



id: SI_006

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_006

Seeds: strategisk | langsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

En god løsning starter ikke med «mer data», men med **riktig baseline levert tidlig**. Strategisk bør du bygge en **orgnr-basert pre-discovery motor** som lager en «første sannhet» om kunden: hvem de er, størrelse, struktur, offentlig fotavtrykk og antatt systemlandskap. Målet er ikke full innsikt, men å redusere møtetid med 30–60 % ved å flytte rutinekartlegging ut av møterommet.

1) Datakilder

- **Brønnøysundregistrene / Enhetsregisteret / Foretaksregisteret:** juridisk enhet, orgnr, adresse, styre, næring, roller, konsernforhold.
- **Regnskapsdata via Proff / Purehelp / Bisnode/UC / Dun & Bradstreet:** omsetning, ansatte-estimat, konsern, nøkkeltall. Ofte betalt, men praktisk.
- **Altinn:** krevende uten kundens samtykke/tilgang; bruk via kundeautorisert innsikt når mulig.
- **Offentlig nettside + teknisk fingerprinting:** Wappalyzer/BuiltWith-lignende, DNS, CMS, jobbsider, ERP/CRM-spor.
- **LinkedIn:** begrenset API-tilgang; ikke baser core på dette. Bruk bare lovlig tilgjengelige firmasider/manuell URL-input.
- **Kundens egne eksportkilder:** CSV/Excel fra ERP/CRM, orgkart, kontoplan, integrasjonsoversikt. Dette er mest verdifullt.

2) Strukturering for dag 1 Presenter et 1-siders briefing card:

- Firmafakta
- Antatt kompleksitet: ansatte, lokasjoner, konsern, land
- Sannsynlige prosesser: salg, ordre, økonomi, service
- Sannsynlige systemer



- Avklaringspunkter (max 10)
- «Allerede kjent / sannsynlig / ukjent»

Min-viktig: orgstruktur, størrelse, lokasjoner, bransje, eierstruktur, eksisterende systemer, integrasjoner, beslutningstakere. Nice-to-have: finans, teknisk stack, rekrutteringssignal, språk/land.

3) Intelligent møteplan Lag en **risikoscore**:

- 500 ansatte / flere land / konsern = fokus på governance, integrasjoner, masterdata, rollemodell
- <50 ansatte / én lokasjon = fokus på arbeidsflyt, enkel datamigrering, rask verdi
- SAP/Oracle = tung integrasjon/migrering
- Greenfield = prosessdesign, ikke datarensing

Spør bare om det som har høy usikkerhet × høy konsekvens.

4) Minimal kundeinput Be om 3 ting før møte 1:

1. Orgkart eller navngitt liste over nøkkelroller
2. Liste over dagens systemer (kan være grov)
3. «Hva må fungere om 90 dager?»

Framing: «Vi bruker dette til å spare dere for gjentatte basis-spørsmål og komme rett til beslutninger.»

5) Iterasjon Samme motor brukes ved nye avdelinger: nytt orgnr + ny datainnhenting + differanselogg. Langsiktig gir dette en voksende kunnskapsbase per kunde.

6) Graceful fallback Hvis data mangler: fallback til 5-min oppstartsmøte og en maks 1-sides last opp-mal. Ikke stopp prosjektet; merk usikkerhet eksplisitt.

Go/no-go Fungerer best i mellomstore/større orgs med offentlig fotavtrykk. Faller delvis sammen i små, private, lite digitaliserte selskaper.

Neste steg

1. Bygg MVP med Brønnøysund + nettside-fingerprinting + manuell kunde-upload.
2. Definer briefing card og risikoscore.
3. Test på 5 kunder og mål reduksjon i møtetid.