



# Problemstilling: Effektiv forundersøkelse for CRM/ERP-implementeringer basert på organisasjonsnummer

---

## Kontekst

Du arbeider med CRM- og/eller ERP-implementeringer hvor oppstartsfasen (discovery/forundersøkelse) krever omfattende møter og dokumentsamling. Dette medfører:

- Høye konsulenttimer brukt på å kartlegge informasjon som finnes internt hos kunden
- Lange timeplaner for å samle inn basale opplysninger om organisasjon, prosesser og eksisterende systemer
- Kundens høye kostnader for konsulentressurser i denne fasen
- Redundant innsats: samme informasjon gjengis flere ganger i møter

Din visjon er å bruke **organisasjonsnummeret som startpunkt** for å automatisk hente og syntetisere informasjon som reduserer antallet møter og informasjonssamlinger betydelig.

---

## Problem/Dilemma

Hvordan bygger du en løsning som **automatisk og strukturert innhenter tilgjengelig kontekst om en organisasjon** (fra offentlige kilder, integrasjoner, eller som organisasjonen selv kan eksportere) slik at:

- Konsulenter får en solid baseline før første møte
- Kundekontakter unngår repetitive spørsmål
- Møtene blir målrettet mot dypere discovery og valg—ikke data-innsamling
- Prosessen skalerer for ulike organisasjonsstørrelser og bransjer

---

## Spesifikke spørsmål svermen skal besvare

1. **Datakartlegging:** Hvilke datakilder og API-er kan du tappe automatisk ved inngang av organisasjonsnummer? (eksempler: Brønnøysundregisteret, LinkedIn API, Altinn, eksisterende forretningssystemer hvis du har integrasjon, åpne databaser). Hva er juridisk og praktisk gjennomførbar uten manuell aksept fra kundeorganisasjonen?



2. **Strukturering:** Hvordan strukturerer du data du henter slik at det blir **praktisk brukbart for consultant i dag 1**? (eks: standardisert rapport, dashboard, sjekkliste med «allerede kartlagt»-status). Hva er min-viktig-informasjon vs. nice-to-have?
3. **Intelligens i prosessen:** Kan du bruke data du henter til å **intelligent fylle ut møteplanen**? (eks: hvis organisasjonen har 500+ ansatte, prioriter andre spørsmål enn for 50 ansatte; hvis de bruker SAP, spør annerledes enn hvis de er grønt felt). Hvordan scorer eller rangerer du hva du MÅ spørre om vs. hva du allerede vet?
4. **Kundeinvolvering—minimal:** Hva er det **minste antall strukturerede input-punkter** du må be kunden om før møte 1 (eks: «last opp org-kart», «som gjør du idag»)? Hvordan framer du det slik at de opplever det som gagnlig, ikke som ekstraarbeid?
5. **Iterasjon og vedlikehold:** Hvordan automatiserer du oppfølging under prosjektet—dvs., når nye instanser eller avdelinger må kartlegges, bruker du samme mekanisme for å minimere manuell arbeid?
6. **Risiko og manglende data:** Hvis en datakilde ikke er tilgjengelig (eksempel: liten bedrift har ikke offentlig eksponert org-struktur), hvordan degraderer løsningen gracefully? Hva er fallback-mekanisme?

---

## Hva jeg IKKE trenger

- Generisk 10-steps discovery-prosess fra implementeringshåndbøker
- «Bruk et spørreskjema»-råd (du trenger mindre manuell arbeid, ikke bedre skjemaer)
- Overordnet change management-strategi
- Sammenligning av CRM vs. ERP på generelt grunnlag
- Lovpratet om GDPR uten konkret løsning (du må håndtere det, men jeg vil vite hvordan)

---

## Hva jeg TRENGER

- **Konkrete datakilder** jeg kan integrere eller hente fra (navn på API/tjeneste, kostnader hvis relevant)
- **Praktisk design** for hva som skal presenteres til consultant før møte 1—ikke abstrakte konsepter



- **Automatiseringsideer** som faktisk reduserer møtetimer eller tilrettelegger for at møtene blir kortere/skarpere
  - **Go/no-go-kriterier**: når fungerer denne fremgangsmåten, og når faller den sammen? (bransje, org-størrelse, systemlandskap)
  - **Prototype-tanker** eller MVP: hvor starter jeg, og hva er fase 2?
-