

Heeft jouw zakelijke idee het potentieel voor succes (tot aan unicorn-status) in het AI-tijdperk?

door [Alex Cherkaskyy](#)

1. Je bent een expert in een specifiek vakgebied.
2. Je kent een bestaand probleem (of problemen) in dit vakgebied en begrijpt de waarde van een oplossing voor klanten.
3. Dit probleem was eerder moeilijk op te lossen zonder AI. Maar nu kan het worden opgelost. De oplossing vereist echter niet alleen AI, maar ook jouw expertise, die je product of dienst een unieke waardepropositie (UVP) geeft.
4. Je product is te niche voor grote multinationals zoals Google of Microsoft, die het eenvoudig wereldwijd zouden kunnen opschalen. Grote bedrijven betreden bijvoorbeeld zelden markten die te maken hebben met belastingen, loonadministratie, etc.
5. De vraag naar je product zal zeer waarschijnlijk blijven bestaan naarmate AI zich ontwikkelt.
6. Er is een kopieerbarrière. Het zal voor concurrenten niet eenvoudig zijn om je oplossing te repliceren, zelfs niet met AI. En als ze dat doen, kun je snel een fundamenteel nieuwe UVP introduceren om te voorkomen dat ze een aanzienlijk marktaandeel afpakken.
7. Jouw langdurige concurrentievoordeel wordt gewaarborgd door jouw expertise, niet door AI.
8. Je kunt snel wijzigingen doorvoeren en nieuwe functies toevoegen in reactie op markt- of technologische verschuivingen.
9. Je product is eenvoudig schaalbaar en kan snel nieuwe AI-mogelijkheden integreren zonder een complete herziening van de architectuur en strategie, en zonder grote kostenstijgingen.
10. De vraag naar je product is groot genoeg—bij voorkeur wereldwijd (je mikt op unicorn-status, toch?).
11. Je product kan zich eenvoudig aanpassen aan een groeiend aantal gebruikers en nieuwe markten.
12. Je hebt een duidelijke strategie en roadmap voor de integratie van nieuwe AI-technologieën in je product en bedrijfsprocessen. Je hebt een goed begrip van AI's ontwikkelingspad en de kansen die het op korte en middellange termijn zal bieden. Dit stelt je in staat om vooraf aan te passen en de concurrentie voor te blijven.