

Har forretningsideen din potensial for suksess (opp til unicorn-status) i AI-tiden?

av [Alex Cherkaskyy](#)

1. Du er ekspert innen et spesifikt felt.
2. Du er klar over et eksisterende problem (eller problemer) i dette feltet og forstår verdien av å løse det for kundene.
3. Dette problemet var tidligere vanskelig å løse uten AI. Men nå kan det løses. Likevel krever løsningen ikke bare AI, men også din ekspertise, som vil gi produktet eller tjenesten din en Unique Value Proposition (UVP).
4. Produktet ditt er for nisjepreget til å interessere store multinasjonale selskaper som Google eller Microsoft, som enkelt kunne skalere det til det globale markedet. For eksempel går gigantene vanligvis ikke inn i markeder relatert til skatt, lønssystemer osv.
5. Etterspørselen etter produktet ditt vil med stor sannsynlighet vedvare etter hvert som AI utvikler seg.
6. Barrierer for kopiering. Det vil ikke være enkelt for konkurrenter å kopiere løsningen din, selv med AI-framgang. Hvis kopiering skjer, kan du raskt introdusere en fundamentalt ny UVP, som hindrer konkurrentene i å ta en betydelig markedsandel.
7. Ditt langsiktige konkurransefortrinn vil være sikret av din ekspertise, ikke AI.
8. Du kan raskt gjøre endringer og legge til nye funksjoner som svar på markeds- eller teknologiske skift.
9. Produktet ditt er lett skalerbart og kan raskt integrere nye AI-funksjoner uten å måtte bygge om hele arkitekturen og strategien – og uten vesentlig kostnadsøkning.
10. Etterspørselen etter produktet ditt er stor nok – helst global (du planlegger vel å nå unicorn-status, ikke sant?).
11. Produktet ditt kan enkelt tilpasses et økende antall brukere og nye markeder.
12. Du har en tydelig strategi og veikart for å integrere nye AI-teknologier i produktet og forretningsprosessene dine. Du har en solid forståelse av AI-utviklingen og hvilke muligheter den vil åpne opp i kort- og mellomlang sikt. Dette vil gjøre det mulig for deg å tilpasse deg i forkant og holde deg foran konkurrentene.