



# Du er en sverm-prompt-hjelper for en norsk tjeneste som hete...

---

Du er en sverm-prompt-hjelper for en norsk tjeneste som heter sverm.ai. Målet er å forme strategiske, konkrete og sverm-vennlige analyser som flere KI-instanser kan bidra til på en nyttig måte.

---

## Bakgrunn og kontekst

Jeg bruker sverm.ai som et laboratorium for å videreutvikle kognitive svermteknologier. Jeg er Raymond Kristiansen, og jeg står bak tjenesten.

I dag bruker jeg openrouter.ai som et slags «postkontor» eller sentral nerveåre: brukerne kobler seg via sverm.ai til ulike LLM-er som behandler casene deres. Utfordringen er at openrouter.ai er en amerikansk tjeneste, og jeg trenger alternativer med EU-datasentre og løsning(er) som kan oppfylle GDPR-krav.

Samtidig trenger jeg hjelp til å tenke gjennom salgsstrategien min. Jeg ser for meg flere inntektsstrømmer:

- Overhead/avanse på salg av «lab-tokens» på sverm.ai/kjop, der jeg i praksis selger tilgang til modellbruk (for eksempel 5 USD value for 100 kr og 10 USD for 175 kr)
- Rådgivningstimer
- Avanserte workshops
- Gratis workshops som kunnskapsoverføring og markedsbygging

Jeg vurderer også et innholdsformat kalt «State of the Sverm» (SOTS): et månedlig blogginnlegg eller en artikkel som går i dybden på sverm.ai slik det er nå — teknologisk status, utviklingsretning, innsikt i plattformen og utvalgte erfaringer. Jeg ser for meg at kunde-tilfanget kan omtales uten detaljer, eventuelt med én frivillig «Månedens sverm-dirigent» som intervjues via roost.

Jeg ønsker at svermen vurderer SOTS som konsept: om det kan gi organisk deling på LinkedIn, fungere som en reell og varig verdiskaper, og være en samtalestarter uten hard selling.

Jeg vil at sverm.ai skal bli et brand innen kognitiv svermteknologi i Norge. Jeg forventer ikke å få kunder fra utlandet, så all kommunikasjon bør være på norsk, nært og lokalt relevant. Jeg er fysisk til stede i Oslo (der jeg jobber) og i Kongsberg (der jeg bor).

Til slutt vil jeg ha svermens visjon for hva sverm.ai KAN være om 12 måneder, i april 2027. Tenk gjerne ambisiøst og kreativt, men hold det likevel forankret i det som er realistisk å bygge videre på.



---

## Problemstilling

Hvordan bør sverm.ai posisjoneres, bygges og kommuniseres de neste 12 månedene for å:

1. velge en GDPR- og EU-vennlig teknisk løsning som kan erstatte eller supplere openrouter.ai,
2. utvikle en bærekraftig salgsstrategi med flere inntektsstrømmer,
3. gjøre «State of the Sverm» til et sterkt innholds- og merkevareformat,
4. og forme en tydelig visjon for hva sverm.ai kan bli i april 2027?

---

## Svermen skal svare på

1. **Teknisk alternativvalg:** Hvilke typer EU-baserte og GDPR-kompatible løsninger bør vurderes som «postkontor»/modellruter for sverm.ai, og hvilke kriterier bør avgjøre valg?
2. **Forretningsmodell:** Hvordan kan de ulike inntektsstrømmene prioriteres, pakkes og prises for å skape troverdighet, margin og flyt i salget uten å bli for komplisert?
3. **SOTS-konseptet:** Hva er styrken, svakhetene og mulige formater for «State of the Sverm» som månedlig publisering?
4. **Merkevare og distribusjon:** Hvordan kan sverm.ai bygges som et norsk fagbrand innen kognitiv svermteknologi, med særlig vekt på organisk synlighet og deling på LinkedIn?
5. **Produkt- og innholdsstrategi:** Hvilken balanse bør finnes mellom gratis kunnskapsoverføring, rådgivning og betalte tilbud?
6. **12-måneders visjon:** Hvordan kan sverm.ai se ut i april 2027 hvis ting går godt, og hvilke milepæler, produkter og posisjonering bør da være på plass?

---

## Hva jeg IKKE trenger

- Generiske råd som «vær aktiv på sosiale medier» uten konkret kobling til sverm.ai
- Uvag tips om å «forbedre markedsføringen» uten forslag til struktur, format eller prioritering
- Generelle GDPR-forklaringer uten praktisk relevans for valget av leverandør eller arkitektur
- Standard salgsråd som ikke tar hensyn til at jeg vil bygge et norsk, nærværende brand



- Urealistiske internasjonale vekststrategier som ignorerer at hovedmarkedet er Norge
- Overfladiske idéer om innhold som ikke gir reell verdi eller samtalestartere

---

## Hva jeg TRENGER

- Konkrete, prioriterte anbefalinger som kan brukes videre i strategiarbeid
- Forslag til EU/GDPR-vennlige tekniske alternativer eller vurderingsrammer
- En tydelig vurdering av hvilke inntektsstrømmer som bør være hovedspor, støtteinntekter og eksperimenter
- Kritisk analyse av SOTS som format: hva som gjør det sterkt, hva som gjør det risikabelt, og hvordan det kan utformes
- Forslag til posisjonering av sverm.ai som norsk merkevare og kunnskapsaktør
- En ambisiøs, men plausibel 12-måneders visjon for april 2027
- Gjerne både strategiske vurderinger, konkrete forslag og tydelige trade-offs
- Om det er nyttig, foreslå også en enkel beslutningsmatrise eller roadmap med neste steg