



id: SI\_009

model: anthropic/claude-sonnet-4

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: forhandle

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_009

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | konkurranse | mulighet | forhandle

### Konkurranse-drevet tillitshacking

Dette handler ikke om kulturforståelse – det handler om **operasjonell markedsposisjonering**. Mediehuset har 18 måneder til å etablere seg før konkurrenter kopierer konseptet.

#### Kortsiktige tillitssignaler som fungerer:

- **USA:** Kvantifiserbare credentials i intro (15-30 sek): “10 års erfaring”, “500+ intervjuer”
- **Norden:** Nedtoning av status, direkte kildehenvisninger, pausebruk som signaliserer refleksjon
- **Sør-Europa:** Personlige anekdoter første 2 minutter, gjentakelse av nøkkelpunkter

**Plattform-forhandling som mulighet:** Spotify og Apple prioriterer completion rates. Test 3 intro-varianter per marked på samme episode. Måltall: 15% økning i gjennomlytting innen 8 uker.

#### Operasjonelt rammeverk:

1. **Trust-tokens per marked:** Lag bibliotek med 20-30 sekunders intro-moduler som kan settes sammen
2. **Konkurranseanalyse:** Joe Rogan bruker 8-12 minutter på tillitsbygging per gjest i amerikanske episoder. Dere kan være mer effektive
3. **Forhandlingsposisjon:** Bruk kulturvariantene som unique selling point mot annonsører – “samme budskap, lokal tillit”



Dette er ikke kulturell tilpasning – det er **tillitsarkitektur**. Ett kjernescript med modulære tillit-komponenter. Konkurrentene deres lager generisk innhold; dere lager samme innhold med kulturell precision.

**Måltall:** 40% økning i subscriber-retention på tvers av markeder innen Q2.

---

## Neste steg:

1. **Produser 9 intro-varianter** (3 per marked) til neste episode og A/B-test via plattformanalytics innen 3 uker
2. **Map konkurrentenes tillitssignaler** i samme markeder – identifiser 5 ubrukte tillit-tokens per region
3. **Forhandle direkteavtaler** med 2 lokale podcast-nettverk per marked for cross-promotion basert på kulturell troverdighet