



id: SI_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: tillit

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | resiliens | utforsk

Perspektiv: Komplett prisdata er et tillitsproblem, ikke et teknologiproblem

Mainstream-tilnærmingen sier: "Skrap alt, bygg en gigantisk database." Det er feil inngang.

Den strategiske virkeligheten: Det finnes ~10 milliarder unike SKU-er globalt (GS1-estimat). Amazon alene har 350 millioner produkter. Å samle dette sentralt er ikke bare teknisk umulig — det er strukturelt feil. Priser endres hvert sekund (Amazons priser justeres ~2,5 millioner ganger per dag).

Utforsk: Hva er egentlig mulig?

I stedet for én database, tenk **resilient nettverk av priskilder**:

Kortsiktige vinnere (0-6 mnd):

- **Open Food Facts** — 3M+ matvarer, åpen lisens, direkte brukbar nå
- **PriceAPI / Rainforest API** — kommersielle tjenester som dekker e-handel i 40+ land
- **Statens egne prisregistre** — Mattilsynet (NO), ONS (UK), BLS (US) publiserer kurv-priser gratis

Tillitsproblemet ingen snakker om: Leverandører lyver om priser. B2B-priser er forhandlet, ikke offentlige. En byggevarehandler i Trondheim har 12 ulike priser på



samme spiker avhengig av hvem som spør. Komplett data er derfor en illusjon uten tillit mellom aktørene.

Strategisk realisme

Ikke jakt “komplett” — jakt **tilstrekkelig resilient**:

Kategori	Dekning mulig	Metode
E-handel	60-80%	Web scraping + API
Dagligvarer	40-60%	Kassasystemer (Trumf-data)
B2B/industri	5-15%	Frivillig deling, EDI
Uformell økonomi	~0%	Umulig

Dissenspunkt

Hele premisset bør utfordres: Google Shopping, PriceRunner og Prisjakt har allerede den mest nyttige delen av dette. Å bygge nytt fra scratch er kortsiktig sløsing med ressurser. **Strategien bør være å bygge på disse lagene, ikke erstatte dem.**

Neste steg

1. **Definer scope presist** — hvilke 3 produktkategorier løser faktisk problemet ditt? Start der, ikke med “alle varer i verden”
2. **Inngå datadelingsavtaler** med 2-3 kassasystem-leverandører (Vend, iZettle) — det gir reel bredde raskt
3. **Bygg tillit-infrastruktur** — et åpent API der butikker frivillig deler priser mot å få aggregert markedsdata tilbake (gi-for-å-få-modell)