



id: SI_009

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_009

Seeds: strategisk | kortsiktig | samarbeid | mulighet | implementer

Perspektiv: Ikke bygg - koble sammen

Mainstream-tilnærmingen er å scrappe, indeksere og lagre. Det er feil vei. Problemet er ikke mangel på data – det er mangel på **samarbeidsinfrastruktur**.

Analyse

Prisdata eksisterer allerede, fragmentert, hos disse aktørene:

- **Retailere** (IKEA, Amazon, Walmart) – har ~40-60% av fysiske varer
- **Prissammenligningssider** (Prisjakt, PriceRunner, Google Shopping) – aggregere 15-25%
- **Tolldatabaser og handelsregistre** – dekker B2B-strømmer
- **POS-systemer** (Square, Shopify, Vend) – sanntidsdata fra millioner av butikker

Det mangler ikke data. Det mangler en **kortsiktig vinnbar koalisjonsmodell**.

Den strategiske muligheten ingen tar

Implementer en **“Open Price Protocol”** – ikke et sentralt register, men en desentralisert standard (tenk DNS-modellen for priser). Hver aktør beholder sine data, men eksponerer dem via et felles API-skjema.



Konkret modell:

- Shopify har 4,6 millioner butikker – én integrasjonsavtale gir massiv dekning
- WTO og OECD har allerede handelsdata-mandat – bruk eksisterende politisk infrastruktur
- GS1 (barcode-organisasjonen) administrerer allerede 6 milliarder produktidentifikatorer – **de er den naturlige hubs**

Dissens fra mainstream

Alle snakker om AI-scraping som løsning. Men scraping er juridisk sårbar, teknisk kostbar og gir øyeblikksbilder – ikke levende data. **Samarbeid slår scraping på alle dimensjoner** hvis du kan samle nok aktører raskt.

Den kortsiktige strategien er å identifisere de **tre vertikale markedene** med lavest friksjon (elektronikk, dagligvarer, drivstoff) og bevise modellen der før man skalerer.

Neste steg

1. **Kontakt GS1 International innen 30 dager** – pitch dem som nøytral teknisk operatør av Open Price Protocol. De har incentiv, mandat og infrastruktur.
2. **Inngå pilotavtale med én stor POS-leverandør** (Shopify eller Square) – målsett 500 000 aktive produktpriser i sanntid innen 90 dager som proof-of-concept.
3. **Implementer et åpent API-skjema på GitHub** denne uken – lavterskel bidrag fra utviklermiljøet skaper momentum og reduserer avhengighet av enkeltaktørers godvilje.