



id: SI_003

model: google/gemma-4-26b-a4b-it

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: operasjonell | kortsiktig | tillit | mulighet | implementer

Mainstream-løsninger feiler fordi de prøver å bygge en statisk database. Det er en umulighet. For å oppnå komplett prisdata må vi skifte fokus fra lagring til strømming.

Operasjonell analyse: Vi kan ikke skrape hver enkelt lokalbutikk i Nairobi eller en småskala fisker i Lofoten manuelt. Den operasjonelle arkitekturen må være desentralisert. Vi trenger et “Price-Oracle-Mesh”. Istedenfor sentralisert innsamling, må vi distribuere lette, AI-drevne noder (Edge computing) som ligger i selve transaksjonsøyeblikket – i betalingsterminaler, e-handels-API-er og IoT-sensorer i logistikkjeder.

Kortsiktig strategi vs. Tillit: Problemet med dagens data er “støy” og manipulasjon. For å generere umiddelbar verdi må vi prioritere høyfrekvent data fra de største volumstrømmene (Amazon, Alibaba, Walmart) som et fundament, men den sanne verdien ligger i å bygge et tillits-protokoll. Vi må implementere en kryptografisk verifisering av prispunkter. Hver datapakke må være signert av kilden for å eliminere falske priser. Uten verifiserbar autentisitet er dataene verdiløse.

Mulighet og Implementering: Den virkelige muligheten ligger ikke i å eie dataene, men i å eie standardiseringen. Vi skal ikke lage en prislister; vi skal implementere et universelt “Price-Protocol”.

Implementeringsplan:

- Lag 1 (Aggregator):** Bruk eksisterende API-er for å dekke de 10 000 mest omsatte SKU-ene (Stock Keeping Units) globalt for å skape umiddelbar kritisk masse.
- Lag 2 (Incentiv):** Implementer en “Proof-of-Price”-modell. Aktører (butikker/leverandører) som leverer sanntidsdata som samsvarer med faktiske transaksjoner, mottar tokens eller kreditter.



3. **Lag 3 (Edge):** Rull ut lette SDK-er for POS-systemer (Point of Sale) som automatisk anonymiserer og sender prisdata ved hver transaksjon.

Dissens: Mainstream vil si at personvern og antitrust-lover stopper dette. Jeg sier: Ved å bruke Zero-Knowledge Proofs (ZKP) kan vi validere at "Vare X kostet Y" uten å avsløre hvem kunden var eller nøyaktig hvilken butikk det gjaldt. Vi samler prisen, ikke transaksjonen.

Neste steg:

1. Utvikle en prototype på en ZK-basert pris-node for e-handels-plugins.
2. Kartlegge de 5 største flaskehalsene i transaksjonsdata-strømmer for B2B-råvarer.
3. Etablere en test-allianse med tre regionale logistikkaktører for å verifisere "Proof-of-Price".