

Uge 32

Business · Uge 32, 2026

Validér forretningen før du bygger den **Uge 32 | 2026-08-11 | Business & Founders**

--- ## Validér med \$0 og 48 timer De fleste bruger måneder på at bygge noget ingen vil have. Du kan komme langt med en landing page og en kalenderbooking. **Princippet:** Hvis du ikke kan få 3 samtaler i 48 timer, er problemet ikke produktet — det er forståelsen af markedet. --- ## Et princip der virker: "Pretotype før prototype" **Hvordan jeg bruger det:** Før kode skrives, laver jeg en falsk version. Et Google Sheet der ser ud som software. En manuel proces der ligner automatisering. Resultatet: jeg ved om folk vil betale — før jeg har brugt en krone på udvikling. --- ## En fejl jeg gjorde (så du slipper for den) **Fejlen:** Jeg troede min idé var så god at alle ville have den. Jeg byggede færdig først, spurgte bagefter. **Læsningen:** Spørg 10 potentielle kunder før du bygger. Hvis 7 ikke forstår problemet, er du forkert. --- ## Værktøj der sparer tid: Cal.com I stedet for 5 e-mails om mødetid, sender jeg en booking-link. De booker selv. Ingen koordinering. Link: cal.com --- ## Spørgsmål til dig > Hvilken del af din idé kan du teste i morgen uden at skrive en linje kode? --- ## Næste uge Hvordan du priser noget folk faktisk vil betale for. --- ***Dette nyhedsbrev sendes fra u@uam.dk.***

Du modtager det fordi du tilmeldte dig Amdis business-breve. **[Afbryd tilmelding]**
({{UNSUBSCRIBE_URL}}) | [PDF version]({{PDF_URL}}) | [Web-arkiv]({{WEB_ARKIV_URL}})*

Dette indlæg er fra succes.bz — en dansk blog om business, penge, forhold og sundhed.