

Denne mandagen hadde vi besøk av mr. «One Call» Øistein Eriksen, tidligere forsker, grunder, leder og «filmstjerne» for teleselskapet One Call.

Han fortalte bl a om vanskeligheter med å skaffe kapital etter oppstart, profilering og kamp mot de store teleselskapene, samt oppkjøp og gjennombrudd i markedet bl a gjennom «utenkelige» tilbud som 120 gratis ringeminutter + 90 SMS.

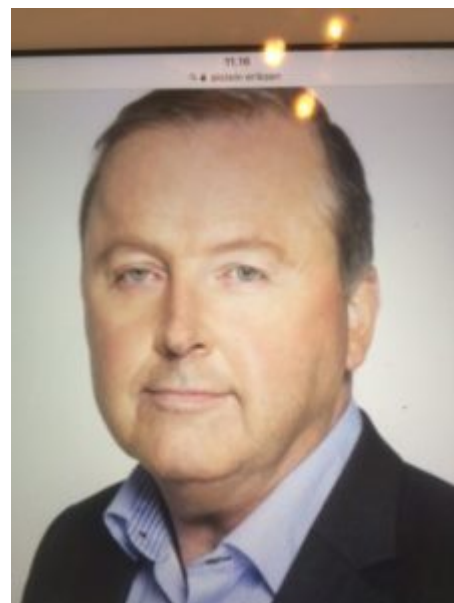
Han hadde noen spissformulerte lærdommer:

- Det kan være nyttig å ikke skjønne hva man driver med.
- Ansett dedikerte mennesker med hull i CV'n.
- Konkurrer med de store som en av dem. De kan bli fornærmet og gjøre urasjonell ting.
- Bedre å bli sett enn likt. Markeds- føring uten krutt er bortkastet. Bedre å dominere
- Det går fint an å bygge et «love brand» med utgangspunkt i noe kjedelig.
- Vær opportunistisk langs en rød tråd: «høy kvalitet/lav pris»
- Grunderne må sikre seg tidlig mot utvanning av eierandeler.

Mvh

Ivar

Facebook



Twitter

LinkedIn