

AI Trends

Growing a global AI startup from zero to One: practical lessons for SMEs in the AI age

2026. 09. 08. 10:05

MBH Bank Visionary Stage

ENG · 20 perc

**Kevin Kachidza (CA)**

Alapító és CEO · Sarafin AI & WorkPal Technologies

Kevin Kachidza, a Sarafin AI & WorkPal Technologies alapítója és vezérigazgatója, keretet hoz létre egy globális AI-startup növekedéséhez nulláról egyre, a gyakori, fájdalmas munkahelyi problémák megoldására összpontosítva, nem csupán technológia bevezetésével.

MI VOLT TÉMA

Kevin Kachidza elmagyarázza, hogy a minimálisan életképes vállalat jelentősen lecsökkent az AI miatt, lehetővé téve a kis csapatok számára, hogy olyan feladatokat hajtsanak végre, amelyek korábban hatalmas tőkét és infrastruktúrát igényeltek. Azt tanácsolja a vállalkozóknak, hogy kezdjék a „gyakori, fájdalmas, információ-gazdag és mérhető” munkával, ahelyett, hogy önmagában az AI-vel kezdenének. Például egy gyártó, aki összetett ajánlatkérési igényeket kap több nyelven, egy konkrét fájdalmas ponttal szembesül, amelyet egy ajánlatkészítési asszisztens megoldhat.

A prezentáció négy lépésből álló folyamatot vázol fel a termék létrehozásához: a problémák azonosítása ChatGPT segítségével, a termék követelményeinek dokumentálása, a feltételezések megkérdőjelezése egy második modell (például Claude) használatával, valamint egy hosszú fejlesztési és felülvizsgálati folyamat AI-támogatott kódolással. Kevin Kachidza hangsúlyozza, hogy egy minimálisan működő prototípust kell létrehozni a partnerek valós adataiból, nem pedig bemutató adatokból, hogy bizonyítsák a tényleges értéket. Ezek a lépések együttesen egy útitervet alkotnak, amely egy nyers ötletből funkcionális, validált terméket hoz létre.

FONTOS TÉNYEK

- A minimálisan életképes vállalat most sokkal kisebb, mert a mesterséges intelligencia képes kezelni a kutatást, fejlesztést és kommunikációt.
- Alapítóknak inkább a vállalkozások költséges problémáinak megoldására kell összpontosítaniuk, nem pedig az új technológiák értékesítésére.
- A globális terjeszkedéshez szükséges lokalizáció nem csupán nyelvi fordítást, hanem kulturális megértést és bizalomépítést igényel.

ÜZLETI HATÁS

A stratégia a magas értékű vállalati alkalmazásokra összpontosít, ahol az AI automatizálhatja a kézi, magas súrlódású feladatokat, például a specifikációk összehasonlítását és az árazást. A mérhető eredményekre összpontosítva a startupok olyan alapvető eszközökként pozícionálhatják magukat, amelyek hiányát a felhasználók hiányolnák. A WorkPal Enterprise gyakorlati példaként szolgál, jelenleg 50 országban elérhető, és helyi partnerekre vágyik Magyarországon, hogy a piaci behatolás mélyítéséhez kulturális betekintést nyújtson.

KÖVETKEZTETÉS

Kevin Kachidza egy 90 napos tervet ajánl, amelyben az ötletmappolást, a prototípusok fejlesztését emberek bevonásával, valamint a terjesztésen és partnerségeken keresztüli bővítést helyezi előtérbe. Arra ösztönzi a közönséget, hogy úgy építsenek, mintha a keresett lehetőség valóban megérkezne, és folyamatosan tartsanak kapcsolatot azokkal a vásárlókkal, akik végül meg fogják vásárolni a terméket.

AI Trends

Growing a global AI startup from zero to One: practical lessons for SMEs in the AI age

2026. 09. 08. 10:05

MBH Bank Visionary Stage

ENG · 20 perc

**Kevin Kachidza (CA)**

Founder & CEO · Sarafin AI & WorkPal Technologies

Kevin Kachidza, Founder & CEO of Sarafin AI & WorkPal Technologies, outlines a strategic framework for growing a global AI startup from zero to one by focusing on solving frequent, painful work problems.

WHAT WAS DISCUSSED

Kevin Kachidza explains that the minimum viable company has shrunk significantly due to AI, allowing small teams to perform tasks that previously required massive capital and infrastructure. He emphasizes starting with "work" rather than "AI," specifically targeting tasks that are frequent, painful, information-heavy, and measurable. For example, a manufacturer might struggle with manually comparing specifications across multiple languages in various file formats.

The presentation details a specific four-step process for building a product: clarifying pain points with ChatGPT, creating a Product Requirements Document (PRD), challenging assumptions using a second model like Claude, and executing a build and review phase using AI-assisted coding. Kevin Kachidza advocates for building a minimum viable prototype using real user data rather than demo data to prove value. These steps collectively provide a roadmap for moving from a raw idea to a functional, validated product.

KEY TAKEAWAYS

- The economics of starting a company have changed because AI allows very small teams to handle complex research, development, and operations.
- Successful products solve expensive pain points rather than just offering the latest technology.
- Localization for global expansion requires cultural understanding and trust-building, which cannot be fully automated by AI.

BUSINESS IMPACT

The framework provides a practical path for entrepreneurs to enter the enterprise market by creating narrow, high-value tools like quote preparation assistants. By focusing on measurable metrics such as time saved and quality increased, startups can build products that users would miss if removed. Kevin Kachidza highlights WorkPal Enterprise as a practical application, which is currently available in 50 countries and seeking local partners in Hungary to provide cultural and linguistic depth.

CONCLUSION

Kevin Kachidza concludes by offering a 90-day plan that prioritizes idea mapping, prototype building with humans in the loop, and scaling through partnerships and distribution. He encourages builders to start small, prove their value, and earn the right to grow globally while maintaining constant communication with customers.