



id: SI\_007

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_007: Kortsiktig tillit som strategisk døråpner for utforskning av muligheter

---

### Rootcause: Tillit er den skjulte barrieren

Pendlerne tror ikke Kongsberg kan levere det Oslo/Drammen gir – ikke fordi det er sant, men fordi de mangler **kortsiktige erfaringer** som bygger tillit. Barrierene er ikke primært økonomiske eller infrastrukturelle, men **psykologiske og sosiale**:

- **“Prøveperioden” mangler**: Pendlerne tør ikke satse på fast bosted uten å ha testet livskvaliteten (f.eks. via midlertidige boligløsninger, “pendler-til-bosatt”-ordninger).
- **Fellesskapets usynlighet**: De kjenner ikke nabolagene, skolene, eller kulturtilbudet – bare arbeidsplassen. Tillit bygges gjennom **mikroopplevelser** (f.eks. “prøv en helg i Kongsberg”-kampanjer).
- **Karriereangst**: Frykt for at lokal bosetting gir færre muligheter (til tross for at Kongsberg har sterke bedrifter). Dette krever **konkrete karrierehistorier** fra folk som har gjort overgangen.

### Segmentering: Tre grupper med ulike tillitsbehov

#### 1. Unge karrierefolk (25-35 år)

- **Motivasjon**: Ønsker lav terskel for å utforske, men trenger **sosiale arenaer** (f.eks. coworking-spaces med arrangementer, dating-vennlige miljøer).



- Tiltak: “Kongsberg 30-dagers utfordring” – subsidiert Airbnb-lignende bolig + sosial onboarding (f.eks. “møt 5 lokale”).

## 2. Familier med små barn

- Motivasjon: Sikkerhet og skolekvalitet, men **usikkerhet om barnehageplasser** og fritidstilbud.
- Tiltak: “Foreldre-garanti” – prioriterte barnehageplasser for pendlerfamilier som flytter innen 12 måneder.

## 3. Etablerte innvandrere

- Motivasjon: Ønsker integrering, men mangler **synlige nettverk** (f.eks. internasjonale foreninger, flerkulturelle arrangementer).
- Tiltak: “Welcome Week” med guidede turer til lokale tjenester (lege, skole, butikker) + mentorordning med eksisterende innvandrerfamilier.

## Verdikjede: Kongsbergs unike muligheter (som må utforskes sammen med brukerne)

- **Natur som sosial lim:** Ikke bare “nærhet til fjell”, men **organiserte aktiviteter** som skaper fellesskap (f.eks. “Fjellvandring + grill” hver torsdag for nykommere).
- **Arbeidsgivernes rolle:** Lokale bedrifter kan tilby **fleksible boligløsninger** (f.eks. 6 måneders leiekontrakt med opsjon på kjøp).
- **Kultur som smakstester:** Midlertidige pop-up-arrangementer (f.eks. matfestivaler, konserter) som gir **lavterskelopplevelser** av lokalmiljøet.

## Kortsiktige tiltak med strategisk effekt

### 1. “Pendler til Bosatt”-lab

- Hva: 100 pendlere får tilbud om **3 måneders subsidiert bolig** (50% av leie) + sosial onboarding (f.eks. middag med naboer, workshop om lokale tjenester).
- Måling: Andel som velger å bli etter prøveperioden (mål: 30%).
- Kostnad: 2M NOK (boligstøtte) + 500K (arrangementer).

### 2. Arbeidsgiverallianse for boliggarantier

- Hva: 3 store bedrifter (f.eks. Kongsberg Gruppen, FMC) tilbyr **boliggaranti** til nyansatte (f.eks. 2 års leiekontrakt med opsjon på kjøp).
- Måling: Antall nyansatte som bosetter seg lokalt (mål: 20% økning på 12 måneder).



### 3. Tillitsskapende infrastruktur

- Hva: “Velkomsthub” på togstasjonen med **personlig guide** (ikke skjermer!) som hjelper nykommere med praktiske ting (skole, lege, fritid).
- Måling: Brukerundersøkelse etter 6 måneder (mål: 70% opplever økt trygghet).

### Neste steg (konkrete handlinger)

1. **Pilotintervjuer:** Spør 20 pendlere “Hva ville fått deg til å prøve å bo her i 3 måneder?” – bruk svarene til å justere “Pendler til Bosatt”-lab.
2. **Arbeidsgiverworkshop:** Inviter 5 bedrifter til å diskutere **boliggarantiordninger** – start med de som allerede har ansatte som pendler.
3. **Tillitsskapende arrangement:** Lag en “Kongsberg-prøvemeny” (f.eks. 3 helgeaktiviteter for pendlere) og mål deltakeropplevelse.

---

**Dissenspunkt:** De fleste kommuner fokuserer på langsiktig branding – men tillit bygges gjennom **kortsiktige, håndfaste erfaringer**. Kongsberg bør satse på “små seire” som skaper ambassadører, ikke store visjoner.