



id: SI_002

model: anthropic/claude-haiku-4.5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: avhengighet

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | kortsiktig | avhengighet | mulighet | implementer

Diagnose: Du er fanget i en kostnadsfelle, ikke en markedsfelle

Din avhengighet av faste kostnader (lager + butikklokale + lønn) tvinger deg til å drive volum du ikke lenger kan selge lønnsomt. Det er ikke Google Ads som er problemet. Det er arkitekturen.

Kortsiktig realitet: Du har kanskje 6-12 måneder før du må handle. I dag må du svare på: Hvor mye omsetning trenger du hver måned for å ikke gå minus? Hvis svaret er mer enn 300-400k og du ikke når det konsistent, er tiden kort.

Strategisk omstrukturering - ikke skalering

Eliminer butikklokalet. Umiddelbart.

- Kostnadscut: 60-80k/måned (husleie + utilities + butikkstøtte)
- Hybrid-løsning dør her: to kanaler på samme kostnadsnivå = sikker konkurs
- Alternativ: små pop-up-events 1-2x/år på barnehagefestivaler, ikke fast butikk

Outsource alt lagring og fulfillment.

- Partnere med 3PL (logistics provider) eller Bring lagerløsninger
- Kostnadscut: 30-40k/måned, mindre kapitalbinding



- Du blir virtuell kurator, ikke lagersjef

Muligheten: B2B + kurert nisje

Bruktmarkedet vinner på volum. Du vinner på ekspertise og tillit.

Implementer omgående:

1. **Institusjonssalg** – kontakt alle barnehager/SFO i Buskerud. Tilby 15-20% rabatt på bulk. Margin blir 25-30%, men du får forutsigbar månedsomsætning (5-10 institusjonssalg = 50k+/måned).
2. **Bærekraft-kurering** – ikke alle barnetøy. Kun merker som oppfyller: Fairtrade, økologisk, eller gjenbruk-partnerskaper. Det tiltrekker 2-3% av markedet, men de betaler full pris og er lojale.
3. **SEO + organisk** – lag 20-30 bloggposter om «best barnetøy for 2-3 år», «økologiske babykläder» osv. Null CAC. Tar 3-4 måneder, men gir long-tail trafikk som Google Ads aldri gjorde.

Neste steg (implementer denne uken)

1. **Kalkul**: Regn ut breakeven-omsetning uten butikklokalet. Hvis du når det på nett alene, gi beskjed om oppsigelse (3 mnd frist).
2. **B2B-pilotkontakt**: Ring 5 barnehager i Kongsberg/Lilehammer. Tilby demo-ordre 50-75k. Mål: 1 ja denne måneden.
3. **3PL-tilbud**: Hent priser fra Bring, DHL Supply Chain. Du må vite faktisk fullfilment-kostnad før du velger modell.

Tiden for hybrid er forbi. Velg fokus: enten B2B-institusjonelt eller B2C-nisje. Ikke begge på samme kostnadsstruktur.