



id: SI_003

model: anthropic/claude-haiku-4.5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_003

Seeds: strategisk | historisk | tillit | sårbarhet | implementer

Analyse: Du er låst i en dødsfelle, ikke en forretning

Strategisk realitet: Din forretningsmodell er død. Ikke dårlig — død. Fast kostnader på ~80-100k/mnd (lønn + lokale) + fallende margin = du brenner kapital hver dag. Google Ads er ikke problemet; det er symptom. Du konkurrerer på andres vilkår (pris, rabatt, brukt).

Historisk kontekst: Barnetøy-detaljhandel fungerte før 2015. E-handel, Zalando, Facebook Marketplace og miljøbevissthet gjorde den fysiske kjede redundant. Du er ikke innovativ — du er sen.

Sårbarhet som kompass: At du spør "hvordan overleve" i stedet for "burde jeg overleve", viser du allerede vet svaret. Tilliten til modellen er borte. Det er tid for sårbar klarhet.

Konkrete tiltak (neste 90 dager):

1. Eliminér det som brenner penger:

- Gå ut av fysisk butikk nå. Leiekontrakten er ditt største fengsel. Forhandl ut eller aksepter strafftap. En måned med nullleie > tolv måneder med tap.
- Flytt inventory til kostnadseffektiv lagring (3PL-partner, ikke eget lager).



2. Skifte inntektsmodell — ikke kanal: Klassisk wholesale er død for deg. Test i stedet:

- **B2B-konsignasjon** til barnehager, legesenter, frisører (5-10 lokale avtaler = stabil inntekt, lav CAC).
- **Kuratert abonnement** ("Månedens barnetøy-boks", 499kr/mnd, 30 aktive = 15k stabil inntekt).
- **Brukt-sirkulær modell:** Ta inn brukt, inspiser, priser lavt. Du blir "lokal sirkulær samler", ikke konkurrent til Zalando.

3. Tillitsbasert markedsføring (gratis):

- Slipp Google Ads. Start lokalt: blogg om barnetøy-valg, miljø, løp lokale foreldregrupper på Facebook, bygg SEO organisk.
- Ditt lokale ankerpunkt i Kongsberg er en fordel, ikke en begrensning — "Kongsberg-familienes tillitsbutikk".

Realitetssjekk:

Hvis du ikke kan oppnå **positiv driftresultat innen 6 måneder** med redusert kostnadsstruktur, er konklusjonen: Selg inventaret, avslutt og bruk tiden på noe som fungerer.

Neste steg:

1. **Uke 1:** Ring leieier. Forhandl ut eller gi oppsigelse.
2. **Uke 2-3:** Kartlegg 10 potensielle B2B-partnere lokalt. Ring dem.
3. **Uke 4:** Test abonnementmodell med 5 testkunder. Mål: 50% som fortsetter.

Tiden for å "vokse bort av problemet" er forbi.