



id: SI_004

model: anthropic/claude-haiku-4.5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_004

Seeds: juridisk | langsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Analysen: Du er i en juridisk og psykologisk felle

Din største **sårbarhet** er ikke konkurransen—det er kostnadstrukturen som er låst fast gjennom leikontrakt og fastlønn. Juridisk sett er dette dine største forpliktelser de neste årene. Dette er utgangspunktet for all ærlig planlegging.

Realiteten: En barnetøysbutikk som ikke lager egne produkter eller tjenester, kan ikke tjene penger på rene varepriser. Du konkurrerer mot bruktmarkedet (gratis leverandør) og digitale giganter med 40% rabatt dag én. Dette er ikke løselig gjennom bedre Google Ads.

Konkret sårbarhetsvurdering

Måneder til kritisk punkt: Med negativ driftsmaring—kanskje 6-12 måneder før likviditetskrisen. Dette er din **juridiske handlingsfrist**.

Langsiktig overlevelsesmodell: Tillit som produkt

Du må skifte fra varehandel til rådgivning + kurering:

1. **Lokalt basert family-coaching:** Tilbud møter (fysisk + video) hvor du hjelper foreldre med barnetøysvalg, miljø og budsjett. Pris: 400-600kr/time. Dette bygger **tillit** som ikke bruktmarkedet har.



2. **Abonnement-modell for barnefamilier i region:** “Barnets garde for Q1-Q2”
– kuratert, sasonjustert, sendt hjem hver måned. Pris: 800kr/mnd. Lavere CAC enn Google Ads fordi tillit drives av word-of-mouth.
3. **B2B til barnehager/institusjoner:** Ikke konkurrere på pris—tilby komplette garderobeløsninger for institusjoner (design, vedlikehold, bytte). Mye høyere margin, færre kunder, langsiktig kontrakter.
4. **Fysisk butikk som showroom + møtested:** Reduser til 60m², kutt lager. Bruk som consultation hub for abonnenter og B2B-klienter. Husleie halveres.

Implementeringssteg (neste 90 dager)

Uke 1-2: Kartlegg hvilke barnehager/institusjoner i Kongsberg/Buskerud bruker tøy. Kontakt 10 direktører.

Uke 3-4: Kjør pilot: 3 familier som betaler for “personlig garderobeveiledning” – måler tillit og betalingsvillighet.

Måned 2: Lanserer abonnement til 20 betabrukere (lokalt, word-of-mouth). Måler retention.

Juridisk: Sjekk leiktrakt—kan du redusere kvadratmeter? Dette må løses før strategien kan skaleres.

Din **langsiktige tillit** bygges ikke på lave priser, men på at du vet barnas navn og foreldre tror på ditt råd. Det er det bruktmarkedet ikke kan kopiere.