



id: SI_007

model: anthropic/claude-haiku-4.5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: etisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_007

Seeds: etisk | langsiktig | makt | sårbarhet | vent

Analyse: Du har allerede tapt makten — men det er hvor mulighetene ligger

Sårbaarmheten din er ikke markedet. Det er faste kostnader.

Du driver en butikk med margin på 30-40%, men faste kostnader på 70%+. Matematikken er ikke brutt — den er død. Hver krone du bruker på Google Ads forverrer posisjonen. Hver måned du venter, eroderer kontantstrømmen.

Det etiske valget du må ta nå:

Å opprettholde status quo er ikke «å kjempe videre». Det er å bruke ressurser (dine, familiens, muligens lånte penger) på å forsinke uunngåelig. Det er ikke etisk overfor deg selv eller dine ansatte.

Langsiktig realistisk scenario:

Du må omstrukturere på 6 måneder, ikke 5 år. Her er hvorfor vent er giftigt: hver måned som går uten drastisk endring koster deg 3-5% av bufferkapitalen.

Konkrete tiltak — denne uken:

- Lukkingen starter nå, men kontrollert.** Gi husleier 3 måneders varsel. Bruk de tre månedene til aggressiv utklaring av fysisk lager (ikke rabatt — **donasjon til barnehager/SFO**-er i Kongsberg-området med lokal PR). Transformerer tap til goodwill og lokalt ansikt.



2. **Makt tilbake via spesialisering.** Ikke «barnetøy». «**Bærekraftig barnetøy for barn 0-3 år**» — kuratert, etisk sourcing, og konsultasjon (betalt eller gratis som lead-magnet). Du kan ikke slå Zalando på volum. Du kan bli autoriteten på dette segmentet.
3. **B2B som redder deg.** Kontakt 50 barnehager, SFO-er, og private barneselskap i Østlandet. Tilby **konsignasjonslager** — de lagrer, du får provisjon. Lavt risiko, jevn omsetning, og du slipper Google Ads-madrassen.

Langsiktig modell (måned 7+):

- Nettbutikk + konsignasjon + «style-konsultasjon» (betalt rådgivning til foreldre)
- Lager = fullt outsourcet til 3PL eller delt med én konkurrent
- Lokasjon = hjemmekontor eller mikrolokale (500 kr/mnd, ikke 20k)

Du må velge makten tilbake ved å gi fra deg illusjonen om den.

Neste steg

1. **Denne uken:** Ring husleier. Start exit-dialog. Dette er ikke kapitulasjon — det er reposisjonering.
2. **Neste uke:** Kartlegg 10 barnehager. Spør dem direkte: «Ville dere kjøpt bærekraftig barnetøy på konsignasjon?»
3. **Uke 3:** Lag mini-business case for «Bærekraftig barnetøy + B2B» på papir. Hvis den ikke viser vei til breakeven innen 12 måneder, er det tid for exit — ikke kaotisk, men planlagt.