



Debrief — anthropic/claude-sonnet-4.6

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 21,738
 - Tokens ut: 8,812
 - Kostnad: \$0.1974
 - Kjørt: 2026-04-15 10:48:46.193539+00:00
-

Sverm-debrief: Barnetøysbutikk Kongsberg

Konsensus

Alle 9 instanser var enige om følgende:

1. **Hybrid-modellen dreper deg sakte.** To kanaler med én persons kapasitet og faste kostnader som ikke skalerer ned er matematisk uholdbart.
 2. **Stopp Google Ads umiddelbart.** Ingen instans forsvarte videre annonsering. Frigjort kapital er reell kapital.
 3. **Husleieforhandling er det viktigste enkeltgrepet.** Alle pekte på dette som første operasjonelle handling – ikke neste kvartal, denne uken.
 4. **B2B mot lokale barnehager er undervurdert.** Forutsigbar inntekt, null markedsføringskostnad, Kongsberg-tilknytning er en fordel her.
 5. **Du har 3-6 måneder, ikke 5 år.** Tidsrammen i problemstillingen er misvisende – beslutningsvinduet er nå.
-

Dissens

Én reell spenning: **Fysisk butikk som festning vs. fysisk butikk som blødning.**

- SI_001, SI_003 og SI_008 argumenterte for at Kongsberg-demografien (Kongsberg Gruppen-ansatte, høy kjøpekraft) gjør fysisk tilstedeværelse til en konkurransefordel konkurrentene ikke kan kopiere.
- SI_002, SI_004 og SI_009 var mer kategoriske: trekk deg ut av klassisk retail-format uansett, konverter til showroom/pickup på 30-50 kvm.



Disse posisjonene er ikke uforenlige, men de krever ulike beslutninger nå.

Blindsoner avdekket

Svermen avdekket én innsikt som enkeltanalyse sannsynligvis ville oversett:

Kongsberg Gruppen som B2B-inngang. Flere instanser nevnte bedriftens ansatte som premiumkunder, men ingen utviklet dette fullt ut – bedriftspakker eller personalfordelsavtaler direkte med HR-avdelinger i store lokale arbeidsgivere er en kanal med nær null CAC og høy konvertering. Dette er utforsket territorium.

En annen blindsoner: **Konsignasjon som risikoreduksjon.** Kun SI_001 og SI_007 behandlet dette konkret. Å eliminere lagerrisiko via konsignasjon med 2-3 leverandører er et tiltak som kan implementeres uten kapital og uten å avvikle noe.

Anbefalinger

1. **Denne uken:** Ring utleier. Foreslå 30–40% leiereduksjon eller sublet av deler av lokalet. Sett skriftlig frist på 30 dager for svar.
2. **Innen 14 dager:** Skru av Google Ads. Flytt null kroner til ny kanal ennå – bruk frigjort tid til å kartlegge eksakt break-even per kanal separat.
3. **Innen 30 dager:** Kontakt én barnehage og én stor lokal arbeidsgiver (Kongsberg Gruppen eller underleverandør) med konkret B2B-tilbud.
4. **Innen 60 dager:** Test konsignasjon med én leverandør. Ingen investering, reell datainnsamling om hva som faktisk selger.
5. **Innen 90 dager:** Ta en binær beslutning – omstrukturert modell med dokumentert break-even, eller kontrollert avvikling. Utsettelse er den dyreste strategien.