



id: SI_001

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_001

Seeds: strategisk | historisk | makt | sårbarhet | implementer

Maktanalyse: Hvem kontrollerer verdikjeden?

Historisk sett har detaljhandel i barnetøy alltid vært en maktasymmetrisk bransje: leverandørene setter vilkår, plattformene (Google, Meta) tar marginen, og forbrukerne har full informasjon. Du sitter i den svakeste posisjonen — midtledet uten forhandlingsmakt.

Sårbarhetskartlegging:

- Fysisk butikk i Kongsberg: lav naturlig kundestrøm, høy husleie relativt til kjøpekraft
- Google Ads: du betaler for trafikk du ikke eier — dette er ikke markedsføring, det er leie
- Wholesale-modellen: ingen eksklusivitet, ingen differensiering, konkurrenter kan kopiere sortimentet direkte

Strategisk brutalt svar på kanalvalg

Trekk deg ut av fysisk butikk **innen 12 måneder**, men ikke til fordel for nettbutikk — til fordel for **nullfotavtrykk**. En nettbutikk med lagerhold og shipping er fortsatt kapitalkrevende. Vurder i stedet:



Konsignasjon + dropship-hybrid: Inngå avtaler med 2-3 merkevarer om at de sender direkte fra eget lager. Du kuraterer og selger, de fulfiller. Eliminerer lagerkostnaden fullstendig.

Implementer nå — ikke neste kvartal

Konkrete tiltak **denne måneden:**

1. Forhandle husleie ned 30–40% eller aktiver oppsigelsesklausul. Utleier foretrekker redusert leie fremfor tomt lokale.
 2. Stopp Google Ads umiddelbart. Flytt budsjettet til én dedikert Instagram-konto med organisk innhold rettet mot Numedal/Kongsberg-foreldre.
 3. Kartlegg hvilke produkter har over 35% bruttomargin — selg ut resten til kostpris.
-

Kongsberg-spesifikk maktressurs som ignoreres

Kongsberg har en uvanlig demografisk profil: høyt utdannede, todelte inntekter (Kongsberg Gruppen-ansatte), lojale lokalsamfunn. **Det er ikke en svakhet å være lokal — det er en festning konkurrentene ikke kan ta.** En kuratert «faghandel for barnefamilier» med personlig rådgivning, garanti og retur-uten-spørsmål kan ta 15–20% premium over Zalando.

Tre neste steg

1. **Denne uken:** Lag et kostnadsark — hva er break-even per måned uten husleie? Det tallet avgjør om transformasjon er mulig eller om exit er ærligste valg.
2. **Innen 30 dager:** Test konsignasjon med én leverandør. Ingen investering, reell datainnsamling.
3. **Innen 90 dager:** Ta en strukturell beslutning — fortsett transformert, eller planlegg kontrollert avvikling. Utsettelse er den dyreste strategien.