



id: SI_003

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_003

Seeds: strategisk | historisk | makt | mulighet | utforsk

Maktanalyse: Hvem eier egentlig problemet?

Historisk sett har detaljhandel i småbyer alltid vært sårbar når maktbalansen i distribusjonskjeden forskyver seg. Det skjer nå — og det er ikke en midlertidig krise. Det er en strukturell omfordeling av makt fra butikkeier til plattform og forbruker.

Brutal konklusjon: Klassisk wholesale-retail i barnetøy fra Kongsberg har ingen fremtid som primærmodell. Det er ikke pessimisme — det er historisk mønster.

Strategisk pivot: Fra forhandler til kurator-konsulent

Du kan ikke vinne kampen om pris. Men du kan vinne kampen om tillit og kunnskap — noe Zalando, RUSTA og bruktmarkedet strukturelt ikke kan levere.

Konkret modell: Bli en **barnefamilie-rådgiver med produkttilgang**, ikke en produktselger.

- Tilby betalte “garderobeanalyser” (500-800 kr/time) der du hjelper foreldre planlegge barnets garderobe sesongsvis
- Produkter selges som del av tjenesten, ikke som primærprodukt
- Inntektsstrøm 2: B2B mot lokale barnehager i Numedal/Kongsberg-regionen — institusjonskjøp er mer forutsigbare og rabattresistente



Kostnadskirurgi — denne måneden

1. **Fysisk butikk:** Forhandle ned til pop-up/delemodell. Kongsberg har ledige næringslokaler. Del kostnaden med komplementær aktør (f.eks. leker, interiør, frisør for barn).
 2. **Nettbutikk:** Gå over til dropship eller konsignasjon for 60-70% av sortimentet. Eliminer lagerbinding.
 3. **Google Ads:** Skru av nå. Flytt budsjettet til organisk innhold og én Instagram/TikTok-kanal med reell lokal stemme.
-

Kongsberg som strategisk aktiv

Kongsberg er ikke en ulempe — det er en utforsket mulighet. Teknologibyen med Kongsberg Gruppen, høy gjennomsnittsinntekt, og en voksende barnefamilie-demografi. Dette er en premiumkunde som betaler for bekvemmelighet og kvalitet, ikke rabatter.

Utforsk: Samarbeid med Kongsberg-bedrifter om personalfordeler/bedriftspakker til ansatte med barn.

Tidsramme

Med negativ margin: **maks 4-6 måneder** før strukturelle beslutninger må tas. Ikke kvartal — måneder.

Neste steg

1. **Denne uken:** Beregn nøyaktig break-even. Vet du eksakt hvilket omsetningsnivå som gir null?
2. **Innen 30 dager:** Kontakt tre Kongsberg-bedrifter om B2B-pilotavtale
3. **Innen 60 dager:** Test konsignasjon med to leverandører — reduser lagerrisiko umiddelbart