



id: SI_004

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Maktanalysen ingen vil si høyt

Du er ikke i en lønnsomhetskrise. Du er i en **strukturell maktposisjon som forsvinner**. Husleiekontrakten og lønnsforpliktelsene eier deg — ikke omvendt. Det er det operative kjerneproblemet.

Strategisk diagnose: Klassisk wholesale-detaljhandel i barneklær er en business som krever enten volum (som du ikke har) eller makt over kostnadsstrukturen (som du heller ikke har). Begge veier er blokkert. Det er ikke feil markedsføring. Det er feil modell.

Kortsiktige maktgrep — denne måneden

1. Forhandle husleien nå. Ikke neste kvartal. Eiendomsmarkedet i Kongsberg er ikke Oslo. Du har faktisk forhandlingsmakt — utleier vil heller ha 70% av noe enn 100% av ingenting. Be om 30-40% reduksjon eller midlertidig betalingsutsettelse skriftlig innen 30 dager.

2. Kutt Google Ads umiddelbart. Null ROI = du betaler for å tape penger. Flytt budsjett til null. Frigjort kapital er faktisk kapital.

3. Varelager som likviditet. Vurder å selge ned eksisterende lager aggressivt — også til bruktmarkedet-aktører (Tise, Finn) som grossist. Paradoksalt, men det genererer cash nå.



Mulighetsrommet du faktisk har

Kongsberg er en **ingeniørby med høyt utdannede, ressurssterke barnefamilier** (Kongsberg Gruppen-ansatte). Disse er ikke prissensitive — de er verdisensitive. Det er din nisje.

Implementer dette: Bygg en kuratert abonnementsmodell for sesongskifte — “vi sender riktig størrelse til riktig tid, kvalitetsmerker, ingen stress.” Pris: 800-1200 kr/kvartal. Trenger du 80 abonnenter for å dekke redusert husleie + én ansatt.

B2B-mulighet: Kongsberg kommune har barnehager. Én rammeavtale erstatter 200 enkeltkunder i CAC.

Femårsrammen — brutalt

Du har sannsynligvis **3-6 måneder** med negativ margin før det blir eksistensielt. Ikke fem år til å eksperimentere. Beslutningen er binær:

- **Transformasjon:** Kutt fysisk areal til 30%, bygg abonnement + B2B, dropp Google
 - **Kontrollert exit:** Selg varelager, avslutt leiekontrakt ved første mulighet, behold nettbutikk som passiv kanal
-

Neste steg

1. **Uke 1:** Send forhandlingsbrev til utleier. Konkret tall, konkret frist.
2. **Uke 2:** Kontakt 3 Kongsberg-barnehager med B2B-tilbud.
3. **Uke 3:** Lansér abonnementspilot til eksisterende kundeliste — 20 påmeldinger er proof of concept.