



id: SI\_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: vent

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_005

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | makt | mulighet | vent

### Brutalt operasjonelt perspektiv: Makten ligger i timing

Din situasjon er ikke primært et strategiproblem — det er et **likviditetsproblem med en tidsbombe**. Og her er det kontroversielle: **vent ikke** på den perfekte løsningen. Men **vent strategisk** på riktig moment for hvert kutt.

### Kanalvalg: Fysisk butikk er en opsjon, ikke en forpliktelse

Kongsberg er en by med ~28 000 innbyggere og relativt høy kjøpekraft (Kongsberg Gruppen-ansatte, forsvarssektor). Det gir deg ett smalt vindu: **fysisk butikk kun som showroom/pickup-punkt**, ikke som fullskala retail. Forhandle husleien ned nå — utleiere i Kongsberg har ikke kø av interessenter. Tilby 40% av nåværende leie mot kortere kontrakt. Worst case: de sier nei. Best case: du kutter en fastpost dramatisk.

### Kostnadskirurgi denne måneden

Prioriter i denne rekkefølgen:

1. **Husleie** — forhandling eller utløsningsklausul
2. **Lager** — outsource til 3PL (f.eks. Bring Logistics eller Helthjem-nettverk). Frigjør kapital bundet i kvadratmeter



3. **Egne arbeidstimer** — kartlegg hvilke oppgaver som faktisk genererer krone én. Alt annet stoppes
- 

## Makt du faktisk har, som konkurrentene mangler

Bruktmarkedet og kjedene kan ikke tilby **trygghet og kurert ekspertise til travle foreldre**. Det kan du. Konkret: lansér en **“Ferdig tenkt”-pakke** — sesongbasert boks med kuraterte antrekk for ett barn, basert på alder og størrelse. Fast pris, ingen beslutningsstress. Abonnementsmodell. Lav CAC fordi det selger seg via foreldregrupper på Facebook og Snapchat — ikke Google.

---

## Google Ads: Stopp nå

Ingen gradvis nedtrapping. Flytt budsjettet til **én time i uken på lokale Facebook-grupper** og én månedlig e-post til eksisterende kunder. Eksisterende kunde har 5-7x lavere CAC enn ny.

---

## Tidsramme: Du har trolig 3-6 måneder

Med negativ driftsmargin er ikke spørsmålet «fem år» — det er **neste kvartal**. Planlegg som om du har 90 dager til å bevise at én justert modell virker.

---

## Neste steg

1. **Denne uken:** Ring utleier. Foreslå reforhandling eller kortere kontrakt med 30-40% redusert leie
2. **Innen 30 dager:** Stopp Google Ads. Test én “Ferdig tenkt”-boks til 20 eksisterende kunder
3. **Innen 60 dager:** Hent inn tilbud fra én 3PL-aktør for lager/frakt-outsourcing og beregn faktisk break-even uten egne lagerkostnader