



id: SI_006

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_006

Seeds: operasjonell | historisk | konkurranse | sårbarhet | implementer

Historisk mønster som forutsier utfall

Barnehandel har gjennomgått to tidligere strukturelle kriser: kataloghandel på 90-tallet og første e-handelsbølge rundt 2010. Overlevende var ikke de som kuttet kostnader hardest — de var de som **endret hva de solgte**. Du selger ikke tøy. Du selger trygghet og tidsbesparelse til stressede foreldre.

Sårbarhet-kartlegging (ærlig)

Din største sårbarhet er ikke konkurrentene — det er **tokanaldrift med enkeltpersonsøkonomi**. To butikker krever to strategier, to lagre, dobbel mental kapasitet. Det er her marginen blør ut.

Husleie i Kongsberg sentrum: sannsynligvis 15.000–30.000 kr/mnd. Spørsmål du må svare på denne uken: Hva er break-even-omsetning kun for butikklokalet? Hvis svaret er over 200.000 kr/mnd i fysisk salg, vet du allerede hva du må gjøre.

Konkurranseanalyse: Ikke vann kampen du er i

Rabattkjeder vinner på volum. Bruktmarked vinner på pris. Du kan ikke slå dem der. Men **ingen av dem kan levere en kuratert “neste størrelse opp”-boks med gratis returordning og størrelsesgaranti** basert på barnets alder og årstid.



Implementer dette som abonnementstest: 199 kr/mnd, 4 plagg, byttes når barnet vokser. CAC nær null via barnehage-partnerskap i Kongsberg/Numedal-regionen.

Operasjonelle tiltak med tidsramme

Denne måneden:

- Beregn nøyaktig break-even per kanal separat
- Kontakt 3 barnehager i Kongsberg om B2B-leveranse (uniformer/aktivitetstøy) — én avtale kan erstatte 40 nettordre

Neste kvartal:

- Avslutt Google Ads helt. Bruk pengene på én Instagram-samarbeidspartner (lokal mammablogger/forelder med 2.000–5.000 følgere koster ingenting mot gratisforsendelse)
- Test konsignasjon med 2–3 lokale merkevarer for å eliminere lagerrisiko

Innen 12 måneder:

- Ta en beslutning: fysisk butikk kun hvis den er selvstående uten nettbutikk som subsidie

Konkrete neste steg

1. **Skill regnskapene:** Beregn lønnsomhet for fysisk og digital kanal isolert — du vet sannsynligvis ikke hvilken som dreper deg
2. **Ring én barnehage i morgen** — B2B er undervurdert og har null markedsføringskostnad
3. **Sett en hard deadline:** Hvis fysisk butikk ikke er break-even innen Q3, si opp leiekontrakten. Kongsberg-identiteten kan leve videre som “lokalt forankret nettbutikk”