



id: SI_007

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | forhandle

Maktanalysen ingen vil si høyt

Din **sårbarhet** er ikke nettbutikken eller butikken – det er at du har to kostnadssenter som begge krever oppmerksomhet, men ingen av dem gir deg forhandlingsmakt overfor leverandører, kunder eller lokale samarbeidspartnere. Du er for liten til å true noen.

Det betyr at **kortsiktig overlevelse** krever at du aktivt reduserer antall fronter du kjemper på – ikke optimerer dem.

Strategisk realitet: Velg én krig

Kongsberg er en by på ~28 000 innbyggere. Den fysiske butikken din er ikke en skalerbar salgskanal – den er et **maktverktøy** for lokal tillit og merkevarebygging. Spørsmålet er om du har råd til det verktøyet nå.

Mitt råd: Forhandl deg ut av husleiekontrakten innen 6 måneder. Ikke “vurder det” – sett en dato. Tilby huseier kortere leieperiode mot redusert leie, eller sublet deler av arealet til en komplementær aktør (f.eks. lekebutikk, yoga for gravide, helsekost). Dette frigjør den enkeltposten som sannsynligvis er den største blødningen.



Forhandlingsposisjoner du faktisk har

- **Med leverandører:** Betal raskere mot bedre innkjøpspris, eller forhandle konsignasjon (du betaler kun for det du selger). Reduserer lagerrisiko drastisk.
 - **Med Kongsberg kommune/næringshage:** Barnetøy + bærekraft er en god PR-sak. Søk om støtte til "sirkulær barneklesordning" – det finnes Innovasjon Norge-midler for dette.
 - **Med barnehager i regionen:** B2B-salg av arbeidsklær/utetøy til institusjoner gir forutsigbar volum uten annonsekostnad.
-

Dropp Google Ads nå

Ikke "optimer" – **skru av**. Bruk de pengene på én Instagram/TikTok-skaper som er lokal forelder. CAC via ekte word-of-mouth fra én troverdig stemme slår søkeannonsering for nisje-detaljhandel konsekvent.

Tidsramme: Du har 90 dager

Negativ margin over 3+ måneder uten strukturell endring er ikke en krise du kan vokse deg ut av. Det er en exit du kan planlegge – eller en transformasjon du må velge.

Tre neste steg

1. **Denne uken:** Ring huseier og initier husleieforhandling
2. **Innen 30 dager:** Kontakt 3 leverandører om konsignasjon-avtaler
3. **Innen 60 dager:** Book møte med én barnehage i Kongsberg om faste innkjøpsavtaler