



id: SI_007

model: deepseek/deepseek-v3.2

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Min analyse: Fra et **kortsiktig, operasjonelt** perspektiv er din største **makt** nå å stoppe blødningen og frigjøre kapital. Den største **muligheten** er å utnytte din lokale base for å bygge noe nytt. Målet er å **implementere** beslutninger som gir pusten til å tenke langsiktig.

- Kanalvalg:** Lukk den fysiske butikken i Kongsberg. Leie og lønn er den akutte trusselen. Behold netthandel, men flytt varelageret hjem eller til en **billig selvbetjent lagerenhet**. Dette frigjør umiddelbart kapital. Den fremtidige hybridmodellen er **“click & collect” fra et lagerlokale med avtalt henting**, ikke en dyr gatebutikk.
- Kostnadsstruktur:** Eliminer husleie og reduser lønn til deg selv (ta ut minstelønn). Outsourc **ikke** packing/shipping ennå – det øker kostnad per forsendelse. Behold kontrollen på **operasjonell** drift mens du skalerer ned.
- Differensiering:** Du kan ikke slå bruktmarkedet på pris. Din **makt** er din ekspertise som kurator. Bygg en **“Bærekraftig Startpakke”** for nyfødt – en fysisk kuratert eske med kvalitetsprodukter (nye og brukte, innsendt på konsignasjon) som løser en foreldres behov. Dette gir merverdi bruktmarkeder ikke kan kopiere.
- Markedsføring:** Google Ads stanses **i dag**. Din nye kanal er din lokale posisjon: bli partner med Kongsberg Sykehus (fødeavdeling) og lokale barnehager. Tilby gratis “utstyrskveld” for ventende foreldre. Dette skaper lokal tillit og ord-i-munnen med **null CAC**.
- Forretningsmodell:** Din **mulighet** er å bli en **konsignasjonshub og kurator**. Ta inn høykvalitets bruktbarnestyr fra foreldre (du får 30% ved salg). Kombiner



dette med nye, spesialiserte produkter i din nettbutikk. Dette reduserer innkjøpsutgifter og skaper community.

6. **Tidsramme:** De neste 3 månedene er for overlevelse. **Breakeven-målet** er 6 måneder etter butikkstenging. Mål er ikke stor lønnsomhet, men en levedyktig, **mager** modell som gir deg frihet.

Konkrete neste steg (neste 30 dager):

1. **Gi oppsigelse på butikklokale** og nedskaler varelager umiddelbart.
2. **Stans alle betalte annonsekostnader.** Lag en enkel landingsside for "Bærekraftig Startpakke" og test den lokalt via Facebook-grupper.
3. **Kontakt to lokale aktører** (f.eks. en barnehage og en jordmorpraksis) for å presentere partnerskapsidéen.