



id: SI\_008

model: deepseek/deepseek-v3.2

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_008

**Seeds:** operasjonell | langsiktig | makt | sårbarhet | implementer

**Analyse:** Din største **sårbarhet** er den **operasjonelle** byrden med to kanaler og høye faste kostnader. Dette er en **makt**-kamp du ikke vinner mot nasjonale rabattkjeders skala. **Langsiktig** overlevelse krever radikal omlegging du må **implementere** nå.

**Svar på spørsmål:**

- Kanalvalg:** Lukk den fysiske butikken. Kostnadsfritaket er avgjørende. Behold nettbutikken som "showroom" og salgskanal fra Kongsberg, men flytt **alt** lager og logistikk til en tredjepart (f.eks. Shipmondo, Bytte). Dette reduserer dine faste kostnader til nesten ingenting.
- Differensiering:** Du tilbyr **kunnskap**, ikke bare varer. Bygg en "Kongsberg-redningen"-tjeneste: Et kuratert, lite utvalg av robuste, reparerbare leker med levetidsgaranti og DIY-reparasjonsveiledninger. Dette slår både bruktmarked (kvalitetssikring) og rabattkjedene (verdi over tid).
- Forretningsmodell:** Stopp innkjøp på egen regning. Gjør hele butikken om til en **konsignasjonsbasert markeds plass** for mindre, norske produsenter av barneprodukter. Du tar en prosent av salget, har null lagerrisiko og differensierer deg kraftig.
- Tidsramme:** Målet er ikke lønnsomhet på dagens modell, men **kontrollert transformasjon** til en lavkostnads-kurator og markeds plass. Over 5 år er målet å være et anerkjent merke for bærekraftig barnehandel, ikke den billigste.

**Konkrete neste steg (innen 30 dager):**

- Implementer** en samtale med utleier om utgang av leiekontrakt og med en 3PL-leverandør om lagring/packing.
- Kontakt 3-5 mindre norske produsenter (f.eks. av treleker, tepper) og presenter konsignasjonsmodellen.



3. Publisér første innlegg om “Kongsberg-redningen” – en sak om hvordan du reparerer en populær leke. Test responsen.