



# Debrief — google/gemini-2.5-flash

---

- Instanser: 9
  - Tokens inn: 24,266
  - Tokens ut: 13,485
  - Kostnad: \$0.0410
  - Kjørt: 2026-04-15 10:49:44.120497+00:00
- 

Her er en synteserapport basert på analysene fra svermen:

## Sverm-debrief: Barnetøysbutikk med lønnsomhetskrise

---

### Konsensus

1. **Drastisk kostnadskutt er umiddelbart nødvendig:** Samtlige instanser understreker at lønn og husleie er de primære "sårbarhetene" og må kuttes drastisk. Dette er ikke et spørsmål om å øke omsetning, men å stanse blødningen.
2. **Fysisk butikk som den er, er uholdbar:** Den nåværende fysiske butikken er en luksus bedriften ikke har råd til. Den må enten avvikles, eller radikalt transformeres til et kostnadseffektivt showroom/hentested/verksted med minimal bemanning og reduserte åpningstider.
3. **Slutt med Google Ads og fokuser på organisk markedsføring:** Betalt annonsering gir ikke ROI. Markedsføringsstrategien må skifte til organisk SEO, sosiale medier (autentisk innhold), og lokale partnerskap/arrangementer for å bygge tillit og lavere CAC.
4. **Differensiering gjennom kurasjon, kvalitet og bærekraft:** Priskonkurranse er tapt. Verdiforslaget må ligge i ekspertise, et kuratert utvalg av kvalitetsprodukter, og en tydelig bærekraftsprofil som appellerer til bevisste forbrukere.
5. **Tidsrammen er kritisk kort:** De fleste instansene estimerer 3-6 måneder med negativ margin før en kontrollert exit må vurderes. Handling må skje nå.



---

## Dissens

1. **Grad av radikalitet for fysisk butikk:** Noen instanser (SI\_003, SI\_008) anbefaler en fullstendig avvikling av den fysiske butikken umiddelbart, mens andre (SI\_001, SI\_004, SI\_005, SI\_006, SI\_009) ser potensial i en sterkt redusert og funksjonsendret hybridmodell som et lokalt anker.
2. **Timing for forretningsmodellinnovasjon:** Mens alle ser behov for innovasjon (abonnement, konsignasjon, B2B), er det uenighet om hvor raskt dette kan implementeres. SI\_008 advarer mot å eksperimentere med nye modeller før de faste kostnadene er under kontroll, mens andre (SI\_001, SI\_004, SI\_005, SI\_009) foreslår pilotprosjekter for innovasjon som en del av den umiddelbare strategien.

---

## Blindsoner avdekket

1. **Kongsberg som strategisk ressurs:** Svermen fremhevet Kongsberg som mer enn bare en lokasjon. Den fysiske tilstedeværelsen, selv i redusert form, kan utnyttes for å bygge lokalt community, partnerskap med barnehager/helsestasjoner, og som et nav for sirkulær økonomi (f.eks. bruktmarked/reparasjon). Dette er en "maktfaktor" som en ren nettbutikk ville mistet.
2. **"Premium brukt" som differensiering:** Flere instanser pekte på muligheten til å omfavne bruktmarkedet i stedet for å kjempe mot det, ved å tilby kuraterte, kvalitetssikrede bruktvarer (konsignasjon, innbytte, redesign). Dette snur en "sårbarhet" til en "mulighet" og bygger tillit.
3. **Aktiv "ventetid":** Flere instanser brukte "vent" som et seed, men ikke i passiv forstand. Det handler om å "vente strategisk" – observere, justere, og være klar til å slå til når markedet endrer seg, men ikke vente med å handle drastisk på kostnadssiden.

---

## Anbefalinger

1. **Umiddelbar kostnadsreduksjon:** Kontakt utleier nå for å reforhandle husleien drastisk (minst 25-30% reduksjon) eller for å utforske flytting til et betydelig rimeligere lokale/lager utenfor sentrum. Vurder permitteringer/oppsigelser for å redusere lønnskostnader til et absolutt minimum.
2. **Transformasjon av fysisk butikk:** Reduser åpningstider til 2-3 dager i uken, og redefiner butikken som et "showroom", hentested for nettbutikken, og et sted for workshops/arrangementer. Dette bevarer lokal tilknytning til en brøkdel av kostnaden.
3. **Pilotprosjekt for ny forretningsmodell:** Start en liten pilot for enten en abonnementsordning (f.eks. "vokseboks" for basisplagg) eller en konsignasjons-/



innbytteordning for høykvalitets bruktklær. Dette tester nye inntektsstrømmer med lav risiko.

4. **Fokus på lokal, organisk markedsføring:** Stopp Google Ads. Prioriter lokal SEO, aktiv deltakelse i lokale sosiale medier-grupper, og partnerskap med barnehager/mødregupper i Kongsberg. Arranger et lavkostnadsarrangement (f.eks. klesbyttesdag eller workshop) i den transformerte butikken innen 3-4 uker.
5. **Definer breakeven og exit-plan:** Sett et klart, realistisk breakeven-punkt for de neste 3-6 månedene. Hvis de drastiske tiltakene ikke gir en positiv driftsmargin innen denne tidsrammen, må en kontrollert exit-strategi (salg av nettbutikk, avvikling) være klar.