



id: SI\_005

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: vent

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: historisk

## Instans SI\_005

**Strategisk** sett er dette et spørsmål om overlevelse, ikke vekst. Den nåværende modellen er **sårbar**, og uten drastiske endringer vil den kollapse. Du er ikke alene; **historisk** sett har mange småbedrifter møtt veggen når markedskrefter endres. Nøkkelen er å **vente** ut stormen med en rekalkibrert modell som bygger **tillit** på nye måter.

### 1. Kanalvalg (Hybrid-modell, Kongsberg-spesifikk):

- **Strategisk:** Full fokus på netthandel krever en kapitalinnsprøytning for å skalere, noe du ikke har. Fysisk butikk i Kongsberg er en **historisk** relikvie i sin nåværende form.
- **Konkret:** Integrer fysisk butikk som et pick-up point og showroom for utvalgte varer fremfor et tradisjonelt salgssted. Reduser åpningstider drastisk, kanskje til 2-3 dager i uken. Bruk lokalet til workshops (se punkt 5) som bygger **tillit** og fellesskap. Dette kutter leiekostnader indirekte, og utnytter et eksisterende aktivum med lavest mulig **sårbarhet**.

### 2. Kostnadsstruktur (Radikal slanking, vent-strategi):

- **Strategisk:** Alle faste kostnader må under lupen. Lønn er din største **sårbarhet**.
- **Konkret:** Du må redusere lønnskostnader til et absolutt minimum. Dette kan bety å redusere din egen lønn, permittere ansatte, eller i verste fall si opp. Outsourcing av varelager og frakt er en god idé, men kun hvis du finner en lokal aktør som kan tilby en skalerbar modell til en lavere kostnad enn din faste husleie og lønn i dag. **Historisk** sett er dette det første man ser på i krisetider. **Vent** med å skalere opp igjen.



### 3. Differensiering (Bygg tillit\*\* og kuratering):\*\*

- **Strategisk:** Du kan ikke konkurrere på pris. Du må konkurrere på verdi kundene ikke finner andre steder.
- **Konkret:** Fokuser på et sterkt kuratert utvalg av kvalitetsklær med fokus på bærekraft og lang levetid (dette adresserer bruktmarkedet – klærne holder seg bedre). Tilby klesbytte-evenement i butikken (som nå er et samlingspunkt), eventuelt i samarbeid med lokale influencere. Utvikle en “livsløpsgaranti” på utvalgte merker som bygger enorm **tillit** og reduserer **sårbarhet** for kunden.

### 4. Markedsføring (Lokal tillit\*\* og organisk rekkevidde):\*\*

- **Strategisk:** Google Ads er en pengesluk for deg. Du må utnytte din lokale tilstedeværelse og bygge organisk **tillit**.
- **Konkret:** Sats på lokal SEO, Google My Business, og et par utvalgte, lokale Facebook/Instagram-grupper. Skap innhold (ikke reklame) om barneklær, bærekraft, lokale arrangementer. Samarbeid med barnehager eller mødregrupper i Kongsberg for å tilby eksklusive tilbud, workshops om “smarte kleskjøp” eller reparasjon. Dette bygger **tillit** ansikt til ansikt.

### 5. Forretningsmodellinnovasjon (Vent\*\* på nye muligheter):\*\*

- **Strategisk:** Du må skape repeterbare inntektsstrømmer som ikke er avhengige av enkeltkjøp.
- **Konkret:** Vurder en utleiemodell for spesifikke plagg (f.eks. selskapstøy, vinterdresser) eller et abonnement for basisgarderobe i de yngste aldersgruppene, der kundene bytter inn når barnet vokser. Dette reduserer kundenenes **sårbarhet** og bygger **tillit** over tid. En konsignasjonsmodell (selg brukt tøy for kunder mot provisjon) kan revitalisere den fysiske butikken som et nav for sirkulær økonomi i Kongsberg.

### 6. Tidsramme og exit-planlegging (Historisk\*\* lærdom, **vent** med avgjørelser):\*\*

- **Strategisk:** Breakeven er nå. Du har ikke luksusen til å **vente** lenge. **Historien** viser at uthaling sjelden lønner seg.
- **Konkret:** Du har trolig 3-6 måneder med nåværende negativ margin før du må ta en svært vanskelig beslutning. Mål: positiv driftsmargin før skatt innen 6 måneder. Hvis ikke, er en kontrollert salg av nettbutikken og avvikling av det fysiske lokalet et bedre alternativ enn konkurs. Dette minimerer din personlige **sårbarhet**.



### Neste steg:

1. **Straks:** Kutt 50% av de faste personalkostnadene: Identifiser umiddelbart hvor du kan redusere lønn eller redusere antall timer/stillinger.
2. **Neste måned:** Konverter den fysiske butikken til et "åpent lager" og pick-up point med reduserte åpningstider (maks 10 timer/uke), og start den første "klesbyttedagen" eller workshop. Markedsfør dette kun lokalt.
3. **Neste kvartal:** Lanser et pilotprosjekt for utleie eller abonnement på 3-5 utvalgte plagg/merker. Klargjør en exit-strategi om marginen ikke er positiv.