



# Debrief — qwen/qwen3.6-plus

---

- Instanser: 9
  - Tokens inn: 18,224
  - Tokens ut: 34,931
  - Kostnad: \$0.0740
  - Kjørt: 2026-04-15 10:52:11.581742+00:00
- 

## Sverm-debrief

---

### Konsensus

- **Fysisk butikk er en likviditetslekkasje:** Alle instanser er enige om at dagens butikkdrift er økonomisk uholdbar. Lokalet må avvikles som hovedsalgskanal innen 30–60 dager.
  - **Faste kostnader må bli variable:** Husleie og fastlønn er kjerneårsaken til krisen. 3PL-outsourcing av lager/plukk/pakk, kombinert med leieforhandling eller flytting til industri/flekslager, er nødvendig for å kutte fastkostnader med 35–70 %.
  - **Priskrig er tapende; tillit og forutsigbarhet vinner:** Differensiering må skje gjennom «vekstgaranti»-abonnement, kjøp-tilbake-ordninger, kuraterte kapselgarderober og sertifisert brukt. Bruktmarkedet og rabattkjeder mangler denne infrastrukturen.
  - **Google Ads må stanses umiddelbart:** Budsjettet skal overføres til organiske tillitsnettverk: lokale barnehager, helsestasjoner, barselgrupper, mikro-influencere på provisjon og referanseprogrammer. CAC må bygges gjennom relasjoner, ikke klikk.
  - **Tidsramme er kritisk:** Runway med negativ margin er 6–12 måneder. Målet er positiv kontantstrøm innen 6–18 måneder. Uten dette må kontrollert exit (salg av kundebase/lager eller pivot til ren B2B/agent) iverksettes.
- 

### Dissens

- **Fysisk tilstedeværelse:** Noen krever umiddelbar stenging (SI\_001, 003, 005), mens andre foreslår å beholde lokalet som begrenset showroom/hentepunkt 2–3 dager/uke eller kun etter avtale (SI\_002, 004, 008).



- **3PL vs intern logistikk:** De fleste anbefaler 3PL umiddelbart, men SI\_004 advarer mot at det er ulønnsomt under 1000 ordrer/mnd og foreslår først intern automatisering (Shipmondo/Woo).
- **Exit-triggere:** Tidsrammene varierer fra 6 måneder (SI\_001) til 24 måneder (SI\_008), og målene spenner fra driftsmargin >15 % til bruttomargin >45 % eller fastkostnader <15 % av omsetning.

---

## Blindsoner avdekket

- **Juridiske og kontraktsmessige begrensninger:** Oppsigelsesfrister for leie og arbeidsmiljølovens permitteringsregler styrer faktisk handlingsrom og må kartlegges før radikale kutt (SI\_008).
- **Volumterskel for outsourcing:** 3PL er ikke automatisk lønnsomt; under ~1000 pakker/mnd kan interne verktøy være billigere (SI\_004).
- **B2B som cashflow-stabilisator, ikke bare markedsføring:** Samarbeid med barnehager/SFO er ikke kun PR, men en rammeavtale som gir forutsigbar inntekt uten sesongsvingninger.
- **Psykologisk skifte:** Overlevelse krever at du slutter å tenke som «detaljhandel» og begynner å operere som «logistikk- og livssyklusleverandør».

---

## Anbefalinger

1. **Denne uken:** Kartlegg leiekontraktens oppsigelsesvilkår og send varsel om leiejustering/subletting. Stopp alle Google Ads-kampanjer umiddelbart.
2. **Innen 30 dager:** Signér avtale med 3PL (eller implementer intern WMS hvis volum <1000/mnd). Flytt lager til rimeligere industri/flekslokale. Kutt til 1 fast stilling + sesongkapasitet.
3. **Innen 60 dager:** Lanser pilot på «vekstabonnement» (50 familier) og «kjøp-tilbake»-ordning. Kontakt 5–10 lokale barnehager/SFO med tilbud om rammeavtaler for turklær/uniformer.
4. **Måling & hard stopp:** Overvåk ukentlig cash burn. Sett absolutt grense: Hvis fastkostnader ikke er <30 % av bruttoomsetning og kontantstrøm ikke er positiv innen 6 måneder, iverksett kontrollert exit (selg lager/kundebase, avslutt drift).