



id: SI_002

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | implementer

Modellen er strukturelt ubærekraftig. Å bære dobbelkanal med tunge faste kostnader i et prispresset marked er en **sårbarhet** du må innrømme og bruke som katalysator, ikke skjule bak kampanjer.

Kanalvalg: Fysisk butikk som daglig salgsdriver er død. Gjør den om til et tillitsanker: Åpent 2–3 dager/uke som showroom, returpunkt og rådgivningsstasjon. Resten digitalt. Kongsberg gir deg lav logistikk og sterk lokal identitet – bruk byen som testmarked, ikke som hovedsalgskanal.

Kostnadsstruktur (kortsiktig): Forhandles husleie ned til kvadratmeterbasert leie, eller flytt til delt næringslokale. Erstatt fastlønn med timebasert kapasitet eller butikkdele-avtale. **Implementer** en 3PL-partner for plukk/pakk/send innen 60 dager. Fjern lager og administrasjon fra butikklokalet.

Differensiering: Du taper på pris. Vinn på forutsigbarhet og transparens. Lanser et «Vekst-trygghet»-abonnement med sesongtilpassede pakker, fri bytterett og størrelsesgaranti. Kommuniser **sårbarhet** åpent: Vis hvorfor plaggene koster hva de gjør, og hvordan du kutter unødvendige mellomledd. Foreldre kjøper tillit, ikke glans.

Markedsføring: Stopp Google Ads umiddelbart. Bytt til organiske tillitsnettverk. Inngå avtaler med lokale barnehager, helsestasjoner og korps i Kongsberg/Numedal. Tilby institusjonsrabatt mot eksponering og anbefalinger. SEO på nisjer: «barnetøy til eksem», «slitesterke basisplagg». Aktiver eksisterende kunder via referral (50 kr i kreditt per venn).

Forretningsmodell: Shift fra ren wholesale til sirkulær hybrid. Kjøpe «ta-tilbake»-program, selg returtøy som «pre-loved» med 60–70 % margin. Tilby B2B-pakker til barnehager (uniformer/lekeklær). Abonnement gir forutsigbar cashflow og reduserer CAC over tid.



Tidsramme & Exit: Du har 6 måneder før likviditetskrisen blir akutt. **Strategisk** mål: Nå -5 % månedlig fastkostnadsreduksjon og breakeven på drift innen 90 dager. Hvis ikke oppnådd innen 12 måneder: Planlegg kontrollert exit. Selg kundebasen, domene og lager til en aktør som ønsker Buskerud-fotavtrykk.

Neste steg (implementer innen 30 dager):

1. Forhandler lokalkontrakt eller flytt til ≤ 50 % kvadratmeter med delt inngang.
2. Kutt alle betalte annonser, opprett referral-system, kontakt 5 lokale institusjoner.
3. Pilot «Vekst-trygghet»-abonnement med 50 eksisterende kunder, mål churn og konvertering før skalering.