



id: SI_003

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_003

Seeds: økonomisk | langsiktig | tillit | mulighet | implementer

Den **økonomiske** virkeligheten er brutal: faste kostnader (leie + fastlønn) i en hybridmodell dreper marginen før omsetningen rekker å vokse. Du må gjøre fastkostnader variable. Steng butikkløkalet som hovedsalgskanal, flytt til rimelig lager på f.eks. Skollen eller industriområde utenfor Kongsberg sentrum, og behold kun et lite «showroom etter avtale» for lokal tillit. Outsourc plukk/pakk/retur til en 3PL-aktør (f.eks. Bring eller lokal aktør som Logistikkpartner). Dette fjerner husleie og lønn fra balansen umiddelbart.

Du taper alltid på pris mot netto og rabattkjeder. Vinn på tillit og funksjonell trygghet. Implementer en «barnefase-garanti»: kuratert utvalg, fri bytte innen 90 dager, og ekspertveiledning om materialer/størrelser. Bruktmarkedet er en mulighet, ikke en trussel: aksepter innlevering av merkeklær mot butikkreditt, og selg dem som «pre-loved» under din egen paraply. Du blir sirkulær agent, ikke bare nyvareforhandler.

Google Ads gir deg negativ ROI fordi CAC spiser marginen. Erstatt med organisk kunnskapsflyt: samarbeid med jordmødre, lokale barselgrupper og private barnehager i Kongsberg/Viken. Publisér korte, søkbare guider («tøy til kløfing/bleieskift») i stedet for produktannonser. Word-of-mouth og mikro-samarbeid gir lavest CAC.

Langsiktig må du forlate klassisk wholesale. Test konsignasjon eller vekstabonnement: fast månedsbeløp, tilpassede sett leveres, gammelt returneres og resirkuleres/omsettes. Dette gir forutsigbar cashflow og binder kunden til deg i 3–5 år.

Tidsramme: Du har maks 6 måneder med negativ driftsmargin før likviditetsbrudd. Mål: 15% margin innen 18 måneder via kostnadskutt + sirkulær/abonnement-modell. Hvis ikke oppnås: planlegg kontrollert exit – selg kundebase, lager og merkevare til større aktør, eller transformer til ren agent/rådgiver.

**Neste steg (implementer):**

1. Regn ut 3PL-kostnad vs dagens lager/lønn innen 14 dager og signér overgangskontrakt.
2. Stopp alle Google Ads-kampanjer; omdiriger budsjett til lokale barsel-partnerskap og SEO-veiledere.
3. Launch «pre-loved»-innlevering med butikkreditt innen 30 dager for å teste sirkulær cashflow.