



id: SI_005

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Din **sårbarhet** er fastkostnadene. De spiser margin før varen selges. Å drifte fysisk og digitalt parallelt er ikke en modell, det er en likviditetsbløder. **Strategisk** svar: Steng butikklokalet innen 60 dager. Behold Kongsberg som mikro-lager og hentepunkt, men gjør husleien variabel. Sublett eller flytt til flekslager i Kongsberg Næringspark. Dette gir deg **makt** over cash flow og forhandlingsstyrke mot leverandører.

Kostnadsstruktur: Outsourcing er påkrevd. Bytt fast lager til 3PL (f.eks. Bring Logistics eller lokal aktør på Buskerud) med pay-per-pick. Kutt lønn til én operatør; du drifter sourcing/salg, bruk deltidsstudenter sesongvis. Mål: Faste kostnader under 25% av bruttoomsetning innen Q2.

Differensiering: Du taper på pris. Vinn på livssyklusstyring. Innfør «Vekstgaranti»: kjøp tilbake klær til 30% for neste størrelse, eller gi kreditt. Dette binder kunden og skaper en sirkulær strøm bruktmarkedet og rabattkjedene ikke har infrastruktur for. Tilby kuraterte «kapselgarderober» for spesifikke aldre.

Markedsføring: Google Ads er en skatte for små volum. Flytt budsjett til organisk tillit. Knyt deg til lokale barnehager i Kongsberg via sponsoravtaler (tøy mot eksponering). Bygg en lukket WhatsApp-gruppe for «Kongsberg-barnefamilier» med ukentlige drops og byttedager. SEO på nisjer: «barnetøy ull Buskerud». Bruk referanseprogram (15% til begge parter). Mål CAC under 75 kr.

Forretningsmodell: Gå fra ren wholesale til konsignasjon + medlemskap. «Klubb K» (199 kr/mnd): kuratert boks, fri bytte, garantert gjenkjøpspris. Tilby B2B til barnehager med skreddersydde turpakker (stabil inntekt). Vurder brukt-markedsplass der du tar 15% provisjon og drifter logikken.

Tidsramme & exit: Du har 9–12 måneder med negativ margin før likviditetsbrudd. Mål: positiv kontantstrøm innen 18 måneder. Hvis ikke, planlegg kontrollert avvikling av



varelager og overgang til ren rådgivning/affiliate. **Langsiktig** suksess er ikke vekst, det er å bevare handlingsfrihet og unngå tvangssalg.

Neste steg (implementer):

1. Denne måneden: Varsl utleier, kartlegg 3PL-priser, steng Google Ads.
2. Neste kvartal: Lanser «Vekstgaranti», åpne lukket community, signer 2 barnehage-avtaler.
3. Måling: Overvåk cash burn ukentlig. Dersom margin ikke krysser 5% innen Q3 2025, iverksett exit-plan.