



id: SI\_006

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_006

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Din sårbarhet er strukturell: fysiske fastkostnader spiser marginen mens markedet migrerer mot brukt og lavpris. Strategisk sett må du bryte bindingen mellom butikk og drift innen 90 dager. Overlevelse krever makt over likviditet, ikke rom.

**Kanal & kostnad (kortsiktig | implementer):** Fysisk butikk i Kongsberg er nå en likviditetslekkasje. Forhandle umiddelbart leieopphør eller subutleie. Flytt til digital-only med Kongsberg som kostnadseffektiv base. Outsource plukk/pakk til 3PL (f.eks. Bring Logistics eller en regional aktør) for å kutte lønn og leie med 35–45 % innen første kvartal. Din makt flyttes fra å eie gulv til å kontrollere kunde-LTV og enhetsmargin.

**Differensiering & modell (strategisk | sårbarhet):** Pris er en tapte kamp. Vinn på forutsigbarhet og livssyklus. Implementer et «vekstabonnement» (kvartalsvise, alderstilpassede klespakker) og en returordning (returner brukt, få 15 % rabatt). Dette reduserer CAC over tid og beskytter mot rabattkrig. Legg til et B2B-spor: funksjonelt leketøy/overdel til barnehager og SFO med faste rammeavtaler. Du blir leverandør, ikke butikk.

**Markedsføring & kunnskapsflyt (implementer | makt):** Slutt med Google Ads umiddelbart. Bytt til organiske nettverk: samarbeid med helsestasjoner, foreldregrupper på Facebook og lokale mikro-influencere i Buskerud (bytte mot varer, ikke kontanter). Lanser et dobbeltsidig referansesystem: «gi 500 kr, få 500 kr». SEO på nisjeord («bærekraftig barnetøy abonnement», «barnehagetøy Norge») gir stabil trafikk uten budkrig. Kunnskapsflyt skjer nå gjennom tillit, ikke betalt klikk.

**Tidslinje & exit (strategisk | kortsiktig):** Du har maks 9–12 måneders runway. Mål: positiv drift innen Q2 ved 40 % fastkostnadsreduksjon + 12–15 % brutto marginøkning via abonnement/B2B. Hvis ikke oppnådd innen Q3, iverksett kontrollert exit: selg



restlager til grossist/bruktaktør, steng nettbutikk, og transformer til ren B2B-leverandør eller sirkulær konsulent.

**Neste steg (implementer):**

1. Denne uken: Kontakt utleier om leiejustering; hør 3PL-tilbud for lager/forsendelse.
2. Neste måned: Kutt Google Ads, launch referanseprogram + send B2B-forespørsel til 20 lokale barnehager.
3. Kjør 30-dagers pilot på vekstabonnement – mål: 50 aktive abonnementer før Q2.