



id: SI\_009

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: vent

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: langsiktig

## Instans SI\_009

**Seeds:** strategisk | langsiktig | makt | mulighet | vent

**Kanal & Kostnad:** Fysisk butikk er en strukturell tapsposte. En strategisk og umiddelbar oppsigelse av leieavtalen er obligatorisk. Kongsberg har ikke byvolum til å bære butikkdrift. Behold kun billig lager i industriområde; outsourc plukking/pakking til lokal 3PL eller arbeidsinkluderingsbedrift. Fastkostnader må under 35 % av brutto. Vent med nyansettelser; kapital må frigjøres, ikke bindes.

**Differensiering & Markedsføring:** Du vinner ikke på pris, men på makt over kuratering og tillit. Bruktmarkedet er kaotisk; du leverér kvalitetssikret, vasket og returneringsklar garderobe med veiledning. Dropp Google Ads. Kapitaliser på mulighet i lokale nettverk: samarbeid med Kongsberg Sykehus fødepoliklinikk, kommunale barnehager og etablerte foreldregrupper. Mikro-influencere mot provisjon, ikke fastpris. SEO på «bærekraftig barnetøy» og «bytteprogram». CAC kollapser når du eier relasjonen.

**Modell & Tidsramme:** Wholesale er skjørt. Piloter konsignasjon med uavhengige merker + månedlig «voksepakke»-abonnement (leveres, byttes, returneres). B2B til barnehager/aktivitetsskoler gir stabil cashflow uten sesongsvingninger. Langsiktig er målet structural resilience, ikke omsetningsvekst. Du har 6–9 måneder med negativ margin før likviditetsbrudd. Hvis bruttomargin ikke treffer >45 % innen 90 dager, er dagens modell død. Da selges lager, leie avsluttes, og virksomheten pivoterer til ren digital kurator/abonnement.

### Neste steg:

1. Forhandle leieoppheør + flytt til industrikontrakt innen 60 dager. Mål: fastkostnader <35 %.
2. Stans Google Ads umiddelbart; realloker til 3 lokale partnerskap og oppstart av bytte/abonnementspilot.



3. Sett bruttomargin-kontrollpunkt på 45 % innen Q2. Under dette: aktiver exit-protokoll uten sentiment.