#Vekst2026

AI i markedsføring: Praktiske grep som gir resultater nå

Tirsdag 16. september 2025, kl. 09:00-10:00

LEADIFY

Program

☝️ Praktisk informasjon

01 Tøffe utfordringer i markedsføring som norske B2B-selskaper står ovenfor

02 Hvordan velge riktige AI-verktøy for markedsføring?
Embedded vs. stand-alone: Fordeler og ulemper

03 Eksempler: 12 praktiske måter å bruke AI i markedsføring, fra HubSpot og ChatGPT

❤️ Bonus + Oppsummering

LEADIFY



Ida Søreng

Innholdsmarkedsfører

Ida hjelper våre B2B-kunder med å øke digital synlighet, konvertere flere leads, øke salg og forbedre kundetilfredshet gjennom innhold i ulike kanaler.

Med utdanning og bakgrunn som journalist og erfaring med markedsføringsstrategi, spesialiserer hun seg på tekstinnhold som bygger tillit, engasjerer og skaper resultater.

Les mer om Ida.

LEADIFY



Stine Svinsaas

Innholdsmarkedsfører

Stine har erfaring fra B2C og B2B, med master i engelsk språk fra NTNU. Hun har jobbet i teknologi, utdanning og retail – alltid med kundeopplevelsen i fokus.

Hun brenner for å forstå kundereisen og forme kommunikasjon som treffer. De siste årene har hun spesialisert seg på inbound markedsføring og merkevarebygging.

LEADIFY



Leadify eksisterer på grunnlag av en enkel observasjon:

> ***- Digitalisering og AI endrer måten selskaper på bedriftsmarkedet (B2B) kjøper tjenester og produkter***

Likevel driver mange B2B-salg og markedsføring som før.

For selskaper innen energi, teknologi og produksjon er Leadify en vekstpartner.

Vi kan levere:

- **Vekstpakke** for å løfte nettsider, marketing, salg og CRM-arbeidet, og levere en komplett kundereise på HubSpot CRM.
- **Vekstprogram** for å vokse over tid, med riktig miks av digital markedsføring, støtte til salg og service, CRM og rapporter.

Målet er økt synlighet, bedre salg og mer fornøyde kunder.

Platinum HubSpot SOLUTIONS PARTNER PROGRAM

LEADIFY


Bertel O. Steen
Power Solutions
veni
CEGAL
SERVOGEAR
Cflow
STIMLINE
ELDOR
AKVA GROUP
ENHANCED DRILLING
EARTH SCIENCE ANALYTICS
MARLOG
OPTION
ALWAYS ON
future PRODUCTION A/S
KAIROS
Noova Energy Systems
HydraWell
PAINTBOX PRO
Perigon
FLOW SOLUTIONS
PTC
Relatek.no
interwell
INNOVAR
VENTUM dynamics
wellcem
BELZONA
Repair • Protect • Improve
SenTech AS
sar
marwell
Barde
EnFlow
Enabling sustainable flow solutions
efab
verico
Elektromatik
Part of BOS Power
FLX
omny
NORSK KLIMASENTER
FloPetrol
WELL BARRIER
GMC
FACILITATED WORK HUB
profilbase
Unlisted
envirex
CostTracker
FOXSUBSEA
LANGE LYCHE
BELUGA
SUBSEA
ALT FIBER
EUREKA
CUBILITY
ring

LEADIFY



Praktisk info

LEADIFY

Du er i godt selskap 👊

- Industrielle styringssystemer
- IT-konsulenter
- Digitale brønntjenester for olje & gass
- IT, HRM & Regnskap
- Vertical Software
- Innovasjon – blå/grønn sektor
- Bank & Finans
- Kommunikasjonsbyrå
- Ventilasjon/HVAC
- Plastproduksjon
- Brønntjenester olje & gass
- IT-sikkerhet
- Instrumentering
- Logistikk
- Teknisk dokumenthåndtering
- **....og 90 flere**

LEADIFY



I morgen tidlig...

... kan du laste ned presentasjonen og opptaket.

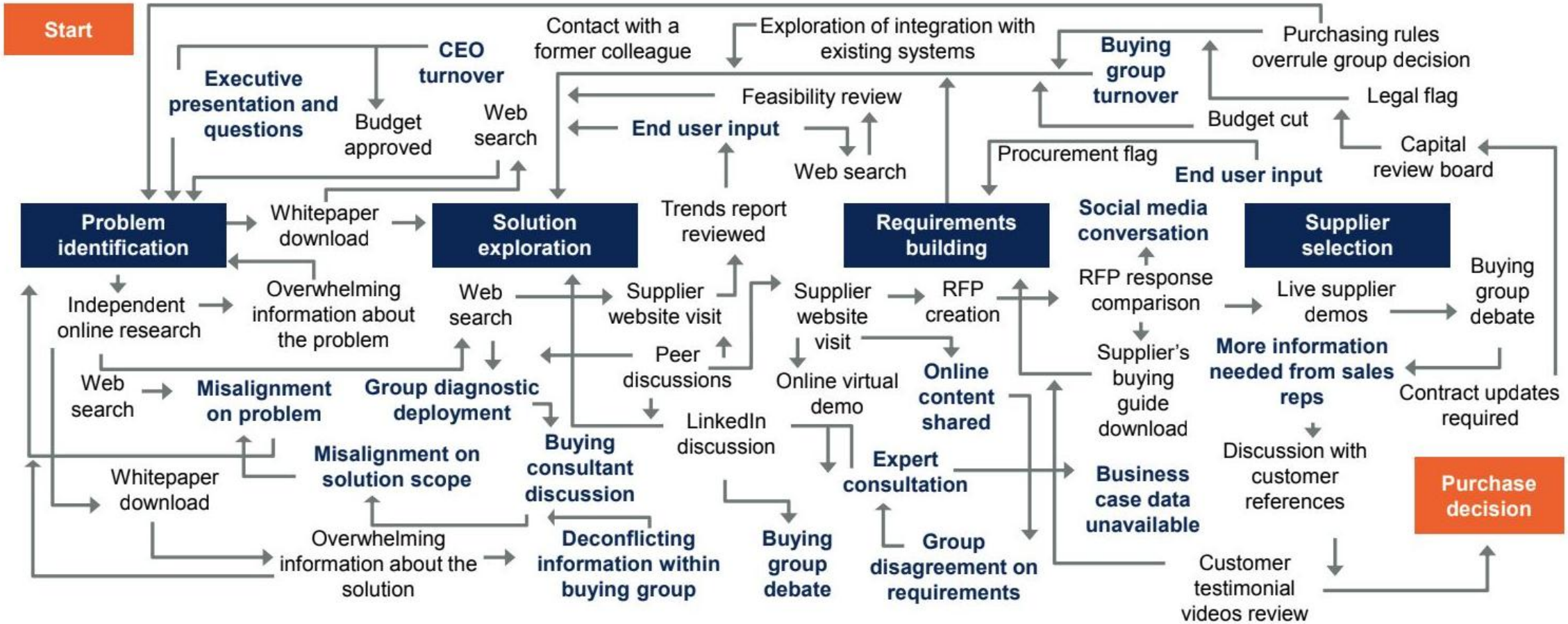
LEADIFY

01

Tøffe utfordringer i markedsføring som norske B2B-selskaper står ovenfor

LEADIFY

Illustrative B2B Buying Journey



- **Blue font** is indicative of always on "validation" and "consensus creation" activities

Source: Gartner

© 2024 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates. 814687

LEADIFY



Salg før internett

Kundene *måtte* snakke med en selger

Mad Men 'Red in your face' AMC, 2007

LEADIFY



Salg etter internett

Cirka 80 prosent av kjøpsreisen er gjennomført,
før kunder snakker med en selger.

Selskaper på bedriftsmarkedet (B2B):

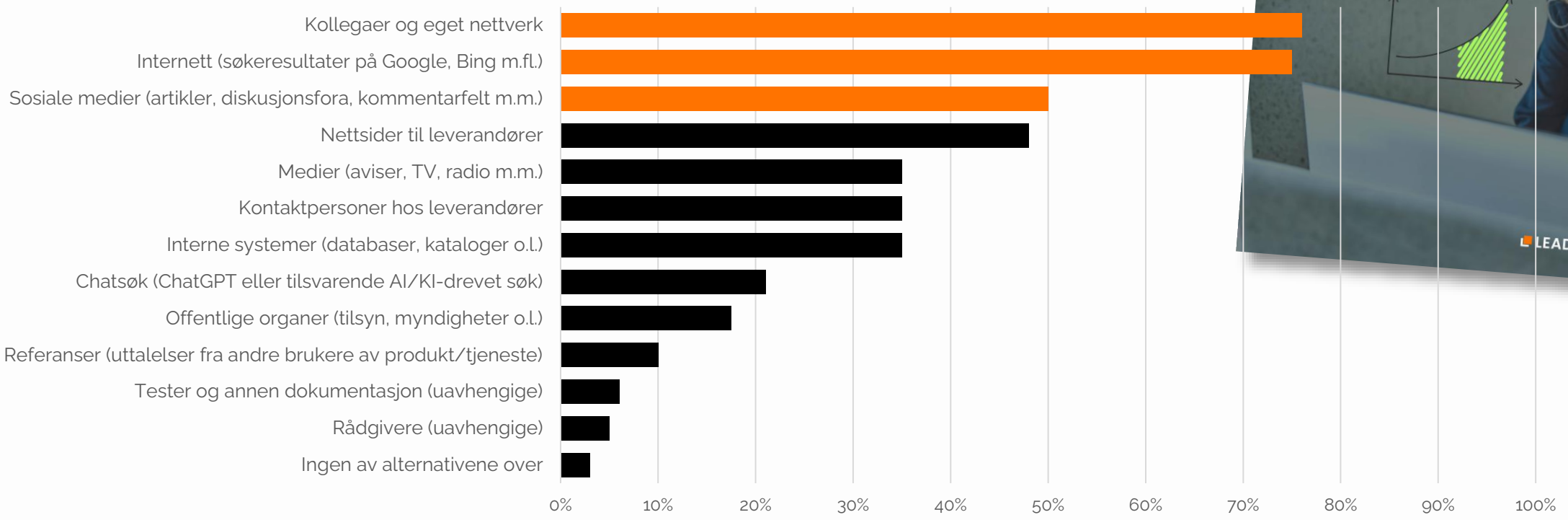
Hvordan kjøper de tjenester og produkter i 2025?



Den nye B2B-kjøperen*

Hva er viktige kilder til informasjon i forbindelse med jobben din? (flervalg)

*Beslutningstakere og påvirkere for innkjøp i selskapet



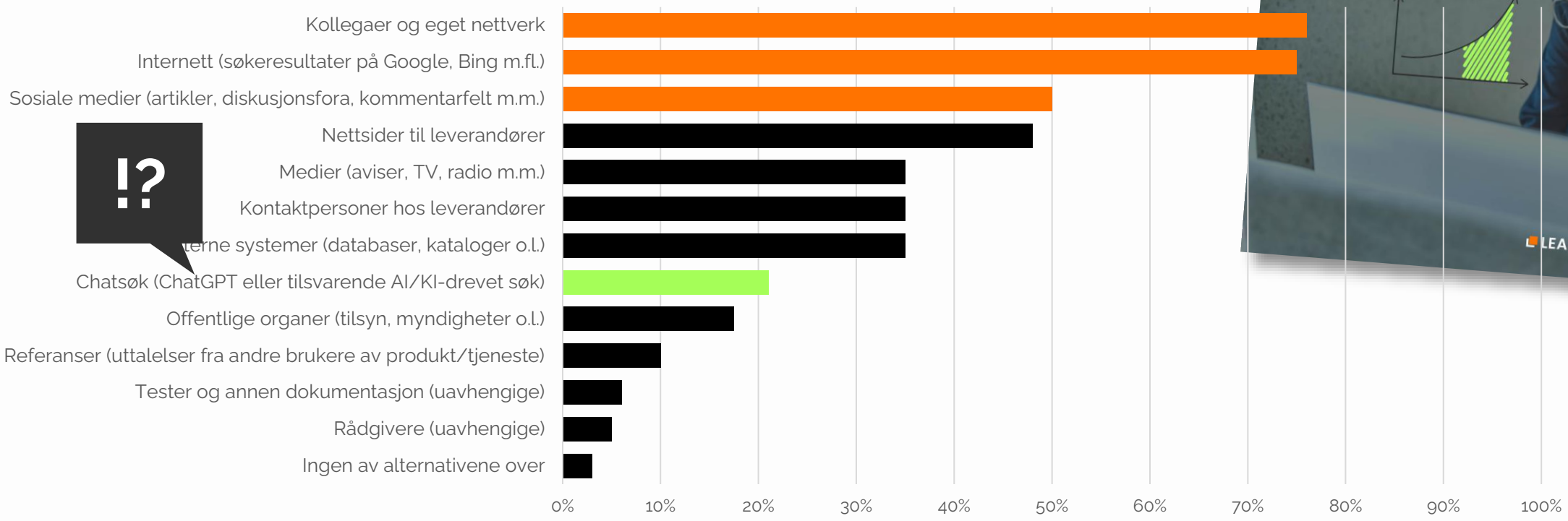


LEADIFY

Den nye B2B-kjøperen*

Hva er viktige kilder til informasjon i forbindelse med jobben din? (flervalg)

*Beslutningstakere og påvirkere for innkjøp i selskapet



!?



LEADIFY

Delta i den nye undersøkelsen 2025

Motta gratis rapport i oktober



LEADIFY



30. november 2022

LEADIFY



«Jeg vil ha svar, med en gang, raskt»

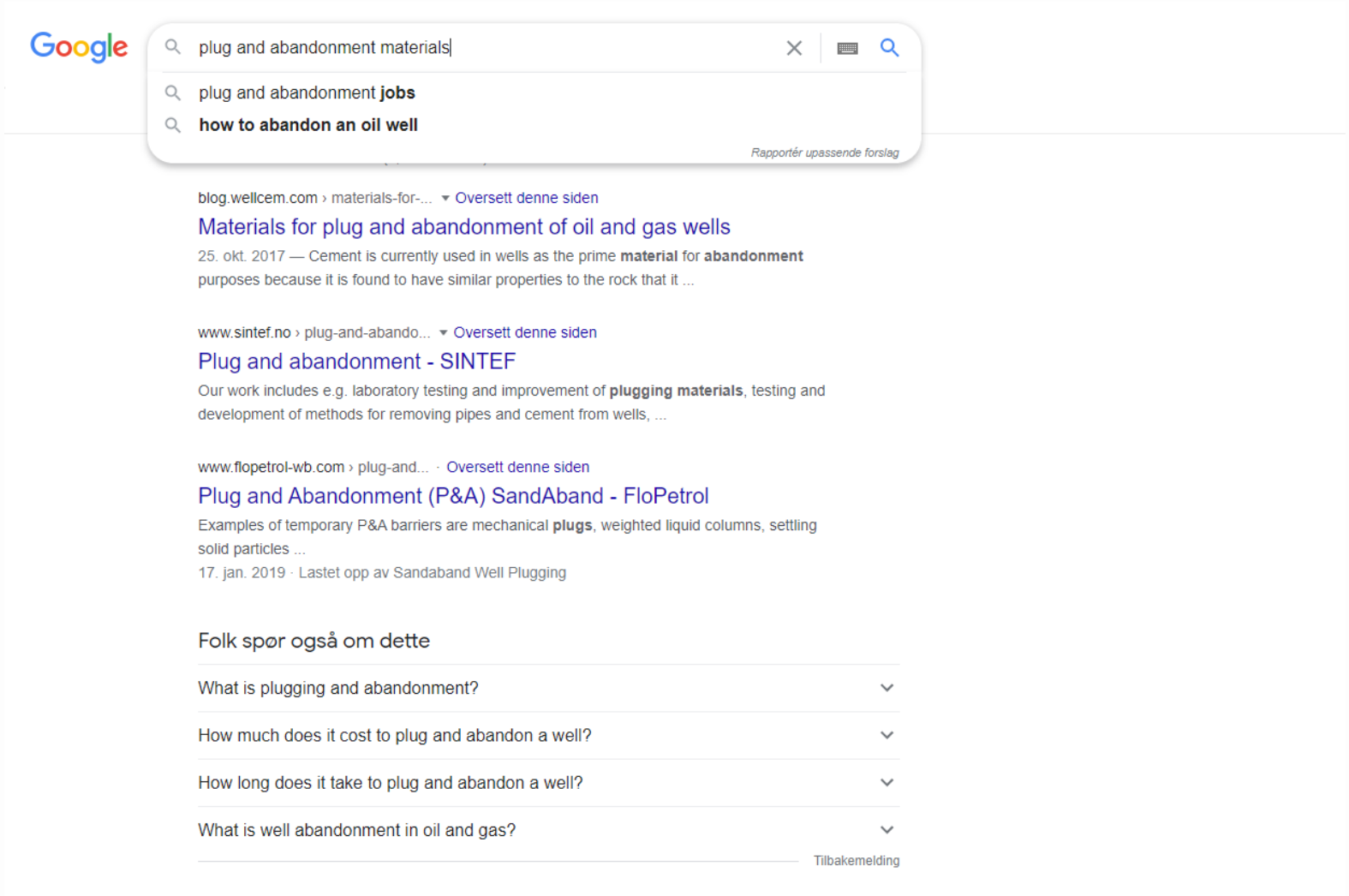
LEADIFY

En boresjef søker svar



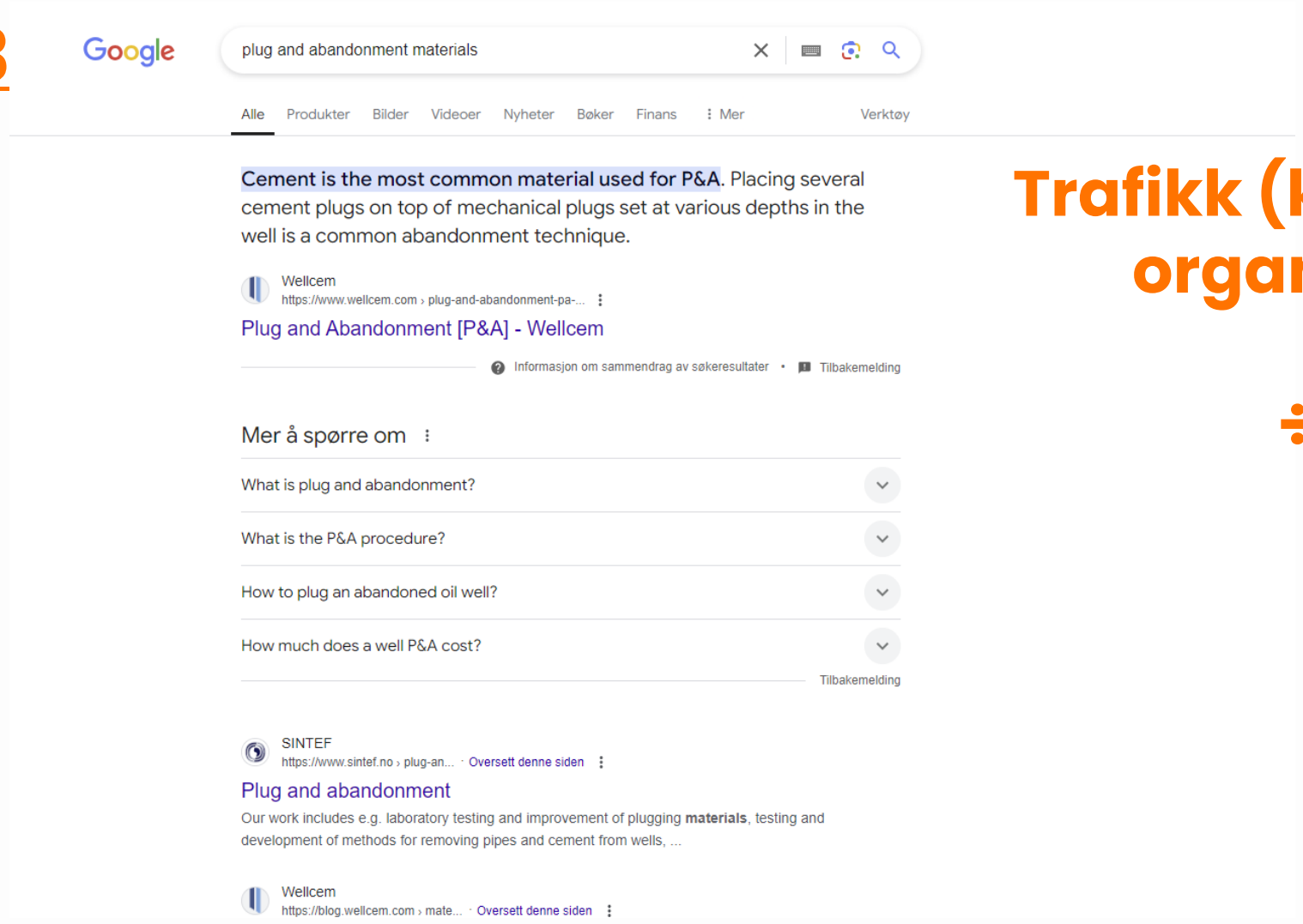
©Chevron

Søk i 2021



LEADIFY

Søk i 2023



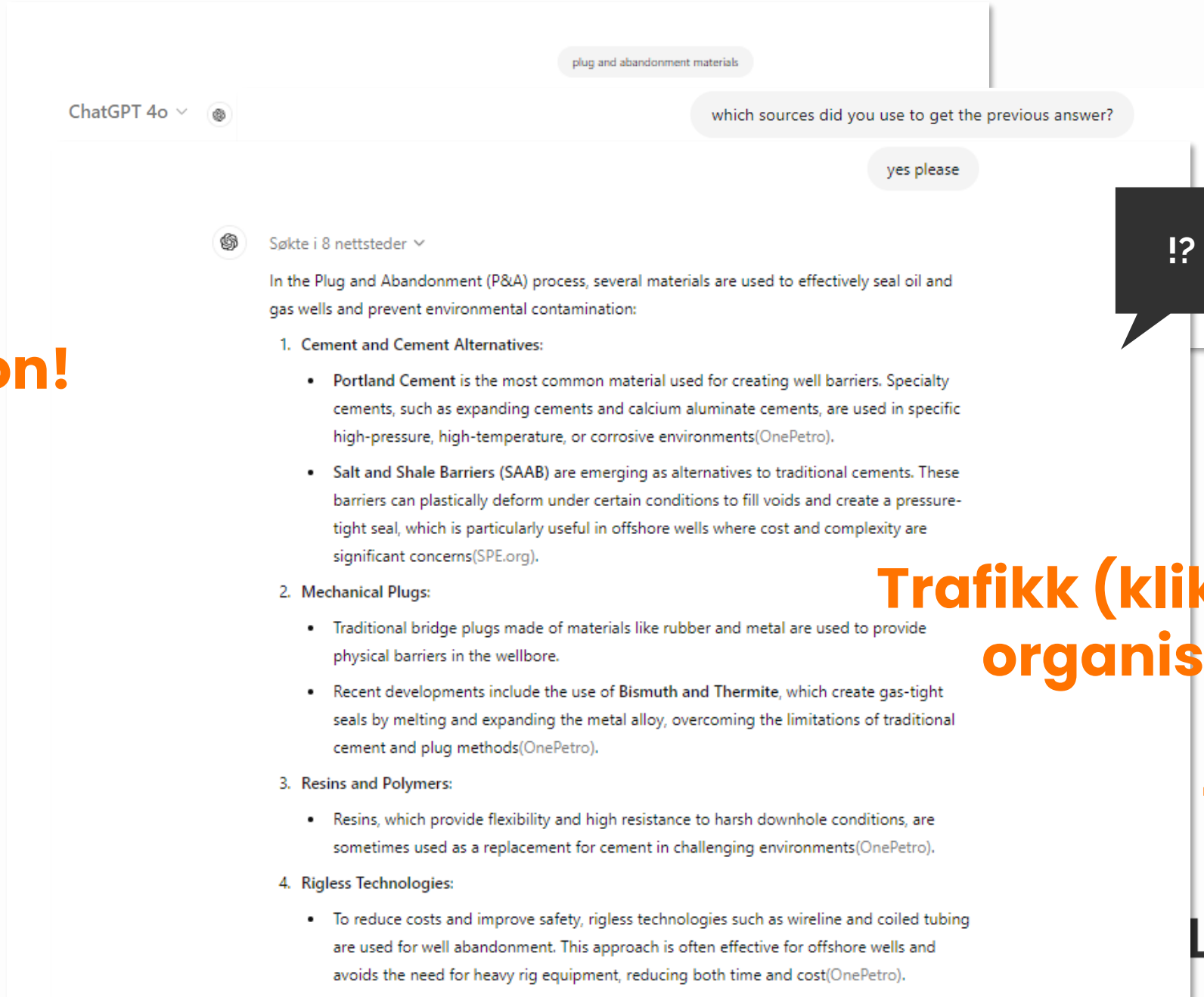
Trafikk (klikk) fra organisk SEO:

÷ 10–20 %

LEADIFY

Søk i 2025

AI Engine Optimization!



!?

Trafikk (klikk) fra organisk SEO:

÷ 25 %

LEADIFY

Søk i 2025



Google

plug and abandonment materials

All Images Products Short videos Videos Forums News More Tools

AI Overview

Learn more

Plug and abandonment (P&A) operations in oil and gas wells use various materials to seal the well permanently, preventing leaks and protecting the environment. The primary material used is cement, but other materials like resins and even artificial "lava" are being explored.

Cement: Cement is a common choice for P&A due to its mechanical strength and ability to mimic the properties of surrounding rock. It's used to create plugs and barriers in the wellbore.

Resins: Thermosetting polymers, or resins, are also used. These are particle-free fluids that solidify into an imperme-

Show more

Materials for plug and abandonment of oil and gas wells

25 Oct 2017 — Cement is currently used in wells as the prime material for abandonment…

The Well Integrity Blog | by Wellcem



Plugging materials - SINTEF

Plug and abandonment (P&A) is the final stage of a well's lifetime, and the objective of P&A…

SINTEF



Wellcem

https://blog.wellcem.com › materials-for-plug-and-aban...

Materials for plug and abandonment of oil and gas wells

25 Oct 2017 — **Cement is currently used in wells as the prime material for abandonment** purposes because it is found to have similar properties to the rock that ...

LEADIFY



Markedsføring etter AI

60 prosent av alle Google-søk ender **uten** klikk til en nettside.

Tøff utfordring #1

Zero click!

LEADIFY



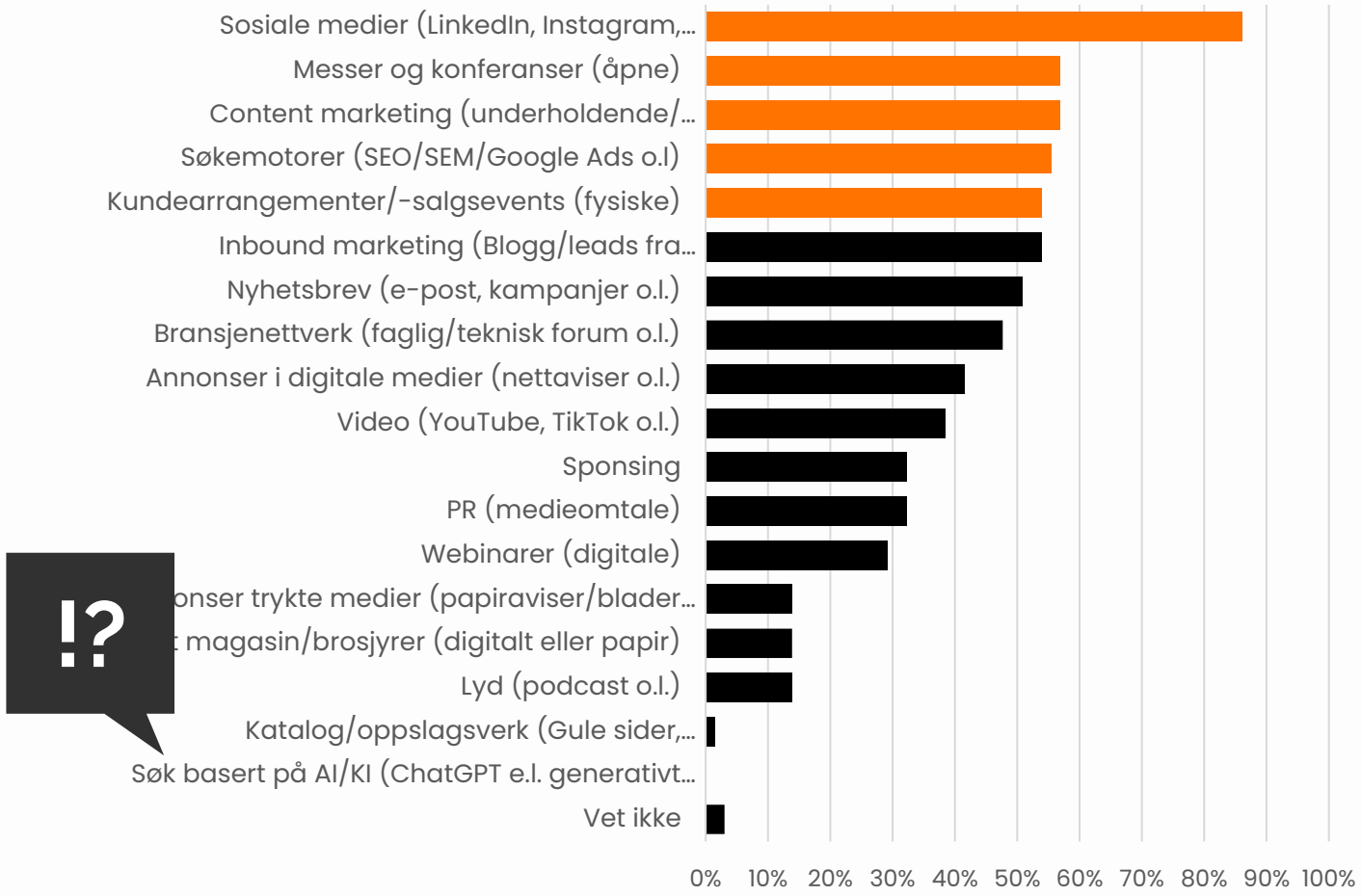
Vi har endret måten vi lever, jobber og kjøper produkter og tjenester

Vi må forholde oss til verden slik den er i 2025,
ikke slik vi husker den var i 2020.

LEADIFY

Den moderne (?) B2B-markedsføreren

Hva slags markedsføring gjør ditt selskap i år? (flervalg)



!?



LEADIFY

Skal vi fortsette som før?



LEADIFY

Tøff utfordring #2:

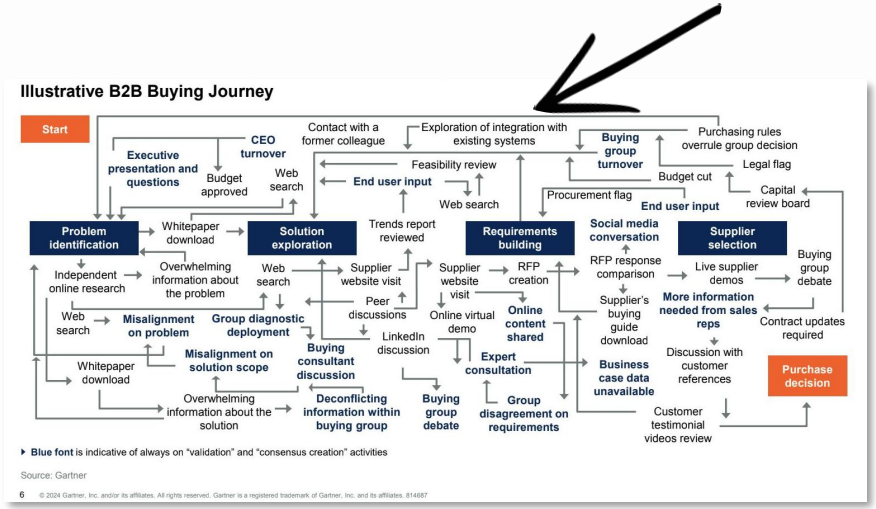
Hvordan løse zero click?

LEADIFY

Det er mye vi ikke vet, men dette er vi sikre på:

De neste 5 årene

1. **Nettsider** blir fortsatt viktige
2. **AI** vil fortsette å påvirke søk, trafikk til nettsider, og raskt bli større enn tradisjonelt søk
3. **The age of signals**: Du må fange signaler på kjøpsintensjon over tid, fra mange kanaler og i mange formater (omnichannel)



Gode nyheter 🎉

- Har du **godt** innhold på nett? Da vil AI finne det!

- Er ditt innhold det **kundene** etterspør i sin kjøps- og kundereise? Da vil kundene finne deg! 😍

1. Kunder

2. Søk

3. AI

LEADIFY

Kort sagt:

1. Kunder søker på nettet og AI som aldri før
2. Din bedrift må være synlig og møte kundene der DE er

LEADIFY

02

Hvordan velge riktige AI-verktøy for markedsføring?

Så du bruker rett AI til rett oppgave

LEADIFY

Hva mener vi med “AI-verktøy”?

Det finnes to hovedtyper AI i markedsføring:

1. Verktøy utenfor systemet (stand-alone)
Eks: ChatGPT, Claude, Gemini – fleksible og åpne

2. AI i systemet du jobber i (embedded)
Eks: HubSpot AI, Copilot i Teams/Word, Canva AI

Tenk: “Utenfor systemet” og “inne i systemet”

💡 Du må vite når du bruker hva.

LEADIFY

Når bruker du hva – og hvorfor?

Brukssituasjon	Beste AI-verktøy	Hvorfor dette?
Lage innhold eller struktur fra bunnen av	✅ Frittstående AI (ChatGPT)	Frihet, kreativitet, variasjon
Skrive med CRM-data, kontaktinfo, deal-info	✅ Innebygget AI (Eks Hubspot)	Tilgang til oppdaterte, koblede data
Finne overskrifter og budskapsvinkler	✅ Frittstående AI (ChatGPT)	Rask idégenerering, variert stil og form
Tilpasse tekst på e-post inne i HubSpot	✅ Innebygget AI (Eks Hubspot)	Jobber direkte med eksisterende innhold og kontekst
Optimalisere workflows, CTA eller lead-data	✅ Innebygget AI (Eks Hubspot)	Bygget for presise, datanære prosesser
Teste nye ideer, konsepter og formater	✅ Frittstående AI (ChatGPT)	Plug-and-play, lav terskel for eksperimentering

LEADIFY

Når bruker du hvilken type AI?

Situasjon	Frittstående AI	Innebygget AI
Fleksibilitet og idéskaping	✅ Ja	⚠️ Begrenset
Datatilgang og integrasjon	❌ Utenfor system	✅ Koblede data
Personvern og kontroll	⚠️ Offentlige skytjenester	✅ Bedriftens rammer
Rask oppstart og eksperimentering	✅ Plug-and-play	⚠️ Krever opplæring
Systemnær optimalisering	❌ Ikke tilgjengelig	✅ Laget for dette

💡 Beste praksis = Bruk begge – til ulike formål
Bruk stand-alone AI til å skape. Embedded AI til å effektivisere.

LEADIFY

Hvordan bygger du en god AI-strategi?

Smarte team bygger struktur og kultur rundt AI – ikke bare bruker verktøy tilfeldig.

✅ Kombiner:
- Kreativ frihet (ChatGPT, Claude)
- Effektiv gjennomføring (HubSpot AI, Copilot)

✅ Tenk strategi:
- Hva bruker vi AI til, og ikke til?
- Hvordan sikrer vi datasikkerhet og ansvarlighet?
- Hvordan bygger vi kompetanse i teamet?

💡 De som lykkes, eksperimenterer smart, og har retning

LEADIFY

AI krever både frihet og ansvar

Du må ha balanse mellom:

✅ **Eksperimentering** – så teamet lærer og tester
✅ **Retningslinjer** – så dere ivaretar selskapets verdier og ansvar

Det handler om å gi rom for utforsking, uten å miste kontroll

Hvordan ivaretas personvern, dataflyt, kildebruk, konfidensialitet osv.

LEADIFY

Hva må du ha på plass?

✅ Gå gjennom vilkårene
Hvem eier det du legger inn, hva lagres, og hvor?

✅ Ivaretar dere den menneskelige faktoren?
AI forenkler - men mennesker skaper tillit, forståelse og relasjon

💡 God AI-praksis handler like mye om folk som om teknologi.

LEADIFY

Hva kjennetegner de som lykkes?

De som lykkes med AI i markedsføring:

✅ Ser på AI som et **vekstverktøy**, ikke bare en effektiviseringsmotor
✅ Har en plan for hva som skal **automatiseres** og hva som skal **forankres**
✅ Starter enkelt og bygger kompetanse og **trygghet over tid**
✅ Har **kontroll** på data, målgruppe og tone
✅ Deler erfaringer, lærer sammen og løfter **hele teamet**

"Teknologien er lett å endre. Det er mennesker og vaner som er vanskelig."

LEADIFY

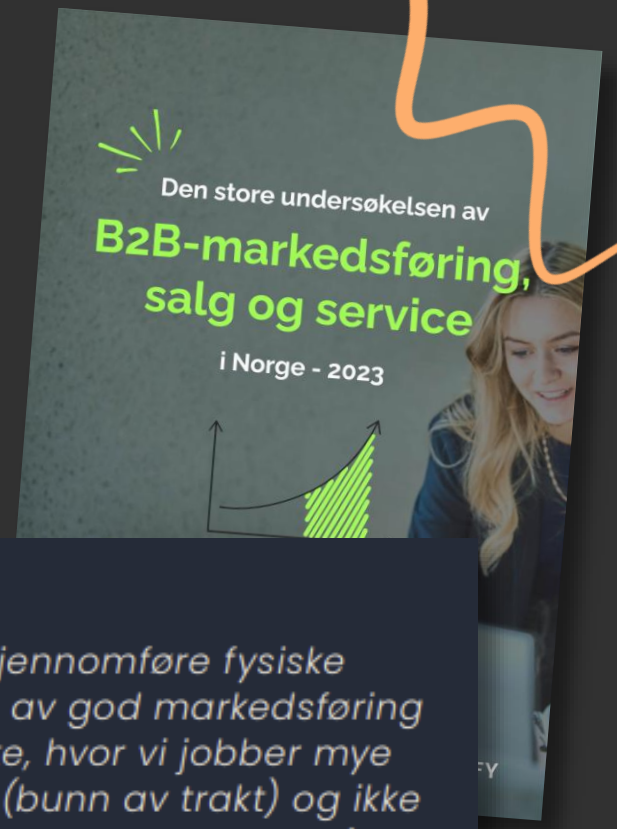
03

12 eksempler på praktisk bruk av AI i markedsføring

- 6 fra HubSpot
- 6 fra ChatGPT

LEADIFY

Hva er en B2B-markedsfører sin rolle i dag?



«Vi føler at det blir mindre viktig å gjennomføre fysiske møter med kundene våre. Ved hjelp av god markedsføring fungerer selgerne på en annen måte, hvor vi jobber mye mer med spesifisering av løsninger (bunn av trakt) og ikke salg av selve løsningen. Når vi fysisk treffer kundene våre, handler dette mer om kundepleie av eksisterende kunder, og mindre om direkte salg. Vårt inntrykk er at dette også er en ønsket endring fra kundenes side»

- Sitat fra undersøkelsen

LEADIFY

“2026 kan bli året hvor bedrifter taper markedsandeler fordi de ikke får AI til å anbefale dem”

LEADIFY

Hva kan AI gjøre for å markedsføre bedre?

LEADIFY

Assistent + Innsikt

LEADIFY

Hvor er vi på vei?

Steg 1 og steg 2 skjer nå 👉



Yamini Rangan • Following
Chief Executive Officer at HubSpot
5d •

I recently wrote that AI is not just a technology shift – it's a work shift. So, how does that play out? First, AI changes how we do tasks. Next, it changes how we do our jobs. Then, it changes entire functions. The result? A brand new way of getting work done and thinking about growth.

Step 1: AI transforms tasks: AI works with you. It helps you do what you've always done — just faster.

A marketer drafts blog posts in minutes.
A rep writes emails with higher personalization, less effort.
A support leader summarizes tickets in seconds.
This is where most teams are today: AI as a productivity booster.

Step 2: AI transforms jobs. AI works for you. It starts delivering outcomes.

A content agent spins one blog into a full campaign.
A prospecting agent books qualified meetings without human touch.
A customer agent handles most Tier 1 support tickets.
The job itself starts to evolve. You spend less time doing — and more time creating, optimizing, and scaling.

Step 3: AI transforms functions. As agents take on entire workflows, the structure of departments begins to shift:

Support shifts from to proactive experience design.
Marketing shifts to creative strategy.
Sales shifts to high-impact closing.
Role ratios change. Skillsets shift. We are not quite here but we can see the path.

The result for scaling businesses? A whole new way of approaching work, structuring teams, and thinking about growth.

515 60 comments · 16 reposts

12 konkrete eksempler

01 Marketing Studio

02 Breeze Content Agent

03 Content Remix

04 AEO & SEO Assistant

05 Customer Agent

06 Breeze Assistant

07 Idé og tekstutvikling

08 Optimalisering og gjenbruk av innhold

09 Research og innsikt

10 Språk og tilpasning av budskap

11 Hvordan få svarene du ønsker?

12 Brukertips ChatGPT

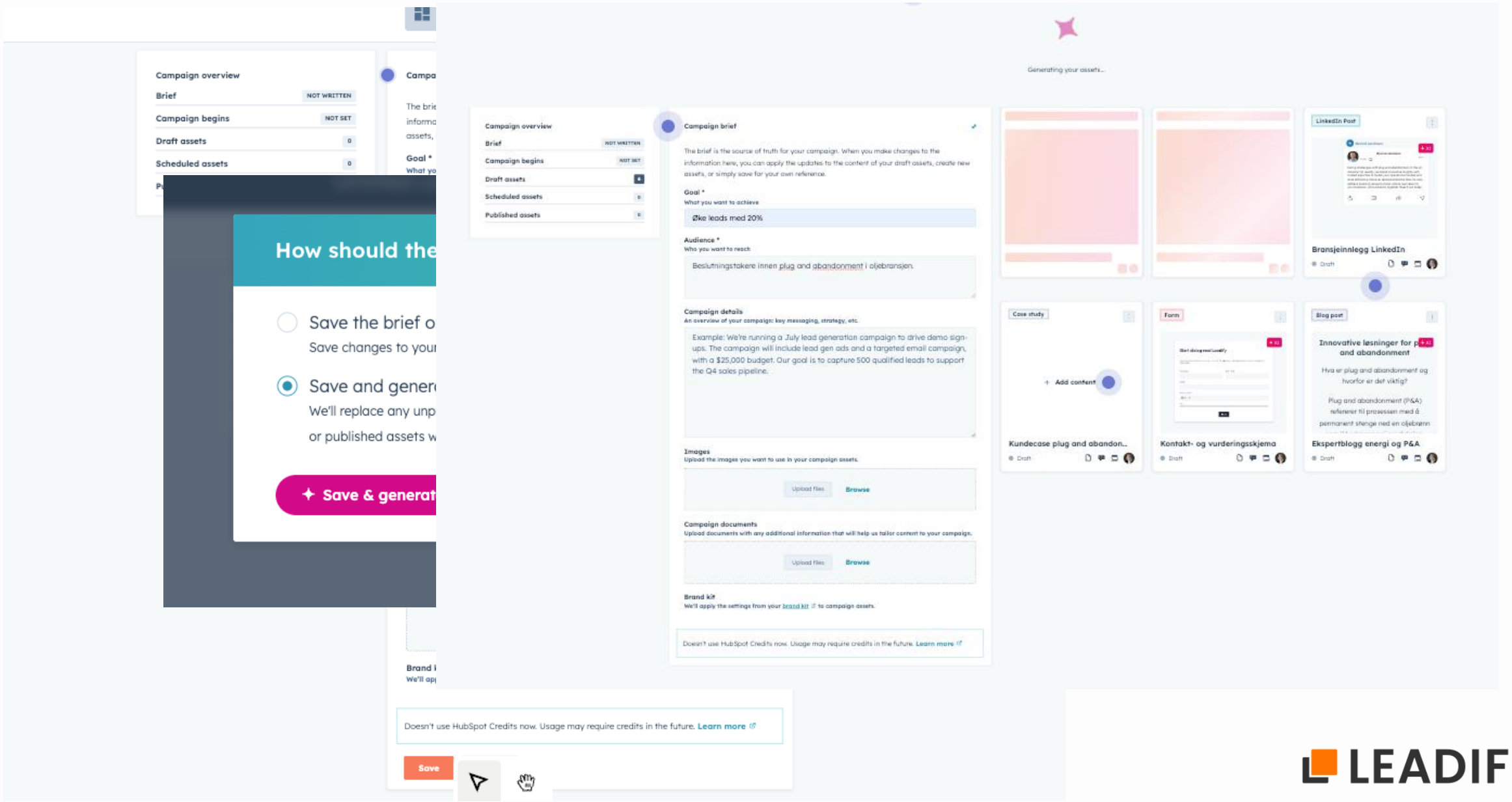
LEADIFY

01 Marketing Studio

- Felles arbeidsflate

LEADIFY

1. Marketing Studio



LEADIFY

02 Breeze Content Agent

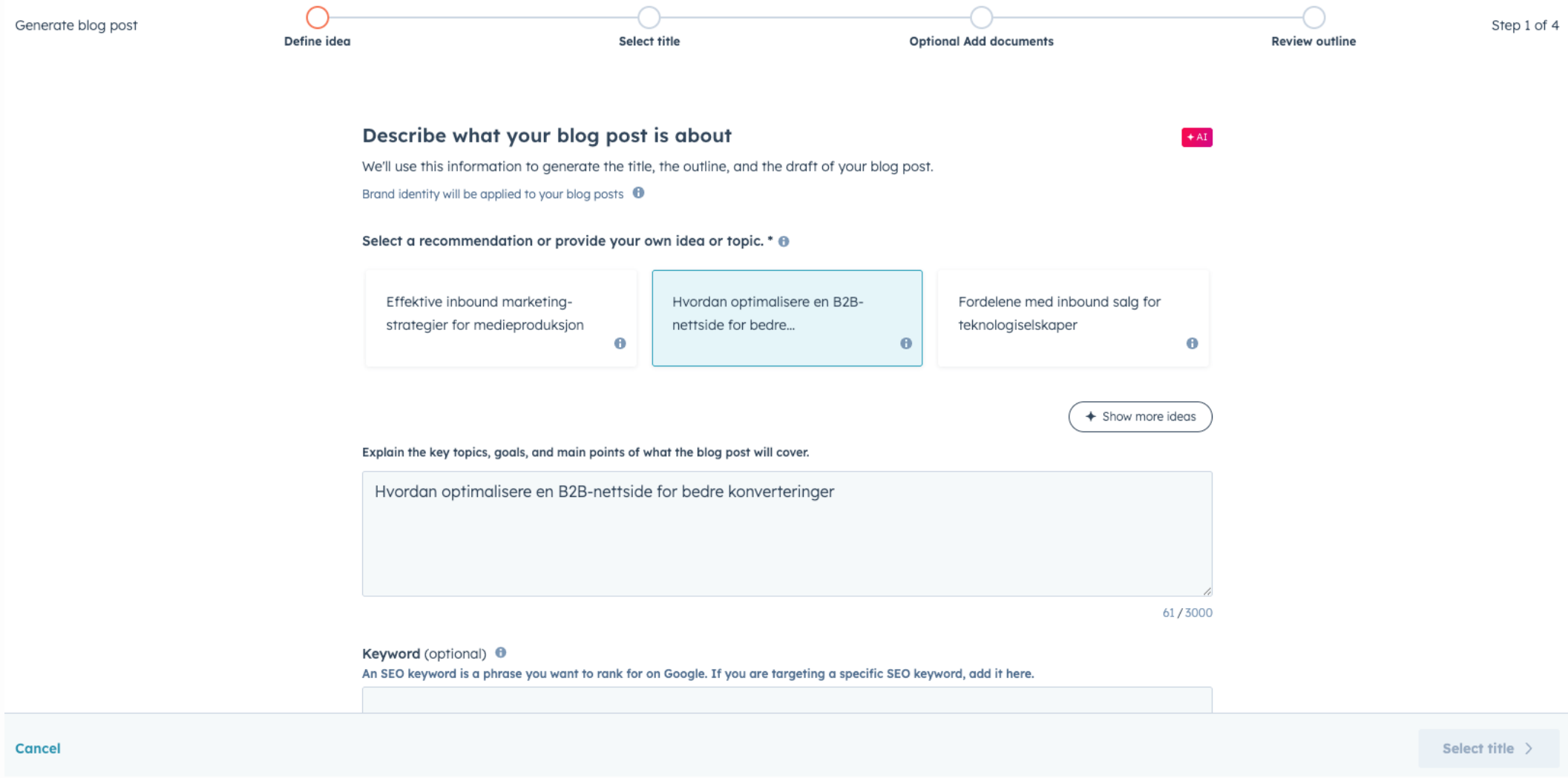
- Lage innhold

LEADIFY

«...en AI-drevet agent som forstår bedriften din, snakker språket ditt og lager innhold som konverterer for deg»

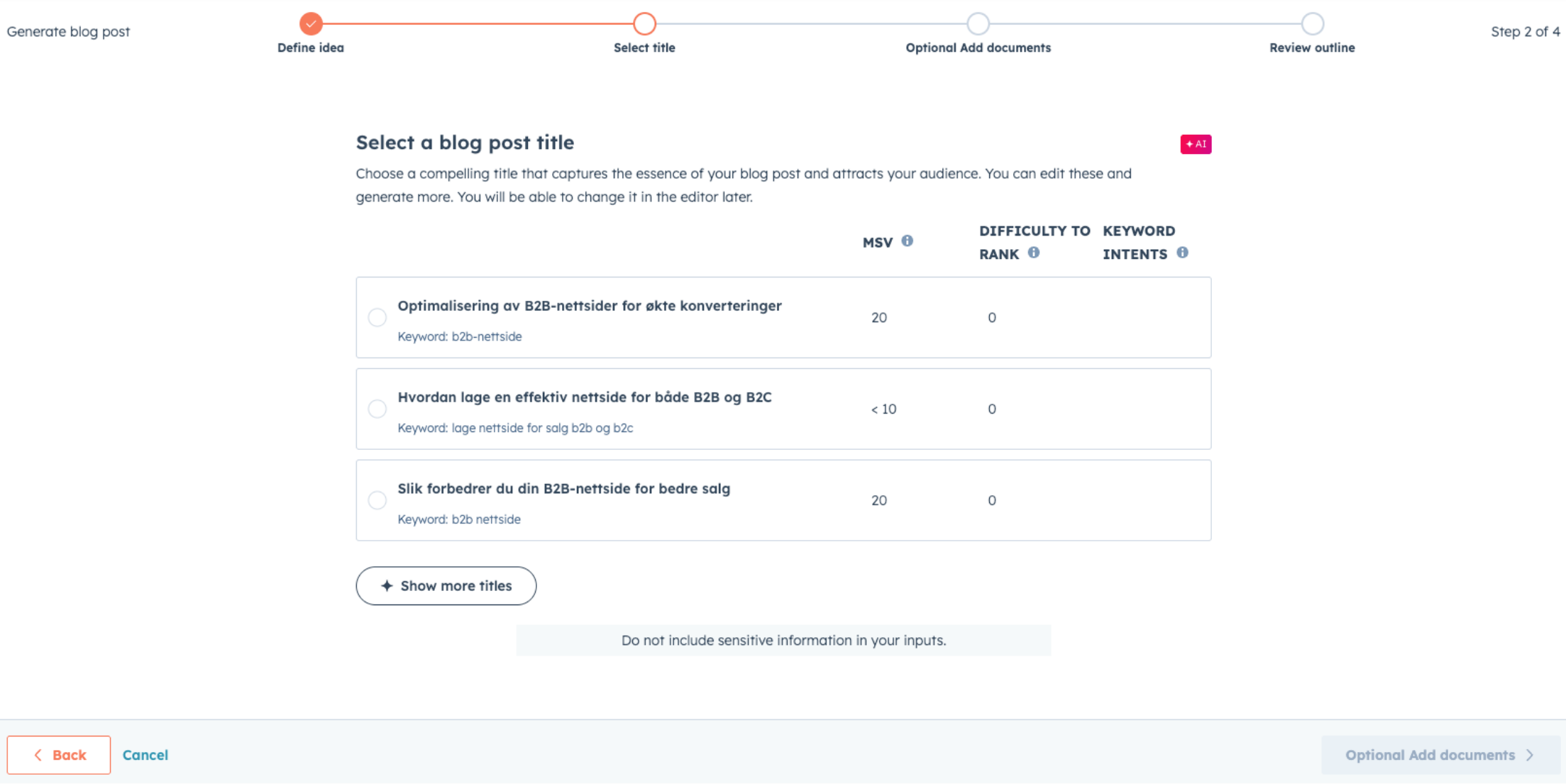
LEADIFY

2. Content agent



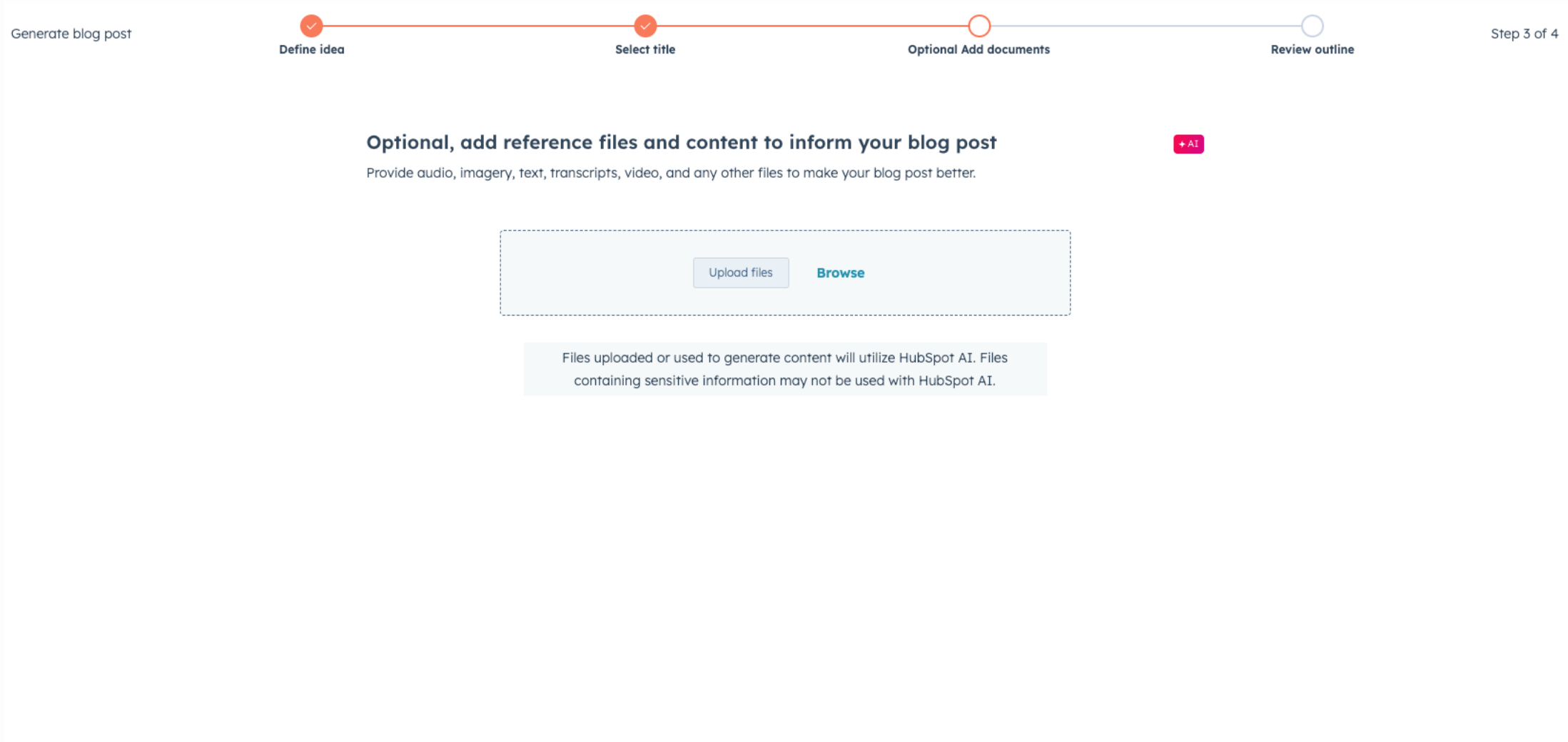
LEADIFY

2. Content agent



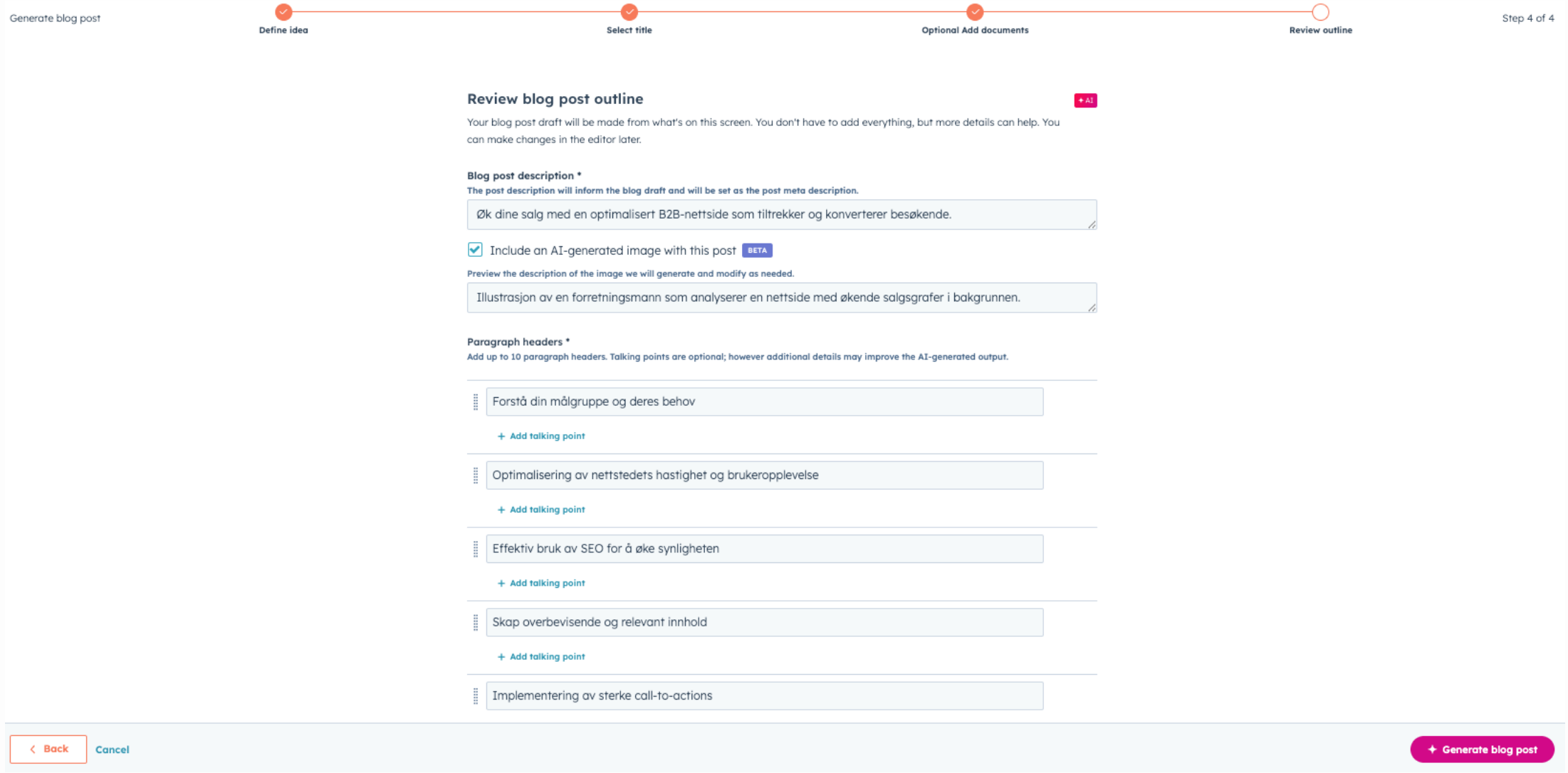
LEADIFY

2. Content agent



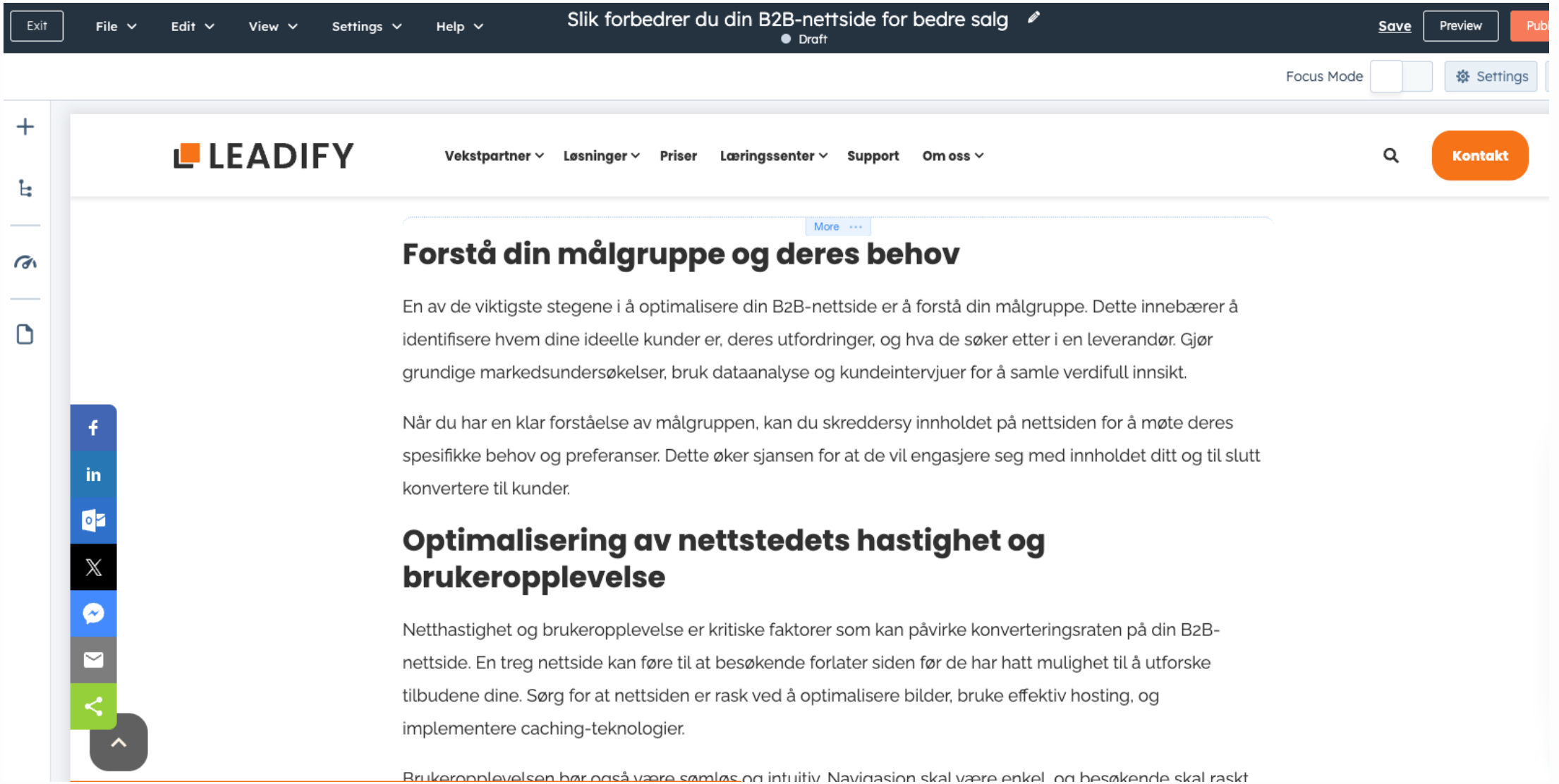
LEADIFY

2. Content agent



LEADIFY

2. Content agent



LEADIFY

03 Content Remix

- Samme innhold i flere formater og kanaler

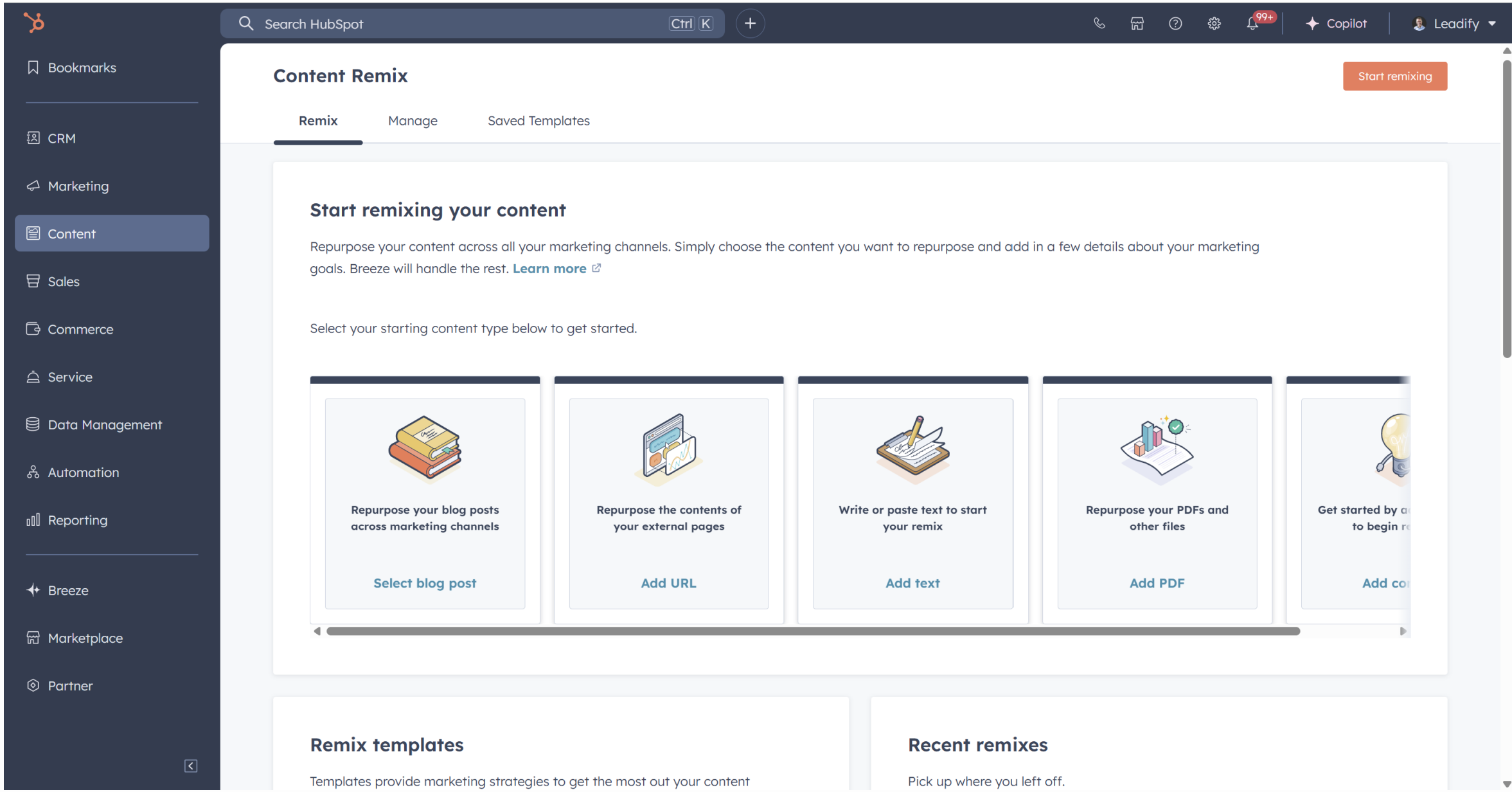
LEADIFY

«...et AI-drevet verktøy som lar deg raskt og effektivt gjenbruke eksisterende innhold på tvers av ulike kanaler og formater»

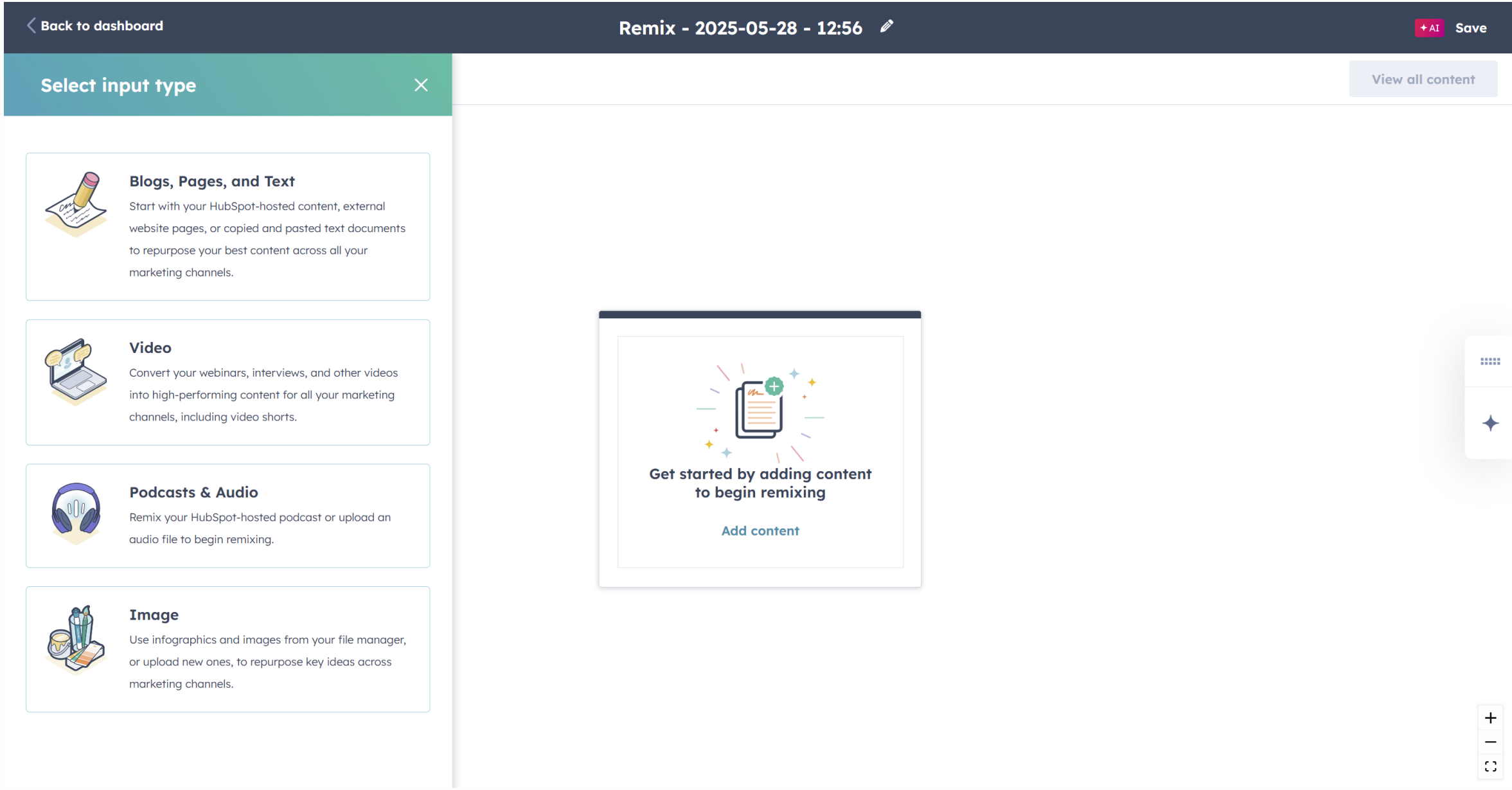
«...gjøre innhold som blogginnlegg, videoer, lydfiler, bilder eller nettsider om til nye formater som sosiale medier-innlegg, e-poster, landingssider, annonser og mer – med få klikk»

LEADIFY

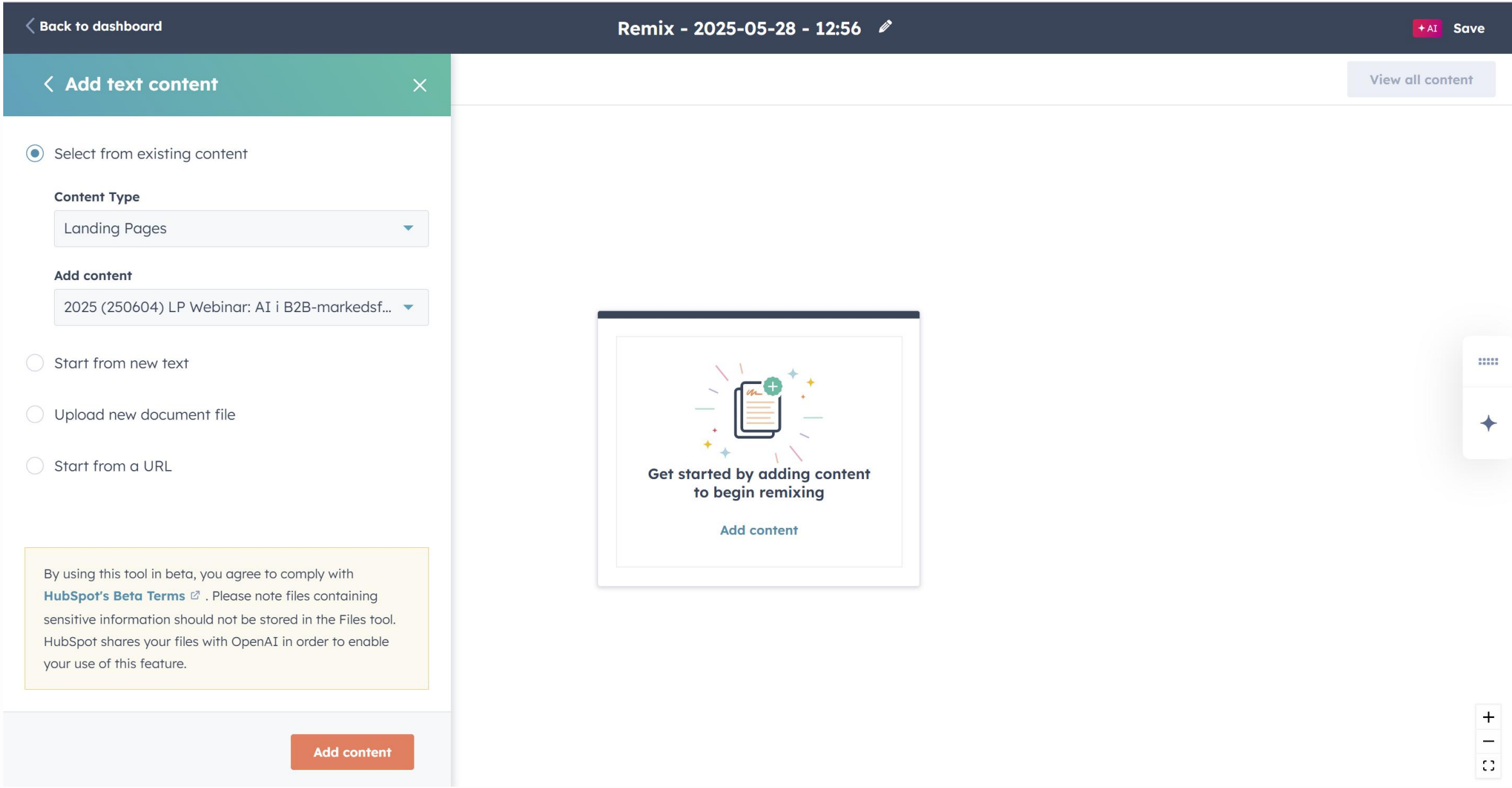
3. Content remix



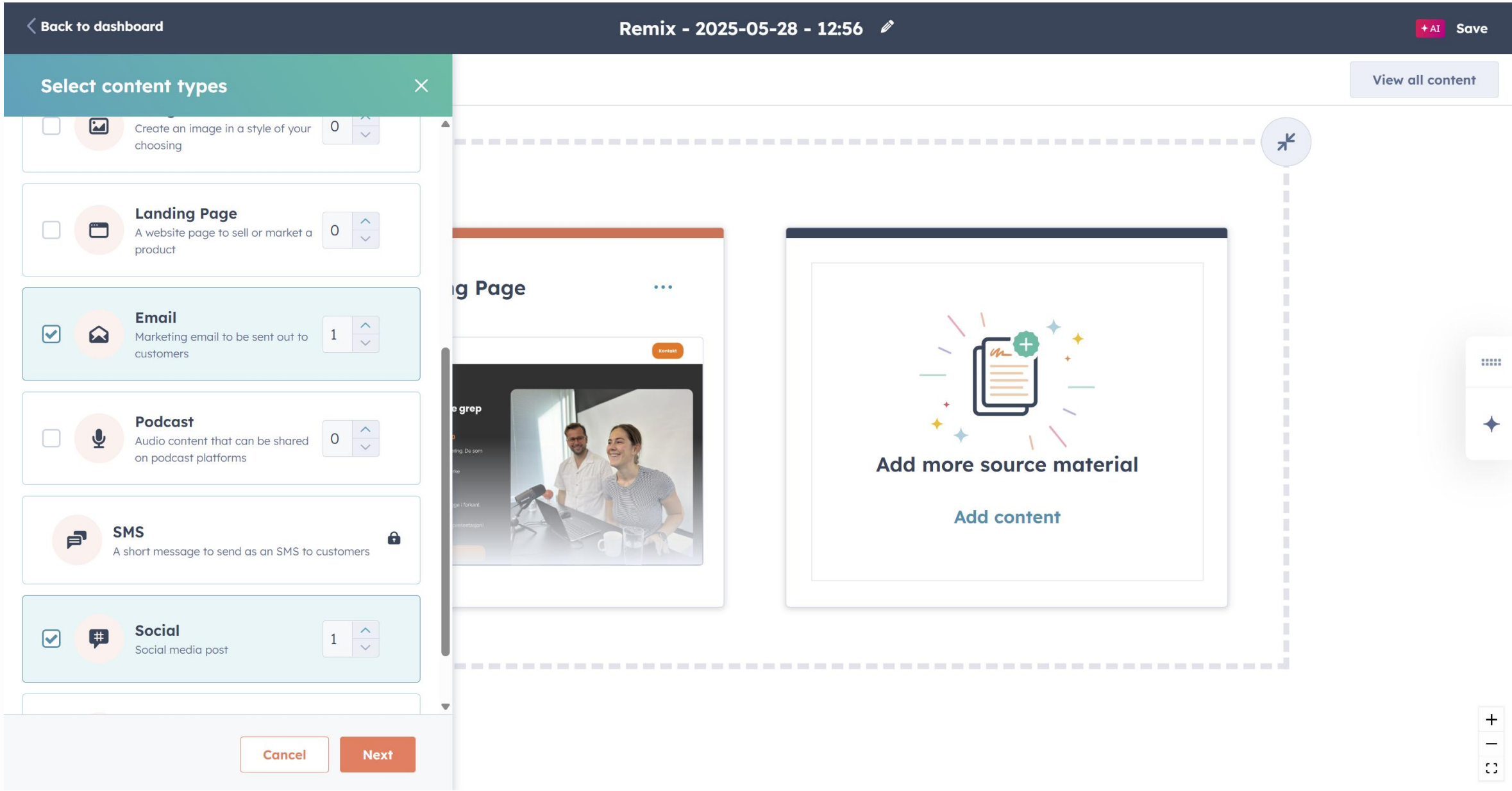
3. Content remix



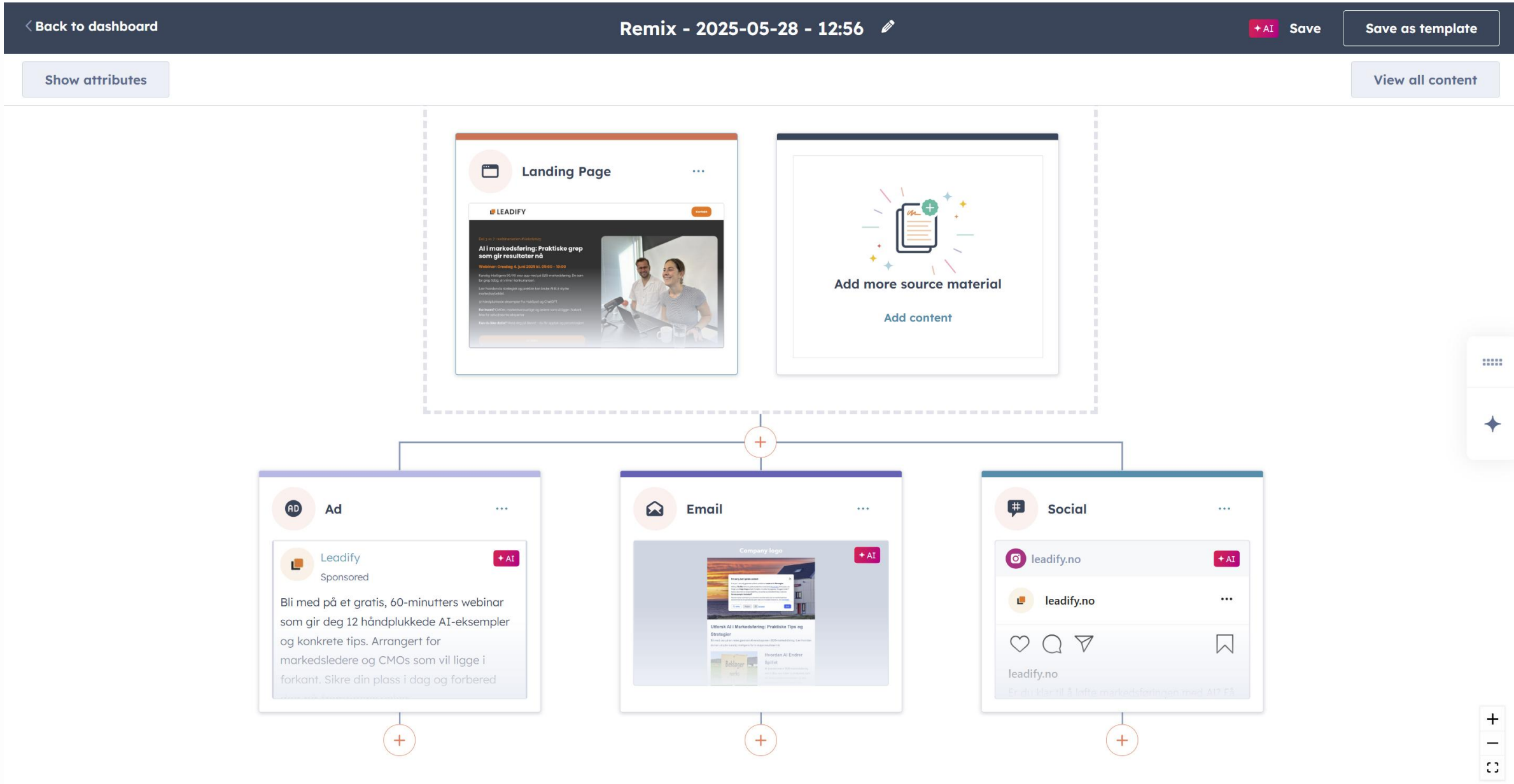
3. Content remix



3. Content remix



3. Content remix



04 SEO & AEO Recommendations

- Finne SEO og AEO-problemer og løs dem steg-for-steg

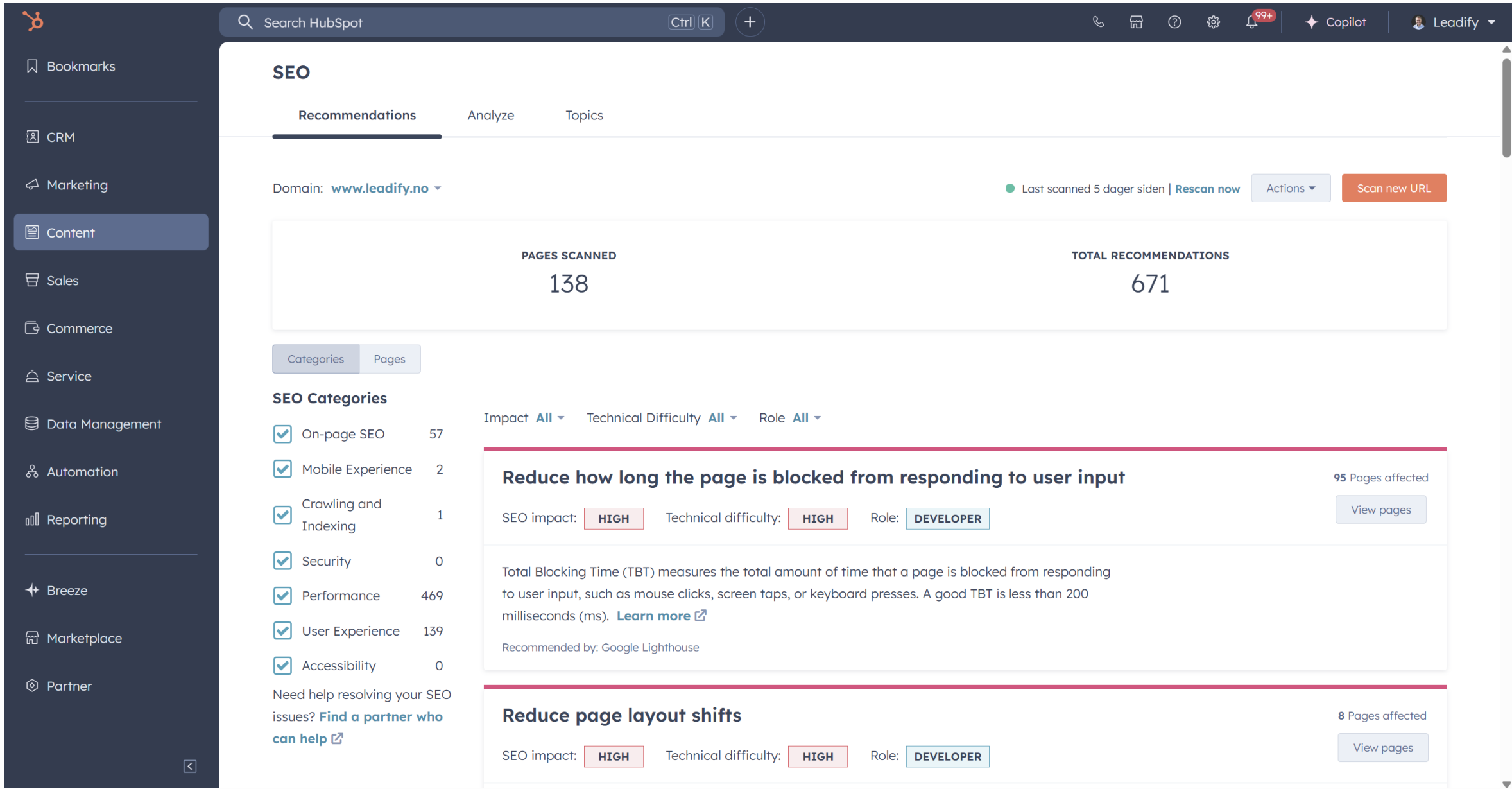
LEADIFY

AI-baserte AEO-anbefalinger bruker kunstig intelligens for å analysere og forbedre nettstedets synlighet i AI, og tilsvarende SEO for søkemotorer.

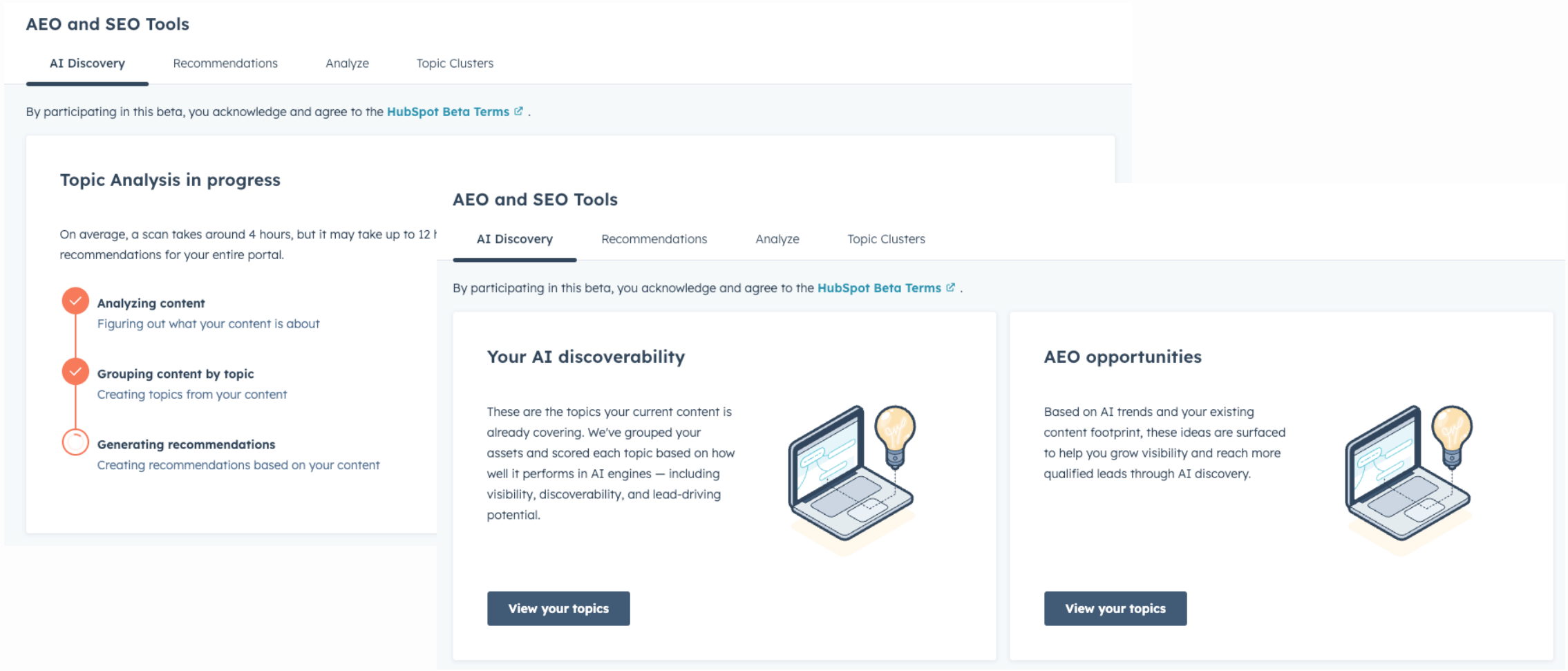
«...gir innsikt og forslag til optimalisering basert på både tekniske og innholdsmessige faktorer....»

LEADIFY

4. SEO recommendations



4. AEO recommendations



LEADIFY

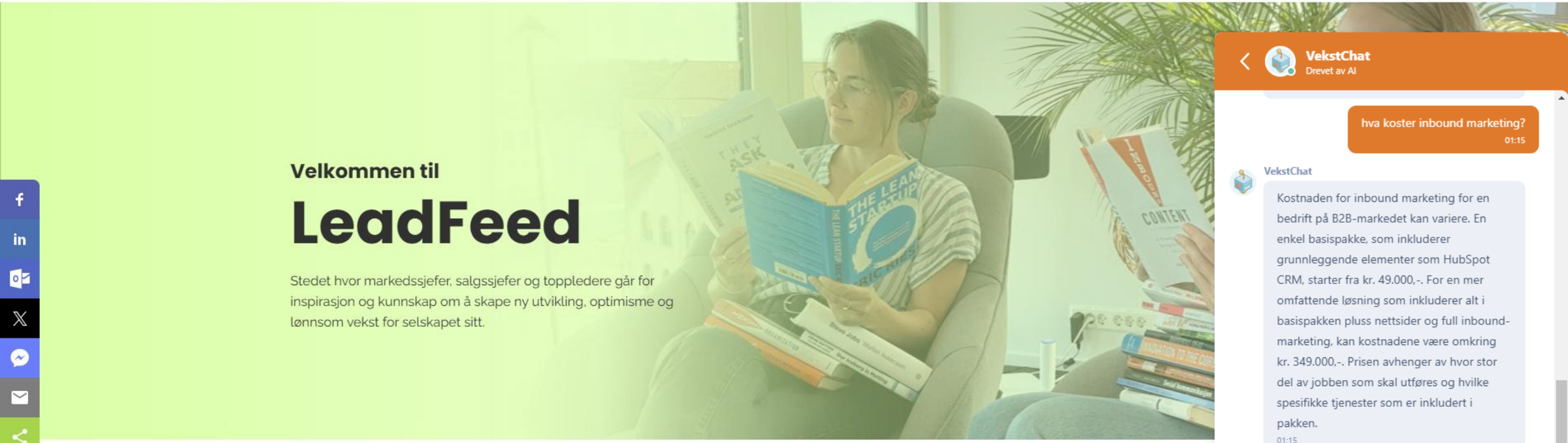
05 Customer Agent

- ChatGPT på nettsidene

LEADIFY

«...En AI-chatbot er en digital assistent som bruker kunstig intelligens og naturlig språkprosessering (NLP) for å forstå og svare på kundehenvendelser på en menneskelig måte»

LEADIFY



Velkommen til

LeadFeed

Stedet hvor markedssjefer, salgssjefer og toppledere går for inspirasjon og kunnskap om å skape ny utvikling, optimisme og lønnsom vekst for selskapet sitt.

Vis alle







VekstChat
Drevet av AI

hva koster inbound marketing?
01:15

VekstChat
Kostnaden for inbound marketing for en bedrift på B2B-markedet kan variere. En enkel basispakke, som inkluderer grunnleggende elementer som HubSpot CRM, starter fra kr. 49.000,-. For en mer omfattende løsning som inkluderer alt i basispakken pluss nettsider og full inbound-marketing, kan kostnadene være omkring kr. 349.000,-. Prisen avhenger av hvor stor del av jobben som skal utføres og hvilke spesifikke tjenester som er inkludert i pakken.
01:15

Kilder
Hva koster Inbound Marketing for en bedrift ...

Did I answer your question?
01:15

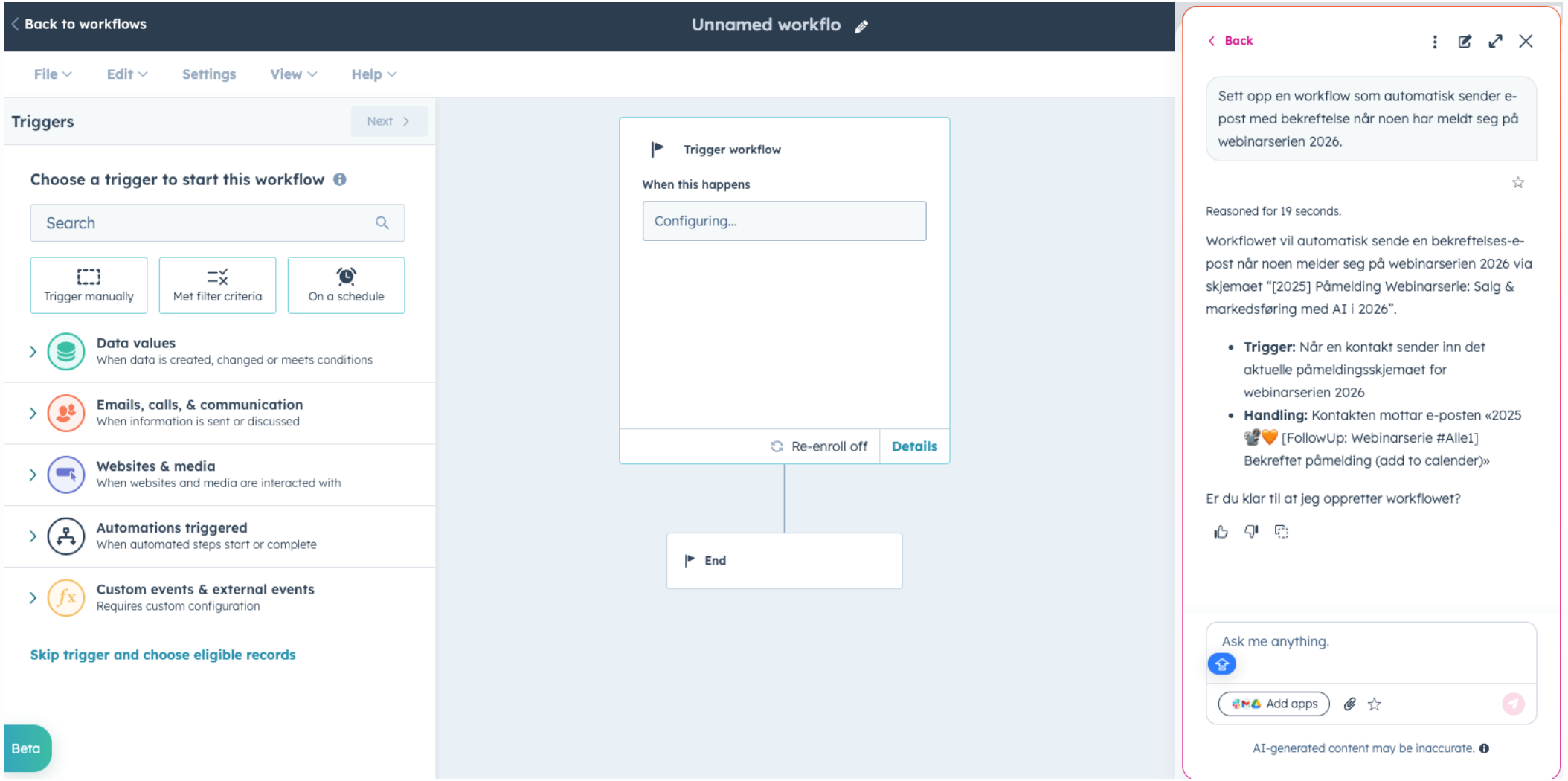
Skriv en melding

06 Breeze Assistant

– Sette opp workflow

LEADIFY

6. Lage workflow for events-påmelding



LEADIFY

12 konkrete eksempler

01 Marketing Studio

02 Breeze Content Agent

03 Content Remix

04 AEO & SEO Assistant

05 Customer Agent

06 Breeze Assistant

07 Idé og tekstutvikling

08 Optimalisering og gjenbruk av innhold

09 Research og innsikt

10 Språk og tilpasning av budskap

11 Hvordan få svarene du ønsker?

12 Brukertips ChatGPT

LEADIFY

ChatGPT i markedsføring: Smarte grep du kan bruke i dag

LEADIFY

Hva er ChatGPT

– og hva er det ikke?

❌ Ikke en ekspert eller sannhetsmaskin
✅ En tekst- og idéassistent
💡 For kreativitet, struktur og effektivitet
🛠️ Du får det du ber om – og hvordan du ber om det, betyr alt

LEADIFY

Hva er nytt i GPT-5?

🚀 GPT-5 lansert august 2025
✅ Mer nøyaktige og menneskelige svar
✅ Mer automatisk resonneringsnivå (rask vs dyp)
✅ Lengre kontekstvindu, bedre hukommelse
✅ Multimodalt: tekst, bilder, lyd og kode i ett
✅ Færre hallusinasjoner, bedre instruksjonsforståelse

LEADIFY

07 Idé og tekstutvikling

LEADIFY

Idé og tekstutvikling

Når du:

✅ Trenger et første utkast
✅ Vil ha nye vinklinger
✅ Sitter fast og må videre

💬 ChatGPT er en kreativ kollega – alltid tilgjengelig.

LEADIFY

Idé og tekstutvikling

Verdi for deg:
✅ Mindre tid på oppstart
✅ Flere forslag gir bedre output
✅ Høyere kvalitet på førsteutkast

💡 Du kommer raskere til versjon 2.

LEADIFY

Idé og tekstutvikling

Eksempler:
✅ “Lag 5 overskrifter til en artikkel om energilagring”
✅ “Skriv en kort e-postinvitasjon til webinar, maks 100 ord, tone = profesjonell”
✅ “Gi 3 LinkedIn-vinklinger på temaet ‘AI i markedsføring’”

💬 Tips: Be om flere versjoner og sett rammene tydelig.

LEADIFY

08 Optimalisering og gjenbruk av innhold

LEADIFY

Optimalisering og gjenbruk av innhold

✅ Du har allerede innhold. Bruk det smartere.
✅ Forbedre det du har
✅ Tilpass det til nye formater
✅ Gjenbruk for nye målgrupper og kanaler

💡 ChatGPT gir deg nye versjoner, tilpasset kontekst.

LEADIFY

Optimalisering og gjenbruk av innhold

Verdi for markedsføreren:
✅ Høyere kvalitet på eksisterende innhold
✅ Mer innhold – mindre produksjon
✅ Gjenbruk på tvers av kanaler, roller og kampanjer

Resultat:
✅ Økt rekkevidde
✅ Mer effekt av hver publisering
✅ Mer konsistent budskap

LEADIFY

Optimalisering og gjenbruk av innhold

Eksempler på bruk:

✅ “Forbedre denne teksten for tydeligere CTA og bedre flyt.”
✅ “Lag en e-post basert på dette blogginnlegget – målgruppe: eksisterende kunde med lavt engasjement.”
✅ “Oppsummer artikkel til en 3-punkts LinkedIn-post, tone: innsiktsbasert og konkret.”
✅ “Lag forslag til manus for en kort video basert på denne fagartikkelen.”

💬 Tips:
Be om formatering, tone og publiseringskanal
Bruk en prompt som: “Tilpass for... + kanal + mål”

LEADIFY

09 Research og Innsikt

LEADIFY

Research og innsikt

Når du:

✅ Skal sette deg inn i et nytt marked eller tema
✅ Trenger bedre forståelse før møte, kampanje eller innholdsproduksjon
✅ Vil ha innsikt raskt, uten å grave gjennom 20 kilder

💡 ChatGPT hjelper deg å forstå raskere
Ikke erstatte dybde, men gi deg et forsprang.

LEADIFY

Research og innsikt

Verdi for deg og teamet ditt:
✅ Raskt innblikk i marked, rolle, behov og kontekst
✅ Spar tid på desk research og forberedelser
✅ Bruk som innholdsbrief eller kampanjebrief

Resultat:
✅ Mer relevante budskap
✅ Styrket forståelse for målgruppen
✅ Mer treffsikre innhold og kampanjer

LEADIFY

Research og innsikt

Typiske prompts:

✅ “Hva er største utfordringene for tekniske ledere i norske industriselskaper i 2025?”
✅ “Gi 5 typiske innvendinger en CFO har mot å investere i nytt CRM-system.”
✅ “Hvilke KPI-er følger en markedsdirektør i energibransjen?”
✅ “Oppsummer trender innen innhold for B2B-nettsider i produksjonsteknologi.”

💡 Tips: Be om rolle, bransje og format (liste, avsnitt, tabell)

LEADIFY

ChatGPT Verktøy: Deep Research

Oppdatert og grundig informasjon fra nettet i sanntid.

✅ Søke på tvers av flere pålitelige nettsider.
✅ Oppsummere og sammenligne ulike synspunkter eller data.
✅ Vise deg nøyaktig hvilke kilder som er brukt (med lenker).

💡 Du kan aktivere funksjonen ved å stille spørsmål som f.eks. «Finn ferske rapporter om...» eller «Hva sier ulike eksperter om...», og ChatGPT vil da hente, vurdere og oppsummere informasjon fra nettet for deg

LEADIFY

10 Språk og tilpasning av budskap

LEADIFY

Språk og tilpasning av budskap

Ett godt budskap kan og bør gjenbrukes.

Men:

🎯 En CFO, en teknisk leder og en CMO leser med ulike briller
🌍 Engelsk, norsk, dansk og svensk krever tilpasning
📱 En e-post og en LinkedIn-post har ulik kontekst og form

💡 ChatGPT hjelper deg å tilpasse språk, rolle og kanal – raskt og konsistent

LEADIFY

Språk og tilpasning av budskap

Hva får du:

✅ Rask tilpasning av budskap til flere målgrupper
✅ Språklig nyansering som styrker merkevaren
✅ Mindre behov for ekstern oversettelse og manuell omskriving

Resultat:

✅ Mer relevante kampanjer
✅ Høyere konvertering
✅ Økt troverdighet i hele kundereisen

LEADIFY

Språk og tilpasning av budskap

Eksempler på effektive prompts:

✅ “Oversett denne teksten til dansk og tilpass for en CMO i maritim sektor.”
✅ “Lag én versjon for CFO med fokus på kost/nytte, og én for teknisk sjef med fokus på drift og integrasjon.”
✅ “Skriv denne blogginnledningen om til engelsk – tone: profesjonell, klar, og tilpasset internasjonale beslutningstakere.”
✅ “Forkort denne artikkelen til en LinkedIn-post, målgruppe: beslutningstakere i energibransjen.”

💡 Tips: Spesifiser gjerne kontekst, rolle, bransje, tone, språk og kanal

LEADIFY

11 Hvordan få svarene du ønsker?

LEADIFY

Hvordan få svarene du ønsker?

Prompt = det du spør ChatGPT om.

For å få gode svar, må du stille gode spørsmål.

Du styrer:

✅ Mål: Hva ønsker du å oppnå?
✅ Kontekst: Hvem er du, og hvem snakker du til?
✅ Rollebevissthet: Be AI spille en rolle.
✅ Format: Teksttype, lengde, tone og struktur
✅ Tone/stil: Hvordan skal det høres ut? Gi AI noe å etterligne.

💡 Jo tydeligere du er, jo bedre svar får du.

LEADIFY

Hvordan få svarene du ønsker?

Eksempel:

✅ Mål: Øke engasjement for webinar
✅ Kontekst: Vi jobber med bedrifter i B2B
✅ Rolle: Du er innholdsstrateg
✅ Format: Kort LinkedIn-post
✅ Tone: Tydelig, profesjonell, engasjerende

“Du er innholdsstrateg. Lag en kort LinkedIn-post for å få B2B-ledere til å melde seg på et webinar om AI i markedsføring. Skriv til CMO-er i teknologibransjen. Maks 600 tegn. Tone: tydelig og innsiktsfull.”

LEADIFY

Hvordan få svarene du ønsker?

Ikke sikker på hva du skal spørre om?
La ChatGPT hjelpe deg ved å stille DEG spørsmål.

La ChatGPT hjelpe deg med å tenke:

Prompt:
“Still meg 5 spørsmål før du svarer, slik at du forstår mål, kontekst, rolle, format og stil.”

Du blir mer bevisst – AI blir mer presis

LEADIFY

12 Brukertips ChatGPT

LEADIFY

Brukertips (Kontonivå)

Egendefinerte instruksjoner

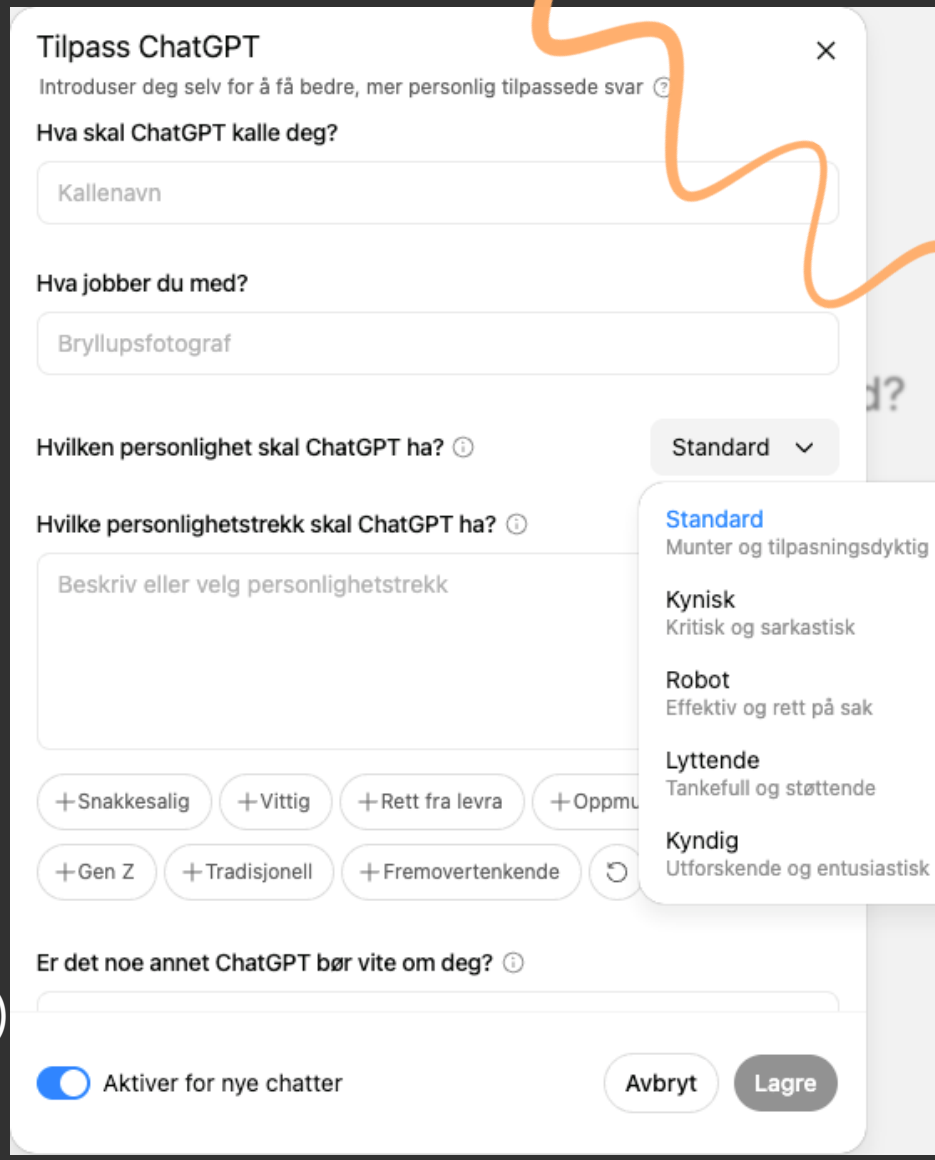
Et personlig oppsett for din konto på ChatGPT der du forteller hvem du er, hva du jobber med, og hvordan du ønsker svar.

Slik setter du det opp:

Klikk på navnet ditt → Innstillinger
Gå til Personlig tilpasning i menyen
Velg Egendefinerte instruksjoner

Skriv inn:

✅ Hva ChatGPT bør vite om deg og kundene dine
✅ Hvordan du vil at det skal svare (språk, stil, lengde, format)



LEADIFY

Brukertips (Prosjektnivå)

Egendefinerte instruksjoner

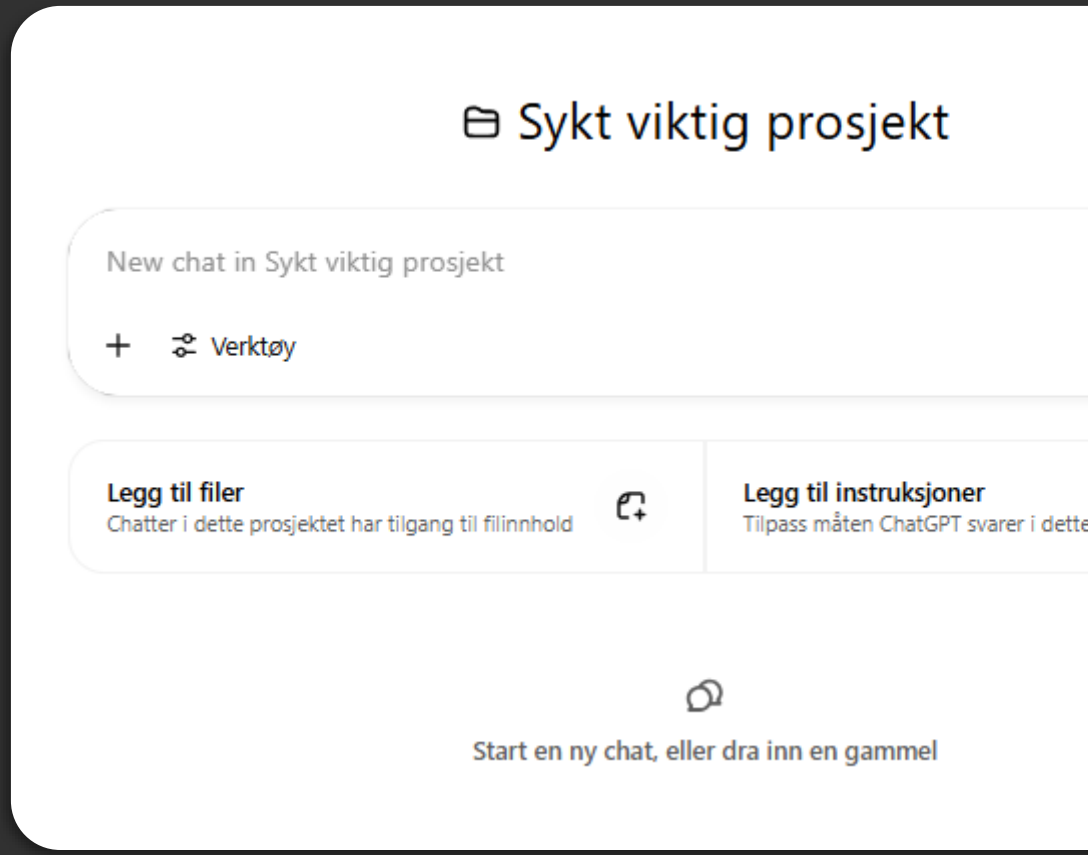
På prosjekt- eller mappenivå:
pisset mål, kontekst og stil per samtale.

Slik setter du det opp:

Start ny samtale i mappe/prosjektKlikk
“Tilpass eller legg til instruksjoner”
Skriv brief som gjelder akkurat dette prosjektet.

Skriv inn:

- ✅ Hva dette prosjektet handler om
- ✅ Hvem det er for
- ✅ Hvordan svarene bør se ut
- ✅ Eventuelle mål eller rammer



Brukertips

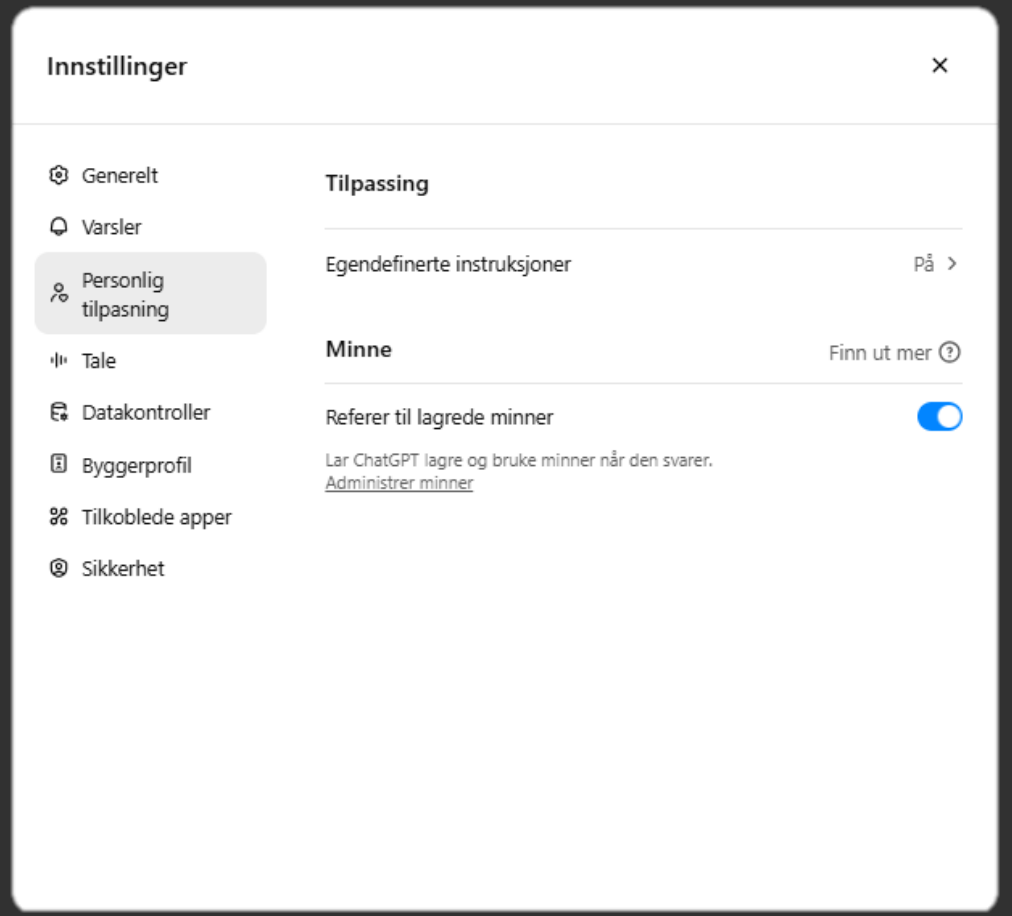
Minne i ChatGPT

Hva er det: ChatGPT kan nå huske ting om deg automatisk – på tvers av samtaler.

Hvordan det fungerer: Det aktiveres automatisk i GPT-4 når “minne” er slått på (kan sjekkes i innstillinger).

Den husker:
- ✅ Navnet ditt og hva du jobber med
- ✅ Stilen du foretrekker
- ✅ Eksempler du har gitt

Du kan:
- ✅ Be den glemme noe
- ✅ Be om en oversikt over hva den husker



Brukertips

Advanced Data Analysis (ADA)

📊 ADA = analyseverktøy (tidl. Code Interpreter)

✅ Last opp Excel/CSV -> få grafer, segmenteringer og rapporter
✅ Bruk: leadanalyse, KPI-rapportering, markedssegmentering
⚡ Kombiner med Deep Research for maks innsikt

LEADIFY

AI Agents 🤖

(nytt i GPT-5)

✅ Automatiserer oppgaver over flere steg
✅ Kan søke, hente kilder, analysere, lage rapporter
✅ Enterprise: kan integrere med CRM, e-post, Slack osv.

💡 Bruk: markedsanalyse, rapportgenerering, lead-oppfølging

LEADIFY

Du trenger ikke gjøre alt.
Bare start med én ting.

✅ Sett opp egendefinerte instruksjoner
✅ Test en god prompt med mål, kontekst og tone
✅ Last opp en fil og be om innsikt eller forslag
✅ Utforsk ferdige GPTs – eller lag din egen
✅ Bruk “Still meg 5 spørsmål først”-prompten

💡 Tenk: Hvordan kan jeg bruke AI for å bli bedre – ikke bare raskere?

LEADIFY



Oppsummering

LEADIFY

Oppsummering

1. **Dette er stort**. Generativ AI kommer mye raskere enn vi trodde bare for et år siden, i de aller fleste bransjer.
2. **Vi er heldige**. Teknologiske gjennombrudd som dette får de fleste av oss oppleve en eller kanskje to ganger, i løpet av et langt arbeidsliv.
3. **Som ledere må vi se på kunstig intelligens (KI/AI) som en stor vekstmulighet**, ikke som en trussel. Ikke tro at det går over.

Tenk: Hvordan kan vi bruke AI til å utvikle oss, til å bli bedre? Markedsføre bedre? Kommunisere bedre? Selge bedre?

LEADIFY





Si din mening

... så du kan få enda bedre webinarer!

LEADIFY

Spørsmål?



Stine Svinsaas
stine.svinsaas@leadify.no

Book møte 👋



Ida Søreng
ida.soreng@leadify.no

Book møte 👋

LEADIFY



Takk for oss

👋 Ha en skikkelig fin dag!

LEADIFY