

AI & MARKETING

EN STRATEGISK GUIDE TIL IMPLEMENTERING
FRA LEADS2PROFIT



leads2profit



VELKOMMEN

AI er ikke blot et værktøj, men en game-changer, der kræver en systematisk og velstruktureret tilgang for at skabe reel forretningsmæssig værdi.

Derfor har jeg sammensat denne lille guide, som vil give dig en forståelse af, hvordan AI kan anvendes i marketing. I guiden vil du blive introduceret for strategiske rammer, analyser og metodiske tilgange, som kan sikre en effektiv og velovervejet implementering. God fornøjelse!

Charlotte

THE ART OF
PROMPTING:
'CRAB' IN
'CRAB' OUT

5 TRINS METODEN

AI er en strategisk ressource, der kan transformere marketinglandskabet, men det kræver en struktureret tilgang. 5-trins metoden er metodiske trin til at komme i gang, sikre effektiv implementering og maksimere værdien af AI.





01

AI'S ROLLE I MARKETING – EN STRATEGISK TILGANG

For at maksimere udbyttet af AI i marketing bør virksomheder definere AI's rolle i forhold til:

- **Dataanalyse og forudsigelig indsigt** – AI kan bearbejde store datamængder for at identificere mønstre og tendenser.
- **Automatisering og procesoptimering** – AI kan forbedre workflow-effektivitet og minimere menneskelige fejl.
- **Kundeinteraktion og personalisering** – AI kan skabe hyper-personaliserede oplevelser baseret på realtidsdata.

Opgave:

Udarbejd en liste over nuværende anvendelsesmuligheder for AI i din marketingstrategi og vurder, hvordan AI kan forbedre dem.



02

AI-MARKETING AUDIT – EN KRITISK EVALUERING

En AI-marketing audit skaber et fundament for at forstå, hvor AI kan skabe mest værdi. Evalueringen bør inkludere:

- Identifikation af centrale marketingprocesser.
- Kvantificering af ressourceforbrug i forhold til hver proces.
- Analyse af business impact og hvordan AI kan optimere værdiskabelsen.
- Vurdering af datasensitivitet – hvilke data kan og bør bruges til AI-drevne beslutninger?

Opgave:

Gennemfør en detaljeret evaluering af dine marketingprocesser, og identificér potentielle AI-optimeringsområder.



03

UDARBEJDELSE AF EN AI- STRATEGI

- **Definér målbare KPI'er:** AI-strategien skal tilpasses virksomhedens overordnede forretningsmål.
- **Sikring af dataintegritet:** Kvaliteten af AI-output afhænger af præcisionen i de data, der anvendes.
- **Forankring i ledelsen:** AI-initiativer kræver stærk forankring i ledelsen og klare kommunikationslinjer.
- **Regulatoriske overvejelser:** GDPR og etisk ansvarlig anvendelse af AI er centrale elementer.

Opgave:

Udvikl en strategi for, hvordan AI kan integreres i din marketingindsats og lav en handlingsplan.

04

AI Personal Assistant

Prompt

...

EFFEKTIV PROMPTING – OPTIMER AI'S OUTPUT

For at forbedre outputtet fra AI skal du:

- Skrive præcise og detaljerede prompts.
- Sikre en struktureret og systematisk tilgang.
- Definere AI's tone og stil i forhold til din virksomheds brand.
- Inkludere eksempler og ønskede outputs.

Opgave:

Udarbejd en prompt-guide, der sikrer optimal output fra dine AI-systemer.

05

SKALERING OG OPTIMERING

For at sikre vedvarende succes med AI i marketing bør virksomheder:

- Etablere systemer til performance-måling.
- Løbende optimere AI-modeller baseret på output og feedback.
- Sikre organisatorisk adoption af AI-værktøjer.

Opgave:

Definér KPI'er og opfølgningstiltag, der sikrer en kontinuerlig forbedring af AI-anvendelsen i marketing.



AI ER EN STRATEGISK
RESSOURCE, DER KAN
TRANSFORMERE
MARKETINGLANDSKABET

LIDT OM MIG - CHARLOTTE BØGGILD

Jeg tror på, at vækst ikke sker tilfældigt – den skabes med vilje.

Mit mål er enkelt: At hjælpe B2B-virksomheder med at accelerere salget gennem klare strategier, stærk pipeline-generering og en skarp *go-to-market*-eksekvering.

Min erfaring spænder fra salgsstrategi til eksekvering, hvor jeg har hjulpet virksomheder med at opbygge stærke pipeline-strukturer, skærpe segmentering og sikre, at marketing og salg arbejder tættere sammen for at skabe reelle forretningsresultater.

Sådan skaber jeg vækst:

- ✓ *Fra strategi til handling:* Jeg identificerer de afgørende *Must Win Battles* og sikrer, at strategien ikke blot forbliver planer, men bliver til konkrete handlinger.
- ✓ *Salg og marketing i sync:* Succes sker, når vi skaber fælles mål, tydelig eksekvering og en fælles forståelse af, hvordan vækst opnås.
- ✓ *Stærk pipeline-generering:* Vi skaber en skalerbar og målrettet salgsproces, hvor de rette kunder identificeres, udvikles og konverteres til langsigtede samarbejder.
- ✓ *Account-Based Sales (ABS):* Ved at arbejde hyperfokuseret med segmenter og vækstplaner sikrer vi, at de rette kunder udvikles i værdiskabende partnerskaber.

Har du brug for sparring, rådgivning og en skarp metode til at skabe vækst?

Kontakt mig for en uforpligtende snak:

Mobil: 51555010

Mail: cb@leads2profit.dk

CHARLOTTE BØGGILD CV



- Leder i store og små virksomheder i **+30 år**.
- Hands on erfaring med **digital transformation** i B2B virksomheder.
- Ekspert inden for den digitale **B2B købsrejse, lead-generering og effektiv konvertering**.
- Har designet den **kommercielle operating model** der skaber et **kollektivt salgsmindset**.
- Har udviklet en metode til, hvordan marketing bliver et **datadrevet profitcenter**.
- Har udviklet og driver the **leads2profit Academy**.
- Er kommerciel business **advisor og sparringspartner**.
- Har bestyrelses- og advisoryboard poster.
- Er i gang med at skrive en bog.

ESTÉE
LAUDER
COMPANIES

Ferrøsan

gsk
GlaxoSmithKline

oticon
life-changing technology

VISIO PHARM

leads2profit

ET UDVALG AF VIRKSOMHEDER, JEG HAR HJULPET

Qmed

@dmeo
Where the answers live

 **FREDERIK VI's HOTEL**
ODENSE

Better BY PANA

K4

AAK

BI+VICA

 **BioSystems**

 **CELL BIOTECH**


Freehand
COFFEE COMPANY

NR
Nordic Retail

probi.

LED LBOND

 **key2COMPLIANCE®**


nagarro ES

 **SCHMERSAL**
THE DNA OF SAFETY

PROTECTS

Tetra Pak®
WHAT'S GOOD

DIKKER
SERVICES

 **GRÅKJÆR**

 **DanskeKonferencecentre.dk**

dktv
stærkere sammen

TAK!

-Jeg håber, denne guide har givet dig inspiration og konkrete værktøjer, der kan styrke din forretning.

Har du spørgsmål, eller vil du gerne have sparring, er du altid velkommen til at kontakte mig.

De bedste hilsner,
Charlotte Bøggild
Leads2Profit



TELEFON +45 51 55 50 10
cb@leads2profit.dk
[LINKEDIN](#) | [WEBSITE](#)