



PRAKTISK AI FÖR FÖRETAGARE & SMÅ TEAM

Nå kunder med AI

– utan ett marknadsföringsteam

Vem är jag – och vad har jag att berätta?

Jag ger inte bara råd om marknadsföring eller säljer tjänster. Jag driver ett eget varumärke och testar idéerna där först.

Vilja Media

WEBBYRÅ SEDAN 2019

En liten byrå med fokus på webbplatser, varumärken, SEO och digital marknadsföring främst för småföretag. Ett litet team (mest jag) som till många delar gör samma jobb som större byråer.

Luna Flow

VÅRT EGET DTC-VARUMÄRKE

Ett nordiskt wellnessvarumärke för kvinnor som jag och min fru Rebecca driver – för att hjälpa kvinnor leva i harmoni med sina hormoner, sin kropp och sin naturliga rytm. Två personer, fyra barn, försäljning i Norden och EU.

Poängen: om ett team på två personer kan nå tusentals kunder är hävstången inte budgeten. Det är hur vi använder verktygen.

AI är en hävstång – inte magi

AI ersätter inte ditt omdöme. Den förstärker det.

Skräp in, skräp ut

AI formar bara det du matar in. Därför spelar kundkännedom ännu större roll nu, inte mindre. Du står för kontexten, AI för kraften att processera och bearbeta snabbt.

t.ex. 20st riktiga kundrecensioner in → kundens eget språk ut.

Du är redaktören

AI kan skriva utkast på sekunder; men du avgör vad som stämmer och vad som passar. Färdigheten som behövs är inte att prompta, det är omdöme. Det har du redan.

t.ex. stryk raden som låter som AI, behåll den som låter som kunden.

Oavsett om du inte har kommit igång än eller har drivit företag i många år, så finns här möjligheter för dig.

Har du ingen produkt än? Läs marknaden först.

Mata AI med recensioner av befintliga alternativ. Det är marknadsundersökning på en eftermiddag – gratis, innan du lagt ut en enda euro.

DET KUNDERNA ÄLSKAR

→ Din inträdesbiljett

Det här är vad du måste matcha för att bli tagen på allvar. Snabb leverans, lätt att säga upp, smakar gott, känns premium – allt det positiva som återkommer i kundernas recensioner.

DET DE KLAGAR PÅ

→ Din öppning

Luckan på marknaden och din möjlighet att skapa något bättre. Konkurrenternas sämsta recensioner säger exakt vad du ska göra bättre.

TESTA DEN HÄR PROMPTEN

"Här är recensioner av flera produkter som liknar den jag vill göra. Vad berömmar kunderna genomgående och vad klagar de på eller önskar var bättre? Lista båda sidorna var för sig."

Metoden – tre enkla steg

Inga komplicerade verktyg eller avancerade prompter. Alla exempel i dag följer samma tre steg.

1 • KUNDERNAS EGNA ORD

Samla riktiga recensioner – dina egna om du har eller en konkurrents. Det här är ditt råmaterial. (Ju fler, desto bättre)



2 • MÖNSTRET

Fråga AI vilka ord och känslor som återkommer. Du är ute efter att hitta verkliga mönster, inte hitta på.



3 • DIN TEXT

Använd mönstren som hittats för att skapa innehåll, på kundernas eget språk.

Hela min presentation handlar om det här – om och om igen.

När du har kunder blir deras ord din säljtext

En riktig recension från vårt eget varumärke – spårad hela vägen från recension till en publicerad annons. Tre enkla steg.

1 • KUNDENS ORD

*"Kacaon känns väldigt lyxig och len i smaken. Älskar min egna kakaostund. Sedan jag drack min första kopp **har jag inte skippat den en enda dag.**"*

– Mimmi, verifierad recension



2 • MÖNSTRET

AI läser två känslor: **en daglig ritual**
hon älskar – "min egna kakaostund" –
och **något hon inte vill hoppa över** –
"har inte skippat den en enda dag".



3 • DIN TEXT

Publicerad – landningssida & annons:

"Kacaon du inte kan få nog av"

Inget påhittat. "Inte kan få nog av" är helt enkelt en omskrivning av "har inte skippat den en enda dag". Varje rad går att spåra till en riktig kund.

Ingen engångsgrej – metoden upprepas

Samma tre steg, en annan recension – och ett mönster de flesta varumärken missar.

KUNDENS ORD

*"När jag tar mig en egen stund för att dricka en kopp collagen cacao så känner jag, utöver att det smakar ljuvligt, att jag även **blir grundad** och kan känna min **inre trygghet** som håller mig."*

MÖNSTRET

Igenkänning, inte förvandling – kunderna beskriver att de hittar tillbaka till sig själva, inte att de förvandlas till någon ny.

DIN TEXT

*"Många beskriver det som att känna sig grundad. Som att hitta sitt **inre lugn** igen, mitt i en stressig dag."*

Det är just den här typen av mönster som ligger oanvända i recensioner du redan har.

En enkel prompt att testa

Inga magiska ord. Du frågar på vanligt språk, som du skulle fråga en kollega.

PROMPT

"Här är kundrecensioner för en produkt som liknar min. Vilka exakta ord och känslor återkommer? Skriv sedan tre annonsrubriker som använder kundernas eget språk."

Gratisversionen av ChatGPT räcker. Klistra in riktiga recensioner, fråga med egna ord och du får en text som baseras på riktiga kunder – inte gissningar.

Varför AI behöver regler, inte bara recensioner

Samma kundinsikt. Två väldigt olika resultat, där bara det ena är säkert att publicera rakt av.

UNDERLAGET Kunderna nämner eftermiddagsdippen och sockersuget – och att drycken hjälper.

⚠ DIREKT FRÅN AI

"Slut på blodsockerdippen klockan tre."

Ett hälsolöfte du inte får ge. AI kan inte reglerna (om du inte frågat), det kan du.

✅ EFTER DITT OMDÖME

"Ett godare sätt att möta ditt sötsug."

Samma behov, inget löfte du inte kan hålla. Fortfarande anpassat efter kundens språk, men innanför ramarna.

Recensionerna ger dig råmaterialet. AI ger förslag på vad du kan göra med det. Ditt omdöme avgör vad som är säkert och sant.

Tre regler så att du inte behöver vara rädd för AI

1

Prata med den som med en kollega

Inga svåra prompter. Vanlig svenska eller engelska räcker bra. Blir svaret fel, säg det och fråga igen.

t.ex. "gör texten varmare och 20 % kortare."

2

Första versionen är ett utkast

Betrakta det som ett förslag, inte ett slutresultat. Du är redaktören. Behåll det som stämmer, stryk det som inte gör det och be AI att korrigera det som behövs.

t.ex. "bra början, gör nu andra raden slagkraftigare."

3

Undvik känsliga uppgifter

Undvik att dela namn, e-postadresser eller privata detaljer. En enkel, ansvarsfull gräns som bevarar förtroendet.

t.ex. byt ut riktiga namn mot "en kund" först.

Börja på lunchpausen i morgon

01

Samla 10–15 recensioner

Dina egna eller en konkurrents. Kopiera råtexten – ju stökigare och mänskligare, desto bättre.

02

Be om mönstren

Klistra in dem i gratisversionen av ChatGPT och fråga vilka ord och känslor som återkommer.

03

Skapa en säljtext

Låt AI skriva tre rubriker på kundernas eget språk. Välj en. Redigera den. Publicera.



Tack för att ni lyssnade – några frågor?