WEBINAR · 18. JUNI

Du vet hva Google sier om deg.
Vet du hva AI sier?

Caroline Bræin Klette, COO · Erlend Førsund, CMO · Thomas Dehli Cleve, CEO

45 minutter. Q&A til slutt. Still spørsmål underveis i chatten.

VI SPURTE AI: HVEM BØR JEG VELGE?

vi er et b2b selskap basert i norge, med kunder i Norden, og skal velge CRM. Hva anbefaler du?

Konverter chat til PDF

Jobbet i 13s ›

Min anbefaling: **start med HubSpot og Pipedrive på shortlisten**, og vurder **SuperOffice** som et nordisk/europeisk alternativ. Velg **Dynamics 365** bare hvis dere allerede er tungt inne i Microsoft/Business Central eller har mer komplekse salgs-, rapporterings- og integrasjonsbehov.

For et norsk B2B-selskap med kunder i Norden ville jeg tenkt slik:

Behov	Beste valg	Hvorfor
Dere vil ha CRM + markedsføring + nyhetsbrev + skjema + automatisering	**HubSpot**	Sterkt «alt-i-ett»-system for B2B, særlig hvis nettside, leads, e-post, skjema og salg skal henge sammen. Har bred app-integrasjon og passer godt for selskaper som jobber med inbound, innhold og relasjonsbygging. TechRadar +1
Dere vil ha enkelt, salgsdrevet CRM som folk faktisk bruker	**Pipedrive**	Veldig brukervennlig, visuelt pipeline-basert og godt egnet for små og mellomstore salgsteam. Mindre sterkt på native marketing automation enn HubSpot. TechRadar +1
Dere vil ha nordisk/europeisk leverandør, B2B-fokus og lokal forankring	**SuperOffice**	Norsk opprinnelse, tydelig B2B-/salgsorganisasjonsfokus og europeisk/GDPR-profil. Aktuelt hvis dere ønsker et mer klassisk CRM med lokal support og mindre «global SaaS»-følelse. superoffice.com +1
Dere er Microsoft-tunge og vil koble CRM mot økonomi/ERP/Power BI/Outlook	**Microsoft Dynamics 365 Sales**	Kraftig og skalerbart, men ofte mer komplekst og dyrere å implementere. Norske listepriser starter på ca. kr 660,70 per bruker/måned for Sales Professional, eks. mva. Microsoft +1
Dere har bransjespesifikke prosesser og vil ha europeisk CRM med mye tilpasning	**Lime CRM**	Svensk/europeisk løsning, laget for Europa, med planer fra ca. 55 EUR per bruker/måned og oppover. Relevant hvis dere trenger mer tilpassede kundereiser eller bransjeflyt. Lime Technologies +1

Valget skjer før første kontakt

FØR

Googler. Sammenligner selv. Klikker seg gjennom. Tar kontakt med flere.

NÅ

Spør AI. Får en kortliste. Stoler på den. Tar kontakt med de få.

54 %

AI er nå den viktigste kilden når B2B-kjøpere lager listen over leverandører de vurderer.

69 %

valgte en annen leverandør enn planlagt, på grunn av et AI-svar.

Kilde: G2, 2026.

POLL

Tror du AI nevner deg, eller konkurrenten din?

MEG

eller

KONKURRENTEN

Google rangerer nettsider. AI anbefaler selskaper.

GOOGLE



Ti lenker du velger mellom.

AI

- Nordavind Consulting
- Meridian Advisory
- Fjordlys Partners

Tre til fem navn, ferdig vurdert.

AI har ingen side to.

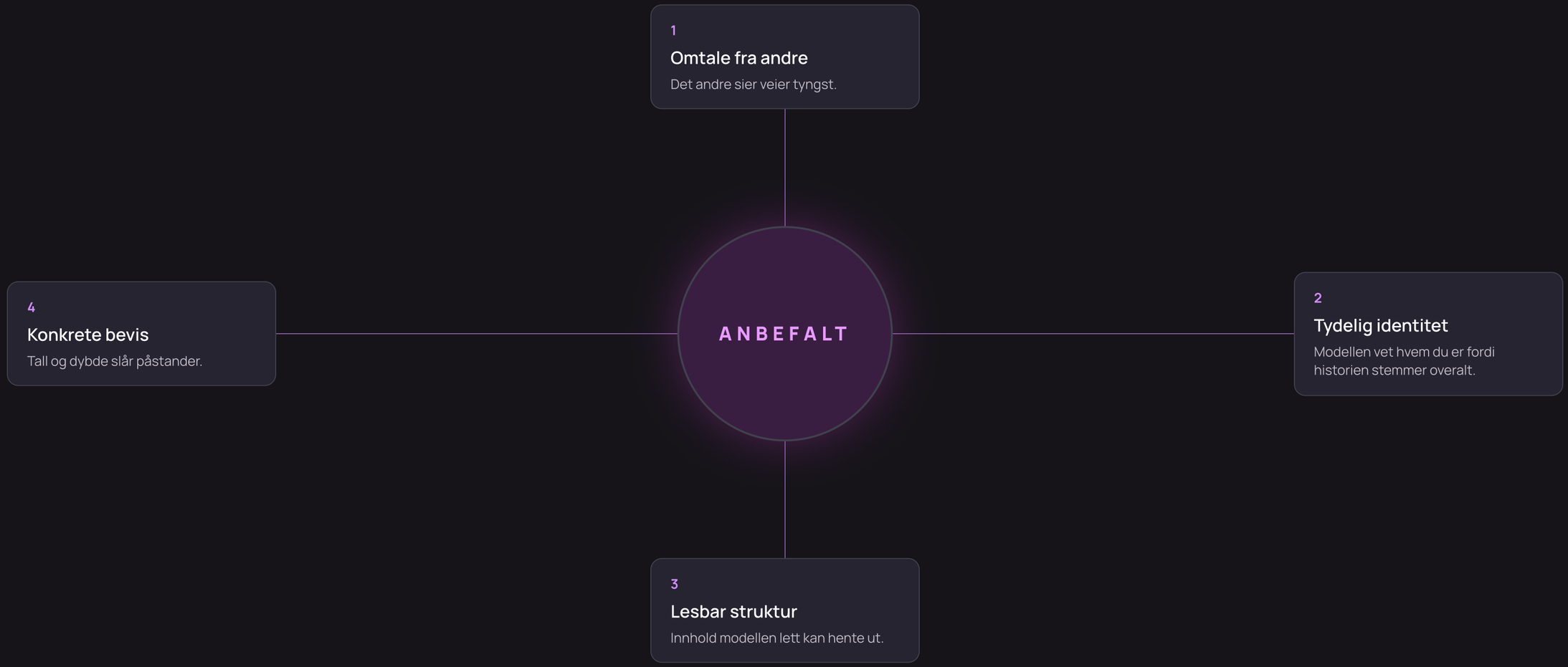
BEVIS

Modellen siterte dem hundrevis av ganger.
Og anbefalte konkurrenten i samme svar.

Siteringer viste rekkevidde, ikke posisjon.

Semrush, om sine egne data

Fire ting avgjør om du blir anbefalt



Usynlig eller lesbar for AI

Slik beskriver bedriften seg selv på nettsiden.

USYNLIG FOR AI

«Smarte løsninger for fremtidens virksomheter»

Ingen kategori. Ingen tjeneste. Ingen verdi.

LESBAR FOR AI

«Vi hjelper nordiske produksjonsbedrifter med å kutte nedetid gjennom programvare som overvåker maskinene i sanntid og varsler før de bryter sammen. Brukt av over 40 fabrikker.»

Målgruppe. Resultat. Metode. Bevis.

Små grep til bedre AI-synlighet

1. Få andre til å omtale deg. G2, Trustpilot, fagpresse.
2. Gjør identiteten tydelig og lik overalt. Hvem, hva, for hvem.
3. Gjør siden maskinlesbar. Ren tekst, tydelig struktur, schema.
4. Vis fram bevis. Tall, kunder, research og innsikt.

Du kan ikke styre det du ikke måler

SALG

Hvor ofte blir vi anbefalt når kunden spør hvem de bør velge

Hvor ofte blir vi anbefalt i sammenligning mot en konkret konkurrent

Andel kunder og leads som kommer fra AI-søk

MERKEVARE

Blir vi sitert som kilde på de viktige temaene i bransjen

Tonen i hvordan vi omtales (sentiment)

PÅ TVERS

Share of Voice gjennom kjøpsreisen, mot konkurrentene

Synlighet på tvers av AI-modellene (ChatGPT, Claude, Gemini)

Å bli sitert ofte er ikke å bli valgt. Mål før strategi, ikke etter.

Spørsmål?

Still i chatten. Vi tar dem live.