

Anita Dalsgaard

Strategisk Digital Rådgiver



Sådan har jeg gjort AI til
min personlige assistent
og sidemakker i marketing

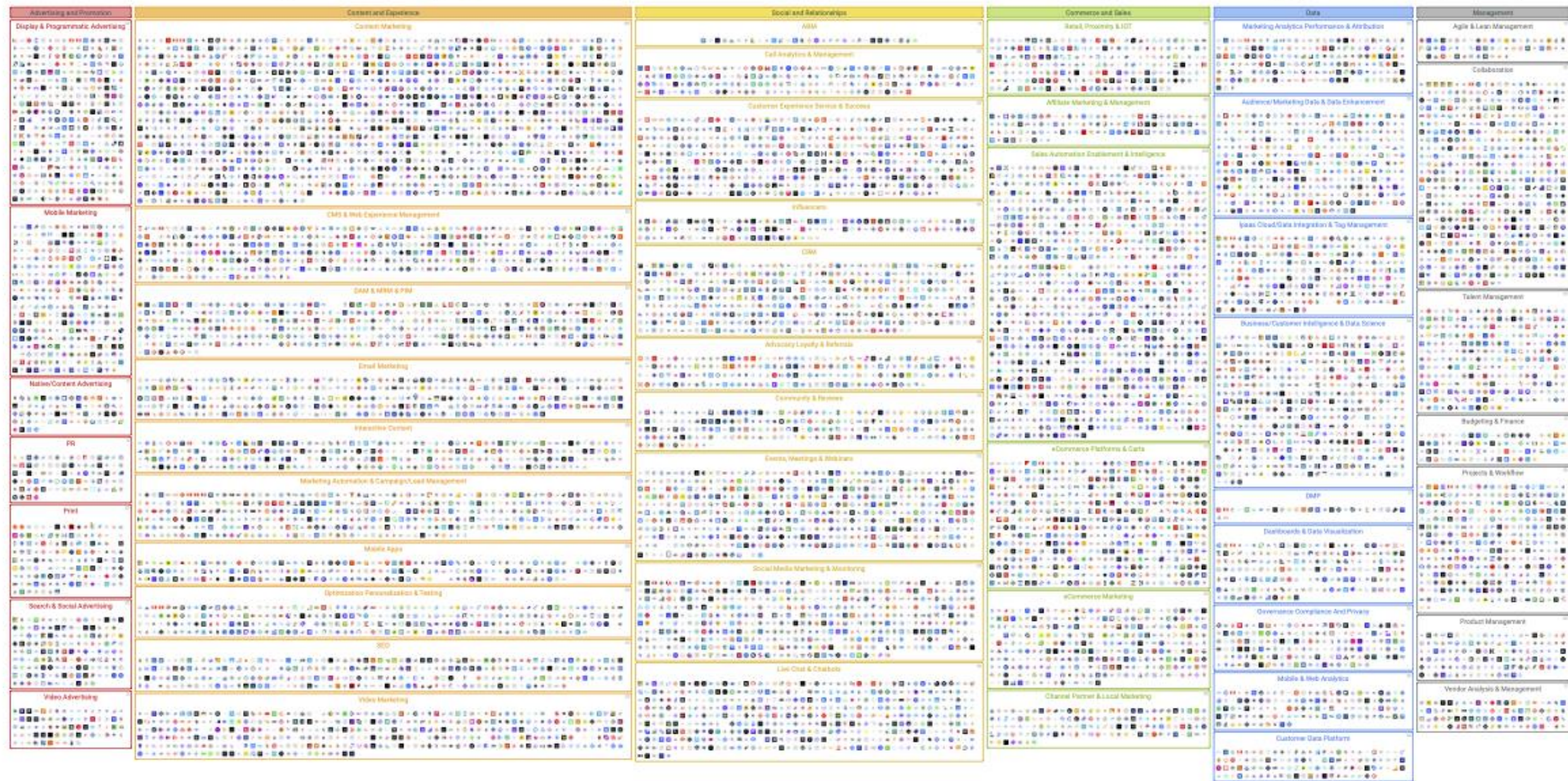
Anita Dalsgaard



Min 



gør det
ENKELT
MED ANITA DALSGAARD









AI generated





Min personlige assistent og sidemakker i marketing



gør det
ENKELT
MED ANITA DALSGAARD

Glem prompting

Tal til robotten som en medarbejder

Kortere tid på at forberede og lave research



Hvad er en antet
hvem er medler



Silkeborg-Voel KFUM er en dansk håndboldklub baseret i Silkeborg og den nærliggende by Voel. Klubben spiller en vigtig rolle i lokalsamfundet og har en stolt tradition for at udvikle talentfulde spillere.

Kort historie

Silkeborg-Voel KFUM blev grundlagt gennem en fusion af håndboldafdelingerne fra Silkeborg KFUM og Voel KFUM. Dette samarbejde har muliggjort en stærkere organisatorisk struktur og en bedre ressourceudnyttelse, hvilket har styrket både dame- og herreholdenes præstationer i de danske håndboldligaer.

Resultater

Silkeborg-Voel har haft varierende succes på håndboldbanen. Klubbens damehold har tidligere været en del af HTH Go Ligaen, den øverste division i dansk damehåndbold. Her har de konkurreret mod nogle af landets bedste hold. Holdet har oplevet både op- og nedture, men har formået at etablere sig som en respektabel konkurrent på den nationale scene. Herreholdet har ligeledes haft en vigtig rolle i de lavere divisioner og har som mål at opnå fremgang og højere placeringer.

Potentiale som hold i fremtiden

Silkeborg-Voel har stort potentiale for fremtiden, både på og uden for håndboldbanen. Klubben har et stærkt lokalt engagement og støtter aktivt udviklingen af unge spillere gennem deres ungdomsakademi. Med en fortsat fokus på talentudvikling og trænerkompetencer kan klubben styrke sit fundament og måske opnå bedre resultater i de nationale ligaer.

Klubbens evne til at kombinere sportslig succes med socialt engagement i lokalsamfundet gør den til en attraktiv platform for sponsorer og partnere, som værdsætter både sportslig excellence og community engagement.



Mindre tid på at forfine og korrekturlæse

Kan du give mig feedback på denne beskrivelse af et foredrag, som jeg skal holde på en konference om abonnementsforretning, hvor deltagerne ejer eller arbejder i en lille eller mellemstor virksomhed med en abonnementsbaseret forretningsmodel. Du må gerne komme med forslag til forbedringer på teksten.

Gør det ENKELT og maksimer din frihed

Du har skabt en abonnementsforretning for at drive en virksomhed, der giver dig en fleksibel hverdag med mere frihed. Men oplever du også, at du alligevel bruger mange timer, og at du har uendelige to-do-lister, som du ikke helt ved, hvad du egentlig har lavet?

Med 10 års erfaring som selvstændig og rådgiver i digital strategi og markedsføring har Anita Dalsgaard udviklet alle former for metoder til personlig effektiv tidsstyring. Hun var fra begyndelsen bevidst om, at hun ville arbejde 30-35 timer ugentligt.

På dette foredrag får du nøglen til personlig digital tidsstyring, hvor alt er indstillet til at afbaleancere koncentration og ødelægge dit flow. Hun viser dig, hvordan du kan arbejde på de rette opgaver på det rette tidspunkt, skrotte din ineffektive to-do-liste. Du får også en ide om, hvordan du sikrer tid til udvikling og at nå dine personlige og professionelle mål i en hverdag, der er fyldt med administrative opgaver.

Anitas foredrag er håndgribeligt og hands-on. Hun viser dig, hvordan hun holder overblik over sine opgaver, og hun har automatiseret så meget som muligt. Du får brug for AI til at understøtte hendes effektive og professionelle og personlige.

Om Anita Dalsgaard

Anita taler af erfaring ud fra både at have været selvstændig uden en bagkant og nu som små virksomhedsejer. Det er essentielt at være ultra effektiv i de første 60 minutter af hver dag.

Det er afprøvet over tid, der har gjort, at hun har fået krystalklart for Anita, hvordan hun sikrer succes på den tid, hun har til rådighed. Det stod sin plan om, at den ene dag til den anden måtte gå fra 40 timer ugentligt i et halvt år, hvor hun fortsat lykkedes at omsætte for det samme som året tidligere.

Anita rådgiver små og mellemstore virksomheder i digital strategi og markedsføring. Sammen med ledelsen og marketing lækker hun en digital strategi, der sikrer, at markedsføringen understøtter salget og forretningsstrategien. Hun er også med i ryggen, når der skal eksekveres, og hun underviser i alle marketingdiscipliner. Hun har skabt abonnementsplatformen Gør Det Enkelt som tillæg til sin rådgivningsvirksomhed, og hun har skrevet bogen 'Markedsføring er kærlighed', som er udgivet gennem hendes eget forlag.



Generelt er din beskrivelse af foredraget godt struktureret og informativt. Jeg vil dog gerne foreslå nogle små ændringer og tilføjelser for at forbedre klarheden og tiltrække deltagerne:

1. **Titel:** "Maksimer Din Frihed: Effektiv Tidsstyring i En Abonnementsforretning"
2. **Indledning:** "Har du skabt en abonnementsforretning for at opnå mere frihed, men finder dig selv fanget i lange arbejdstimer og endeløse to-do-lister? Anita Dalsgaard, med over 10 års erfaring som selvstændig og rådgiver i digital strategi og markedsføring, deler sine hemmeligheder til effektiv tidsstyring i en digital tidsalder."
3. **Hovedtekst:** "Foredraget giver dig nøglen til personlig effektivitet ved at identificere og prioritere de rigtige opgaver på det rigtige tidspunkt. Anita viser dig, hvordan du kan skrotte din ineffektive to-do-liste og sikre tid til både udvikling og personlige mål. Du vil lære håndgribelige teknikker til at bevare overblikket, automatisere processer og bruge AI til at optimere din arbejdsdag både professionelt og personligt."
4. **Om Anita Dalsgaard:** "Anita Dalsgaard har ikke kun erfaring som selvstændig, men balancerer også rollen som småbørnsforælder og virksomhedsejer. Hendes metoder er udviklet og afprøvet over tid, herunder perioder med markante ændringer i arbejdstid og ansvarsområder. Som rådgiver inden for digital strategi og markedsføring hjælper hun små og mellemstore virksomheder med at opnå succes gennem en holistisk tilgang til markedsføring og drift. Hendes engagement i at dele viden strækker sig også til udgivelsen af bogen 'Markedsføring er Kærlighed' og oprettelsen af abonnementsplatformen 'Gør Det Enkelt'."

Disse ændringer kan hjælpe med at fremhæve de centrale punkter i foredraget og gøre det endnu mere attraktivt for potentielle deltagere.

Venlige afslag og hurtig kundeservice af min PA



Hej [Navn på person],

Tusind tak for din email og det er en glæde at møde dig virtuelt. 😊

Jeg sætter stor pris på, at du tænker på mig til dette spændende projekt, og det lyder som en fantastisk mulighed. Desværre må jeg meddele, at jeg allerede er fuldt booket med et stort projekt det næste år, og derfor ikke har mulighed for at påtage mig yderligere opgaver i den kommende periode.

Jeg er virkelig imponeret over jeres arbejde med [redacted] alternativer og jeres tilgang til at ændre fortællingen omkring kødalternativer. Jeg håber, at I finder den rette partner til at understøtte [redacted] og jeres brandkommunikation.

Endnu engang tak for at have tænkt på mig, og jeg ønsker jer alt det bedste med jeres projekt. Lad os endelig holde kontakten, da jeg gerne vil høre mere om, hvordan det går med [redacted] Foods fremadrettet.

Hav en fantastisk dag!

Venlig hilsen,

Anita

Mere effektivt i mål med en omfattende opgave

Jeg afholder e
Beskrivelsen a

PR-kurs
- Bliv sj
Brug PR
Vil du g
medier
en lille i

Anita D.
Hyldegai
en work
dagblad

Opbyg i
Fra at ic
kontakt
udstyre
Igenner
egget pri
udnytte

Fokus p

Man kan
produkt
Dermed
med ek
- også i
målgrup
eller vic

Tilmeld

Indhold
Pressec
værdifu
Identific
din virk
medierr
Pitching
journali
Interview
Mediek
for stør
Netvær
netvær
Genbru
hvordan
kanaler
Fokus
Lokale
TV og R
interview
Aviser
dybden

Sociale medier: Bliv inspireret af
på virksomhedens egne sociale m
Dine undervisere:
Nanna Hyldegård: Uddannet jour
års erfaring fra mediebranchen. N
virksomheder med at få omtale i t
medier. Nanna har selv skaffet m
tre bøger Lev for det halve, Rig p
Staycation i Danmark for børn.
Anita Dalsgaard: Med over 10 års
rådgiver, har Anita hjulpet mere e
og implementere effektive market
Tilmeld dig nu
Forfatter af bøgerne Lev for det h
i Danmark



Naturligvis! Her er et forslag til en dagsorden for PR-kurset, præsenteret i en tabel med tidsintervaller for hvert emne:

Tid	Emne	Beskrivelse
10:00 - 10:30	Velkomst og Introduktion	En kort velkomst og introduktion af dagen og instruktørerne.
10:30 - 11:00	Grundlaget for PR	Gennemgang af PR's grundprincipper, herunder forskellen på PR og traditionel reklame.
11:00 - 11:30	Identificere din historie	Lær at finde og formulere din virksomheds unikke historie, som vil fange medierne.
11:30 - 12:00	Opbygning af et pressenetværk	Tips og strategier til at opbygge og vedligeholde et netværk af mediekontakter.
12:00 - 12:45	Frokostpause	Økologisk og lækker frokost fra Madselskabet i Silkeborg.
12:45 - 13:15	Pitching til pressen	Hvordan man skriver en effektiv pitch, der fanger journalisters opmærksomhed.
13:15 - 13:45	Håndtering af medieinterviews	Tips og øvelser til at forberede sig på interviews og håndtere kritiske spørgsmål fra journalister.
13:45 - 14:15	Brug af medieomtale på sociale medier	Hvordan man effektivt genbruger medieomtale på virksomhedens sociale medieplatforme.
14:15 - 14:30	Afrunding og spørgetid	Opsummering af dagen og mulighed for spørgsmål fra deltagerne.

Hjælp til hadeopgaver

Hej Chat
jeg synes
kvikguide



Denne kvikguide fra Forbrugerombudsmanden omhandler nøgleaspekter ved miljømarkedsføring, som virksomheder bør være opmærksomme på for at sikre, at deres markedsføringspraksis er i overensstemmelse med gældende lovgivning. Her er en kortfattet oversigt over hovedpunkterne i guiden:

Formål og Overholdelse

- **Formål:** Vejledningen er designet til virksomheder, der ønsker at markedsføre deres produkter som værende mindre belastende for miljøet eller klimaet. Det understreges, at markedsføringen skal overholde markedsføringsloven og eventuel særlovgivning.
- **Vildledende Markedsføring:** Markedsføringen må ikke være vildledende, og virksomheden skal kunne dokumentere de miljømæssige påstande.

Udsagn i Markedsføringen

- **Generelle Udsagn:** Brug af generelle udsagn som "grøn", "klimavenlig" osv. kræver robust dokumentation, ofte baseret på en livscyklusanalyse.
- **Konkrete Udsagn:** Konkrete udsagn om specifikke miljøfordele ved et produkt er nemmere at dokumentere og kommunikere.
- **Mærkningsordninger:** Produkter med officielle miljømærker (f.eks. "Svanemærket") kan normalt betragtes som mindre miljøbelastende uden en livscyklusanalyse.
- **"Økologisk" Udsagn:** Specifikke krav gælder for brugen af betegnelsen "økologisk" på kosmetik og tekstiler.

Specifikke Områder

- **Reduceret Udledning:** Udsagn om reduceret udledning af drivhusgasser kræver en klar og verificerbar plan for reduktion samt ærlig kommunikation om klimakompensationsordninger.
- **Bæredygtighed:** Påstande om bæredygtighed kræver en livscyklusanalyse, der viser, at produktet eller virksomheden ikke skader fremtidige generationers behov.

Generelt og Branding

- **Helhedsindtryk:** Både tekst og visuelle elementer i markedsføringen bidrager til helhedsindtrykket og skal ikke vildlede forbrugeren.



Tættere på en
god stemning



Eller noget,
der ikke kan
lade sig gøre i
virkeligheden



Sparringspartner uden personlige holdninger eller andet fnidder



Det ser ud til, at du har udarbejdet en omfattende plan for at forlænge samarbejdet med dine kunder gennem månedlige strategimøder. Her er nogle feedbackpunkter:

1. **Klare og tydelige muligheder:** Du tilbyder en række forskellige muligheder, hvilket er godt, da det giver dine kunder fleksibilitet til at vælge det niveau af engagement, der passer bedst til deres behov og budget.
2. **Differentiering af tilbud:** Du har differentieret dine tilbud baseret på tidsforbrug og ressourcer, hvilket er fornuftigt. Dette gør det muligt for kunderne at vælge den pakke, der bedst opfylder deres behov og budget, hvilket øger sandsynligheden for, at de fortsætter samarbejdet.
3. **Klar kommunikation om fordele:** Du har klart kommunikeret fordelene ved hver pakke, herunder tidsforbrug, forberedelse, tilgængelighed mellem møder, og adgang til ekstra ressourcer som vidensvideoer. Dette hjælper med at skabe klarhed om, hvad kunderne kan forvente.
4. **Værdiforståelse:** Du viser en god forståelse for dine kunders virksomheder og behov ved at tilbyde skræddersyede løsninger baseret på tidligere samarbejde. Dette skaber tillid og viser, at du er dedikeret til at hjælpe dem med at opnå deres mål.
5. **Prisfastsættelse:** Prisfastsættelsen virker rimelig og afbalanceret i forhold til det niveau af service, der tilbydes i hver pakke. Det er også godt, at du har inkluderet priser eksklusive moms, hvilket giver gennemsigtighed for kunderne.

Samlet set ser det ud til, at du har udarbejdet en stærk plan for at forlænge samarbejdet med dine kunder gennem månedlige strategimøder. Ved at tilbyde forskellige muligheder og klart kommunikere fordele og priser, har du skabt en struktur, der er fleksibel og tilpasset dine kunders behov.

Lovgivnings- bot gør, at alle ikke skal forbi direktøren efter svar

Okay godt. Men hvis vi laver et opslag, og en følger derefter skriver en privat besked til os og spørger hvilket middel hun kan bruge til at behandle det, vi skriver i opslaget om. Må vi det?



Ja, I må godt svare på en sådan privat besked, men det er vigtigt, at I følger reglerne for **individuel rådgivning** og undgår at gøre det til en reklame.

Ifølge reglerne er **individuel korrespondance** med en privatperson, der søger konkret rådgivning om et lægemiddel, tilladt, så længe kommunikationen sker i et ikke-reklamemæssigt formål. I kan derfor besvare spørgsmål som: "Hvilket homøopatisk middel kan jeg bruge til dette?" under følgende betingelser:

1. **Svar skal være objektive og faglige:** I kan besvare spørgsmål med faktuelle oplysninger om homøopatiske midler, men I skal undgå reklameprægede formuleringer som fx at fremhæve produktet som "det bedste" eller "mest effektive".
2. **Ingen påstande om behandling af specifikke sygdomme:** Selvom I må svare på spørgsmål om, hvilket middel der kan bruges, skal I undgå at hævde, at midlet **behandler** eller **kurerer** sygdomme, medmindre midlets indikationer er godkendt til netop den sygdom.
3. **Ingen proaktiv markedsføring:** Besvarelsen må ikke blive til en form for opsøgende markedsføring, hvor I aktivt opfordrer til køb. I bør begrænse svaret til det konkrete spørgsmål uden at foreslå yderligere produkter eller promovere dem aktivt.

Tekst-bot knytter os tættere til vores målgruppe



Content Creator

By Anita Dalsgaard &

Producerer professionelt indhold til LinkedIn, website og pressemeddelelser i øjenhøjde.

Hvordan kan vi forklare tilgang til...

Skriv en LinkedIn-opdatering, der fremhæver vores...

Hvordan formidler vi fordelene ved løsninger...

Skab en pressemeddelelse, der beskriver...

Robotten kan
ikke blive en
klon af dig



LinkedIn Opslagsproducent

By ANITA DALSGAARD ApS &

Crafts LinkedIn posts in Danish.

Skriv et opslag om
en professionel
milepæl.

Skriv et opslag om
markedsføring på
sociale medier.

Skriv et opslag
om, hvorfor en
marketingstrateg...

Lav en ny variation
af dette opslag,
jeg har skrevet...



gør det
ENKELT
MED ANITA DALSGAARD

CLAAS

CLAAS



gør det
ENKELT
MED ANITA DALSGAARD

captions™

Products ▾

Tools ▾

Resources ▾

Careers

About Us

Get Started

AI correct to perfection

Captions
Videoredigering og
undertekster



AI Trim

gør det
ENKELT
MED ANITA DALSGAARD

One tool for your full workflow

Descript is the only tool you need to write, record, transcribe, edit, collaborate, and share your videos and podcasts.



Video editing

Editing video in Descript is as easy as using docs and slides.

[Learn more →](#)



Podcasting

Multitrack audio editing, as easy as a doc.

[Learn more →](#)



Screen recording

Instantly capture, edit, and share screen/webcam recordings.

[Learn more →](#)



Transcription

Industry-leading accuracy and speed, with powerful correction tools.

[Learn more →](#)



Clip creation

Repurpose content as clips using templates, subtitles, and more.

[Learn more →](#)



Publishing

Host your videos with Descript's powerful embeddable player.

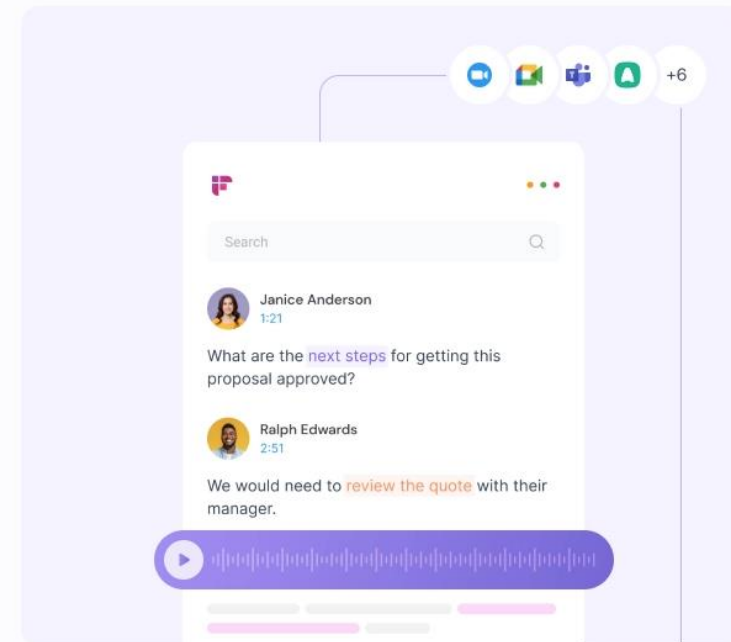
[Learn more →](#)

Descript
Lyd til tekst

Get automatic meeting notes, action items, & transcripts

- ✓ Transcribe & Summarize meetings across Google Meet, Teams, Zoom, & [more](#)
- ✓ Easily invite Fireflies.ai Notetaker to meetings on your calendar.
- ✓ Upload audio files, capture in-person meetings, and transcribe phone calls made using [dialers](#).
- ✓ Fireflies captures video + audio recordings along with the AI-powered notes.

Get started



Fireflies.ai
Mødereferater og noter

Mød Magic Studio

AI funktionalitet fra AI på ét sted. Magic Studio samler de bedste AI-baserede værktøjer til dig og dit team – direkte i Canva.



Canva
Billedredigering
og produktion

Pro

Magic Write

Hjælper dig med at sige tingene på den rigtige måde. Med Magic Write kan du på ingen tid gå fra prompt til første udkast til en tekst i brandets stil.

Prøv Magic Write

Brand Voice

Welcome to Co. — where creativity m strategy. We're a team of creative professionals who specialize in crafting innovative marketing solutions. Whether you're a small start-up or a large bu

Min strategi til mere AI i dagligdagen

1. Tænk på AI, hver gang du opdager en opgave, du ikke er motiveret for.
2. Brug AI, når det kan gøre dig endnu bedre.
3. Få kollegaerne med på AI, så I sammen kan øge relevansen og brugen.
4. Husk, at AI skal tage sig af tidskrævende hadeopgaver, så du kan koncentrere dig om de opgaver, du elsker.





Du skal kommunikere fra hjertet. Det er det eneste, robotten ikke kan. For den har ikke et hjerte.



Anita Dalsgaard

Strategisk Digital Rådgiver



TAK!

Anita Dalsgaard
Strategisk Digital Rådgiver

+45 41 11 02 74
anita@anitadalsgaard.com
gørdetenkelt.dk

LinkedIn: Anita Dalsgaard
Instagram: @anitadalsgaard

gør det
ENKELT
MED ANITA DALSGAARD