



Hvordan går det med min forretning?



Chat med din forretning

Shopify: Sales

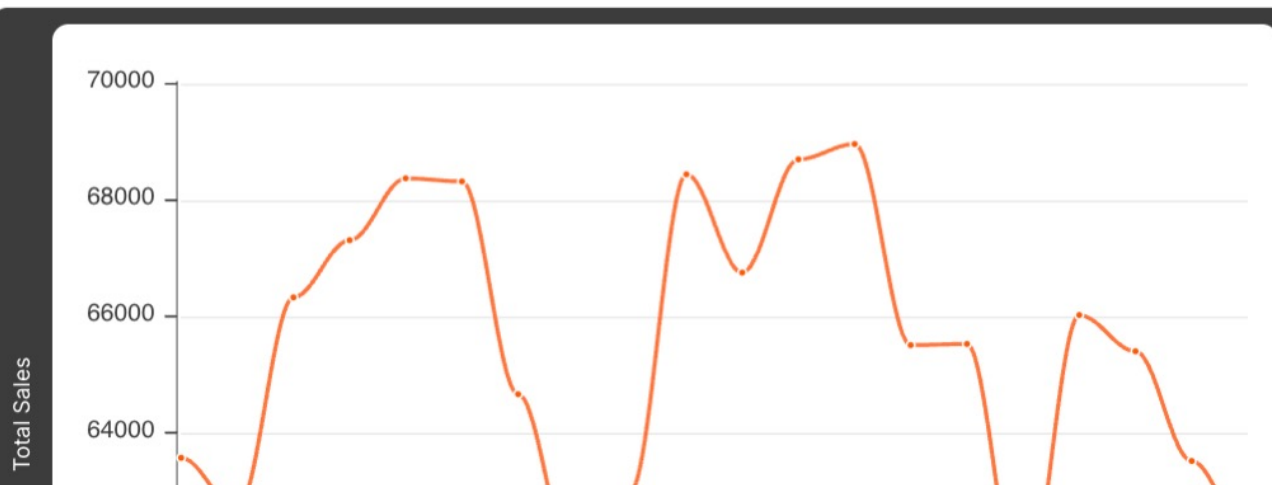
De sidste 20 dages data viser, at dit salg ligger stabilt med daglige totalsalg mellem ca. 61.000-69.000 kr. Antallet af solgte varer ligger typisk mellem 550-610 stk., og du har 530-590 unikke kunder pr. dag.

Der er ingen markante fald, men mindre udsving. Salget er generelt stærkt og stabilt, med gode kunde- og varesalgstal gennem perioden.

View selected data



Type here...



Shopify



Google Analytics 4



Facebook Ads



Instagram Ads



Google Ads



LinkedIn Ads



BigQuery

Tilgå alle dine data – med simple spørgsmål.

YOU
Hvilke annoncer har skabt flest konverteringer i 2025?

Marm

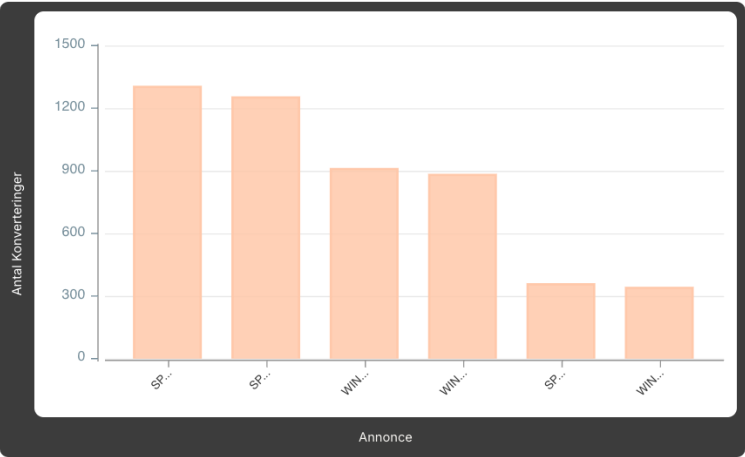
Meta: Ads Meta: Conversions

De annoncer, der har skabt flest konverteringer i 2025, er:

- 1. SPRING-LAUNCH_CR2 (1305 konverteringer)
- 2. SPRING-LAUNCH_CR1 (1254 konverteringer)
- 3. WINTER-SALE_CR2 (911 konverteringer)

SPRING-LAUNCH kampagnen klarer sig bedst samlet set.

View selected data    Type here...



Trying Marmalade the first time



Becomming a data genius



How does my **Google** and **Meta** ads correlate with sales from **Shopify**?



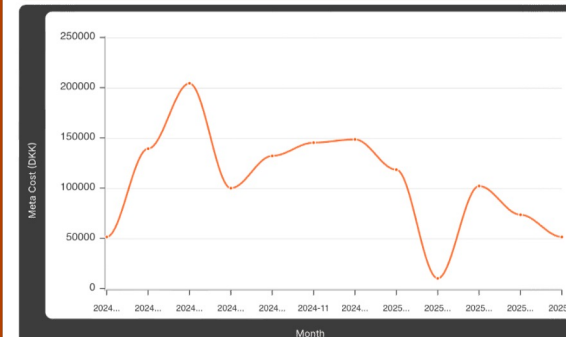
Google Ads: Ads Meta: Ads Shopify: Sales

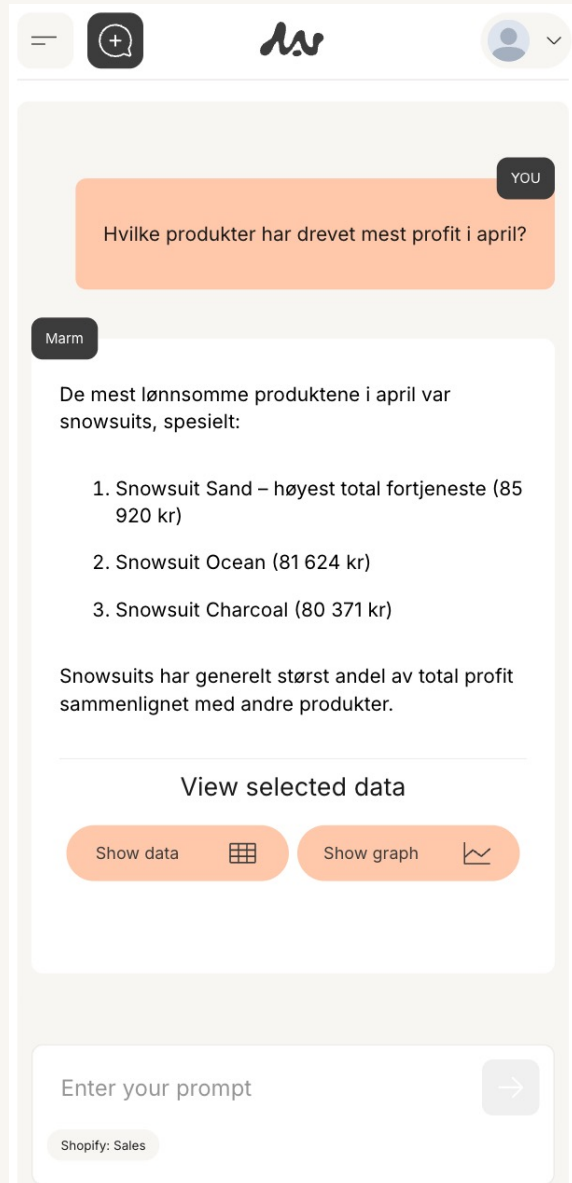
Here's a quick summary of how your Meta and Google Ads results align with your Shopify sales, month by month over the last year:

- When your ad spend and clicks on Meta and Google increase (for example in August 2024 and January 2025), you also see higher total sales and more orders on Shopify those months.
- Periods with lower ad investments and fewer clicks (like May 2025, February 2025, and June 2024) tend to match lower Shopify sales and order volumes.
- Big ad months like December 2024 stand out, with high spending and many clicks on both Meta and Google Ads, matched by your highest sales and order numbers.
- You can spot clear dips and peaks in both ad performance and Shopify sales, suggesting a positive link between your ad efforts and Shopify results, month by month.

Note: The numbers above are based on a summary of your monthly ad spend, clicks, and purchases from Meta and Google Ads, alongside your Shopify sales and orders, all compared for each month over the last 12 months.

View selected data    Type here...





Alle dine data – selv på mobilen



Shopify



Google Analytics 4



Facebook Ads



Instagram Ads



Google Ads



LinkedIn Ads



BigQuery

New chat



Shared  0

Insights  0

Chats 9

Today

New Chat

hvad er vores gennemsnitlige transaktions værdig?

Last 7 days

Hvad var min omsætning dag for dag i september?

Jeg har brug for, at du hjælper mig med at blive k

Giv mig de mest solgte produkter

Giv mig et overblik over september - med mulighede

giv mig det daglige totale salg og transaktioner f

giv mig det daglige totale salg og transaktioner f

Which tables have the most no-shows?

Giv mig de mest solgte produkter

 order_items  pos_transactions  products  reservations  tables_restaurant

View Reasoning 

De mest solgte produkter er:

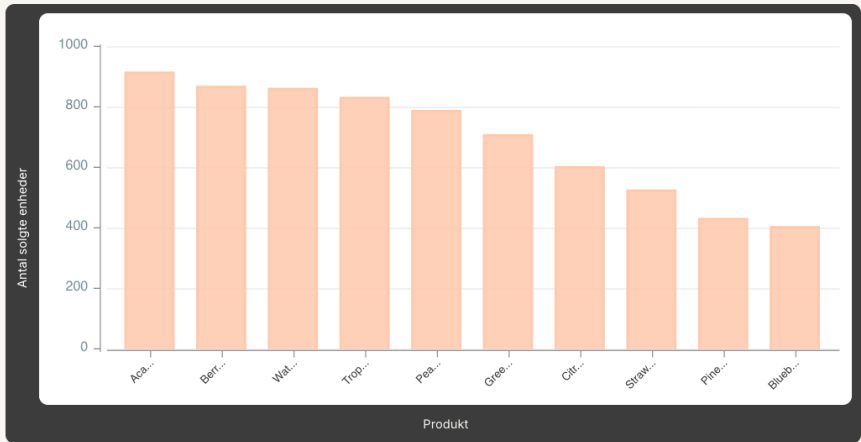
- **Acai Power Bowl** med 915 solgte enheder
- **Berry Antioxidant Bowl** med 868 solgte enheder
- **Watermelon Feta Salad** med 861 solgte enheder

Disse produkter er de clear favoritter blandt kunderne.

Note: Tallene viser de 10 mest solgte produkter baseret på antal solgte enheder, udtrukket fra jeres ordrehistorik.



Download 



Ask about your data



Your data sets (5)

-  order_items 
-  pos_transactions 
-  products 
-  reservations 
-  tables_restaurant 

Add data set



Hvad var min omsætning dag for dag i september?

order_items pos_transactions products reservations tables_restaurant

View Reasoning

Her er et hurtigt overblik over din omsætning dag for dag i september:

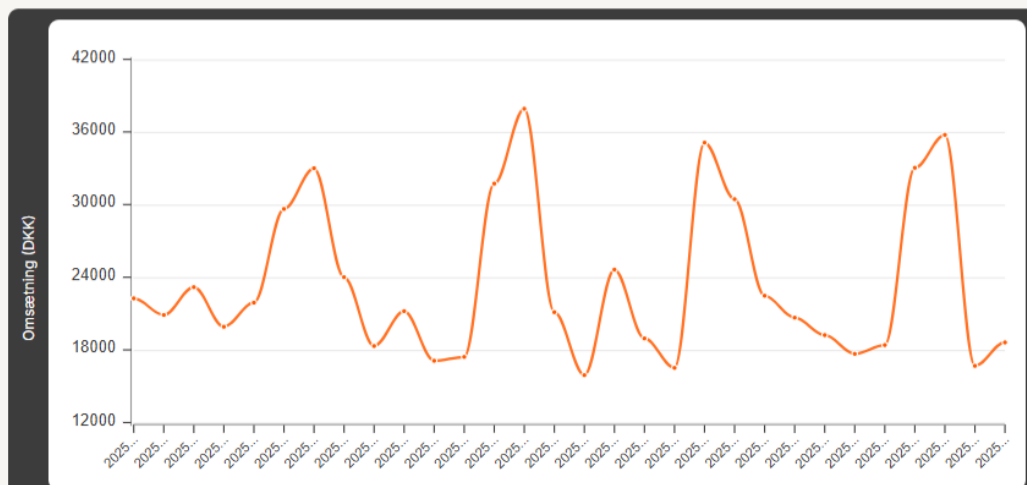
- Din højeste omsætning lå på 37.978 kr. den 14. september.
- Lige efter fulgte den 28. september med 35.813 kr. og den 20. september med 35.173 kr.
- Din laveste omsætning var den 16. september med 15.972 kr.
- Generelt ses der en tendens til højere omsætning i weekenderne.

Du kan altid se de eksakte tal for hver dag i tabellen ovenfor.

Note: Tallene viser den samlede omsætning pr. dag fra alle registrerede transaktioner i september måned 2025.



Download



Få nemt og hurtigt overblik
over din omsætning

giv migh et overblik over omsætning på specifikke borde i september

📊 order_items 📊 pos_transactions 📊 products 📊 reservations 📊 tables_restaurant

View Reasoning ▾

Her er et hurtigt overblik over omsætningen fordelt på de enkelte borde i september:

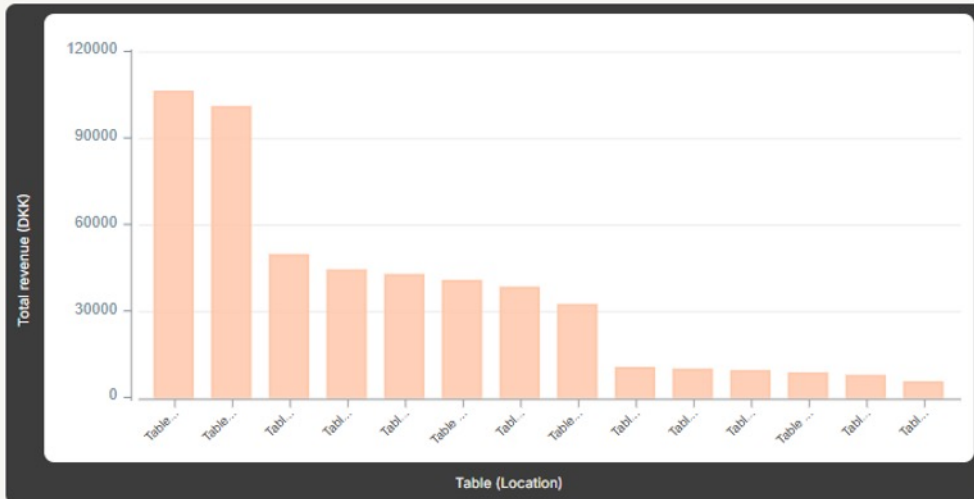
- Bord 13 og 14 (begge Inside) ligger meget klart i top med henholdsvis 106.228 kr. og 100.931 kr. i omsætning.
- Derefter følger Patio-borde som bord 12 (49.585 kr.), bord 10 (44.243 kr.) og bord 7 (40.628 kr.)
- De laveste omsætninger ses for mindre Window-borde, såsom bord 5 (5.432 kr.) og bord 6 (7.684 kr.)

Det viser tydeligt, at de mest populære og omsætningsgivende borde ligger inde i restauranten.

Note: Tallene viser omsætningen pr. bord i september 2025, baseret på alle gennemførte transaktioner i perioden.



Download ⬇



Få indsigter omkring omsætning på dine borde

Få hjælp til at forstå og optimere jeres menu-sammensætning

er der nogen trends i, hvad vores gæster bestiller i september?

📊 order_items 📊 pos_transactions 📊 products 📊 reservations 📊 tables_restaurant

View Reasoning ^

Jeg undersøger om der er nogle trends i hvad gæsterne bestilte i september, ved at analysere ordrelinjer, produktinfo og transaktioner.

Sammenstille daglige produkt- og kategorisalg samt analysere ændringer over måneden

Indsamle dagsopdelt data for produkter og kategorier i september for at skabe grundlag for analyse af trends og mønstre

Aggregating daily units for top products to reveal month-long ordering trends

Summarizing daily units by category to surface category-level ordering trends

Gennemgå og sammenlign udviklingen i salg pr. dag for at finde stigninger, fald og mønstre over måneden

Identificere daglige trends, sammenligne kategoriandele, fremhæve peaks og fald

Opsummere tendenser og identificer hovedmønstre baseret på de udtrukne og analyserede data

1. Kort beskrivelse:

Vi har analyseret dagligt salg fordelt på de mest populære produkter og kategorier i september for at identificere tendenser og mønstre i gæsternes bestillinger.

2. Konklusion:

Gæsterne foretrak tydeligt bowls og salater gennem hele september, med bowls som den mest populære kategori. Salget var stabilt højt for de bedst sælgende produkter – især Acai Power Bowl, Berry Antioxidant Bowl og Watermelon Feta Salad – som dominerede valget blandt gæsterne. Enkelte dage så vi markante udsving, især omkring midten og slutningen af måneden, hvor både bowls og smoothies oplevede ekstra høj efterspørgsel.

3. Centrale observationer:

- Bowls stod for flest solgte enheder i september (ca. 3.400), fulgt af salater (ca. 2.200).
- De absolut mest populære produkter var Acai Power Bowl, Berry Antioxidant Bowl, Watermelon Feta Salad og Tropical Mango Bowl – alle med markant højere salg end resten.
- Salgstallene var generelt stabile gennem måneden, men med synlige peaks for visse bowls og smoothies, især midt og sidst i september.
- Ingen af de øvrige kategorier nærmer sig bowls og salater i popularitet hos gæsterne.

Samlet set viser september klare tendenser mod bowls og salater som foretrukne valg, uden større skift i præferencer i løbet af måneden.



Filter rows...

Download

product id	product name	category	units sold	revenue	avg sold price	transactions co
101	Acai Power Bowl	Bowl	915	89670	98	762
104	Berry Antioxidant Bowl	Bowl	868	85932	99	722
202	Watermelon Feta Salad	Salad	861	90405	105	707
102	Tropical Mango Bowl	Bowl	831	76452	92	693
103	Peanut Crunch Bowl	Bowl	788	74860	95	670
203	Green Goddess Salad	Salad	708	77172	109	598
201	Citrus Quinoa Salad	Salad	602	66220	110	521

Ansæt en dataanalytiker

For 950 kr om måneden



Agents

● Daglig status og klargøring

Edit

Status

● Active

Run at

Monday & Thursday

Notification
Email

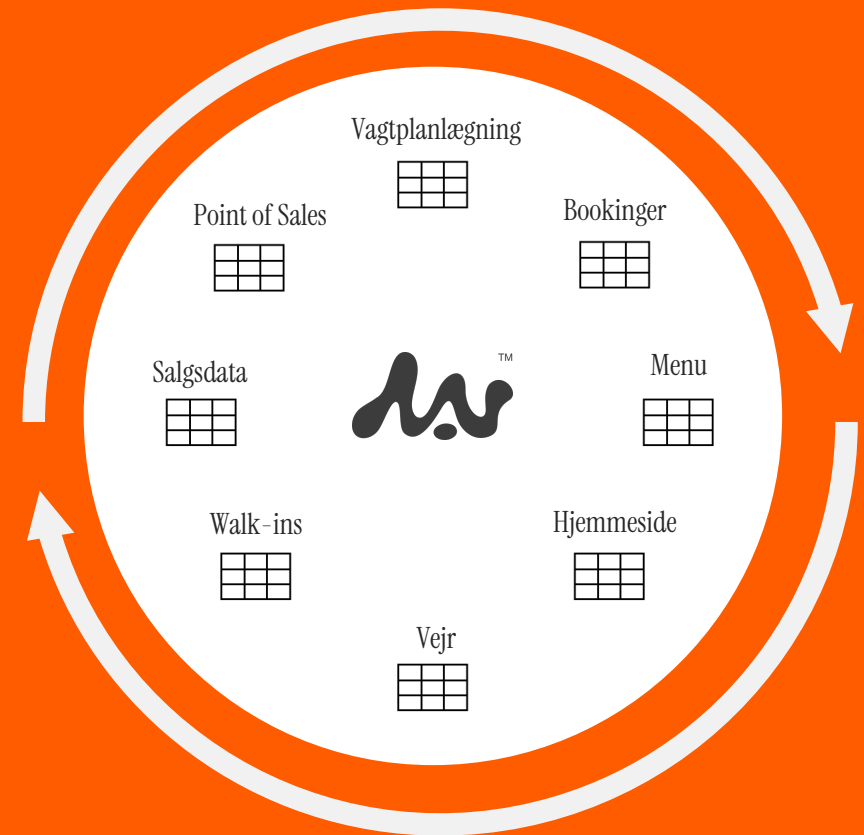
Description

Jeg har brug for, at du hjælper mig med at blive klar til den kommende dag på Café Frugt.

Jeg vil gerne have at du giver mig en status på de sidste 14 dages omsætning.

Og så vil jeg gerne have at du hjælper mig med at identificere områder, som vi kan optimere - fx om der er visse borde, produkter, tidspunkter eller andet, som vi kan gøre noget aktivt for at imødekomme for at skabe mere omsætning.

+ Create new Agent



Din analytiker holder øje med din forretning – og holder dig opdateret.

Ansæt en dataanalytiker

For 950 kr om måneden



Agents

Daglig status og klargøring

Edit

Status

● Active

Run at

Monday & Thursday

Notification
Email

Description

Jeg har brug for, at du hjælper mig med at blive klar til den kommende dag på Café Frugt.

Jeg vil gerne have at du giver mig en status på de sidste 14 dages omsætning.

Og så vil jeg gerne have at du hjælper mig med at identificere områder, som vi kan optimere - fx om der er visse borde, produkter, tidspunkter eller andet, som vi kan gøre noget aktivt for at imødekomme for at skabe mere omsætning.

+ Create new Agent

Daglige indsigter

Restaurant Prep

Jeg har brug for, at du hjælper mig med at blive klar til den kommende dag på Café Frugt. Jeg vil gerne have at du giver mig en status på de sidste 14 dages omsætning. Og så vil jeg gerne have at du hjælper mig med at identificere områder, som vi kan optimere - fx om der er visse borde, produkter, tidspunkter eller andet, som vi kan gøre noget aktivt for at imødekomme for at skabe mere omsætning.

Status & anbefalinger for Café Frugt — klar til morgendagen

Her er en kort, konkret og handlingsorienteret opsummering på de data, vi kunne trække indtil videre.

Key findings

- Hovedtal for 2025-09-17 — 2025-09-30:

Periode	Værdi
Periode brugt	2025-09-17 til 2025-09-30
Total omsætning (14 dage)	328.965 DKK
Antal transaktioner	888 (≈ 63/dag)
Gns. daglig omsætning	≈ 23.498 DKK
Gns. ordreværdi (AOV)	≈ 371 DKK
Seneste transaktionsdato i dataset	2025-09-30

Produktindsigter (top / bottom, Sep 17–30)

Top-produkter (revenue)	Omsætning (ca.)
Watermelon Feta Salad	43.470 DKK
Acai Power Bowl	42.630 DKK
Berry Antioxidant Bowl	39.798 DKK
Green Goddess Salad	37.278 DKK
Tropical Mango Bowl	35.972 DKK

Underperformere (drikkevarer)	Omsætning (ca.)
Cold-Pressed Orange Juice	7.980 DKK
Apple-Carrot Juice	7.065 DKK
Iced Matcha	5.808 DKK
Sparkling Water	4.060 DKK
Still Water	2.500 DKK

Implications

- Lunch er klart den vigtigste indtægtskilde (høj volumen). Personaleforbrug og forberedelse bør spejle dette.
- Ballsalater/bowls driver toplinjen — menu- og merchandising-indsatser bør fremhæve disse produkter.
- Drikkevarer bidrager relativt lidt til omsætningen — stort potentiale for upsell (særligt ved dinner, hvor AOV er lavere).
- Breakfast har høj AOV men lav volumen — målrettede morgen-tilbud kan hurtigt øge omsætningen per dag.

Daglige proaktive indsigter

Restaurant Prep

Jeg har brug for, at du hjælper mig med at blive klar til den kommende dag på Café Frugt. Jeg vil gerne have at du giver mig en status på de sidste 14 dages omsætning. Og så vil jeg gerne have at du hjælper mig med at identificere områder, som vi kan optimere - fx om der er visse borde, produkter, tidspunkter eller andet, som vi kan gøre noget aktivt for at imødekomme for at skabe mere omsætning.

Status & anbefalinger for Café Frugt — klar til morgendagen

Her er en kort, konkret og handlingsorienteret opsummering af analysen — baseret på de data, vi kunne trække indtil videre.

Key findings

- Hovedtal for 2025-09-17 — 2025-09-30:

Periode	Værdi
Periode brugt	2025-09-17 til 2025-09-30
Total omsætning (14 dage)	328.965 DKK
Antal transaktioner	888 (≈ 63/dag)
Gns. daglig omsætning	≈ 23.498 DKK
Gns. ordreværdi (AOV)	≈ 371 DKK
Seneste transaktionsdato i dataset	2025-09-30

Produktindsigter (top / bottom, Sep 17–30)

Top-produkter (revenue)	Omsætning (ca.)
Watermelon Feta Salad	43.470 DKK
Acai Power Bowl	42.630 DKK
Berry Antioxidant Bowl	39.798 DKK
Green Goddess Salad	37.278 DKK
Tropical Mango Bowl	35.972 DKK

Underperformere (drikkevarer)	Omsætning (ca.)
Cold-Pressed Orange Juice	7.980 DKK
Apple-Carrot Juice	7.065 DKK
Iced Matcha	5.808 DKK
Sparkling Water	4.060 DKK
Still Water	2.500 DKK

Implications

- Lunch er klart den vigtigste indtægtskilde (høj volumen). Personaleforbrug og forberedelse bør spejle dette.
- Ballsalater/bowls driver toplinejnen — menu- og merchandising-indsatser bør fremhæve disse produkter.
- Drikkevarer bidrager relativt lidt til omsætningen — stort potentiale for upsell (særligt ved dinner, hvor AOV er lavere).
- Breakfast har høj AOV men lav volumen — målrettede morgen-tilbud kan hurtigt øge omsætningen per dag.



Marmalade-ai.com

Connect with CEO Thomas Fink

[linkedin.com/in/tbfink/](https://www.linkedin.com/in/tbfink/)

thomas@fruity-ai.com

+45 93 83 19 93

Hvad er prisen for din personlige data analyst?

you

giv mig et overblik over spring-launch kampagnen på dagsniveau

Marm

QA4: Traffic

Her er et dagsniveau-overblik for SPRING-LAUNCH kampagnen (marts-april 2025):

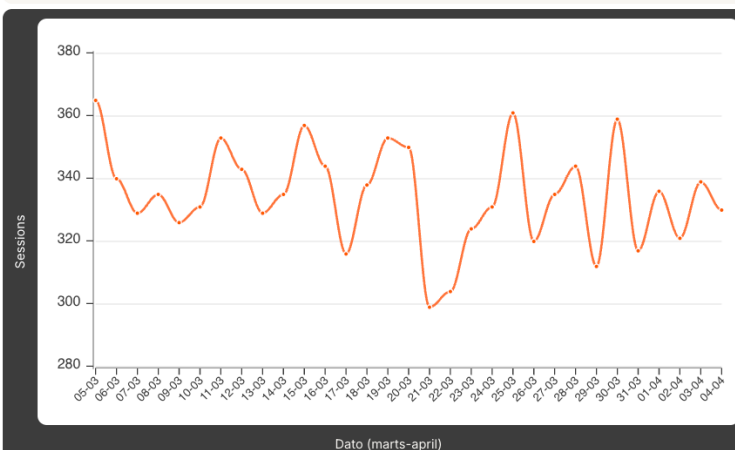
- Sessions pr. dag: 299-365
- Nye brugere pr. dag: 185-226
- Engagement rate: 57-65%
- Købsomsætning pr. dag: 89.740 – 112.054 kr.

Omsætning og trafik toppe i starten af marts og falder let over tid, men engagement raten ligger stabilt over 60% de fleste dage.

View selected data



Type here...



Pricing

Licenses

Marmalade **Standard**

950 DKK

Pr måned per bruger

Marmalade **Team**

5+ brugere

750 DKK

Pr måned per bruger

Marmalade **Enterprise**

50+ brugere

400 DKK

Pr måned per bruger

Privacy on point

Marmalade er en **topkunde hos OpenAI**, og vi har en enterprise-aftale, der sikrer følgende:

- 🌀 OpenAI træner ikke på jeres data
- 🌀 I ejer både jeres input og output
- 🌀 I har kontrol over, hvor længe jeres data gemmes

Du kan læse mere om OpenAI's API og enterprise-politikker [her](https://openai.com/enterprise-privacy/).

<https://openai.com/enterprise-privacy/>

