

# StrategiMester

Her følger en dybdegående undersøgelse og detaljeret beskrivelse af StrategiMester – din AI-drevne marketingstrategator og målcoach – opdelt i nøglesektioner:

## Sammenfatning

StrategiMester er en micro-SaaS-plattform, der via en AI-understøttet Q/A-proces guider små og mellemstore B2B-virksomheder gennem opsætning af en simpel, handlingsorienteret marketingstrategi med klare mål og KPI'er på under 15 minutter. Det forventede danske TAM for SaaS b2b-marketingsoftware var USD 0,57 mia. i 2025 (ca. DKK 4 mia.) med en CAGR på 12,5 % frem til 2030 ([Denmark Software As A Service \(SaaS\) Market Size & Share Analysis](#)). Globalt vurderes markedet til USD 5,45 mia. i 2024 med en forventet fordobling til USD 10,9 mia. i 2033 (CAGR 9 %) ([B2B Marketing Software Market Overview, 2033](#)). Marketing-automation-markedet alene er USD 8 mia. i 2025 og stiger til USD 18 mia. i 2030 (CAGR 17,5 %) ([Marketing Automation Software Market Report | Industry Analysis ...](#)). Med ca. 62 % af danske virksomheder med over 10 ansatte, der allerede har basale digitale færdigheder ([Tech in Denmark – EU Report on the State of the Digital Decade 2024](#)), og B2B-virksomheder i gennemsnit bruger 5–10 % af omsætningen på marketing ([Marketing Budget: How Much Should Your Team Spend in 2025 ...](#), [The End of Averages for Marketing Budgets](#)), er behovet for hurtigt at kunne dokumentere plan og ROI akut. Din stærke profil som AI-pioner i marketing og et indbygget distributionsnetværk via LinkedIn-kurser giver StrategiMester en klar first-mover-fordel.

---

## ## 1. Idébeskrivelse

### 1.1 Formål og kernefunktioner

- **Formål:** Hjælpe SMV'er inden for B2B med hurtigt at opstille en professionel marketingstrategi og tilhørende mål/KPI'er – uden dyre konsulenter eller lange workshops.
- **Kernefunktioner:**
  1. **AI-Q/A-wizard:** Trinsvis formular, der via LLM (f.eks. GPT-4) stiller 8–10 spørgsmål om målgruppe, budget, ressourcer, kanaler og forretningsmål.
  2. **Strategi-generator:** AI genererer en one-page-plan med:
    - Overblik over målgruppe og USP

- 3–5 SMART marketingmål (f.eks. “Øg månedlige MQL’er med 20 % inden for 6 måneder”)
  - Forslag til KPI’er og målemetoder
3. Dashboard: Simpelt KPI-dashboard til månedlig opfølgning og eksport til PDF/PowerPoint.
  4. AI Chatbot-rådgiver: Løbende rådgivning (“Hvad er en realistisk konverteringsrate for LinkedIn-annoncer i B2B?”).
- Checklist-funktion
    - Interaktiv to-do-liste, hvor brugeren kan markere gennemførte trin.
    - Visualisering af progression: procent færdiggørelse.
    - Mulighed for at sætte påmindelser på uafsluttede punkter.
    - Evt. mulighed for gamification

## 1.2 Brugerscenarier

- Solo-marketingansvarlig i SMV (10–50 ansatte): Mangler tid til strategi og vil undgå eksterne konsulenter.
- Markedsføringsbureauer med små kunder: Brug værktøjet som digitalt supplement til workshops og minimer dyr rådgivningstid.
- Virksomheder i vækstfasen: Har brug for hurtig strategi-opsætning, før de skalerer kampagner.

---

## ## 2. Markedsanalyse

### 2.1 Globalt og dansk marked

- Globalt B2B-marketingsoftware: USD 5,45 mia. i 2024 → USD 10,9 mia. i 2033, CAGR 9 % ([B2B Marketing Software Market Overview, 2033](#)).
- Marketing automation: USD 8,05 mia. i 2025 → USD 18,06 mia. i 2030, CAGR 17,54 % ([Marketing Automation Software Market Report | Industry Analysis ...](#)).
- Global B2B SaaS samlet: USD 384,3 mia. i 2024 → USD 1.887 mia. i 2034, CAGR 17,25 % ([B2B SaaS Market Size, Share, Insights, Trends, and Growth - LinkedIn](#)).
- Dansk SaaS-marked: USD 0,57 mia. i 2025 → USD 1,02 mia. i 2030, CAGR 12,54 % ([Denmark Software As A Service \(SaaS\) Market Size & Share Analysis](#)).

## 2.2 Budgetramme og TAM-estimat for StrategiMester

- Danske B2B-virksomheder investerer typisk 2–5 % af omsætningen i marketing ([Marketing Budget: How Much Should Your Team Spend in 2025 ...](#), [How to Determine your B2B or B2C Marketing Budget - MINDSCAPE](#)).
- Antag 15 % af den danske SaaS-omsætning (2025: DKK 4 mia.) er marketing-software til SMV'er → TAM≈DKK 600 mio..
- SAM: Fokuser på SMV'er (10–200 ansatte), anslået 5 000 virksomheder → gennemsnitlig ARPU DKK 100 000 årligt → DKK 500 mio.
- SOM (1. år): 5 % markedsandel = DKK 25 mio. årligt.

## 2.3 Konkurrentanalyse

- Konsulenter: Dyre, tidskrævende (typisk DKK 20–50 tus. pr. engagement).
- Globale værktøjer: HubSpot Campaign Planner (template-only), andre marketing-planlægningsskabeloner (Word/PPT). Ingen automatiseret strategi-generator.
- Niche-AI-tools: Jasper.ai, Copy.ai (tekst), men ingen hel strategi-coach.
- Gap: Ingen løsning, der kombinerer Q/A-flow + AI-strategi + KPI-dashboard målrettet danske B2B SMV'er.

---

## ## 3. Teknologisk Arkitektur og Feasibility

### 3.1 AI-Core

- LLM: OpenAI GPT-4 eller open-source LLaMA-finetuned for dansk sprog.
- Prompt-engineering: Skabeloner til strategi-output.

### 3.2 Systemdesign

- Frontend: React-baseret Q/A wizard + dashboard (Vercel/Netlify).
- Backend: Node.js/Express eller Python/Flask, OpenAI-API-integration.
- Database: PostgreSQL eller MongoDB for brugerprofiler, spørgsmål-svar historik.
- Infrastructure: AWS / Azure / GCP med auto-scaling.
- CI/CD: GitHub Actions + Terraform/Ansible.

### 3.3 Feasibility

- MVP kan udvikles på 8–10 uger af én full-stack-udvikler + UI-designer.

- **OpenAI-omkostninger:** DKK 5 000–10 000/md ved bootstrap-volumen (beregnet på 1 000 queries/måned).
  - **Minimal compliance-risiko** (ingen følsomme data).
- 

## **## 4. Forretningsmodel og Go-to-Market**

### **4.1 Prisstruktur**

- **Freemium:** 5 gratis strategispørgsmål → generisk PDF
- **Pro:** DKK 499/måned (ubegrænset Q/A, KPI-dashboard)
- **Enterprise:** DKK 1.499/måned (benchmarking, team-accounts)

### **4.2 Distribution og markedsføring**

- **Eget netværk:** LinkedIn-opslag til 4 000+ følgere, webinars i AI Growth Minds.
  - **Partnerskaber:** Brancheorganisationer (DI, Dansk Erhverv), bureauer.
  - **Content marketing:** Blog, SEO-artikler om marketingstrategi, case-studies.
  - **Ads:** LinkedIn Ads mod marketingansvarlige i SMV.
- 

## **## 5. Risici og Mitigering**

<b>Risiko</b>	<b>Sandsynlighed</b>	<b>Mitigering</b>
<b>Lav betalingsvillighed hos SMV</b>	<b>Medium (6/10)</b>	<b>Præ-ordre-kampagne, early-bird-rabat</b>
<b>Kopiering af Q/A-flow</b>	<b>Medium (6/10)</b>	<b>Løbende AI-forbedring, dansk finetuning</b>
<b>Utilstrækkelig AI-kvalitet</b>	<b>Lav (4/10)</b>	<b>Hybrid-flow med menneskelig godkendelse i MVP</b>
<b>Skalering af API-omkostninger</b>	<b>Medium (7/10)</b>	<b>Cost-monitorering, prompt-optimering, caching</b>
<b>Manglende awareness om produktkategori</b>	<b>Medium (6/10)</b>	<b>Aggressiv content- og webinar-strategi</b>

---

**Konklusion:**

**StrategiMester udnytter et dokumenteret behov i det danske B2B-SMV-segment for hurtig, omkostningseffektiv marketingstrategi uden eksterne konsulenter.**

**Kombinationen af AI-Q/A-flow, PDF-udtræk og KPI-dashboard, sammen med din etablerede position som AI-pioner, skaber en stærk first-mover-fordel. Med en konservativ 5 % markedsandel i år 1 (DKK 25 mio. ARR) og en skalerbar SaaS-model, er der et solidt grundlag for vækst både nationalt og internationalt.**