

Konverteringssporing, AI og den nye søgeadfærd

Sådan skaber du flere
kvalitetsleads i 2026

Thor Lundehøj



Ikke system-klik – men hvordan det hele hænger sammen.



Thor

Freelance Growth hacker
Tracking, Search & B2B performance

- Til daglig arbejder jeg med marketing & AI hos **Visma Enterprise**
- Freelancer siden **2017** med fokus på B2B marketing
- Arbejder primært med **tracking, data og search marketing**.

Jeg hjælper virksomheder med at få deres marketingkanaler, systemer og data til at spille sammen – så de både giver bedre leads og bedre signaler til AI og Machine Learning.

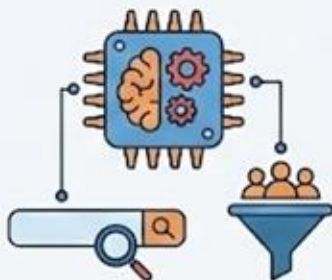
DET HER TAGER DU MED I DAG

KONVERTERINGSSPORING & VÆRDI



En forståelse for hvorfor konverteringssporing er blevet forretningskritisk.

AI, SEO & LEADS



Indblik i hvordan AI og ændret søgeadfærd påvirker SEO og leads.

DEN RØDE TRÅD



En klar rød tråd mellem content, data og marketingkanaler.

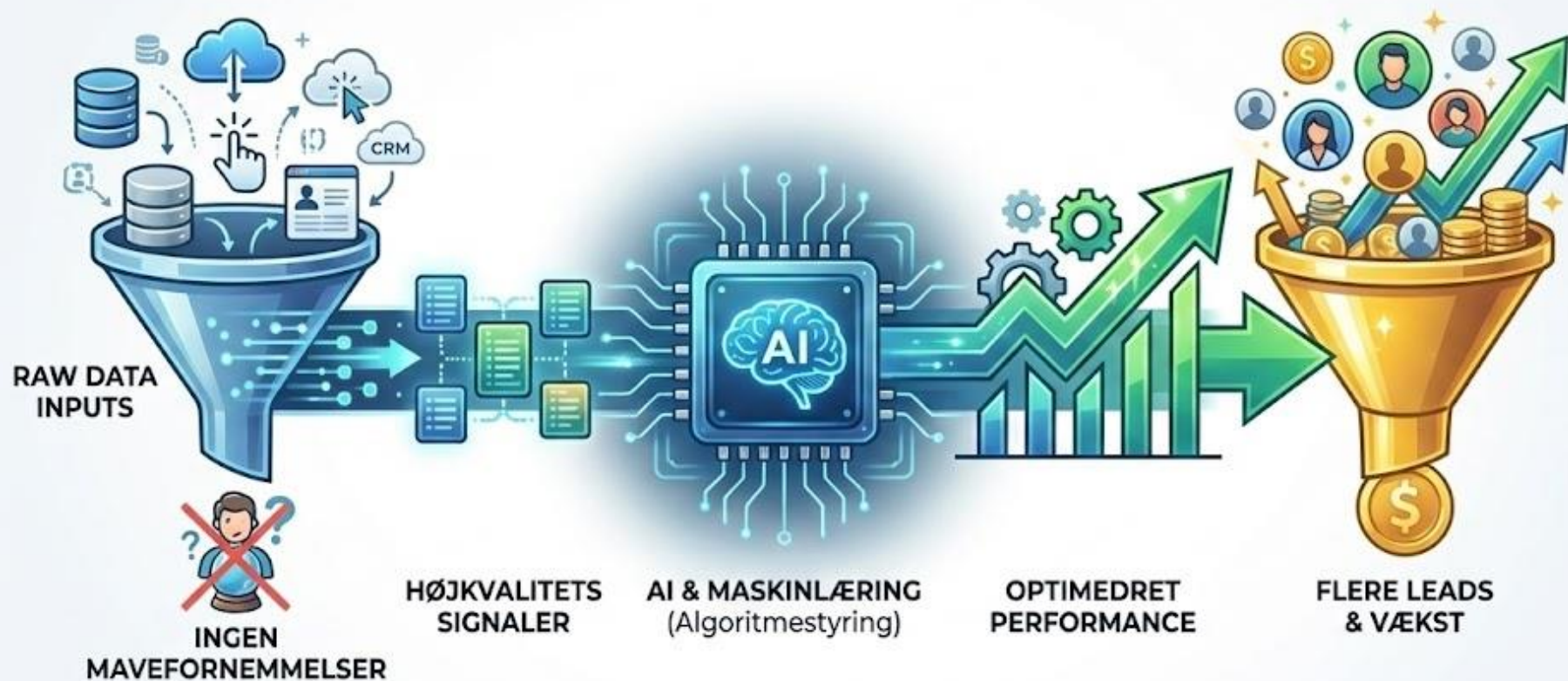
“Half the money I spend on advertising is wasted; the trouble is I don’t know which half.”

-John Wanamaker

Pioneer in modern advertising



MARKETING I 2026 = MACHINE LEARNING

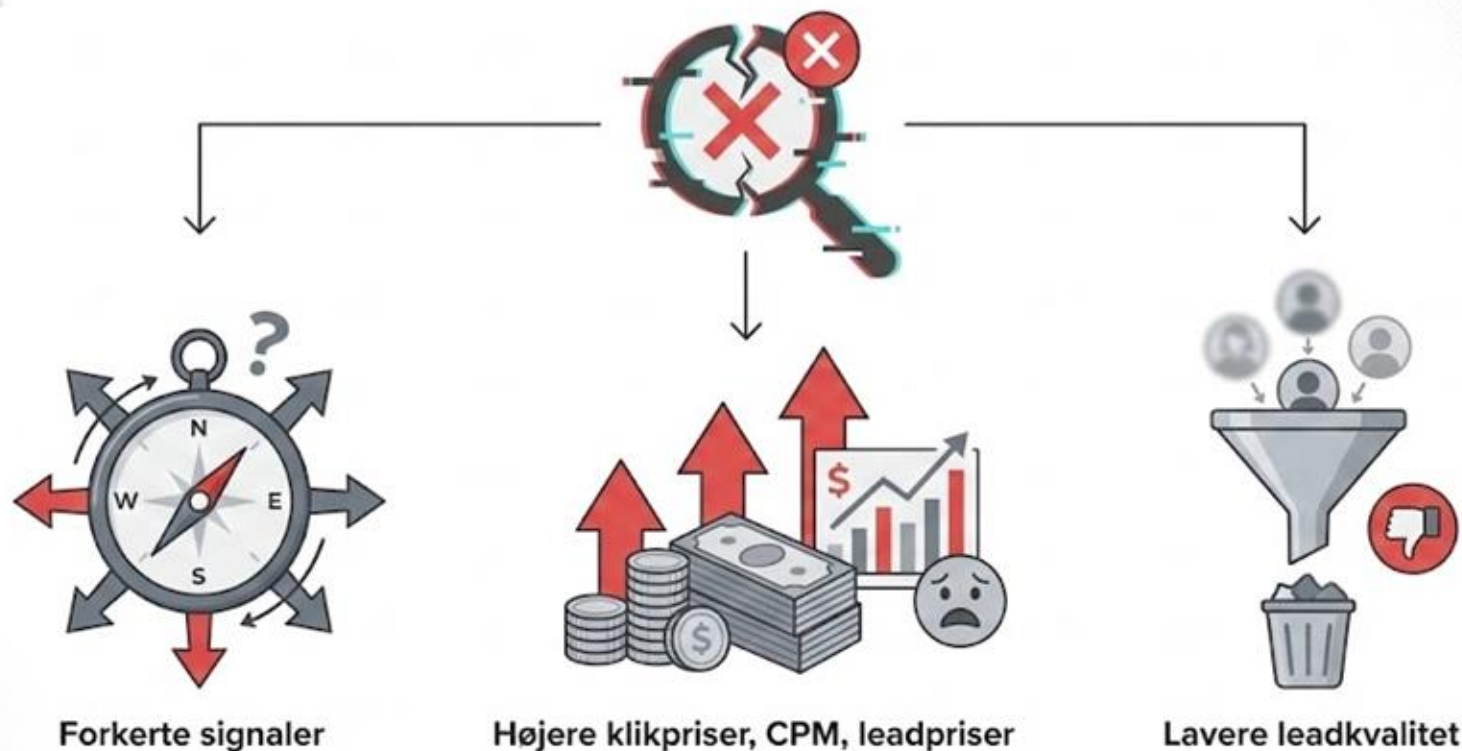


Datadrevet signalkvalitet er brændstoffet – AI er motoren der sikrer resultaterne.



IF CONTENT IS KING, THEN DATA IS GOD. ✦

Hvad sker der ved dårlig tracking?





“De fleste vil gerne hoppe direkte til performance”

Men uden de nederste lag virker det ikke”

Sammenligning af Tracking Metoder

	Client-side	Server-side	Webhook / CRM-data
Beskrivelse	 Den gamle metode. Data sendes direkte fra browseren.	 Guld praksis. Data sendes via en server.	 Den hellige gral. Direkte system-til-system.
Datatab	 Højt. Blokeret af cookies, adblockers, ITP.	 Lavt. Omgår mange blokeringer.	Intet. Direkte dataoverførsel. 
Kontrol & Præcision	 Lav. Afhængig af brugerens browser.	Høj. Fuld kontrol over data. 	Højest. Det mest præcise billede. 
Vurdering	Forældet. Mister meget tracking.	Anbefalet. Bedre kontrol og præcision.	Optimalt. Den bedste løsning.

Stigende præcision & pålidelighed



Mikro & Makro Konverteringer: Vejen til Værdiskabelse & AI-Forståelse

MIKRO KONVERTERINGER

(Mindre handlinger, tidlig i rejsen)



Download whitepaper



Tilmeld nyhedsbrev



Se video



Tilføj til kurv

Tidlige indikatorer
på interesse.
Skaber engagement.

10 kr
(Potentiel værdi)

HVORFOR ER BEGGE VIGTIGE?



Full-funnel optimering.
Mikro-data fodrer algoritmer
til at finde Makro-kunder.

MAKRO KONVERTERINGER

(Hovedmål, direkte forretningsværdi)



Book møde



Gennemført køb



Send forespørgsel



Opret bruger

Primære
forretningsmål.

→ Skaber direkte indtægt/leads.

1000+ kr
(Reel forretningsværdi)

VÆRDIER PÅ KONVERTERINGER (Nøglen til forståelse)



Tildeling af faktisk eller estimeret værdi giver AI og marketing en "common currency". Det prioriterer indsatsen mod det, der virkelig tæller for bundlinjen.



Formular $\neq$ godt lead

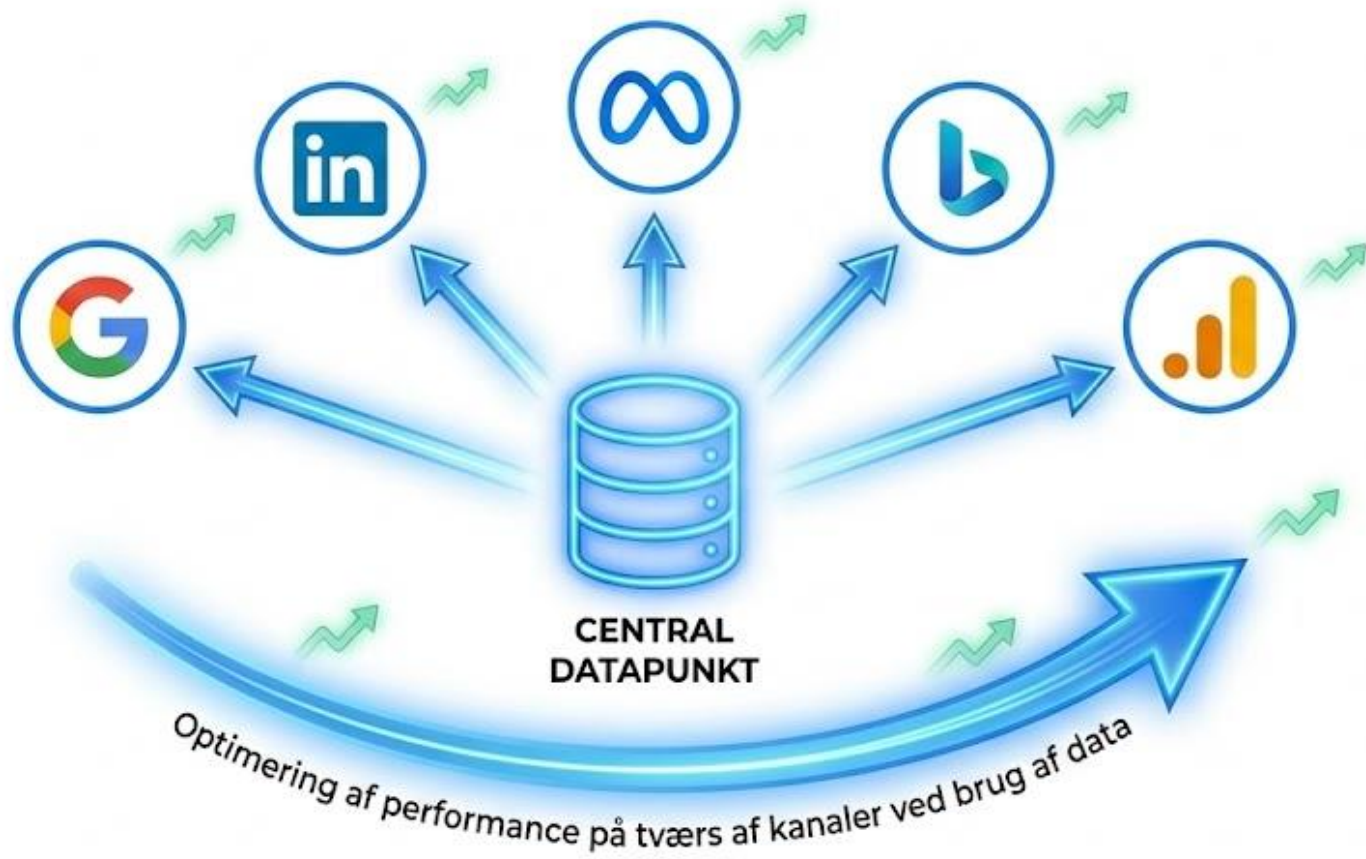
- Alle leads behandles ens
- Ingen feedback til algoritmerne
- Formular $\neq$ godt lead



*"Et udfyldt kontaktformular
fortæller ikke, om leadet var godt"*
*"Maskinerne aner ikke, hvad der
blev til omsætning"*

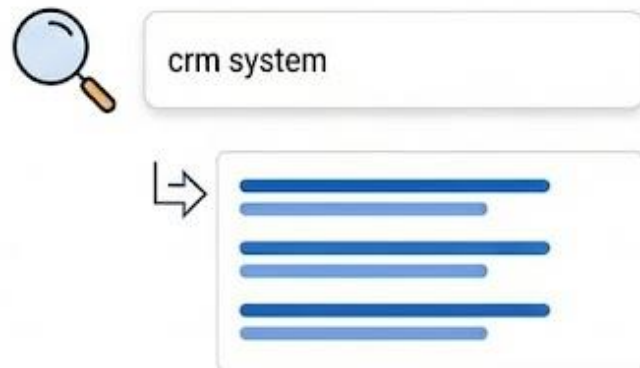


HVOR ENDER DATAEN?



Søgeadfærden har ændret sig

Tidligere: Korte søgninger



Nu: Komplekse spørgsmål



Hvad er det bedste CRM-system til en mellemstor B2B-virksomhed med fokus på marketing automation og integration til Outlook, der overholder GDPR?



Her er 3 CRM-systemer, der matcher dine krav om marketing automation, Outlook-integration og GDPR-compliance for B2B: [Liste med HubSpot, Salesforce, Microsoft Dynamics med funktioner og priser].

Fra søgemaskine til AI-assistent – vi forventer svar med det samme.

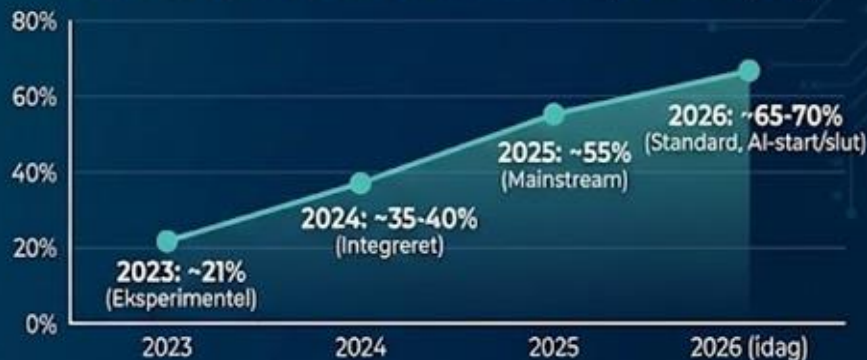
DET DIGITALE SKIFTE 2026: FRA LINKS TIL AI-SVAR

BRUGERADFÆRD ÆNDRES



 **GARTNER FORUDSIGELSE: 25% FALD**
i traditionel søgevolumen inden udgangen af 2026.

AI-ADOPTION TIL INFORMATIONSSØGNING (DK)



MARKEDSANDELE: GOOGLE VS. AI-VÆRKTØJER (Komplekse søgninger)



 **OPENAI** (Ultimo 2025):
>1 MILLIARD søge-forespørgsler/uge

DEN DANSKE VINKEL (Hurtig Adoption)



Kilde: Danmarks Statistik & Dansk Erhverv (2025)

Research sker før hjemmesiden

Awareness sker i AI – ikke på din hjemmeside



Zero-Click Søgninger (Får svar direkte i AI)

Google (uden AI): 34%

Google (med AI Overview): 43%

Google AI Mode: 93%



ChatGPT markedsandel: 81%



AI konverteringsrate: 14,2% (vs. Google 2,8%)

SEO handler nu om forståelse, ikke søgeord

SEO i 2026 = vidensrepræsentation

"Det handler om at blive forstået og anbefalet"

"Ikke bare om at rangere på ét ord"



Sådan opnår du højere AI-synlighed (B2B Fokus)

FUNDAMENT: STRUKTURERET B2B CONTENT & DATA



Struktureret Data &
Schema Markup
(Teknisk SEO)



Dybdegående B2B
Content
(Whitepapers, Cases,
FAQ)



AI OPTIMERINGS-
MOTOR
(Semantisk Forståelse
& Maskinlæring)



Direkte svar, høj autoritet.



GOOGLE ORGANISK
Højere CTR, visuel dominans.



ANDRE AI PLATFORME
(Chatbots, Assisterter)
Anbefalinger i samtaler.

B2B LEAD GENERERING



B2B LEAD
GENERERING



SQL
(Sales Qualified
Lead)



MQL
(Marketing
Qualified Lead)

Resultat: Højere synlighed giver
flere og bedre B2B leads.

CONTENT + DATA = BEDRE LEADS



CONTENT

Content skaber relevans

“Content fortæller maskinerne, hvad I kan”



DATA

Data skaber læring

“Data fortæller dem, hvad der virkede”



KVALITETSLEADS



FOKUSOMRÅDER: Schema Markup, Struktureret Data, Vidensunivers, FAQ'er.

FREMTIDEN: FRA KLIK TIL KILDER

**ENTEN BETALER
DU FOR KLIK**

(Resten betaler sig
fra synlighed)

**ELLER OGSÅ
BLIVER DU KILDEN**

(Virksomheder med styr
på data og viden vinder)

BETALT
SYNLIGHED
(Kortsigtet)

AUTORITET
& VIDEN
(Langsigtet)





Tak for jeres tid 🙌

Har du brug for sparring eller hjælp til din marketing – uanset om det handler om tracking, search eller et mere strategisk samarbejde – så står jeg klar til at hjælpe.

Du kan booke mig gennem Marketing Capacity.

