

Gjør det enklere (igjen)

Ærlige råd for en mer effektiv bedrift.

Gratis forbedringer, færre tidstyver og smartere valg -uten å selge sjelen til en konsulent

Forord

Du ser nå i en bok som ikke skal inspirere deg. Den skal irritere deg – på den gode måten.

Ikke fordi vi vil være vanskelige. Men fordi vi vet at du, som driver en liten eller mellomstor bedrift, allerede vet at ting kunne vært enklere. Du vet at nettsiden er litt utdatert. At bildene burde vært byttet ut. At du bruker tid på ting som kunne gått av seg selv. At du utsetter ting fordi du ikke orker en ny plattform, en ny app, eller enda en smartløsning som lover alt og leverer lite.

Det er ikke deg det er noe galt med. Det er alt rundt deg som har blitt unødvendig komplisert.



Enklere rutiner

Mindre bortkastet tid og mer effektive arbeidsflyter

Raskere kundesvar

Automatiserte systemer som gir bedre service

Mindre gnaging

Slutt med dårlig samvittighet over utsatte oppgaver

Denne boka er skrevet for å gjøre noe med det. Du får ingen glansbilder av fremtiden. Ingen hype om kunstig intelligens eller digitale mirakler. Du får ekte, gratis og gjennomførbare tips – til hvordan du kan forenkle driften, rydde i systemene, spare tid og samtidig fremstå som den profesjonelle bedriften du faktisk er.

SmartSona AS

Vi hjelper deg å jobbe smartere – ikke mer.

Mvh

Steinar Reilstad

Daglig leder

Kapittel 1: Du trenger ikke AI. Du trenger søvn.

La oss være ærlige: Det er ikke teknologien som er vanskelig. Det er å ta tak i det du innerst inne vet burde vært gjort for lenge siden. Kjenner du deg igjen i dette?

Utdaterte produktbilder

Bildene av produktene dine er utdaterte, mørke og tatt i farta. De selger ikke varen, de bare viser den.

Ikke mobilvennlig nettside

Nettsiden din ser grei ut på en god dag, men den er ikke bygget for å overbevise en travel kunde på mobil.

Manuelle tilbud

Tilbudene dine sendes manuelt som PDF, fordi "det er raskest sånn", men du aner ikke om de blir åpnet.

Repeterende spørsmål

Innboksen din er full av de samme spørsmålene, igjen og igjen og igjen.

Din første 2-minutters oppgave (helt gratis):

1. Ta opp mobilen din (ikke PC-en).
2. Gå til din egen nettside.
3. Se på den i 10 sekunder som om du var en helt ny kunde.

Hva er den aller første tingen som irriterer deg, eller som føles utdatert? Skriv ned den ene tingen på en lapp.

Gratulerer. Du har nettopp tatt det første, og ofte det vanskeligste, steget. Du har byttet perspektiv fra eier til kunde. Det er her all forbedring starter.

01

Bilder som faktisk selger

Hvordan gode bilder kutter spørsmål, bygger tillit og øker kjøpslysten, og hvordan du kan ta bedre bilder selv med mobilen du har i lomma.

02

Automatisering som ikke krever doktorgrad

Vi viser deg gratisverktøy som kan sette oppfølging av tilbud og svar på e-post på autopilot, så du kan bruke tiden din på det du faktisk kan.

03

Unngå Excel-ark i 2025

Små, smarte justeringer som gjør at du fremstår profesjonell og moderne, uten å måtte "digitaltransformere" hele bedriften.

Kapittel 2: Ditt digitale førsteinntrykk er ditt nye håndtrykk

Du har kanskje ikke merket det selv. Men kundene dine har. De merker det når nettsiden din ikke tilpasser seg mobilen. Når bildene ser ut som de er tatt med en Nokia fra 2008. Når de må sende en e-post for å spørre om prisen.

Det føles trygt å gjøre ting som før. Men kundene dømmer deg – brutalt, raskt og ofte uten å si det høyt. Ditt digitale førsteinntrykk er ditt nye håndtrykk. Er det slapt og usikkert, eller fast og tillitvekkende?



Her er fem klassikere som drar bedrifter baklengs inn i fremtiden, og hvordan du fikser dem:

1 Du har fortsatt ikke egne produktbilder

Alt er hentet fra leverandør, eller tatt med mobilen mot en rotete bakgrunn.

👉 **Gratis fiks:** Still produktet ved et vindu med dagslys. Bruk et hvitt ark eller en papp-plate som bakgrunn. Ta bildet. Bruk en gratis tjeneste som Remove.bg for å fjerne bakgrunnen. Resultatet blir 10 ganger mer profesjonelt på 5 minutter.

2 Nettsiden din er laget før iPhone fikk Face ID

Den er ikke mobilvennlig, er treig å laste, og har teksten "Vi oppdaterer snart!" nederst på siden siden 2021.

👉 **Gratis fiks:** Du trenger ikke en ny nettside – du trenger en som virker. Gå til din mest besøkte side (sjekk Google Analytics, det er gratis) på mobilen. Er den lett å lese uten å zoome? Hvis ikke, er det den ene siden du skal fikse først.

3 Du sender fremdeles manuelle tilbud

PDF-vedlegg i e-post, null oppfølging, ingen statistikk.

👉 **Gratis fiks:** Det finnes gratisverktøy som gir deg maler, lar deg se når kunden åpner tilbudet, og gir automatisk oppfølging. Klar på 30 minutter.

4 Du får de samme spørsmålene igjen og igjen

Fordi du ikke viser det kunden lurte på: hvordan produktet brukes, hva det koster, hvordan det sendes.

👉 **Gratis fiks:** Lag en liste med de tre vanligste spørsmålene. Legg svarene rett under produktbeskrivelsen eller på kontaktsiden. Et bilde med produktet i bruk fjerner flere spørsmål enn 10 e-poster.

5 Profilbildet ditt er et utsnitt fra firmafesten i 2019

Eller du har ikke noe bilde i det hele tatt.

👉 **Gratis fiks:** Folk kjøper fra folk. Be en venn ta et bilde av deg med mobilen foran en nøytral vegg. Se inn i kameraet og smil. Et godt portrett er ikke selvskryt – det er tillitsbygging.

📋 Hva du kan gjøre i dag (uten å bruke en krone):

- Bruk tipset over: Finn et vindu, en hvit bakgrunn, og ta ett nytt bilde av ditt mest solgte produkt.
- Finn én setning på nettsiden din du vet er utdatert – og rett den nå.
- Gå gjennom kontaktsiden din som om du var kunde. Er den krystallklar?
- Bytt ut profilbildet ditt i e-postsignaturen med et som er tatt i 2025, ikke 2019.

Kapittel 3: Folk bestiller det de forstår. Ikke det som er best.

Hvis du selger tjenester, tror du kanskje dette ikke gjelder deg. "Kundene våre kjøper ikke med ett klikk. Vi jobber med relasjoner." Det er delvis sant. Men vet du hva som også er sant? Folk har dårlig tid. Og de vil forstå hva du tilbyr – raskt.

Folk kjøper det de forstår. Ikke det som er best. Ikke det som er billigst. Men det som føles klart og trygt å gå videre med.

Her er tre vanlige grunner til at folk ikke tar kontakt – og hvordan du fikser det:



Du snakker fagspråk, ikke kundespråk

Før: "Vi leverer fleksible, fremtidsrettede løsninger innen strategi, teknologi og utvikling." Hva betyr det egentlig? Ingenting for en kunde.

👉 **Gratis fiks:** Oversett det til et resultat. Bruk denne enkle malen: Vi hjelper [din kunde] med å [oppnå X] ved å [din metode].

Etter: "Vi hjelper småbedrifter med å få flere kunder fra nettsiden sin ved å forenkle budskapet og bildene."



Du viser ikke veien fra A til Å

Kunden aner ikke hvordan det er å jobbe med deg. Det føles utrygt. Ingen prosessbeskrivelse, ingen kundeeksempler, ingen bilder av ekte arbeid.

👉 **Gratis fiks:** Lag en superenkel trestegs-prosess på nettsiden din: 1. Første prat (hva skjer?). 2. Selve jobben (hvordan?). 3. Resultatet (hva får de?). Vis eksempler: "Slik hjalp vi en lokal butikk å få 30 % flere henvendelser."



Du ber dem 'ta kontakt' i stedet for å gi dem én ting å gjøre

"Ta kontakt for uforpliktende prat" er ikke nok. Det skaper usikkerhet: Hvor lang tid tar det? Koster det noe? Hva skjer etterpå?

👉 **Gratis fiks:** Gi ett konkret, lavterskel alternativ. Bytt ut det generiske kontaktskjemaet med en tydelig knapp: "Book en gratis 20-minutters gjennomgang." Bruk en bookingtjeneste som fjerner all friksjon og ser profesjonelt ut.



Tjenesteytere: Dette gjelder også bildene deres

Du tror kanskje det ikke spiller noen rolle. Men troverdighet starter visuelt.

- Har du et tydelig portrett på nettsiden?
- Viser du bilder fra møter, leveranser, prosess – ikke bare illustrasjoner fra Canva?
- Er teamet ditt synlig – eller skjuler dere dere bak en "Om oss"-side med tekst ingen leser?

Folk vil se hvem de kjøper fra. Et godt bilde skaper tillit – et dårlig bilde skaper tvil.

Kapittel 4: Automatisering er ikke en robot – det er en bedre versjon av deg

Automatisering høres skummelt ut. Litt som "nå kommer robotene og tar over" eller "vi har satt opp en API-integrasjon med skybasert plattform" (ingen vet hva det betyr). Men det trenger ikke være sånn. Automatisering betyr bare at du slipper å gjøre den samme tingen om og om igjen – fordi maskinen gjør det for deg, akkurat slik du ville gjort det selv (bare uten å klage, glemme eller ta ferie).

Det er som å ha en litt mer pliktoppfyllende versjon av deg selv som jobber i bakgrunnen.

Her er noen eksempler du kan begynne med – i dag:



Automatisk svar på henvendelser

Du får en e-post eller noen sender inn skjema. Du svarer – når du får tid. I mellomtida? Kunden lurar på om du lever. Og ringer konkurrenten.

Fiks: Lag en hyggelig automatisk bekreftelse: "Takk for henvendelsen – vi svarer vanligvis innen 24 timer." Legg ved lenke til mer info eller FAQ. Ser mye mer profit ut. Koster deg 0 kroner.



Kvitteringer og leveringsinfo – automatisk

Du sender produkt, kurs, faktura – og så må du sende e-post manuelt med info.

Fiks: Bruk betalingsløsninger med innebygd utsendelse (Vipps, Stripe, PayPal, Conta). Kunden får automatisk kvittering, lenke og leveringsdetaljer. Du slipper å følge opp – og se profesjonell ut samtidig.



Påminnelser og booking

Folk glemmer. Du glemmer. Kalenderen din er kaos. Du mister avtaler, tid og troverdighet.

Fiks: Bruk gratis bookingtjenester på nett eller automatiske tjenester på websiden. Kunden booker selv, får automatisk bekreftelse og påminnelse. Du får struktur, og kan fokusere på å faktisk gjøre jobben.



Innholdsdeling og bildebruk

Du poster kanskje på Facebook manuelt. Eller laster opp bilder én og én i et kaotisk Google Drive. Eller du glemmer det helt.

Fiks: Bruk Canva og Buffer for å planlegge innlegg. Lag en enkel bildebank med navngitte filer. Bruk AI-verktøy som fjerner bakgrunner, foreslår bildetekst eller endrer format – automatisk.



Hva kan du gjøre i dag?

- Sett opp automatisk svar på kontaktskjema.
- Test en bookingtjeneste – det tar 10 minutter.
- Lag en liste over ting du ofte gjør manuelt – og se om ett av dem kan gjøres automatisk.
- Spør deg selv: "Hvis jeg gjør dette mer enn tre ganger i uka – hvorfor ikke la en maskin gjøre det?"

Kapittel 5: Du må ikke kunne alt. Du må bare forstå hva som er mulig.

La oss være ærlige igjen: Du trenger ikke kunne kode. Du trenger ikke forstå hvordan AI "tenker". Og du trenger definitivt ikke flere verktøy som lover gull og grønne dashboards.

Det du trenger, er å vite nok til å stille de riktige spørsmålene. Så du ikke blir han som betalte 30 000 for en nettside ingen bruker, eller hun som kjøpte et system som aldri ble tatt i bruk.



Tenk på det som å kjøre bil: Du trenger ikke kunne bytte girkasse selv. Men du må vite når du skal fylle drivstoff, når du må bytte dekk, og når du skal levere den på service. Du er sjåføren, ikke mekanikeren.

For å være en smart sjåfør i din bedrift, trenger du et mentalt filter. Et filter som hjelper deg å svare på ett kritisk spørsmål hver gang du ser en ny "smart løsning": **"Hva løser dette for meg – egentlig?"**

E-postmarkedsføring

Folk sier: "Du må ha nyhetsbrev!"

Ditt filter spør: Hva skal jeg bruke det til? Er det for å holde kontakten med eksisterende kunder, eller for å skaffe nye? Har jeg noe verdifullt å si regelmessig?

👉 **Smarte valg:** Hvis målet er å bygge relasjoner, kan et enkelt system for nyhetsbrev være gull verdt. Hvis du bare vil sende ut en reklameplakat i ny og ne, er det kanskje bortkastet tid.

AI-verktøy

Folk sier: "AI kan skrive alt for deg!"

Ditt filter spør: Hvor stjeler skrivning mest tid fra meg? Kan et AI-tekstverktøy hjelpe meg med det første utkastet til en kjedelig produktbeskrivelse, slik at jeg kan bruke tiden på å finpusse det?

👉 **Smarte valg:** Bruk AI som en sparringspartner, ikke en spøkelsesforfatter. Hvis du vet hva du spør om, får du nyttige svar. Hvis ikke, blir det bare pyntet språksalat.

Design og bilder

Folk sier: "Du må ha video på Reels! Du må redesigne hele nettsiden!"

Ditt filter spør: Hva er det viktigste visuelle problemet mitt akkurat nå? Er det at produktbildene mine er for dårlige, eller at forsiden min er uforståelig?

👉 **Smarte valg:** Et godt bilde selger mer enn en dårlig video. En tydelig forside er viktigere enn 15 undersider. Løs det mest presserende problemet først med enkle designverktøy eller et par timer med en fotograf.

📄 Ditt nye mentale filter:

Før du vurderer et nytt verktøy, en ny app eller en ny tjeneste, still deg selv disse tre spørsmålene:

1. **Hvilket problem løser dette – egentlig?** (Ikke hva det kan gjøre, men hva det løser for deg).
2. **Sparer det meg tid, eller gir det meg merarbeid?** (Husk tiden det tar å lære og vedlikeholde det).
3. **Gjør det ting enklere for kunden min?** (Hvis svaret er nei, er det sannsynligvis ikke verdt det).

Skal ikke Smartsona AS selge noe?

Joda, vi vil gjerne være en partner for deg. Men du må se behovet, kunne beskrive det til oss og være med på løsningen. Bare da kan vi virkelig gjøre mye godt på kort tid.

Send en epost til post@smartsona.no eller ring 920 59 188 om du er klar for en prat!

Kapittel 6: AI gjør deg ikke arbeidsledig – den gjør deg mer effektiv (hvis du lar den)

La oss gå tilbake til kapittel 1: "Du trenger ikke AI. Du trenger søvn." Det står vi fortsatt for. Du trenger ikke AI for å fikse de grunnleggende tingene. Men når du har ryddet litt, da kan AI bli din nye superassistent.

Tenk på AI som en overivrig praktikant med 10 doktorgrader og null erfaring. Smart, rask og ekstremt hjelpsom – men du må fortsatt sjekke jobben. Du er sjefen. AI er verktøyet.

Her er fire konkrete måter du kan bruke denne "praktikanten" på – fra i dag:



Skriv forslag til tekster du hater å skrive

Du vet, de tekstene du utsetter: produktbeskrivelser, en vanskelig e-post til en kunde, eller en introduksjon til nettsiden.

👉 **Gratis fiks:** Åpne et AI-tekstverktøy. I stedet for å si "skriv en tekst", gi en konkret rolle og oppgave. Prøv denne oppskriften: "Du er en tekstforfatter som skriver for [din bransje]. Skriv et utkast til en produktbeskrivelse for [ditt produkt]. Målgruppen er [din kunde]. Tonen skal være [f.eks. profesjonell og vennlig]. Teksten må inneholde [tre viktige punkter]." Juster selv etterpå. Du sparer tid, ikke troverdighet.



Få nye ideer når du står fast

Hva skal du legge ut på sosiale medier neste måned? Hva kan du skrive om i et nyhetsbrev?

👉 **Gratis fiks:** Bruk AI som en sparringspartner. Still åpne spørsmål: "Gi meg 10 forslag til blogginnlegg for en [din profesjon] som handler om [ditt tema]." "List opp 5 vanlige misforståelser om [ditt produkt/tjeneste]." Du trenger ikke bruke forslagene, men de kan kickstarte din egen kreativitet.



Forbedre bildene dine (uten å være designer)

Du har tatt et bilde, men bakgrunnen er rotete. Eller du trenger en enkel illustrasjon til en presentasjon.

👉 **Gratis fiks:** Bruk et AI-bildeverktøy. Mange gratis designprogrammer har nå funksjoner der du kan "viske ut" forstyrrende elementer eller fjerne hele bakgrunnen med ett klikk. Du kan også be AI om å lage enkle illustrasjoner ved å beskrive hva du ser for deg. Men husk at mange avslører AI-bilder og har et anstrengt forhold til det.



Få hjelp med de kjedelige, repetitive oppgavene

Du svarer på de samme kundespørsmålene hver uke.

👉 **Gratis fiks:** Lim inn de fem vanligste spørsmålene du får i et AI-verktøy og be det om å skrive et klart og hyggelig standardsvar for hvert av dem. Lagre disse svarene i et dokument. Nå kan du bare kopiere og lime inn, i stedet for å skrive det samme på nytt hver gang.

📌 Men... er det ikke litt farlig da?

Jo, hvis du stoler blindt på det. Hvis du lar det skrive hele strategien din uten å forstå den. Hvis du tror at "siden AI har sagt det, må det være riktig". Husk: Du er sjefen. AI er praktikanten.

- Åpne et gratis AI-tekstverktøy.
- Gi det én oppgave du har utsatt. Bruk "oppskriften" over.
- Be det om 5 forslag til innhold for din bedrift på sosiale medier.
- Finn én oppgave du gjentar ofte – og se om AI kan gjøre grovarbeidet.

Kapittel 7: Så hva nå?

Hvis du har lest helt hit, betyr det én av tre ting: Du er nysgjerrig, men fortsatt litt skeptisk. Du er allerede i gang med å fikse ting, men trenger struktur. Du vet at noe må skje – men du vil ikke gjøre det alene.

Uansett hvem du er: Du er ikke for sent ute. Men du er heller ikke i god tid. Det viktigste er ikke hva du gjør nå, men at du tar et valg.

Her er tre veier videre. Velg den som passer deg best, akkurat nå.



Gjør det selv – men smart

Start i det små. Ikke prøv å revolusjonere alt på én uke. Bare gjør én ting lettere. Én ting tydeligere. Én ting mer gjennomtenkt. Bruk tipsene fra denne boken:

- Ta ett nytt, godt bilde av bestselgeren din.
- Bytt ut et komplisert skjema med én enkel booking-knapp.
- Sett opp én automatisert e-post som bekrefter henvendelser.
- Skriv om én side på nettsiden – for mennesker, ikke maskiner.

Du kommer langt med det. Og du lærer mye.



Samarbeid med folk du stoler på

Du må ikke kunne alt. Men du må vite hvem du skal spørre når du står fast. Det kan være en kollega, en ekstern rådgiver, eller et firma som gidder å forklare ting på norsk, uten buzzword-bonanza. Et firma som forstår at du ikke trenger et gigantisk prosjekt, men kanskje bare hjelp med én ting.

(Og ja, SmartSona er en sånn partner. Vi hjelper deg gjerne med å komme i gang, enten det er med bilder, automatisering eller bare en ærlig gjennomgang av nettsiden din).



Gjør ingenting – men gjør det bevisst

Dette er også lov. Hvis du vet at du akkurat nå ikke har tid, kapasitet eller krefter – så er det greit.

Men ikke la det skli. Ta et bevisst valg. Si: "Vi pauser dette i 3 måneder, og så tar vi tak." Sett det i kalenderen. Lag en påminnelse. Da har du i hvert fall bestemt deg – og det er mye bedre enn å bare la ting drive. For det har en pris å vente. Jo lenger du utsetter, jo mer må du ta igjen senere.

Og helt til slutt:

Du trenger ikke bli "digital". Du trenger ikke bli "moderne". Du trenger bare å bli litt mindre gammeldags hver måned. Det er mer enn nok. Og du har allerede begynt.

Klar for å gjøre jobben?

Denne boken har gitt deg tankesettet. Nå gir vi deg verktøykassen.

Registrer deg hos oss, så sender vi deg en ny ebok med konkrete programmer, løsninger og tips for å gjøre den praktiske jobben og plukke de lavhengende fruktene.

Helt gratis. Ingen forpliktelser. Bare ren, skjær forenkling levert rett i innboksen din.

Du blir da registrert i vår base over bedrifter vi har vært i kontakt med, og vil få tips og triks fra oss 4 ganger i året.



Om SmartSona AS

Vi i SmartSona AS brenner for én ting: At du skal spare tid, krefter og penger – uten å miste hodet eller kontrollen.

Vi jobber med små og mellomstore bedrifter som vet at ting kan gjøres bedre, men ikke alltid vet hvor de skal begynne. Og det er helt greit – det er derfor vi finnes.

Hos oss får du ikke en halleluja-pakke. Du får rådgivning og løsninger som faktisk funker, fordi vi kjenner hverdagen i småbedrifter.



Rådgiving og digitale problemanalyser



Ekte fotograf og bildeoptimalisering



AI-verktøy – både til testing og til konkret bruk



Enkle, smarte nettsider for profil og salg



Domener, webhotell og teknisk drift



Profilanalyse og strategisk forbedring



Automatisering og AI-agent-løsninger

(som ikke tar helga fri)

Og det beste? Du trenger ikke kunne alt. Du trenger bare å vite hva du vil bruke mindre tid på – og hvem du vil ha med på laget.

Vil du at vi skal hjelpe deg i gang med én ting – så tar vi det derfra.

Takk for tiden din! Hilsen daglig leder Steinar Reilstad, 920 59 188

www.smartsona.no

post@smartsona.no

Bestillingsskjema uforpliktende samtale