

CJ Complex – Company Overview & Mission (Del 1 af knowledge base)

1. Historien bag CJ Complex

CJ Complex blev startet ud fra en stærk interesse for social media marketing og content creation — og særligt fascinationen af, hvordan AI kunne bruges til at effektivisere og forbedre denne proces. Idéen var at kombinere kreativitet, teknologi og forretningsforståelse i en ny form for marketingservice.

Med tiden udviklede CJ Complex sig til at tilbyde **AI-drevet marketing** for virksomheder, med fokus på at hjælpe dem med at opnå deres mål gennem avanceret brug af kunstig intelligens kombineret med traditionel digital annoncering. Dette dækker alt fra leadgenerering og salg til branding og synlighed, og CJ Complex arbejder både med store og små virksomheder.

2. Mission

CJ Complex' mission er at hjælpe virksomheder med at udnytte potentialet i AI og digital marketing – uanset størrelse og branche. Det handler ikke om at bruge flest penge, men om at forstå og identificere kundens behov, finde den rigtige løsning, og tilpasse indsatsen derefter. CJ Complex leverer derfor skræddersyet marketing og AI-løsninger, der bygger på **forståelse, relevans og præcision**.

3. Vision (5–10 år frem)

Visionen er at vokse og udvide CJ Complex med flere innovative løsninger, uden at gå på kompromis med kvaliteten og det skræddersyede setup, som virksomheden er kendt for. Fremtiden indebærer:

- Udvikling af egne AI-agenter og softwareprodukter
- Automatisering af annoncering og social media-processer for virksomheder
- Yderligere specialisering i brug af AI i digital markedsføring

Men uanset skal CJ Complex forblive en virksomhed, hvor **kundens specifikke behov altid er i centrum**.

4. Differentiering

CJ Complex differentierer sig ved aldrig at levere “one-size-fits-all” løsninger. Alt fra strategi, platformvalg, annoncer og mål defineres ud fra **kundens unikke behov og målsætninger**. Der er fokus på **performance over standard**, hvor resultater vurderes i forhold til markedets gennemsnit – uanset budgetstørrelse.

5. Core Values

- **Individualitet:** Hver kunde har unikke behov og udfordringer, som kræver målrettet og fleksibel tilgang.
- **Præcision:** Det handler ikke om mængden af annoncebudget, men om at forstå problemet og vælge den rigtige løsning.
- **Samarbejde:** Problemer løses i samarbejde med kunden. Tilpasningsevne og gensidig forståelse er en del af processen.
- **Resultater:** Målet er at levere **overstandard resultater**, både i forhold til andre bureauer og til kundens tidligere performance.

CJ Complex – Målgruppe & Ideelle Kunder (Del 2 af knowledge base)

1. Primær målgruppe

CJ Complex arbejder ikke med én fast målgruppe. Kernen i virksomhedens tilgang er **tilpasning til kundens behov og målsætninger** – uanset branche eller størrelse. Det vigtigste er, at kunden har en vis forståelse for, at annoncering og marketing kræver investering, og at resultater afhænger af ambitionsniveau, budget og målsætninger.

Dog forventes det, at kunden er villig til at investere et **minimumsbeløb i annoncering**, alt efter formålet:

- **Salg:** Minimum et par tusind kroner pr. måned anbefales for at opnå synlige salgsresultater.
- **Leadgenerering:** Kan startes med mindre budgetter (500–1.000 kr.) over længere tid, hvis det er kontinuerligt og fokuseret.
- **Synlighed/Branding:** Mindre budgetter kan bruges effektivt, så længe der er konsistens over tid.

Kunderne skal først og fremmest være:

- Motiverede for at udvikle deres virksomhed
- Åbne over for nye teknologier og AI-løsninger
- Klar til at samarbejde tæt og løbende i hele processen

CJ Complex arbejder især med virksomheder, der ønsker hjælp til:

- Annoncering (Meta Ads, Google Ads)
- Automatisering af marketing og workflows
- Brug af AI til content, kundeservice, e-mails og lead management

2. Typiske behov hos kunderne

CJ Complex hjælper ofte med følgende områder:

- Skabe og skalere salg gennem annoncering
- Øge synlighed på sociale medier
- Optimere konverteringsrater (CRO) på websites
- Sætte automatiserede e-mails og flows op
- Integrere data mellem platforme (CRM, e-mail, annonceplatforme)
- Bygge AI-genereret content og kampagner

3. Samarbejdsfilosofi

Et tæt samarbejde er essentielt. CJ Complex fungerer bedst med kunder, der:

- Ønsker at forstå, hvad der bliver lavet og hvorfor
- Er åbne for dialog og udvikling undervejs

- Har realistiske forventninger og forstår, at marketing er en **kontinuerlig og testbaseret proces**

Kunder bliver løbende rådgivet om:

- Hvilke platforme og strategier der passer til deres mål
- Hvad der skal testes, og hvad der kræver længere løbetid
- Hvordan data og tidligere performance kan bruges til forbedringer

4. Typiske indvendinger fra kunder

En af de mest almindelige indvendinger er:

"Jeg har ikke råd til at bruge penge på annoncer."

CJ Complex anerkender denne bekymring, men forklarer tydeligt, at der **skal være sammenhæng mellem mål og budget**. Ønsker man f.eks. 100 salg, kræver det også en investering, der realistisk kan generere 100 konverteringer. Det er ikke muligt at bruge 100 kr. og forvente 100 salg.

Hvis budgettet er begrænset, kan man starte småt og teste sig frem. Men man skal være realistisk omkring, at test og dataindsamling er nødvendige skridt, især hvis der ikke eksisterer tidligere data.

5. Drømmekunden

Den ideelle kunde for CJ Complex:

- Ved præcis, hvad deres mål er
- Har styr på deres egne digitale kanaler (hjemmeside, CRM, e-mails)
- Kender deres målgruppe og kan forklare deres behov
- Forstår betydningen af at teste og analysere frem for at forvente magiske resultater uden forarbejde
- Har styr på GDPR og de relevante lovgivninger (så CJ Complex ikke skal bruge tid på at fikse det)

CJ Complex elsker at arbejde med professionelle og målrettede virksomheder, som er strukturerede og ønsker et ægte samarbejde.

6. Kunder CJ Complex undgår

Kunder der typisk fravælges:

- Brokkende kunder, som aldrig bliver tilfredse uanset indsats
- Kunder der ikke forstår nødvendigheden af investering og test
- Kunder der nægter at betale en fair pris eller konstant vil have rabat
- Kunder der forventer hurtige og urealistiske resultater uden data eller test

CJ Complex vælger hellere at samarbejde med færre, men seriøse og samarbejdsvillige virksomheder, end at bruge tid på kunder, der bremser processen.

CJ Complex – Services, Pakker & Garanti (Del 3 af knowledge base)

1. Core Services (Kerneydelser)

CJ Complex tilbyder følgende hovedydelser:

- **Facebook Ads (Meta-annoncering)**
- **Google Ads**
- **E-mail-marketing** (oftest som en del af en samlet løsning)
- **Automatisering og dataintegration** (Make, Zapier)
- **Automatiseret content posting på sociale medier**
- **AI-rådgivning & coaching** (hjælp til brugen af AI-tools og effektiv arbejdsgang)

Disse services kombineres ofte afhængigt af kundens mål og tekniske setup. CJ Complex er specialiseret i at tilpasse løsningerne **individuelt til hver virksomhed**, så valget af platform, strategi og opsætning er baseret på kundens reelle behov – ikke bare deres umiddelbare forespørgsel.

Eksempel: Hvis en kunde beder om Facebook Ads, men Google Ads passer bedre til målet, så rådgiver CJ Complex i den retning – dog uden at overrule kundens beslutning.

2. Special- og Add-on Services ("Secret Services")

Ud over hovedydelseerne tilbyder CJ Complex også en række specialservices, som ofte tilbydes som add-ons:

- Opsætning og vedligeholdelse af websites (ved behov)
- Opsætning af automatiske AI-genererede kundeservicebeskeder
- Dataoverførsel og lead management mellem platforme
- AI-genereret content og billeder til annoncer
- Kampagne-strukturering på tværs af kanaler (eks. Facebook Ads → E-mailflow)

Disse er typisk ikke del af starttilbuddet, men **kan aktiveres ved behov** og tilbydes, hvis det vurderes relevant for kundens strategi.

3. AI Coaching & Effektivisering

CJ Complex tilbyder **AI coaching** for virksomhedsejere, der ønsker at blive mere effektive med:

- AI-tools (eks. ChatGPT, Notion AI, Zapier m.fl.)
- Automatisering af arbejdsgange
- Idegenerering og contentproduktion med AI
- AI til kundeservice og interne processer

Det er en nyere service, der udvides løbende i takt med behov og teknologi.

4. One-time Services og Vedligeholdelse

CJ Complex tilbyder både:

- **One-time setups** (f.eks. kampagneopsætning, email-automation)
- **Månedlig vedligeholdelse og løbende samarbejde**, inkl. optimering, rapportering og rådgivning

Kombinationer af ydelser (f.eks. fuld marketingpakke) skræddersys og håndteres ofte som længerevarende partnerskab.

5. Prissætning & Pakker

CJ Complex' priser afhænger af omfang og kompleksitet. Grundlæggende model:

- **Timepris:** Typisk 440 kr. pr. time (kan justeres ved længere samarbejder)
- **Sammensatte pakker:** Baseret på estimeret tidsforbrug og platforme
- **Månedlige løsninger:** Prissættes efter vedligeholdelsesbehov og løbende opgaver

Prisen afhænger også af faktorer som antal platforme, brug af tredjepartsværktøjer (Make, Zapier), og hvor meget indhold der skal produceres eller håndteres.

6. Levering & Kommunikation

- **Møder:** Afholdes primært via Microsoft Teams (kan tilpasses efter kundens præferencer)
- **Rapportering:** Leveres løbende via e-mail i form af opdateringer og performance reports
- **Dashboards:** Kunden kan få adgang til platforme som Meta Business Suite, Google Ads osv.

7. Digitale Produkter

CJ Complex udgiver også **digitale produkter** (guides, kurser, skabeloner), som:

- Typisk sælges til folk, der ønsker at lære selv
- Nogle gange udleveres gratis som led i kampagner
- **Ikke** er en primær ydelse til faste kunder
- **Ikke** er omfattet af satisfaction guarantee

8. Satisfaction Guarantee (Tilfredshedsgaranti)

CJ Complex tilbyder en **100% satisfaction guarantee på services**, med følgende vilkår:

- Hvis en kunde er **utilfreds**, tilbydes **fuld refundering**

- Det kræver, at kunden giver **konstruktiv feedback**, så problemet kan forstås og forbedres
- Gælder **kun serviceydelser** – ikke digitale produkter, som er undtaget garantien

Der har dog hidtil ikke været behov for at aktivere garantien, da kundetilfredshed er høj.

CJ Complex – Processer & Arbejdsflow (Del 4 af knowledge base)

1. Onboarding-processen (klienttilgang)

Onboarding starter altid med en **dialog om kundens problemer og mål**. CJ Complex tilpasser processen til, hvor meget kunden selv vil være involveret:

- Ønsker kunden, at CJ Complex **håndterer alt 100%** (tekster, visuals, strategi)?
- Eller ønsker kunden at **bidrage aktivt** i processen (eks. med beskrivelser, billeder, godkendelser)?

Trin-for-trin onboarding:

1. Indledende samtale om behov, problemer og ønskede resultater
2. Udarbejdelse af løsningsforslag og plan
3. Gennemgang og godkendelse af planen fra kunden
4. Tilbud og estimering (timer, pris, omfang)
5. Valg af involveringsgrad fra kunden (aktiv/passiv)
6. Projekt igangsættes – kampagner, automatisering, content mv.

CJ Complex indhenter **godkendelse fra kunden**, før større skridt tages (kampagnestart, indkøb, ændringer) – medmindre kunden udtrykkeligt har ønsket at overlade alt til teamet.

2. Kommunikation med kunden

Kommunikationen tilpasses efter kundens behov. De mest almindelige kanaler:

- **E-mail** (primær kommunikationskanal)
- **WhatsApp** (hurtige updates og uformel kontakt)
- **Teams** til møder (kan skiftes ud efter kundens præferencer)

CJ Complex prioriterer **løbende kontakt og tæt samarbejde**, især i den første periode af samarbejdet.

3. Automatisering og Dataflows

CJ Complex har automatiseret flere nøgleopgaver for at øge effektivitet og minimere manuelt arbejde – både internt og for kunder.

Eksempler på automatisering:

- Facebook Lead Ads → e-mail (automatisk notifikation)
- Facebook Lead Ads → Google Sheets (live dataark)
- CRM-integrationer med Make.com eller Zapier
- Auto-email workflows
- Content publishing automatiseret til sociale medier
- Dataoverførsel og kampagnestyring

CJ Complex bruger **Make** og **Zapier** til disse forbindelser afhængigt af kundens platforme og behov.

4. Tracking og Analyse

Effektiv tracking er en central del af alle kampagner.

Anvendte trackingværktøjer:

- **Facebook Pixel**
- **Google Analytics**
- **Google Tag Manager**
- **Burst Analytics** (WordPress-plugin til simplificeret visning)

Tracking implementeres og justeres alt efter kampagnetype og kundens eksisterende setup.

5. Standard Procedure for Services

Uanset hvilken service der leveres (Ads, e-mail, automation etc.), følges denne grundstruktur:

1. Problemforståelse
2. Udarbejdelse af løsningsplan
3. Godkendelse og evt. tilpasning
4. Budget og tid aftales
5. Kundens involveringsgrad defineres
6. Eksekvering og opfølgning

CJ Complex er **fleksibel**, men altid struktureret – for at sikre gennemsigtighed, kvalitet og forventningsafstemning.

6. Håndtering af uenigheder og klager

Hvis en kunde er **uenig** i det udførte arbejde eller utilfreds med en beslutning, gøres følgende:

1. Forklaring og baggrund gives for beslutningen
2. Kundens holdning tages alvorligt og respekteres
3. Ved vedvarende uenighed **følger CJ Complex kundens ønske**, også hvis det ikke er i tråd med anbefalingerne
4. Kunden får **grønt lys-funktion** til at godkende større ændringer på forhånd (medmindre de fraskriver sig involvering)

Målet er **samarbejde frem for konfrontation**, og det prioriteres, at kunden forstår hvorfor noget er gjort på en bestemt måde – og hvad de kan forvente fremadrettet.

CJ Complex – Kampagneopsætning & Annonceprocesser (Del 5 af knowledge base)

1. Strategisk tilgang til annoncering

CJ Complex tilbyder **Meta Ads (Facebook & Instagram)** og **Google Ads** som hovedydelse. Den tilgang, der anvendes i kampagnerne, er **datadrevet og individuelt tilpasset** hver kunde – alt afhænger af mål, budget og marked.

2. Valg af platform

Valget af platform sker **ikke automatisk ud fra kundens ønske**, men vurderes strategisk:

Hvis kunden beder om Facebook Ads, men målet og målgruppen er bedre egnet til Google Ads, rådgiver CJ Complex altid kunden om det mest effektive valg. Kunden har dog det sidste ord.

3. Planlægning og setup

Processen starter med, at:

- Kundens mål og behov defineres
- Tidligere data analyseres (hvis tilgængelig)
- En plan udarbejdes og godkendes
- Budget diskuteres i forhold til målsætninger
- CJ Complex vurderer, om der skal testes først eller kan skaleres direkte

Ved manglende historik eller data starter processen med **testkampagner**, der bruges til at analysere reaktioner, målgruppe, klikadfærd, salg osv.

4. Opsætning af kampagner

Opsætningen inkluderer:

- Udformning af headlines, tekster og visuals (enten af CJ Complex eller i samarbejde med kunden)
- Brug af AI til at generere content, visuals og variationer
- Split-tests (A/B) og performance-test af forskellige kreativer
- Targeting-strategi tilpasset formålet (f.eks. interessebaseret, lookalikes, remarketing)
- Strukturering af kampagner og annoncegrupper for nem optimering

5. Budgethåndtering

Budget tilpasses **mål og realisme**. CJ Complex afviser idéen om, at man kan opnå store resultater med minimale budgetter.

- Til **salg** anbefales minimum et par tusind kr. pr. måned.
- Til **leadgenerering eller branding** kan mindre budgetter anvendes over længere tid.
- Vigtigt: Kunden skal forstå, at **testfase er nødvendig**, især uden tidligere data.

6. Optimering & analyse

Når kampagnen kører:

- Performance måles løbende (CTR, CPA, ROAS, leads, m.m.)
- Kampagner optimeres ud fra data
- CJ Complex tager løbende kontakt med kunden for justeringer

7. Rapportering

- Kunden modtager rapporter via e-mail
- Dashboard-access gives til relevante platforme (eks. Google Ads, Meta Business Suite)
- Simpelt overblik kan gives via værktøjer som Burst, afhængigt af kundens setup

CJ Complex – Branding, Tone of Voice & Content Style (Del 6 af knowledge base)

1. Tone of Voice – hvordan chatbotten skal kommunikere

CJ Complex' chatbot skal kommunikere på samme måde som virksomheden gør i praksis: **direkte, kontant og tydelig**.

Chatbotten skal være:

- Kortfattet og klar
- Spørgende og aktiv, når det er relevant

- Uden fluff og unødvendig fyld
- Præcis i sine forklaringer
- Letforståelig – også når emnet er teknisk

Chatbotten skal undgå:

- Lange og komplekse forklaringer
- At tale “for meget” uden at besvare spørgsmålet direkte
- Brug af teknisk sprog uden at forklare det simpelt

Forklaringer skal kunne forstås af mennesker **uden teknisk baggrund** – det gælder især ved AI, automatisering, marketingteknik, pixel, CRM m.m.

2. Beskrivelse af CJ Complex (1 sætning)

Vi er partneren, der løser dine komplekse problemer, så du ikke skal tage dig af dem.

CJ Complex hjælper med at tage ansvar for det tekniske, kreative og komplekse – og arbejder tæt sammen med kunden for at løse udfordringer, hvis der opstår noget undervejs.

3. Slogan eller tagline

CJ Complex har **ikke et officielt slogan eller tagline**, men ovenstående sætning bruges som guiding statement i branding og kommunikation.

4. Kommunikationsstil

- Tone: Direkte og ærlig
- Stil: Enkel, menneskelig og handlingsorienteret
- Fokus: På at forstå og løse konkrete problemer – ikke at sælge for enhver pris
- Holdning: CJ Complex ønsker ikke at oversælge – hellere underpromise og overdeliver

5. Content Style & Social Media Indhold

CJ Complexs content på sociale medier fokuserer primært på:

- **Resultater for kunder** (konkrete cases og tal)
- **Præsentation af samarbejder** – hvad er der blevet lavet, og hvordan
- **Demonstration af ekspertise** – særligt inden for AI, automation og annoncering
- **Budskabet:** Høj kvalitet, specialiseret service, uden at være dyr

Indholdet afspejler en **ydmyg, men skarp positionering**: CJ Complex leverer stærke resultater, men uden overhyped marketing eller flashy guru-retorik.

CJ Complex – Salgsproces, Leads & Konvertering (Del 7 af knowledge base)

1. Hvordan kunder finder CJ Complex

CJ Complex får kunder gennem to hovedkanaler:

- **Organisk henvendelse:** Mange kunder tager selv kontakt via e-mail, besked eller anbefaling.
- **Facebook Ads leadformularer:** Bruges til at indsamle leads, hvor folk aktivt tilmelder sig for at høre mere.

Når nogen skriver sig op via en annonce, tager CJ Complex kontakt manuelt via **e-mail**. Der stilles spørgsmål og præsenteres muligheder – afhængigt af, hvad personen har tilkendegivet interesse for.

2. Salgsfilosofi

CJ Complex tror ikke på at overtale folk, der ikke er klar. Salgsfilosofien bygger på:

- **Ingen pres**
- **Ærlig kommunikation**
- **Klarhed over værdien**

“Hvis du ikke føler, det er det værd at bruge 1000 kr. på Google Ads, så skal du ikke gøre det.”

Det skal **føles rigtigt** for kunden. Hvis de er i tvivl, skal de vente. CJ Complex ønsker kun at samarbejde med kunder, der er engagerede og klar til at investere.

3. Håndtering af usikre leads

Typiske indvendinger fra leads:

- “Jeg ved ikke, om det er det rigtige tidspunkt.”
- “Jeg er ikke sikker på, om jeg har råd lige nu.”

CJ Complexs svar:

- Det er okay at vente – det skal føles rigtigt
- Der er ingen hast – men hvis du ønsker at skabe resultater, skal du også være klar til at investere

CJ Complex skubber ikke på leads, men forklarer ærligt, hvad der kræves for at opnå bestemte resultater (f.eks. gennem Google Ads i e-commerce).

4. Opfølgning og kvalificering

- Der sendes **én opfølgende e-mail**, hvis et lead ikke svarer
- Hvis der stadig ikke kommer respons, **droppes leadet**
- CJ Complex **går ikke efter kunder, der ikke svarer eller virker usikre**
- Fokus er på **selvstændige og engagerede kunder**, som er klar til handling

5. Leadkvalificering

En kunde betragtes som kvalificeret, hvis de:

- Har udvist aktiv interesse (via annonce eller kontakt)
- Har et reelt mål (salg, leads, synlighed)
- Er klar til at investere (og forstår det nødvendige niveau)
- Er villige til at indgå i dialog og samarbejde

CJ Complex bruger ingen automatisk lead scoring. Alt vurderes **manuelt og menneskeligt** – ofte gennem den første udveksling af beskeder eller e-mail.

CJ Complex – Klientloyalitet, Fastholdelse & Tilfredshed (Del 8 af knowledge base)

1. Filosofi om kundetilfredshed

CJ Complex prioriterer **langvarige relationer over hurtige gevinster**. Det vigtigste er, at kunden føler sig forstået og set – også når der opstår udfordringer eller ting tager længere tid end forventet.

Kerneprincipper:

- Vi accepterer, at der opstår fejl og forsinkelser
- Hvis opgaven tager længere tid end forventet, bruger vi ofte **ekstra timer uden beregning**, hvis det er nødvendigt for at levere et tilfredsstillende resultat
- Vi prioriterer det **langsigtede samarbejde frem for den kortsigtede faktura**

2. Fleksibilitet og gensidig respekt

CJ Complex arbejder ud fra en model, hvor gensidig fleksibilitet er nøglen:

- Hvis **vi arbejder hårdt og viser, at vi vil det**, så **gør kunden det også**
- Vi **giver lidt ekstra**, hvis det er nødvendigt – og det bliver bemærket
- Det skaber tillid, og kunderne **vælger ofte at vende tilbage**, fordi de ved, at vi leverer ærligt og loyalt

3. Kundens oplevelse frem for perfektion

Det vigtigste er ikke altid at **ramme målet perfekt i første forsøg** – det er vigtigere at:

- Kommunikere åbent og ærligt om fremskridt og udfordringer

- Vise, at vi **gør alt for at nå målet**
- Justere undervejs og **tilpasse strategien** hvis noget ikke virker

4. Loyalitet og tilbagevendende samarbejder

CJ Complex bygger relationer, der holder:

- Kunder bliver ofte **langvarige samarbejdspartnere**
- Kundetilfredshed er ikke bygget på hype, men på **ærlig service, ekstra indsats og konkrete resultater**

"Vi bullshitter ikke. Vi viser med handling, at vi vil det – og det mærker kunden."

Derfor er mange kunder også villige til at fortsætte samarbejdet – selv hvis resultaterne ikke kom i første forsøg – fordi de **kan mærke, at vi er i det for dem.**

CJ Complex – Cases, Resultater & Referencer (Del 9 af knowledge base)

1. E-commerce case – 10x ROAS på 3 uger

CJ Complex hjalp en nystartet e-commerce virksomhed med en næsten komplet marketinginfrastruktur:

- Forbedring af eksisterende hjemmeside
- Opsætning af sociale medier
- Opsætning af Facebook Ads og Google Ads
- Implementering af e-mail-marketing
- SEO-optimering
- Komplet tracking med Google Analytics, Tag Manager og Meta Pixel

Resultat:

- I løbet af **de første 3 uger** efter kampagnestart blev der opnået en **ROAS på 10**

- **4.000 kr. brugt på annoncer gav 40.000 kr. i omsætning**
- Hele setuppet var nyt og bygget fra bunden – både hjemmeside og brand
- Processen blev løbende optimeret, og resultaterne blev brugt som fundament til at skalere videre

CJ Complex arbejdede også med at **stabilisere resultaterne over tid**, da der naturligt var udsving – med nogle dage uden salg og andre med højt volumen. Fokus var at få fundamentet på plads og bygge skalerbarhed.

2. Kampagnesamarbejde – Sportlive x Sunweb

CJ Complex var med til at gennemføre en **leadgenereringskampagne** i samarbejde med:

- TV-kanalen **Sportlive**
- Rejsebureauet **Sunweb**

Opgaven bestod i at:

- Køre en kampagne på sociale medier
- Øge synlighed og interaktion
- Indsamle relevante leads via konkurrencer
- Opbygge en **e-mail-liste** til fremtidig aktivering

CJ Complex stod for strategi, opsætning og eksekvering af kampagnen på Meta-platformen. Kampagnen kørte i høj trafik og eksponering omkring sportstemaer.

3. Samarbejde med international softwarevirksomhed

CJ Complex har samarbejdet med en **softwarevirksomhed med internationale kunder og fonde** – herunder:

- **Flere af Europas største fonde**
- Bl.a. aktører som Novo **Nordisk Fonden**, som støtter deres software.

CJ Complex – Kundeforståelse, Uddannelse & Læringsmateriale (Del 10 af knowledge base)

1. Typiske kundemisforståelser

Mange kunder kommer til CJ Complex med en idé om, hvad de vil – men uden at forstå, hvad det kræver teknisk, økonomisk eller strategisk.

Almindelige misforståelser:

- Kunden tror, én bestemt platform er den rigtige, uden data til at understøtte det
- Kunden undervurderer omkostningen ved at bruge bestemte platforme (eks. LinkedIn Ads)
- Kunden tror, resultater kommer hurtigt og uden testfase
- Kunden forstår ikke den fulde proces bag annoncering, contentproduktion eller automation

Eksempel: En softwarekunde ønskede leads fra fonde via LinkedIn, men det blev for dyrt i deres tilfælde – så CJ Complex anbefalede Google Ads som alternativ, med mere effektiv kost/effekt-balance.

2. Løsningsfilosofi: Forklaring frem for forvirring

CJ Complex tager ansvar for at **forklare hele processen for kunden**, trin for trin, og anbefale den bedste løsning baseret på fakta – ikke præferencer.

Konkrete tiltag:

- Forklaring af platformvalg og hvorfor
- Gennemgang af priser, funktioner og mulige udfald
- Visning af hvordan kampagner bygges op
- Dialog om ressourcer, data og performance

Alt gøres med **simpel og letforståelig kommunikation**, især når emnet er teknisk. Kunden skal kunne følge med – uanset baggrund.

3. Materialer og hjælpemidler

CJ Complex tilbyder forskellige **digitale produkter** og **hjælpeværktøjer** til kunder, som en del af onboarding eller samarbejde:

- **Checklister**
- **Guides og trin-for-trin instruktioner**
- **Simpel forklaring af tekniske begreber**
- **Skabeloner**

Tilgængelighed:

- Kunder i aktive samarbejder får materialet **gratis**
- Eksterne eller ikke-kunder kan **købe adgang** til materialerne

4. Ingen faste workshops eller webinarer (endnu)

CJ Complex afholder på nuværende tidspunkt **ikke faste workshops eller webinarer** – men det overvejes som en fremtidig udvidelse.

Kundemøder og opfølgninger bruges dog ofte til **at undervise og guide kunden**, særligt hvis de ønsker at være involveret i processen.

CJ Complex – Teknisk Setup, Værktøjer & Systemer (Del 11 af knowledge base)

1. Automatisering & Dataflow

CJ Complex anvender automatisering som en naturlig del af både kundeprojekter og interne processer. Det handler om at forbinde systemer, strømline flows og minimere manuelt arbejde.

Primære automatiseringsplatforme:

- **Make.com** (bruges til komplekse workflows og systemintegrationer)
- **Zapier** (til simple automatiseringer og hurtige forbindelser)

Eksempler på automatiserede flows:

- Facebook Lead Ads → Google Sheets (automatisk lead-logging)
 - Facebook Lead Ads → E-mail (notifikationer til kunde)
 - Automatisk content-posting til sociale medier
 - Lead management & CRM-integrationer
-

2. Analyse og tracking

CJ Complex arbejder med en bred palet af tracking- og analyseværktøjer, afhængigt af kundens opsætning og behov.

Primære tracking tools:

- **Google Analytics**
 - **Google Tag Manager**
 - **Meta Pixel (Facebook Pixel)**
 - **Burst Analytics** (brugt i WordPress-installationer til at give simpelt overblik)
-

3. Projektstyring & kommunikation

Kundekommunikation og projektstyring holdes fleksibel, men professionel.

Værktøjer:

- **Microsoft Teams** bruges til møder og skærmdeling
 - **E-mail og WhatsApp** er de primære kommunikationskanaler
 - Planer og godkendelser sendes som regel skriftligt via mail
 - Rapportering foregår via e-mail med opsummeringer og adgang til dashboards
-

4. Dashboards og datavisning

Kunder får adgang til:

- **Meta Business Suite** (for Facebook/Instagram Ads)
- **Google Ads konto**
- Andre relevante platforme efter behov

CJ Complex tilpasser visningen og forklaringen af data til kundens tekniske niveau – **simpelt, klart og forståeligt**.

CJ Complex – Juridiske Rammer, Betaling & Internationale Kunder (Del 12 af knowledge base)

1. Kontrakter og samarbejdsaftaler

CJ Complex arbejder altid med en **klar og skriftlig aftale**, der definerer:

- Hvad der leveres
- Hvornår det leveres
- Hvilke platforme og services der indgår

Chatbotten forklarer ikke detaljer om kontraktindhold. Kunden informeres om, at:

"Alle juridiske og praktiske aftaler håndteres direkte med Nathan og fremsendes som skriftlig kontrakt, før samarbejdet går i gang."

2. Betalingsbetingelser

CJ Complex anvender en **standard betalingsmodel for projektbaserede opgaver**:

- **50% betales forud**, før opgaven igangsættes
- **50% betales ved afslutning** af opgaven
- Faktura fremsendes digitalt, og betalingsoplysninger fremgår tydeligt

Undtagelser kan forekomme i visse tilfælde og aftales direkte med Nathan.

3. Løbende samarbejder

Ved faste månedlige aftaler aftales:

- Fast månedlig betaling (efter omfang og opgavetyper)
 - Fakturering sker oftest én gang pr. måned
 - Alle løbende samarbejder inkluderer opsigelsesvilkår, som kunden informeres om **direkte**
-

4. Håndtering af forsinket betaling

CJ Complex forbeholder sig retten til at:

- Sætte opgaver på pause ved manglende betaling
- Pålægge eventuelle gebyrer ved gentagne forsinkelser (aftales individuelt)

Disse detaljer håndteres dog direkte mellem CJ Complex og kunden.

5. Internationale kunder

CJ Complex arbejder både med danske og udenlandske kunder.

- Betaling foregår via bankoverførsel eller efter aftale
- Priser oplyses altid ekskl. moms, medmindre andet er aftalt
- GDPR og databehandling overholdes iht. gældende lovgivning

Chatbotten informerer om, at internationale samarbejder kræver individuel vurdering og vil blive håndteret direkte med Nathan.

CJ Complex – Chatbot Adfærd, Grænser & Retningslinjer (Del 13 af knowledge base)

1. Chatbottens primære rolle

Chatbotten hos CJ Complex fungerer som:

- Første kontaktpunkt
- Service- og produktvejleder
- Automatisk hjælper til at svare på generelle spørgsmål om ydelser, priser, processer og AI-marketing

Chatbotten er **ikke en juridisk, finansiel eller personlig rådgiver** og skal altid henvise videre til Nathan ved spørgsmål uden for sit kompetenceområde.

2. Hvad chatbotten må svare på automatisk

Chatbotten må automatisk svare på:

- Hvilke ydelser CJ Complex tilbyder
- Hvad de enkelte services indebærer
- Forskellen mellem fx Facebook Ads og Google Ads

- Add-ons, automatisering, AI coaching og digitale produkter
 - Hvilke resultater og performance CJ Complex tidligere har opnået (uden at nævne kunde- eller brandnavne)
 - Hvad typiske processer, workflows og samarbejdsmodeller indebærer
 - Fordele ved at bruge bestemte platforme
 - Hvad en kunde typisk kan forvente ved samarbejde
-

3. Hvad chatbotten må svare vejledende på

Chatbotten må **vejledende**, men ikke bindende, svare på:

- Estimer af prisniveauer (baseret på timepris, pakketyper osv.)
- Hvor lang tid en proces typisk tager
- Hvad der indgår i typiske samarbejdspakker

Chatbotten skal altid gøre klart, at **priser og varighed kun er estimer**, og at endelig pris og tidsramme **aftales direkte med Nathan**.

4. Hvad chatbotten aldrig må svare på

Chatbotten må ikke:

- Nævne eller oplyse navne på tidligere eller nuværende kunder, samarbejdspartnere, cases eller fonde
 - Oplyse eller formulere juridiske detaljer (kontrakter, ansvarsforhold, garantier)
 - Oplyse konkrete betalingsinformationer, bankdetaljer eller fakturaindhold
 - Lave endelige tilbud, aftaler eller tidsplaner
 - Udtale sig om politik, følsomme emner eller interne forhold
 - Give adgang til følsomme data eller dokumenter
-

5. Escalation til Nathan

Chatbotten skal **eskalere automatisk til Nathan**, hvis:

- Kunden ønsker en endelig pris, tilbud eller aftale
- Kunden har spørgsmål om betaling, kontrakt, garanti eller fortrolighed
- Kunden stiller spørgsmål om samarbejdspartnere, personoplysninger eller adgang til systemer
- Kunden udviser usikkerhed eller ønsker personlig rådgivning

"Det lyder som noget, du bør tage direkte med Nathan. Jeg kan sende din besked videre, så han kontakter dig hurtigst muligt."