

Viktor — Guide till Opti-dashboarden

Senast uppdaterad: 2026-02-15 Skriven av: Mikael / Searchboost

1. Verifiering och inloggning

Claude Code — Verifieringskod

När du startar en ny Claude Code-session kommer den fråga efter en verifieringskod.

- Din verifieringskod: 0195

Ange koden när Claude frågar "Verifieringskod?" — annars kan du inte börja jobba.

Dashboard — Logga in

- Öppna <http://51.21.116.7> i din webbläsare
- Ange dina inloggningsuppgifter:
 - Användare: searchboost.web@gmail.com
 - Lösenord: Opti0195
- Klicka **Logga in**

Du hamnar automatiskt på **Dashboard-vyn** (översikt med statistik).

2. Översikt av vyerna

Högst upp finns navigeringen med 6 vyer:

Vy	Vad den visar
Dashboard	Aktiva kunder, optimeringar senaste 7 dagarna, arbetskö, MRR
Pipeline	Kanban-board med alla kunder i olika stadier
Optimeringar	Logg över alla utförda optimeringar (automatiska + manuella)
Arbetsflöde	Kö av väntande uppgifter
Rapporter	Veckorapporter per kund

3. Lägga till en ny kund (Prospect)

Steg 1: Gå till Pipeline-vyn

Klicka **Pipeline** i navigeringen.

Steg 2: Klicka "+ Manuell prospect"

Knappen ligger högst upp i pipeline-vyn.

Steg 3: Fyll i formuläret

Fält	Obligatoriskt	Beskrivning

Företagsnamn	Ja	Kundens företag, t.ex. "Möblernas Rike AB"
Webbplats	Ja	Full URL: https://moblernarike.se
Kontaktperson	Nej	Namn på kontakten
E-post	Nej	Kontaktens e-post
Anteckningar	Nej	Valfri info
Trafiktrend	Nej	Okänd / Växande / Minskande / Stabil

Steg 4: Klicka "Spara"

Kunden hamnar i **Analys**-kolumnen i pipeline och ett Trello-kort skapas automatiskt.

4. Flytta en kund genom pipelinen

Varje kund går genom dessa stadier (i ordning):

Analys → Offert → Orderbekräftelse → Uppstart → Åtgärdsplan → Aktiv

Så här gör du:

1. **Klicka på kundens kort** i pipeline-vyn
2. Du hamnar i **kunddetalj-vyn**
3. Klicka på nästa stadie-knapp (t.ex. "Flytta till Offert")

Vid Orderbekräftelse — extra information krävs:

När du flyttar till **Orderbekräftelse** behöver du fylla i:

Fält	Beskrivning
Tjänsttyp	SEO Basic / SEO Standard / SEO Premium
Månadsbelopp	I kronor, t.ex. 5000
Startdatum	När kontraktet startar

Vid Uppstart — nyckelord + geografi:

Fält	Beskrivning
Geografiskt fokus	T.ex. "Jönköping", "Småland", "Hela Sverige"
A-nyckelord	5 huvudnyckelord (viktigast)
B-nyckelord	5 sekundära nyckelord
C-nyckelord	10 långsvans-nyckelord (valfritt)

5. Kunddetalj — Alla flikar

När du klickar på en kund ser du en detaisida med flikar längst ner:

5.1 SEO-analys

Här klistrar du in en SEO-analys (t.ex. från SE Ranking).

Fyll i:

- **Sammanfattning** — Fritext om kundens SEO-läge
- **Problem-tabell** — Rader med:
 - URL (vilken sida)
 - Problemtyp (t.ex. "Titel saknas", "Tunt innehåll")
 - Allvarlighetsgrad (låg/medel/hög)
 - Prioritet (1-10)
 - Beskrivning

Klicka "**+ Lägg till rad**" för fler problem. Klicka "**Spara analys**" när klar.

5.2 Nyckelord (ABC)

Här lägger du in nyckelord sorterade i tre nivåer:

Nivå	Antal	Beskrivning
A-ord	5	Huvudnyckelord — det viktigaste kunden vill ranka på
B-ord	5	Sekundära — stödjer A-orden
C-ord	10	Långsvans — specifika frågor, lokala sökord

Per nyckelord:

- Sökordet (text)
- Sökvolyms (antal sökningar/månad)
- Svårighetsgrad (0-100)

Välj **fas**: "Från kund" (initial) eller "Efter uppstartsmötet" (final).

Klicka "**Spara nyckelord**".

OBS: Max ca 10 nyckelord per sparning (annars timeout). Spara i omgångar om du har fler.

5.3 Åtgärdsplan

3-månaders plan med uppgifter:

Månad 1 — Grundarbete Månad 2 — Tillväxt Månad 3 — Förfining

Per uppgift:

- Beskrivning (vad ska göras)
- Typ (Innehåll / Meta / Teknisk fix / Länkbygge / Schema / Hastighet)
- Nyckelord (kopplat till)
- Sida (URL)
- Insats (Manuell eller Auto)

Du kan också klicka "**Auto-generera från audit + nyckelord**" — då skapar AI:n en plan baserat på befintlig data.

5.4 Logga arbete

Här loggar du **manuellt utfört arbete** (t.ex. skrivit texter, fixat bilder, tekniska ändringar).

Per rad:

- **Datum/tid** — När arbetet gjordes
- **Typ** — Metadata / Innehåll / Teknisk SEO / Bilder / Intern länkning / Schema / Annat
- **Sida** — URL (om relevant)
- **Beskrivning** — Vad du gjorde
- **Tid (minuter)** — Hur lång tid det tog
- **Utfört av** — Mikael eller Viktor

VIKTIGT: Allt du loggar här hamnar i kundens veckorapport. Det ser likadant ut för kunden oavsett om det är manuellt eller automatiskt arbete.

5.5 Credentials (Inloggningsuppgifter)

Här sparar du tekniska kopplingar till kundens sajt:

Fält	Exempel	Varifrån
WP-användarnamn	mikael@example.se	Kundens WordPress-admin
WP App-lösenord	xxxx xxxx xxxx xxxx	Genereras i WP: Användare → Profil → Application Passwords
GSC Property	https://www.example.se/	Google Search Console
Kontakt-epost	kund@example.se	Kundens mail

Klicka "**Testa WP-anslutning**" för att verifiera att det fungerar.

6. Aktivera en kund för automatisk optimering

När allt är klart kan du aktivera kunden:

Checklista innan aktivering:

- ABC-nyckelord sparade (minst A + B)
- WordPress-credentials ifyllda
- WP-anslutningstest OK
- GSC Property ifyllt
- Service Account tillagd i kundens GSC som "Fullständig"

Så aktiverar du:

1. Gå till kundens detaljsida
2. Klicka den stora gröna knappen "**Aktivera**"
3. Systemet validerar att allt är på plats

4. Första batchen av optimeringsuppgifter skapas
5. Lambda-funktionen börjar köra var 6:e timme

När en kund är aktiv:

- **Måndag 06:00** — Automatisk SEO-audit av sajten
 - **Var 6:e timme** — Optimeringsuppgifter processas
 - **Måndag 08:00** — Veckorapport skickas via e-post
-

7. Generera säljpresentation

I kunddetalj-vyn finns kortet "**Säljpresentation**" med två knappar:

Knapp	Tid	Beskrivning
Snabb	Direkt	Mall-baserad, fyller i kundens data
AI-genererad	15-30 sek	Claude skapar anpassat innehåll

Resultatet är en HTML-presentation (reveal.js, 12 slides) som öppnas i ny flik.

8. Trello — Projekthantering

Vi använder Trello för att hålla koll på alla kunder och uppgifter.

Board: "Searchboost"

Logga in med `searchboost.web@gmail.com` på trello.com.

12 listor (kolumner):

Lista	Syfte
Analys	Nya kunder som behöver SEO-analys
Offerter	Offert skickad, väntar på svar
Kund	Aktiva betalande kunder
Arkiv	Avslutade/pausade kunder
On-boarding	Kunder som håller på att aktiveras
SOPs	Standard Operating Procedures (manualer)
BACKLOG	Uppgifter som ska göras någon gång
TO DO	Nästa uppgifter att ta tag i
IN PROGRESS	Pågående arbete
REVIEW	Klart men behöver granskas
DONE	Färdigt och verifierat

Automatisk synk med dashboarden

- När du skapar en prospect i dashboarden → Trello-kort skapas automatiskt i "Analys"
- När Lambda kör optimeringar → Trello-kort skapas i "DONE"
- Manuellt loggat arbete → kommentar på kundens Trello-kort

ABC-nyckelord i Trello

Nyckelord lagras i kortbeskrivningar med formatet:

```
A= nyckelord1, nyckelord2  
B= nyckelord3  
C= nyckelord4, nyckelord5
```

9. Deploy och kodändringar (full access)

Du har full access till hela systemet — deploy, kodändringar, infrastruktur. Deploya enligt standardprocessen:

1. **Öppna port 22** (AWS CLI)
2. **Push SSH-nyckel** (60-sekunders fönster)
3. **SCP filer + restart PM2**
4. **Stäng port 22**

Se `CLAUDE.md` i repot för exakta kommandon. Git-push görs efter varje färdig feature.

10. Vanliga felmeddelanden

Meddelande	Lösning
"Företag och webbplats krävs"	Fyll i båda obligatoriska fält
"Ange minst ett nyckelord"	Lägg till minst 1 nyckelord i A/B/C
"Anslutning misslyckades"	Kontrollera WP-URL och app-lösenord
"Fyll i minst en rad"	Ange beskrivning i arbetsloggen
Timeout vid nyckelord	Spara max 10 nyckelord per gång

11. Komplett flöde: Ny kund från början till slut

1. Pipeline → "+ Manuell prospect"
→ Fyll i företagsnamn + webbplats
→ Spara
2. Klicka på kunden → Flytta till "Offert"
3. Flytta till "Orderbekräftelse"
→ Fyll i tjänstetyp + belopp + startdatum

4. Flytta till "Uppstart"
→ Fyll i geografi + ABC-nyckelord
5. Gå till Credentials-fliken
→ Fyll i WP-credentials + GSC property
→ Testa WP-anslutning
6. (Valfritt) SEO-analys
→ Klistra in från SE Ranking
7. (Valfritt) Åtgärdsplan
→ Auto-generera eller skriv manuellt
8. Klicka "Aktivera"
→ Kunden är nu aktiv med automatisk optimering

12. Bra att veta

- **API-nyckeln** skickas automatiskt vid varje anrop — du behöver inte göra något
- **Trello** synkas automatiskt när du skapar prospects eller loggar arbete
- **Veckorapporter** inkluderar ALLT — både automatiskt och manuellt arbete
- **Budgethantering** styrs av tier:
 - Basic (\leq 5000 kr): Max 15 uppgifter/månad
 - Standard (\leq 10000 kr): Max 30 uppgifter/månad
 - Premium: Max 50 uppgifter/månad
- **Dashboarden funkar bäst i Chrome** på desktop
- Alla data sparas i BigQuery — inget försätter

13. Kontakt

- **Mikael:** mikael@searchboost.se
- **Dashboard:** <http://51.21.116.7/>
- **Trello:** searchboost.web@gmail.com

Dokumentet är en del av Searchboost Opti.