

# 5 GTM-INSIKTER FÖR NORDISKA SAAS-BOLAG

En praktisk guide för bolag som vill gå från product market fit till betalande kunder.

**01** Definiera en målgrupp där ni konsekvent vinner affärer

**02** Följ affären från första kontakt till signerad intäkt

**03** Anpassa er go to market strategi för varje marknad

**04** Bygg en tydlig strategi innan ni skalar med AI

**05** Bygg förtroende genom människor som bär ert budskap

# PRIORITERA MÅLGRUPPER SOM LEDER TILL **AFFÄRER**

De flesta SaaS-bolag definierar sin idealkund (ICP) utifrån vem de vill sälja till. De mest framgångsrika bolagen definierar den utifrån vilka affärer som faktiskt blir signerade och lönsamma.

## Varför det är avgörande

- En evidensbaserad ICP ökar er win rate och kortar säljcykeln
- Den hjälper säljteamet att prioritera rätt prospekt från start
- Den synliggör vilka kunder som stannar, och vilka som lämnar

***Vem som faktiskt köper, stannar och expanderar visar er verkliga ICP.***

# FÖLJ AFFÄREN HELA VÄGEN TILL INTÄKT

En pipeline som ser stark ut men inte konverterar signalerar ett systematikproblem. Analysera var affärer tappar fart, vilka som går i mål och vad som får kunder att säga ja.

## TRE TECKEN PÅ ATT PIPELINEN BRISTER

- Affärer fastnar återkommande i samma fas
- Win rate varierar kraftigt mellan säljare
- Den vanligaste förlustorsaken är oklar

***Det som mäts förbättras. Det som inte mäts fortsätter att läcka.***

# BYGG GO-TO-MARKET PER MARKNAD

En GTM-strategi som fungerar i Norden behöver anpassas för varje ny marknad. Beslutsprocesser, köparlogik och förtroendeskapande faktorer skiljer sig åt.

## DETTA SKILJER SIG MELLAN MARKNADER

- Beslutsprocesser, fler intressenter och längre ledtider
- Köparens referensram, argument värderas olika
- Förtroende, lokal närvaro, referenser och partners väger tungt

***Ni exporterar en produkt. Anpassa hur ni säljer den.***

# SÄKERSTÄLL EN TYDLIG STRATEGI INNAN NI SKALAR MED AI

AI förstärker det ni redan gör. Tydliggör erbjudande, målgrupp och processer först, så att AI skalar rätt saker.

## BOLAGEN SOM LYCKAS MED AI

- Definierar sin ICP och värdeproposition tydligt
- Dokumenterar en säljprocess som fungerar
- Använder AI för att skala, inte för att testa hypoteser

***AI förstärker er nuvarande riktning.***

# LÅT MÄNNISKOR BÄRA ERT BUDSKAP

Förtroende byggs av personer. Synliggör experter och ledare som kan kommunicera med trovärdighet och erfarenhet.

## VARFÖR DET FUNGERAR I B2B

- Köpare litar på insikter, inte på reklam
- Människor når längre än varumärken
- Thought leadership från individer driver efterfrågan tidigt

***Människor bygger förtroende. Förtroende driver affärer.***

# Rayyan & Cajjan

Soraya H. Contreras och Cajsa Bergström är två marknadsförare som delar en stark passion för intäktsdriven marknadsföring, datadrivna strategier och innovation.

Med en kombination av data, kreativitet och nyfikenhet utmanar de invanda arbetssätt och utforskar hur modern marknadsföring kan bidra till hållbar, långsiktig tillväxt.

