
Aktivér dit LinkedIn-netværk med Claude Cowork

Sådan bruger du AI til at finde de rigtige mennesker i dit netværk — uanset om du søger job, kunder, samarbejdspartnere eller nye muligheder.

Du har hundredvis — måske tusindvis — af LinkedIn-kontakter. Derinde gemmer sig mennesker der kan ændre din karriere: den rigtige headhunter, en kommende kunde, en partner du ikke vidste du havde, eller en gammel kollega der kender nogen der kender nogen.

Problemet? Ingen kan overskue et stort netværk i en CSV-fil. Men Claude kan. På 10 minutter kan du få AI til at analysere alle dine kontakter, finde de vigtigste, og skrive udkast til beskeder du kan sende med det samme.

Denne guide viser dig præcis hvordan. Trin for trin.

Du skal bruge:

- En Mac eller Windows-pc
- Claude Pro (\$20/md) eller Max (\$100/md) abonnement
- En aktiv LinkedIn-konto
- 10 minutter til opsætning + ventetid på LinkedIn-data

1

Hent dine LinkedIn-kontakter

Først skal du bede LinkedIn om en kopi af dine kontaktdata. Det er gratis og tager typisk 10 minutter (maks 24 timer).

Sådan gør du:

- Gå til [linkedin.com/mypreferences/d/categories/privacy](https://www.linkedin.com/mypreferences/d/categories/privacy)
- Klik på "Get a copy of your data"
- Vælg "Connections" under valgmulighederne
- Klik "Request archive"
- Vent på e-mail fra LinkedIn med et download-link
- Download ZIP-filen og pak den ud — find **Connections.csv**
- Læg filen i en mappe du kan finde igen, f.eks. **Dokumenter/LinkedIn-data/**

TIP: Vælg også "Download larger data archive" for at få alt inkl. beskeder, anbefalinger og profilvisninger. Det tager 1–2 dage, men giver Claude mere at arbejde med — f.eks. hvem du har stærkest relation til.

2

Installer Claude Desktop

Cowork kræver Claude Desktop-appen. Den virker på både Windows og Mac.

Sådan gør du:

- Gå til claude.ai/download og download appen
- Installer og log ind med din Claude-konto
- Tjek at du har et **Pro** eller **Max** abonnement (kræves til Cowork)

TIP: Har du ikke Claude endnu? Start med **Pro til \$20/md** — det er rigeligt til at analysere dit netværk. Du kan altid opgradere til Max senere hvis du har brug for mere kapacitet.

3

Start Cowork og giv Claude opgaven

Nu åbner du Cowork-tilstanden og peger Claude på din LinkedIn-data.

Sådan gør du:

- Åbn Claude Desktop-appen
- Klik på "**Cowork**"-fanen øverst i vinduet
- Marker "**Work in a Folder**" og vælg mappen med din Connections.csv
- Skriv din opgave i tekstfeltet (se prompts længere nede)
- Claude lægger en plan — godkend den og lad Claude arbejde
- Resultatet leveres som filer direkte i din mappe

TIP: Hold Claude Desktop åben mens den arbejder. Din computer skal være tændt (ikke i dvale). Du kan godt lave andet imens — Claude kører i baggrunden.

Hvad er dit mål?

Dit LinkedIn-netværk kan bruges til mange ting. Det vigtigste er at vide hvad du leder efter — så kan Claude finde de rigtige mennesker til dig. Her er de mest almindelige scenarier:

- **Jobsøgning** — Find headhuntere, beslutningstagere og "bro-kontakter" der kan hjælpe dig videre i karrieren
- **Kunder og salg** — Identificér potentielle kunder, leads og folk der kan anbefale dig til andre
- **Partnerskaber** — Find samarbejdspartnere, freelancere, konsulenter og folk med komplementære kompetencer
- **Brancheskift** — Kortlæg hvem i dit netværk der allerede er i den branche du vil ind i
- **Synlighed og thought leadership** — Find medier, podcasts, events og personer med stort reach der kan forstærke dit budskab

STRATEGI: Vælg ét mål ad gangen. Claude er bedst når opgaven er konkret. "Find headhuntere i mit netværk" giver bedre resultater end "analysér alt". Du kan altid køre flere prompts bagefter.

Prompts du kan kopiere ind i Cowork

Vælg den prompt der passer til dit mål. Du kan tilpasse teksten — jo mere kontekst du giver Claude om din situation, jo bedre resultater får du.

Prompt 1: Det store overblik — hvem kender jeg egentlig?

Analyser min Connections.csv fil. Jeg vil gerne forstå mit LinkedIn-netværk bedre. Lav et Excel-ark med alle kontakter grupperet i disse kategorier: 1. Beslutningstagere (CEO, CTO, CDO, VP, Director, Head of...) 2. Rekruttere og headhuntere 3. Konsulenter og freelancere 4. HR og People (HR Director, Head of L&D, People Partner) 5. Medier og events (journalister, podcastværter, event managers) 6. Øvrige kontakter. Tilføj kolonner med: branche, virksomhedstype (enterprise/SMV/startup/offentlig), og en prioritet (høj/mellem/lav) baseret på hvor relevant kontakten er for professionel networking. Sorter høj prioritet øverst.

Hvis du søger job:

Prompt 2: Find dem der kan hjælpe dig med karrieren

Baseret på min Connections.csv: Jeg overvejer nye karrieremuligheder som [INDSÆT DIN TITEL, f.eks. projektleder, IT-chef, konsulent] inden for [INDSÆT BRANCHE, f.eks. finans, tech, pharma]. Find: 1. Alle headhuntere og rekruttere i mit netværk 2. Beslutningstagere der typisk ansætter folk som mig 3. Folk i den branche jeg gerne vil ind i 4. 'Bro-kontakter' - folk der kender mange og kan introducere mig. Lav en prioriteret liste med navn, firma, titel og en foreslået LinkedIn-besked til hver. Beskeden skal være kort, personlig og uformel. Ingen 'jeg håber det er ok' - vær direkte.

Hvis du søger kunder:

Prompt 3: Find potentielle kunder i dit netværk

Baseret på min Connections.csv: Jeg er [INDSÆT DIN ROLLE, f.eks. freelance konsulent, coach, rådgiver] og hjælper virksomheder med [INDSÆT YDELSE, f.eks. forandringsledelse, agil transformation, AI-adoption, ledelsesudvikling]. Find kontakter der ligner potentielle kunder: - Folk med titler der tyder på at de kan købe min ydelse - Folk i brancher hvor min ydelse er relevant - Folk i virksomheder af den rigtige størrelse. Rank de 30 bedste med begrundelse. Skriv en personlig besked til de top 10. Tonen: uformel, konkret, værdi-fokuseret.

Hvis du søger partnere:

Prompt 4: Find samarbejdspartnere og komplementære profiler

Kig på min Connections.csv. Jeg arbejder som [INDSAET ROLLE] og leder efter samarbejdspartnere der komplementerer mine kompetencer. Jeg er stærk på [INDSAET STYRKER] og søger folk der er stærke på [INDSAET HVAD DU MÅGLER]. Find kontakter der: - Har komplementære kompetencer - Arbejder med lignende målgrupper men ikke-konkurrerende ydelser - Er freelancere, konsulenter eller små bureau-ejere - Har titler der tyder på at de er åbne for samarbejde. Lav en liste med de 20 bedste matches og forklar hvorfor.

Prompt 5: Netværksanalyse — styrker og huller

Kig på min Connections.csv. Lav en komplet analyse af mit netværk: - Hvilke brancher er jeg stærkest i? - Hvilke virksomheder har jeg flest kontakter i? - Hvor er mine 'huller' - brancher eller virksomhedstyper jeg burde have flere kontakter i? - Hvem er mine 'super-connectors' (folk med titler som Partner, Director, CEO der typisk kender mange)? - Hvornår tilføjede jeg flest kontakter (vis udvikling over tid)? Lav en rapport med konkrete anbefalinger: hvem skal jeg kontakte først, og hvem kan åbne dørene til nye områder?

Prompt 6: Top-20 med uge-for-uge outreach-plan

Analyser min Connections.csv. Mit mål er: [INDSAET DIT MÅL, f.eks. finde nyt job som projektleder, skaffe 5 nye kunder, finde en samarbejdspartner til mit projekt]. Find de 20 kontakter der med størst sandsynlighed kan hjælpe mig med det mål. Vægt efter: - Relevans for mit mål - Titel og senioritetsniveau - Branche og virksomhedstype Rank dem 1-20 med begrundelse. Lav en 'uge-plan' så jeg kontakter 5 om ugen over 4 uger. Skriv en personlig besked til hver.

Prompt 7: Beskedskabeloner til 5 situationer

Skriv 5 forskellige LinkedIn-beskeder jeg kan bruge.
Kontekst: [BESKRIV DIG SELV I 1-2 SÆTNINGER]. Skriv en besked til hver situation: 1. Til en gammel kollega jeg ikke har snakket med i år 2. Til en person i en virksomhed jeg gerne vil ind i 3. Til en leder der kan ansætte eller købe min ydelse 4. Til en person jeg gerne vil have en kaffesnak med 5. Til en person der kan introducere mig til nogen jeg gerne vil møde. Hold dem under 300 tegn. Tonen: professionel men uformel, direkte, selvsikker men ikke arrogant.

Tips til at få mest ud af det

STRATEGI: Tilpas prompten til DIG. Alle prompts har [INDSÆT]-felter. Jo mere konkret du er om din situation, jo bedre bliver Claudes analyse. "Jeg er IT-projektleder med 15 års erfaring i finans" giver meget bedre resultater end bare "projektleder".

STRATEGI: Start med overblikket. Kør Prompt 1 først. Det giver dig en fornemmelse af hvad dit netværk indeholder, og hjælper dig med at vælge de rigtige prompts bagefter.

STRATEGI: 5 beskeder om ugen. Lav det til en vane. Hver mandag morgen sender du 5 LinkedIn-beskeder til kontakter fra din prioriterede liste. På 4 uger har du kontaktet 20 nøglepersoner. Det er nok til at skabe momentum.

STRATEGI: Brug "varm intro"-princippet. Når Claude finder en person du gerne vil møde, så tjek om I har fælles kontakter. Bed Claude om at finde "bro-kontakter" der kan introducere jer. En varm intro er 10x mere effektiv end en kold besked.

TIP: Kombiner med fuld data-eksport. Hvis du bestiller den fulde LinkedIn-datapakke (tager 1–2 dage), får Claude også adgang til dine beskeder og anbefalinger. Det giver endnu bedre analyse af hvem du har stærkest relation til.

TIP: Gentag med nye vinkler. Når du har kontaktet de første 20, kan du køre nye prompts med nye mål. Søgte du først job? Kig så efter samarbejdspartnere. Dit netværk er en gave der bliver ved med at give.

TIP: Pro vs. Max. Med Pro (\$20/md) kan du komme langt. Hvis analysen "løber tør" midt i, så overvej Max (\$100/md) for mere kapacitet. Start med Pro og opgrader kun hvis nødvendigt.

Hvad kan du forvente?

Claude leverer typisk resultater som filer direkte i din mappe:

- Et **Excel-ark** med dine kontakter kategoriseret, prioriteret og sorteret
- **Beskedudkast** du kan tilpasse og sende direkte på LinkedIn
- En **outreach-plan** med uge-for-uge struktur
- En **netværksrapport** med indsigter om styrker og huller

Du skal ikke selv åbne CSV-filen eller rode rundt i den. Claude læser alle rækker, forstår strukturen, og gør det tunge arbejde for dig. Du fokuserer på det der tæller: at sende de rigtige beskeder til de rigtige mennesker.

Quick reference: Links

Hvad	Link
Download Claude Desktop	claude.ai/download
LinkedIn data-eksport	linkedin.com/mypreferences/d/categories/privacy
Claude planer og priser	claude.ai/pricing
Cowork guide (Anthropic)	support.claude.com → "Get started with Cowork"