
Aktivér dit LinkedIn-netværk med Microsoft 365 Copilot

Sådan bruger du Copilot — den der allerede ligger i din Office-pakke — til at finde mønstre på tværs af dit netværk på 10 minutter.

Du har 1.500 LinkedIn-kontakter, men taler med 30 af dem. Resten er glemt. Det er ikke fordi du er en dårlig netværker. Det er fordi **ingen** kan holde overblik over 1.500 mennesker i hovedet. Det er umuligt.

Men du kan løse det med Copilot. Den der allerede ligger i din Microsoft 365. Gratis (hvis din arbejdsplads har licensen). På 10 minutter får du en analyse: brancher, virksomheder, roller, mest aktive samtaler, glemte forbindelser — og konkrete forslag til hvem du burde tage en kop kaffe med.

Trin for trin. Ingen omveje.

Du skal bruge:

- En arbejds- eller skole-konto med **Microsoft 365 Copilot** (inkl. i mange virksomhedslicenser)
- En aktiv LinkedIn-konto
- 10 minutter til opsætning + ventetid på LinkedIn-data (10 min til 24 timer)

1

Hent dine LinkedIn-data

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

Sådan gør du:

- Gå til linkedin.com/mypreferences/d/categories/privacy
- Klik på "**Get a copy of your data**"
- Vælg "**Download larger data archive**" (alle data, inkl. beskeder og invitationer)
- Klik "**Request archive**"
- Vent på e-mail fra LinkedIn med download-link (op til 24 timer)
- Download ZIP-filen og pak den ud
- Find de tre filer du skal bruge: **Connections.csv**, **messages.csv**, **Invitations.csv** (filnavne kan variere lidt afhængigt af eksport-tidspunkt — find dem ud fra indhold hvis de hedder noget andet)

TIP — hvorfor netop disse tre filer? Vi bruger **Connections** (hvem du kender), **Messages** (hvem du har talt med) og **Invitations** (hvem der gerne vil kende dig). Det er den triangulering der gør analysen brugbar — flere filer fortynder analysen, færre giver ikke nok signal. Tre er det rigtige antal, ikke flere.

2

Åbn Microsoft 365 Copilot Chat

Copilot virker i browseren — du behøver ikke installere noget.

Sådan gør du:

- Gå til m365.cloud.microsoft/chat (eller åbn Copilot-app'en i Microsoft 365)
- Log ind med din **arbejds- eller skole-konto** (ikke privat Outlook)
- Tjek at du har **Microsoft 365 Copilot-licens** tilknyttet din konto — uden den kan du ikke uploade filer
- Vælg **GPT-5.5 Think Deeper** (også kaldet "Thinking") i model-dropdown'en øverst

TIP: Vælg **GPT-5.5 Think Deeper** — ikke "Quick response". Thinking-modellen bruger lidt længere tid (typisk 1-2 minutter), men finder mønstre i data som hurtig-modellerne overser. Det er hele forskellen på "liste over kontakter" og "analyse du kan handle på".

HAR DU IKKE COPILOT? Spørg din IT-afdeling — mange virksomheder har licensen, men medarbejdere ved det ikke. Hvis du er selvstændig: Copilot Pro koster ca. 165 kr./md. Alternativt kan du bruge Claude — se den anden guide.

3

Upload de tre filer og giv Copilot opgaven

Nu peger du Copilot på dine LinkedIn-data og stiller det rigtige spørgsmål.

Sådan gør du:

- Klik på **vedhæft-ikonet** (papirklips) i tekstfeltet
- Upload de tre filer: **Connections.csv**, **messages.csv**, **Invitations.csv**
- Skriv din prompt (se prompts på næste side)
- Tryk send og vent 1-2 minutter — Thinking-modellen tager sin tid
- Bed Copilot om at lave en **Excel-fil** eller **Word-doc** med resultatet hvis du vil gemme det

TIP: Dine data bliver ikke brugt til at træne Microsofts modeller, når du bruger Copilot via en M365-konto. Det er hele pointen med at vælge Copilot frem for gratis ChatGPT til den her opgave — dit netværk er fortroligt.

Hvad er dit mål?

Det vigtigste er at vide hvad du leder efter — så kan Copilot finde de rigtige mennesker. Her er de fem mest almindelige scenarier:

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

STRATEGI: Vælg ét mål ad gangen. Copilot er bedst når opgaven er konkret. "Find headhuntere i mit netværk" giver bedre resultater end "analysér alt". Du kan altid køre flere prompts bagefter — du har stadig de samme 3 filer uploadet.

Prompts du kan kopiere ind i Copilot

Vælg den prompt der passer til dit mål. Tilpas teksten — jo mere kontekst du giver Copilot om din situation, jo bedre resultater får du.

Prompt 1: Det store overblik — hvem er der i mit netværk?

Analysér de tre vedhæftede filer (Connections, Messages, Invitations). Find mønstre på tværs af filerne:

1. Hvem burde jeg række ud til (folk i Connections jeg ikke har talt med i Messages)?
2. Hvem kunne jeg hjælpe (folk der har sendt invitations jeg endnu ikke har svaret på, eller folk der har sendt beskeder jeg ikke har fulgt op på)?
3. Hvem kunne hjælpe mig (kontakter med titler som CEO, Director, Partner, Head of - i brancher der matcher min profil)?

Lav et Excel-ark med tre faner: "Genoplad", "Hjælp dem" og "Bed om hjælp". Hver fane: Navn, Firma, Titel, Branche, Begrundelse, Foreslået handling. Sortér efter prioritet.

Hvis du søger job:

Prompt 2: Find dem der kan hjælpe dig med karrieren

Baseret på de tre filer (Connections, Messages, Invitations): Jeg overvejer nye karrieremuligheder som [INDSÆT DIN TITEL, fx projektleder, IT-chef, konsulent] inden for [INDSÆT BRANCHE, fx finans, tech, pharma].

Find på tværs af filerne:

1. Alle headhuntere og rekruttere i Connections
2. Beslutningstagere der typisk ansætter folk som mig
3. Folk i den branche jeg gerne vil ind i
4. 'Bro-kontakter' - folk jeg allerede har skrevet med i Messages, der kunne introducere mig videre
5. 'Glemte' kontakter - folk i Connections jeg ikke har talt med i over 12 måneder, men som er strategisk relevante

Lav en prioriteret liste i Excel med navn, firma, titel, sidste kontakt (hvis i Messages), og en personlig LinkedIn-besked til hver. Beskeden skal være kort, direkte og uformel. Ingen 'jeg håber det er ok'.

Hvis du søger kunder:

Prompt 3: Find potentielle kunder du allerede har relation til

Baseret på de tre filer: Jeg er [INDSÆT ROLLE, fx freelance konsulent, coach, rådgiver] og hjælper virksomheder med [INDSÆT YDELSE, fx forandringsledelse, AI-adoption, ledelsesudvikling].

Find på tværs af filerne:

- Folk i Connections med titler der tyder på at de kan købe min ydelse
- Folk i brancher hvor min ydelse er relevant
- Kontakter jeg allerede har skrevet med i Messages (varme leads)
- Folk fra Invitations der har vist interesse (de ræktes ud til mig)

Rank de 30 bedste med begrundelse, og marker hvilke der er 'kolde' vs. 'varme' (har vi snakket i Messages?). Skriv en personlig besked til de top 10 - tonen: uformel, konkret, værdi-fokuseret. Ingen elevator-pitch.

Hvis du søger partnere:

Prompt 4: Find samarbejdspartnere og komplementære profiler

Kig på de tre filer. Jeg arbejder som [INDSÆT ROLLE] og leder efter samarbejdspartnere der komplementerer mine kompetencer. Jeg er stærk på [INDSÆT STYRKER] og søger folk der er stærke på [INDSÆT HVAD DU MANGLER].

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
- Allerede har vist interesse i mig (Invitations eller Messages)

Lav en liste over de 20 bedste matches og forklar hvorfor. Marker dem jeg allerede har talt med i Messages.

Prompt 5: Netværksanalyse — styrker og huller

Analysér de tre filer som en helhed. Lav en komplet rapport om mit netværk:

- Hvilke brancher er jeg stærkest i (Connections)?
- 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)?
- Hvem har jeg mest aktive samtaler med i Messages (top 20)?
- Hvilke invitations har jeg ikke svaret på - og burde jeg?
- Hvor stort er 'gap'et mellem Connections og Messages? Med andre ord: hvor mange af mine kontakter har jeg aldrig faktisk talt med?

Lav konkrete anbefalinger: hvem skal jeg kontakte først, og hvor er der laveste hængende frugt?

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

Brug de tre filer. Mit mål er: [INDSÆT DIT MÅL, fx finde nyt job som projektleder, skaffe 5 nye kunder, finde 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, branche)
- Senioritet og beslutningsmandat
- Eksisterende relation (har vi skrevet sammen i Messages? Hvornår sidst?)

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 - tilpasset om vi har skrevet sammen før eller ej.

Prompt 7: Beskedskabeloner til 5 situationer

Skriv 5 forskellige LinkedIn-beskeder. Kontekst: [BESKRIV DIG SELV I 1-2 SÆTNINGER].

Lav en besked til hver situation:

1. Til en gammel kollega jeg ikke har snakket med i år (find dem i Connections, der IKKE er i Messages)
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 uden at være 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 Copilots analyse. "Jeg er IT-projektleder med 15 års erfaring i finans" giver meget bedre resultater end bare "projektleder".

STRATEGI: Start med Prompt 1. Det store overblik først. Du finder ud af hvad dit netværk faktisk indeholder før du går i jagt på specifikke profiler. Derefter er det meget nemmere at vælge den rigtige opfølgings-prompt.

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 Messages-filen som "trust score". Folk du allerede har skrevet sammen med, er 10x mere tilbøjelige til at svare. Bed altid Copilot om at sortere kontakter efter "har vi skrevet sammen før" — varme leads slår kolde leads hver gang.

TIP: Brug GPT-5.5 Think Deeper, ikke Quick response. Tjek altid model-dropdown'en før du sender prompten. Quick response giver dig en liste. Think Deeper giver dig en plan. Det er pengene værd at vente det ekstra minut.

TIP: Bed om Excel-output. Tilføj "Lav resultatet som en Excel-fil med kolonner X, Y, Z" til alle prompts. Så får du noget du kan sortere, filtrere og arbejde videre med — ikke bare en tekst-rapport.

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. Dine 3 filer er stadig uploadet — du kan blive ved.

TIP: Copilot vs. ChatGPT vs. Claude. Hvis du har Copilot via arbejde — start her. Hvis ikke, så virker både ChatGPT (kræver Plus til større filer) og Claude Cowork lige så godt. Vælg den AI du allerede har adgang til.

Hvad kan du forvente?

Copilot leverer typisk:

- 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, huller og glemte forbindelser

Du skal ikke selv åbne CSV-filerne eller rode rundt i dem. Copilot læser alle rækker på tværs af de tre filer, finder mønstre 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
Microsoft 365 Copilot Chat	m365.cloud.microsoft/chat
LinkedIn data-eksport	linkedin.com/mypreferences/d/categories/privacy
Copilot licens-info	microsoft.com/microsoft-365/copilot
Den anden guide (Claude Cowork)	aitrainer.dk → "Aktivér dit netværk med Claude"