



De 3 grootste commerciële groeilekken in B2B

Waarom goede marketing en een sterk salesteam niet automatisch leiden tot commerciële groei en wat er wél voor nodig is.

COMMERCIAL BRIDGE

Herken je dit?

De kloof tussen inspanning en resultaat

De meeste B2B-bedrijven investeren serieus in marketing én in sales. Campagnes worden gelanceerd. Events georganiseerd. Accountmanagers werken hun pipeline bij. Toch blijft de commerciële groei achter bij de verwachtingen.

De oorzaak ligt zelden bij een gebrek aan talent of budget. Ze ligt in de blinde vlekken **tussen** de disciplines.

1 Marketing ROI

Campagnes en events zonder commerciële opvolging

2 Account Growth

Onbenut groeipotentieel bij bestaande klanten

3 New Business

Strategische prospects die gemist werden door te weinig opvolging

HOOFDSTUK 1

"En... heeft het iets opgebracht?"

Marketing ROI



Het event was een succes. De opvolging niet.

Sarah kijkt tevreden rond. Meer deelnemers dan vorig jaar. Een spreker die applaus kreeg. Lovende reacties. Terwijl de cateraar de laatste glazen opruimt, denkt ze al aan de volgende campagne. Maandagochtend stapt de CEO haar kantoor binnen.

"En... hoeveel opportuniteiten zijn eruit ontstaan?"

"Dat weet ik eigenlijk niet..." zegt Sarah. Een stilte. Ze had het event perfect georganiseerd maar niemand had ooit afgesproken wat er daarna moest gebeuren.

Indrukwekkende cijfers. Maar wat leverde het op?

142

Inschrijvingen

Geregistreerde deelnemers

96

Aanwezig

Effectief aanwezig op het event

41

Downloads

Inhoud gedownload na het event

8.2K

Websitebezoekers

Unieke bezoekers na het event

Wat niemand wist

- Welke bedrijven hadden echte interesse?
- Welke gesprekken leverden opportuniteiten op?
- Welke feedback vloeyde terug naar marketing?



Niet omdat marketing haar werk niet deed. Niet omdat sales niet wilde opvolgen. Maar omdat niemand eigenaar was van wat er ná de campagne moest gebeuren.



Hoe Commercial Bridge helpt

Marketing ROI: Van campagne naar commercieel resultaat

Commerciële opvolging

Marketing stopt niet wanneer een campagne of event eindigt. Wij zorgen dat elke lead een eigenaar krijgt en een duidelijk vervolgtraject.

Feedback loop

Inzichten vanuit sales en klantgesprekken vloeien terug naar marketing, zodat campagnes steeds relevanter en effectiever worden.

Continue verbetering

Op basis van echte commerciële data optimaliseren we campagnes en events zodat ze meetbaar bijdragen aan pipeline en omzet.

HOOFDSTUK 2

"Maar dat konden wij toch ook leveren?"

Account Growth

Acht jaar klant. Maar hoe goed kennen we ze écht?

Vermeulen Logistics is al acht jaar klant. Iedereen kent de mensen. Iedereen kent het bedrijf. Tijdens de interne kwartaalmeeting overloopt een accountmanager de ontwikkelingen bij de klant.

"Ze hebben onlangs nieuwe planningssoftware aangekocht."

"Bij ons?"

"Nee, bij een concurrent. Ze wisten niet dat wij dat ook aanbieden."

De relatie met de klant was sterk. Het ontbrak alleen aan een gestructureerde aanpak om nieuwe commerciële kansen binnen bestaande accounts tijdig te herkennen en op te volgen.



Hoe Commercial Bridge helpt

Account Growth: onbenut potentieel zichtbaar maken

De grootste commerciële kans zit vaak niet in nieuwe klanten, maar in de accounts die je al hebt. Bestaande relaties zijn het fundament voor duurzame groei mits je ze actief beheert.

- ❏ Tom sloot zijn laptop. "We zoeken elke dag nieuwe klanten... terwijl de grootste commerciële kansen al jaren voor onze neus zaten."

Accountpotentieel in kaart

We analyseren bestaande klanten op blind spots en onbenutte opportuniteiten.

Strategische accountplannen

Per klant bouwen we een groeiplan met concrete doelstellingen en acties.

Doelgerichte uitbreiding

We helpen bestaande klanten verder groeien met relevante proposities op het juiste moment.

HOOFDSTUK 3

"Bel ons binnen zes maanden nog eens."

New Business

Het juiste moment missen is het duurste wat je kunt doen

Tom had twintig strategische accounts. De eerste gesprekken liepen zoals verwacht: "Geen prioriteit." "Bel ons binnen zes maanden nog eens." Na enkele weken verdween de prospectlijst weer naar de achtergrond. Nieuwe projecten. Nieuwe deadlines. Zes maanden later veranderen drie accounts tegelijk. Maxiams Group krijgt een nieuwe CEO. Een tweede prospect wordt internationaal overgenomen. Een derde kondigt aan zijn verouderde ERP-systeem te vervangen. Stuk voor stuk signalen die een nieuw gesprek hadden kunnen openen.



Timing is alles

In B2B is het juiste moment vaak belangrijker dan het eerste telefoontje. Wanneer de context verandert, verandert ook de bereidheid om te praten.



Signalen gaan verloren

Nieuwe beslissingsnemers, investeringen, overnames en vacatures zijn triggers. Maar zonder systematische opvolging verdwijnen ze onopgemerkt.



"Nog niet" is geen "nee"

"Bel me later" betekent in B2B bijna nooit definitief nee. Het betekent: het moment is er nog niet. Maar dat moment komt voor wie klaarstaat.

Hoe Commercial Bridge helpt

New Business: prospecteren én opvolgen tot timing klopt

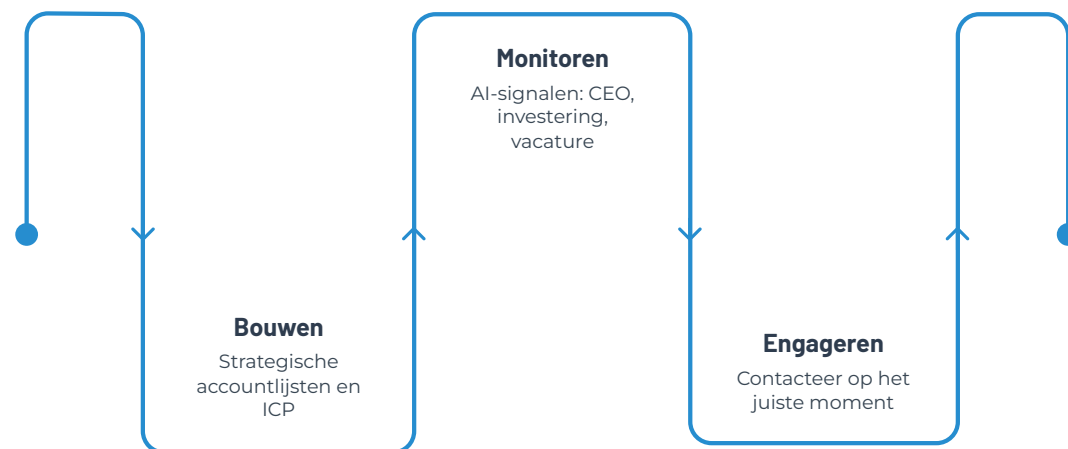
Wat wij doen

Met **New Business** stopt prospectie niet na één contactmoment. We bouwen een strategische accountlijst op, houden prospects actief in lead nurturing en volgen continu de commerciële context op.

Met AI monitoren we relevante koopsignalen en stemmen we onze opvolging af op wat er bij de prospect verandert.

We volgen onder meer signalen zoals:

- Managementwissels (nieuwe CEO, CCO, CFO)
- Vacatures als indicator van groei of strategische shift
- Aangekondigde investeringsrondes of budgetverhogingen
- Overnames, fusies of nieuwe strategische partnerschappen
- Persberichten en sectornieuws



We houden prospects actief in lead nurturing en spelen in op relevante koopsignalen wanneer die zich voordoen.

Herken jij jezelf in Sarah? Of in Tom?

Of misschien herken je beide verhalen. De meeste B2B-bedrijven hebben geen tekort aan marketing of sales. Wat vaak ontbreekt, is iemand die de commerciële kansen **tussen** beide zichtbaar maakt én er actief iets mee doet.

Marketing ROI

Campagnes die uitgroeien tot echte
opportuniteiten

Account Growth

Groeikansen zichtbaar maken bij
bestaande klanten

New Business

Prospectie die niet stopt na het eerste
contactmoment

Dat is de brug die Commercial Bridge bouwt.

Waar zit jouw grootste groeilek?

Niet elk bedrijf heeft hetzelfde commerciële knelpunt. Tijdens de Commercial Scope Workshop brengen we jouw grootste groeikansen in kaart en bepalen we welke Growth Accelerator de meeste impact zal maken. Daarna beslis jij of en hoe we verdergaan.

sammy@commercialbridge.be



CAMPAGNES



EVENTS



CONTENT



LEAOS



GESPREKKEN



OPPORTUNITEITEN



PIPELINE



KLANTEN & GROEI



COMMERCIAL BRIDGE
CONNECT. INSPIRE. GROW.

MARKETING

ZICHTBAARHEID & INTERESSE

SALES

GESPREKKEN & GROEI