

■ HET STIGO SYSTEEM

Hoe je **+€200K tot €1 miljoen** extra omzet genereert.

Zonder duizenden euro's te verspillen
aan koude leadplatformen.

Het volledige systeem dat we bij Stigo inzetten, van eerste mailing tot schaalbaar advertentiebudget, opengelegd in negen concrete stappen. Geen marketingjargon. Geen lucht. Een werkmethode. En je kan al starten voor 3 maanden zonder langdurig contract.

Marketing- mannen verkopen lucht. **Wij niet.**

Te veel KMO's posten content, lanceren campagnes en kopen leads aan, zonder ooit zwart op wit te zien wat het oplevert. Marketing wordt een kost in plaats van een hefboom. Dat verandert vanaf het moment dat je een *systeem* inzet in plaats van losse acties.

Dit eBook legt onze methode op tafel. Niet de filosofie, niet het verkooppraatje, de werkelijke negen stappen waarmee we B2B-bedrijven van +10 FTE jaarlijks tussen €200.000 en €1.000.000 extra omzet laten draaien.

Je leest hoe we starten met je bestaande klantenbestand, hoe we elk telefoontje en elke klik meten, hoe we van adverteren een schaalbaar systeem maken, en waarom we elke drie weken naast je zitten in plaats van enkel een rapport door te sturen.

Onderweg krijg je inzicht in **welke vragen de juiste vragen zijn**. Welke metrics tellen. Wat kwaliteitsleads onderscheidt van prijsvechters. En waarom een goed aanbod nog steeds het belangrijkste onderdeel is van *élke* campagne.

Op het einde lees je hoe we datzelfde principe, een systeem in plaats van losse acties, toepassen op je **personeelswerving**. En wacht je een aanbod dat we exclusief reserveren voor lezers van dit eBook.



Stig Vermeiren

OPRICHTER, STIGO DIGITAL AGENCY

Al meer dan een half decennium zorg ik samen met mijn team voor groei van bedrijven in heel Vlaanderen en Nederland. Onze missie: ondernemers *nóg* succesvoller maken, want ondernemers veranderen de wereld.

INHOUD

Wat je in dit eBook leest.

Het probleem, waarom marketing bij KMO's niet werkt	p. 04
Het systeem, negen stappen	p. 08
01 Mailcampagnes, direct extra omzet uit je eigen klanten	p. 10
02 Dataweb & server-side tagging	p. 12
03 Calculators, inspiratiegidsen & landingspagina's	p. 14
04 Contentcreatie, foto, video, getuigenissen	p. 16
05 Adverteren, 60+ social ads & precieze Google Ads	p. 18
06 SEO & GEO, duizend landingspagina's voor AI-zoekers	p. 20
07 Alles meten in CRM, schalen op basis van data	p. 22
08 Driewekelijkse opvolging, proactieve groeimotor	p. 24
09 Volgende stappen, uitbreiden, aanwerven, schalen	p. 25
Bewijs, wat het oplevert	p. 26
Dit is Stigo, bewezen & gecertificeerd	p. 29
Personeelsaccelerator, verkoop een job in plaats van te publiceren	p. 31
Exclusief lezersaanbod, €500 mediabudget + marketingscan	p. 34

DEEL I

Waarom je marketing niet werkt.

Voordat we een systeem optuigen, moet je weten waarom het er nu níet is. Geen verwijt, gewoon scherp benoemen wat we keer op keer zien bij KMO's met meer dan 10 medewerkers.

HOOFDSTUK I

P. 05-07

"We posten content, maar er gebeurt niets."

Je herkent het wel: er gaat budget in marketing, er komt activiteit uit, maar geen voorspelbare instroom van *warme* leads. Je weet niet welke ad iets oplevert. Je sales klaagt over de kwaliteit. Je vraagt je af of het allemaal de moeite is.

Wat we typisch zien bij KMO's vanaf 10 FTE

- Sporadische LinkedIn-posts en losse video's, zonder strategie of opvolging.
- Advertenties die runnen zonder dat iemand weet welke ad omzet oplevert.
- Aankoop van leads bij platformen als Solvari, vooral koude prijsvechters.
- Een verkoopteam dat klaagt over kwaliteit, een marketingleverancier die wijst naar volume.
- Geen herkenbare huisstijl, geen duidelijk plan, geen voorspelbare omzet.

Het echte probleem. Niet je product. Niet je markt. Niet je team. Het probleem is dat marketing wordt benaderd als een *verzameling losse acties* in plaats van een operationeel systeem. Daardoor weet niemand wat werkt en wat niet, en wordt elke euro een gok.

"Marketing kost geld in plaats van iets op te brengen. We zien geen data, geen inzichten, en al zeker geen ROI."

DE MEESTE ZAAKVOERDERS DIE BIJ ONS AANKLOPPEN

Vijf frustraties die elk traject in de weg staan.

Voor we een systeem kunnen bouwen, moeten we ze benoemen. Want als je deze niet onderkent, blijf je ronddraaien, ongeacht hoeveel je in marketing steekt.

01

Marketing kost geld, in plaats van het op te brengen. Geen data, geen inzichten, geen duidelijke ROI. Elke factuur voelt aan als kosten in plaats van investering.

02

Je marketingleverancier verkoopt lucht. Veel jargon, mooie rapporten, weinig nummers die linken naar omzet. Je weet niet exact wat je terugkrijgt voor de centen die je erin steekt.

03

Je koopt leads bij platformen. Solvari, Werkspot en consorten, je krijgt vooral koude prospects en prijsvechters die bij vijf concurrenten tegelijk offerte vragen.

04

Te weinig kwalitatieve klanten met budget. De aanvragen die wél binnenkomen passen niet bij je positionering, je marges krimpen, je sales verliest tijd.

05

Je weet niet meer waar je moet beginnen. Dus kijk je naar wat concurrenten doen en boots je dat na uit schrik om achter te blijven. Net daarom blijft groei toeval.

Het gevolg: **geen herkenbare huisstijl, geen duidelijk plan, geen voorspelbare stroom aan winstgevende klanten.** En dus ook geen te voorspellen groei.

Om voorspelbaar te groeien, heb je een *stysteem* nodig.

Geen post hier, geen campagne daar. Een **marketingformule afgestemd op je maximum capaciteit** gebaseerd op data, psychologie en bewezen campagnes.

Pijler 01

Data & meten

Elke klik, mail en telefoon getrackt. Niet om indrukwekkend over te komen, om te kunnen schalen.

Pijler 02

Psychologie & aanbod

Triggerende boodschappen, een onweerstaanbaar aanbod en advertenties die de juiste mensen stoppen.

Pijler 03

Bewezen campagnes

Mailings, calculators, inspiratiegidsen, social ads, patronen die we al voor tientallen bedrijven uitrolden.

Wat dit systeem belooft. Een plan waarin je controle hebt over je groei, je marge en het type klanten dat je aantrekt. Geen gok meer, geen hopen op een goede maand. Een instroom die je kan plannen.

€200K
– €1M

Extra jaarlijkse omzet die we voor B2B-bedrijven vanaf 10 FTE consequent zien, zonder duizenden euro's te verspillen aan koude leadplatformen.

DEEL II

Negen stappen. Eén systeem.

Vanaf hier worden we concreet. Dit is wat we letterlijk doen, in de volgorde waarin we het doen, met de tools waarmee we het meten. Lees het als een blauwdruk. En dit volledige systeem kan je inschakelen voor 3 maanden zonder langdurig contract.

STAPPEN 01-09

P. 09-25

Het systeem in één oogopslag.

Negen stappen die in elkaar haken. Elke stap voedt de volgende met data of momentum. Dit is geen menukaart, het is een keten.

01

MAIL

Mailcampagnes vanuit een diepgaande analyse van je klantenbestand. Direct extra omzet uit mensen die je al kent.

02

DATA

Dataweb met server-side tagging. Elke klik, elk telefoontje, elke websitebezoeker meetbaar in jouw dashboard. EN met al deze data trainen we de leermodellen van Google & Meta.

03

FUNNEL

Calculators, inspiratiegidsen en landingspagina's waarmee prospects zelf hun prijs berekenen of meer willen lezen.

04

CONTENT

Foto, video, getuigenissen. Hoogwaardige beelden die jouw ideale klant aanspreken, niet de massa. Wij produceren alles in-house met eigen mensen van A tot Z met 1 aanspreekpunt.

05

ADS

60+ social ads + precieze Google Ads. Met scroll-stoppertriggers, AI-vriendelijke teksten en 20% van de tijd een aanbod.

06

SEO

Tot 1.000 SEO & GEO-geoptimaliseerde landingspagina's, FAQ-secties en herschreven teksten. Klaar voor AI-zoekers volgen. Volgens de EEAT-structuur & LLM's.

07

CRM

Alles meten in CRM met UTM-tags. Tot op de euro per advertentie. Pas d n kun je schalen. Zo weet je eindelijk waar omzet opzit en waar je omzet verliest.

08

SYNC

Wekelijkse opvolgingsgesprekken met je eigen Project Succes Manager. Status, actiepunten, volgende stappen, wij zitten naast je.

09

SCHAAL

Volgende stappen uitvoeren. Magazijn uitbreiden, mensen aanwerven, grotere werven aannemen. De groeicyclus voltooien.

01

STAP 01 · MAILCAMPAGNES

Direct extra omzet uit mensen die je al kent.

We starten *niet* met advertenties. We starten met een diepe analyse van je klantenbestand. Wie kocht wat, en wie weet niet dat je nog zeven andere services hebt?

De analyse

KLANT A	Kocht service/product 1, weet niet dat product 2 t/m 8 bestaat.
KLANT B	Kocht service/product 2, weet niet dat product 1, 3, 7 bestaat.
BEDRIJF	Acht typen services. Welke zijn waardevol voor welke klant?

Het uitgangspunt. Daaruit blijkt hoeveel klanten welke producten nog niet kennen, en welke unieke sterktes je moet uitspelen om ze tóch te bestellen. Dat is de start. Niet adverteren, analyseren.

Slimme mailings + landingspagina + offerteformulier.

We sturen de meest interessante typen klanten e-mails over jouw andere producten of services. Bij elke campagne hoort een aparte landingspagina met een offerteformulier afgestemd op die specifieke service.

<div>01</div> <div>Segmenteren</div> <div>Klantenbestand opdelen per type, sector en gekochte service.</div>	<div>02</div> <div>Pairen</div> <div>Welk product past het best bij welk klantsegment? Welke USP gebruiken we?</div>	<div>03</div> <div>Lanceren</div> <div>Mailing met aparte landingspagina + offerteformulier, getrackt en gemeten.</div>
--	--	---

Resultaat in week 1–3

- + De eerste extra aanvragen komen binnen, uit klanten die je al jaren kent.
- + Je leert wélke combinatie van service + segment + USP het best converteert.
- + Je sales heeft direct iets om mee te werken, terwijl de campagnes nog lopen.

Mailings zijn niet "ouderwets". Ze zijn de snelste hefboom om te bewijzen dat je marketing-systeem ingrijpt op de echte omzet.

02

STAP 02 · DATAWEB

Server-side tagging alles meten, niets missen.

Een dataweb installeren is geen nice-to-have. Zonder dataweb weet je niet welke ad omzet oplevert. Met dataweb meten we elke mail, elk telefoontje, elke websitebezoeker, in jouw dashboard, niet in dat van Google.

Server-side vs. client-side, in mensentaal

CLIENT-SIDE (DE STANDAARD)

- × Data gaat van browser direct naar Google/Meta.
- × Adblockers en privacy-instellingen blokkeren signalen.
- × Je verliest tot 30% van je conversies.
- × Je hebt geen controle over wat wel/niet doorgestuurd wordt.

SERVER-SIDE (WAT WIJ INSTALLEREN)

- Data passeert eerst *jouw* server.
- Trackt door adblockers en privacy-restricties heen.
- Je ziet conversies die je anders gemist had.
- Volledige controle over welke signalen waarheen gaan.

Je hoeft het niet te begrijpen. Weet gewoon: zonder server-side tagging stuur je marketing in het donker. Met server-side tagging kun je opschalen op wat aantoonbaar werkt.

Per advertentie. Tot op de euro.

Naast het dataweb gebruiken we verborgen velden en UTM-tags. Daardoor zien we exact welke advertentie welke aanvraag, en welke verkoop, heeft opgeleverd. Pas dán kun je een marketingbudget schalen.

Per ad

Welke advertentie levert hoeveel leads, afspraken, klanten en omzet op? Tot op campagneniveau zichtbaar.

Per kanaal

Meta, Google, organisch, mail. Hoeveel kost een lead per kanaal? Welk kanaal levert klanten met de beste marge?

Per zoekwoord

In Google Ads zien we welke keywords wél en niet renderen. Verspilling sluiten we uit; winnaars krijgen meer budget.

Per klantsegment

In je CRM zien we welke advertentie welk type klant aantrekt, en welke type klanten je het meest opleveren.

Huidige situatie Google ads

10 Leads in Antwerpen
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

35 Leads in Beveren
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

15 Leads in Brussel
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

44 Leads in Schilde
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

Ads met Stigo

10 Leads in Antwerpen
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

35 Leads in Beveren
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

15 Leads in Brussel
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

44 Leads in Schilde
Dakvoordeel
https://dakvoordeel.nl
Dakvoordeel | #1 Dakdekker
Op zoek naar een professionele dakdekker? Dakvoordeel biedt professionele dakreparatie, dakrenovatie en onderhoud met 10 jaar garantie.

? Je weet niet wat het opbrengt



€ Opbrengst gemeten vanuit CRM

Voorbeeldscreen waarin per advertentie de aanvraag- en omzetcijfers naast elkaar staan.

03

STAP 03 · FUNNEL

Calculators, inspiratiegidsen, landingspagina's.

We bouwen landingspagina's die meer aanvragen halen uit hetzelfde adbudget. Op maat van je doelgroep, met onderbouwde teksten, duidelijke call-to-actions en, waar het past, een calculator waarmee mensen zélf hun prijsindicatie krijgen.

De drie soorten conversie-tools die we inzetten

→ Calculator

Prospect berekent zelf zijn offerte of prijsindicatie. Lage drempel, hoge intentie. Conversieratio's tot 3× hoger dan een standaard contactformulier.

→ Inspiratiegids / brochure

Mooie PDF die mensen downloaden. Ze laten gegevens achter. Wij volgen automatisch op met een mailflow tot ze klaar zijn voor sales.

→ Aparte landingspagina

Per service of per campagne. Geen homepageruis. Eén belofte, één call-to-action, één meetbaar resultaat.

Waarom dit werkt. Niet iedereen die je advertentie ziet is klaar om te kopen. Een calculator vangt de twijfelaar. Een gids vangt de oriënteerder. Een goede landingspagina vangt de beslisser. Drie publieken, drie wegen, één funnel.

Een gids downloaden is geen einde, het is het begin.

Wie zijn gegevens achterlaat, krijgt automatisch een mailflow. Niet om te spammen, maar om vertrouwen op te bouwen tot het moment waarop ze klaar zijn voor een gesprek met jou of je verkoopteam.

- 
- DAG 0**
Bevestiging + de gids in inbox. **Wat mag je verwachten?**
 - DAG 2 – 5**
Eerste cases en getuigenissen. Vertrouwen, geen verkoopdruk.
 - DAG 7 – 14**
Concretere voordelen, FAQ, antwoorden op de meest gestelde bezwaren.
 - DAG 14 – 30**
Persoonlijke uitnodiging tot offertegesprek of bedrijfsbezoek.
 - MAAND 2+**
Maandelijkse waardemail. Top of mind blijven, ook bij wie nog niet klaar is.

Een download is een lead met intentie. Wie er goed mee omgaat, oogst maanden later. Wie er niets mee doet, geeft zijn budget weg.

04

STAP 04 · CONTENTCREATIE

Foto, video, getuigenissen, in huis gemaakt.

Hoogwaardige beelden die je ideale klant aanspreken en inspireren. Niet zonder nadenken, met scripts, voorbereiding en originele uitwerking. Want goed beeld is het verschil tussen scrollen en stoppen.

Wat er op shoot gebeurt

- **Scripts.** Vooraf uitgeschreven, getoetst, en op locatie verfijnd.
- **Talenten van het bedrijf.** Jouw mensen voor de camera, authenticiteit die acteurs zelden evenaren.
- **Visueel scrolstoppend.** Compositie, licht, kadrering, geen smartphoneproductie.
- **Getuigenissen.** Klanten die hun verhaal vertellen, in plaats van jij die over jezelf praat.
- **Eén shoot, meerdere outputs.** Foto's, korte video's, lange getuigenissen, b-roll voor ads.



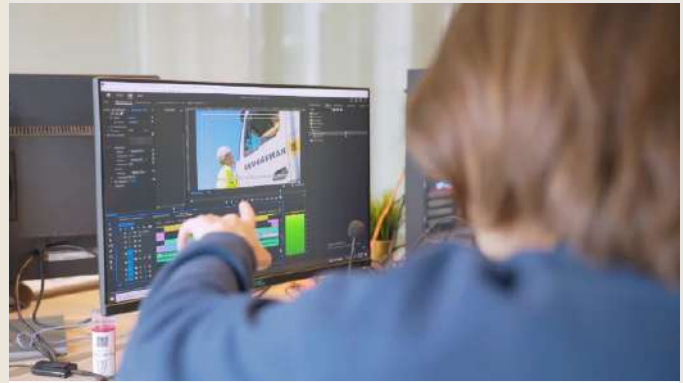
Eén dag op de werf, weken aan content.

We werken één dag op locatie, en bouwen daarop maanden aan advertenties, social posts en websitecontent. Aan de hand van die beelden ontwerpen en schrijven we al je advertenties in jouw huisstijl.



Bedrijfsvideo

2–3 minuten. Het verhaal, het team, de werkwijze. Voor je website en LinkedIn.



Korte video-ads

Verticaal en horizontaal. 6–30 seconden. Scrollstoppers met triggers in de eerste seconde.



Klanttestimonials

Geloofwaardig sociaal bewijs. Beter dan elke claim die jij over jezelf doet.



Foto-bibliotheek

Tientallen op-merk foto's voor je website, ads, blog en social. Geen stock meer.

"Vorbereiding is alles. We werken volgens scripts en werken originele ideeën minutieus uit."

05

STAP 05 · ADVERTEREN

60+ social ads & precieze Google Ads.

Eén ad volstaat niet. Drie ads volstaan niet. Er zijn er **minstens zestig** nodig om een algoritme te voeden, doelgroepen op te bouwen en patronen te zien. We mengen scrolstoppertriggers, expertise, sociaal bewijs én een aanbod.

Hoe we 60 ads opbouwen

40% TRIGGER	Scrollstoppers, vragen, controversiële uitspraken die je ideale klant herkent.
25% INSPIRATIE	Voor-en-na, projecten, sfeerbeelden. Mensen herkennen waar ze naartoe willen.
15% KENNIS & EXPERTISE	Tips, fouten te vermijden, technische uitleg. Vertrouwen via inhoud.
20% AANBOD	Een onweerstaanbaar aanbod. Niet de hele tijd, net genoeg om actie uit te lokken.

Het overwegingsmodel. We tonen advertenties in een specifieke volgorde. Bekijk je een video voor 10 seconden? Je krijgt ad 1–4. Twee minuten? Je krijgt ad 5–8. Met dezelfde precisie zetten we Google Ads op.

Geen euro verspilling. Geen botverkeer.

Door bepaalde zoekwoorden en locaties in te stellen én uit te sluiten, maximaliseren we je budget. Aanvragen waar je niets mee bent? We brengen ze terug tot een minimum. Botverkeer? We blokkeren het via aparte software.

De 101 fijngevoeligheden in Google Ads

- Negative keywords, letterlijk honderden woorden die we uitsluiten.
- Geo-targeting, werken op postcodeniveau in plaats van regio.
- Day-parting, adverteren op uren waarop je doelgroep beslist.
- Device-bidding, meer betalen voor desktop bij offerte-aanvragen, minder voor mobiel.
- Bot-blokkering, software die fake-clicks tegenhoudt vóór je betaalt.
- AI-optimalisatie, Google's eigen biedingsmodellen, getraind op jouw conversies.

AI als motor, mens als coach. We zetten AI aan het werk om campagnes verder te optimaliseren. Maar de strategie, het aanbod en de creatieve hoeken, die blijven menselijk werk. Resultaat: na enkele maanden een werkbare opbrengst per aanvraag.

"Zo vinden nog meer mensen de weg naar jouw contactformulier, en het zullen de juiste mensen zijn."

PRINCIPE ACHTER ONZE GOOGLE ADS-SETUP

06

STAP 06 · SEO & GEO

Tot 1.000 landingspagina's. AI-vriendelijk.

Klassieke SEO is niet meer genoeg. Mensen zoeken via ChatGPT, Perplexity en Google's AI-overzichten. We optimaliseren je site daarom GEO-proof, Generative Engine Optimization, naast klassiek SEO.

Wat we toevoegen aan je site

+1.000 PAGINA'S

Dynamisch gegenereerde landingspagina's per stad, dienst of combinatie. Schaalbaar zonder copywriterleger.

FAQ-SECTIES

Antwoorden op de werkelijke vragen van je klanten. Wat AI-modellen nodig hebben om jou aan te bevelen.

VOORDELEN-TEKST

Herschreven met focus op de voordelen voor jouw ideale klant, niet op je eigen kunde.

AANBOD-BLOK

Een duidelijk aanbod op elke pagina. Een prospect mag nooit twifelen wat de volgende stap is.

Waarom GEO het nieuwe SEO is.

Steeds meer prospects beginnen hun zoektocht niet bij Google maar bij ChatGPT of Perplexity. Wie daar niet vermeld wordt, bestaat niet voor die zoeker. GEO bepaalt of jij wél in dat antwoord verschijnt.

KLASSIEKE SEO	GENERATIVE ENGINE OPTIMIZATION
<ul style="list-style-type: none">× Optimalisatie voor 10 blauwe links.× Trefwoorden, meta-tags, backlinks.× Klikkt prospect zelf door naar jouw site.	<ul style="list-style-type: none">→ Optimalisatie voor één AI-antwoord.→ Citeerbare feiten, gestructureerde info, FAQ's.→ AI vermeldt jou actief in zijn aanbeveling.

Het klinkt eenvoudig, en toch wordt het over het hoofd gezien. Veel bedrijven schrijven nog over zichzelf in plaats van over de klant. Wij keren dat om: voordelen, structuur, antwoorden. Dáár vinden zowel mensen als AI je terug.

07

STAP 07 · CRM

Alles meten in CRM. Schalen op zekerheid.

Met UTM-tags zien we welke specifieke ad welke specifieke verkoop opgeleverd heeft. Dit lijkt detail, het is de hefboom waarmee je je advertentiebudget mét vertrouwen kan opschalen. Velen weten dit niet.

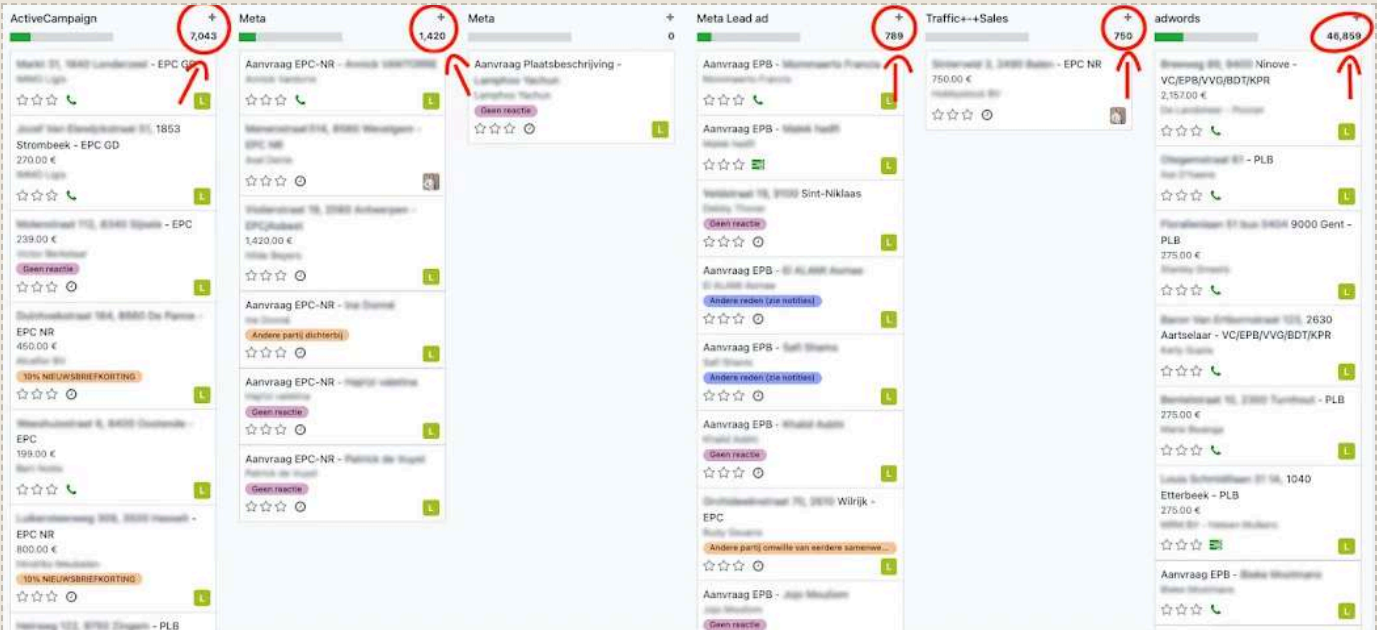
Wat zwart op wit zichtbaar wordt

CPL COST PER LEAD	CPA COST PER APPOINTMENT	CAC COST PER CUSTOMER
-----------------------------	------------------------------------	---------------------------------

- + Welke ads geld opbrengen, en welke we vandaag uitschakelen.
- + Welke aanvragen klant worden, en welke vooral tijd kosten.
- + Welk klantsegment de beste marge oplevert, en welk segment we meer moeten aantrekken.
- + Welk budgetniveau realistisch is voor de volgende kwartaalgroei.

Eén dashboard. Eén waarheid.

Geen aparte cijfers bij sales en marketing. Geen "ik zie iets anders". Eén dashboard waar marge, omzet, aanvragen en advertentiekost in één oogopslag samenkomen.



Stand-in voor een typisch klantdashboard. Werkelijke screen volgt na onboarding.

Resultaat aantonen, zwart op wit. Wekelijks bekeken, samen geïnterpreteerd. Dit is het document waarop strategische beslissingen worden genomen, niet "het buikgevoel" van vorige week.

"De cijfers liegen er niet om. Bijna...", onze klanten herkennen dit. Pas als data zichtbaar is, wordt marketing ook bestuurbaar.

UIT EEN KLANTGESPREK

08

STAP 08 · OPVOLGING

Elke drie weken zitten we naast je.

Marketing wordt geen kost wanneer iemand er proactief mee bezig is. Daarom gaan we elke drie weken in gesprek: wat liep, wat niet, en wat is de volgende stap. Strategisch, met scherpheid, op basis van data.

Wat een driewekelijks gesprek oplevert

- + Meer en betere offerte-aanvragen.
- + Meer mensen die gaan van klikken naar kopen.
- + Meer marge per project.
- + Minder marketingstress, meer marketingoverzicht.
- + Minder tijd verloren aan klanten die toch nooit kopen.

Marketing verandert van een kost in een hefboom. Niet door één campagne, maar door een wekelijks ritme van data → gesprek → beslissing → uitvoering. Dat is wat een agency van een leverancier scheidt.

09

STAP 09 · VOLGENDE STAPPEN

Magazijn uitbreiden, mensen aanwerven, schalen.

Dit is het moment waarop marketing ophoudt een afdeling te zijn en een groeimotor wordt. De vraag verschuift van *"waar halen we klanten?"* naar *"hoe kunnen we ze allemaal bedienen?"*

De goede problemen

- + Magazijn te klein voor het volume.
- + Tweede camionette nodig om de aanvragen te bedienen.
- + Werfleider zoeken om grotere projecten aan te kunnen.
- + Een extra commercieel om afspraken op te volgen.
- + Nieuwe regio's of segmenten openen, omdat huidig team eruit barst.

Hier komt deel IV bij. Want extra mensen aanwerven is, net als marketing, een spel van een systeem, niet van een vacaturetekst. Daarover lees je vanaf p. 31.

Wat het oplevert.

Een systeem klinkt overtuigend. Maar het zijn de cases die het bewijzen. Een greep uit de bedrijven waarmee we al jaren bouwen aan voorspelbare groei.



Batisol ↗

Met slechts één e-mailcampagne extra omzet gegenereerd uit het bestaande klantenbestand. Bevestiging dat stap 01 vaak het snelste resultaat geeft.



Zicht, Gordijnen & blinds ↗

Zaakvoerder Kurt Lauwens: "De cijfers liegen er niet om." Een transparant dashboard maakt het verschil tussen marketing als kost en marketing als motor.



4Best ↗

Groei in *klanten én personeel*. Het systeem van leadgeneratie ondersteunt rechtstreeks de aanwerving van het juiste personeel, zie deel IV.



Renovatie VDB ↗

Voor-en-na campagnes met testimonials gebouwd op basis van échte projecten. Aanvragen van mensen die *weten* wat ze van VDB krijgen.





Stenabo ↗

Familiebedrijf met decennia ervaring. Het systeem maakt erfopvolging mogelijk door groei voorspelbaar te maken, zelfs bij organische, op vertrouwen gebouwde markten.



Evolution21 ↗

Opgericht in 2010 door Karine Bonjean. Inmiddels mee gedragen door haar twee zonen Anthony (marketing & sales) en Lauwrens (online & web). Drie generaties passie, één doel: groeien.

In cijfers.

Patronen die we consequent terugzien bij B2B-bedrijven die ons systeem volledig uitrollen. Geen perfecte garantie, wel een patroon dat zich met regelmaat herhaalt.

€200K–€1M

EXTRA JAARLIJKSE OMZET

+60

SOCIALE ADS IN
PRODUCTIE

+1.000

SEO/GEO LANDINGSPAGINA'S

3 weken

TOT EERSTE RESULTATEN

Per ad

OMZET MEETBAAR TOT OP
DE EURO

100%

IN HUIS, GEEN ONDER-
AANNEMING

Wat dit niet is. Een belofte dat het bij iedereen lukt. Wat het wél is: een patroon dat we keer op keer zien wanneer een ondernemer het systeem volledig adopteert, inclusief de driewekelijkse opvolging en de feedbackcyclus.

Voor wie dit eBook *niet* bedoeld is.

Een goed systeem werkt niet voor iedereen. Lees dit als een filter, niet als een afwijzing. We werken liever met de juiste twintig dan met de verkeerde honderd.

Niet

Bedrijven onder 10 FTE. Ons systeem is opgebouwd voor schaal. Bij minder dan 10 mensen is de complexiteit een rem, kies eerst voor groei van je team via andere kanalen.

Niet

Ondernemers die op zoek zijn naar een quick-fix. Resultaat in week 1–3 is realistisch. Het volle effect zien we pas na maanden van ritme, data en optimalisatie.

Niet

Bedrijven zonder verkoopcapaciteit. Wij leveren leads. Iemand intern moet ze opvolgen, binnen 12 uur, met een gesprek, met een offerte. Anders verdampen ze.

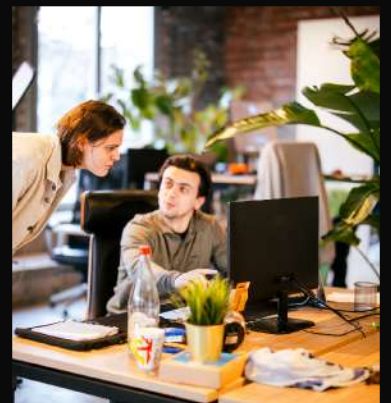
Niet

Wie geen feedback wil geven. Een agency dat in het donker werkt levert blind. Onze rapportage is zo goed als jouw signaal terug.

Ben je een ondernemer met +10 FTE, een verkoopteam, en de bereidheid om elke drie weken een uur naast ons te zitten? Dan ben je waar we naar zoeken.

Een team gefocust op **jouw resultaat.** Alles in-house van A tot Z.

In-house marketeers, copywriters, videografen, designers en strategen. Geen freelancers, geen onderaanneming. We zetten AI in als hefboom, niet als excuus.





Partner op *de platformen* waar het écht telt.

Geen "social media goeroe" die alles van Reels weet. Wij worden erkend door de partijen waar jouw budget naartoe vloeit. Dat geeft toegang tot betatesten, hogere kortingen, en supportlijnen die anderen niet hebben.

				
Google Partner Search · YouTube · GA4	Meta Business Partner Facebook · Instagram Ads	Leadinfo Partner B2B website-tracking	#1 Direct Response Top performance-agency BE/NL	Claude AI Power User AI als hefboom, niet als trucje

			
100% IN HUIS, GEEN ONDERAANNEMING	7 SPECIALISTEN IN ÉÉN TEAM	10+ jr BEWEZEN TRACK RECORD	BE · NL ACTIEF IN BEIDE MARKTEN

Waarom dit telt. Een traject staat of valt met capaciteit. We zijn geen freelancer met te veel klanten, geen agency die outsourcet naar India. Eén dak, één team, één planning, gemaakt om mét je mee te schalen.

DEEL IV

Je schaaft en vindt geen teamleden meer? Verkoop een job. Publiceer geen vacature.

Marketing genereert klanten, en die klanten genereren een nood: méér mensen. Onze Personeelsaccelerator past dezelfde systeemaanpak toe op werving. Geen vacaturetekst meer. Een wervingsmachine. Want personeel is makkelijk te vinden.

P. 31–33

Stop met vacatures publiceren. Start met jobs verkopen.

Werving is geen HR-probleem. Het is een marketingprobleem. De beste mensen zoeken niet actief, ze móeten verleid worden. Met dezelfde principes als waarmee je klanten aantrekt: een aanbod, content, advertenties, opvolging.

VACATURE PUBLICEREN	EEN JOB VERKOPEN
<ul style="list-style-type: none">× Tekst op StepStone of LinkedIn, bereikt enkel actieve zoekers.× Saaie functieomschrijving, bulletlijst aan vereisten.× Concurrentie van honderden andere vacatures.× Pas reactie als iemand ongelukkig is op zijn huidige job.× Trage doorlooptijd, dure platforms, lage kwaliteit.	<ul style="list-style-type: none">→ Advertenties die ook passieve toptalenten triggeren.→ Een wervingsfunnel: video, landingspagina, sollicitatieflow.→ Onderscheidend werkgeversaanbod, niet zomaar een functie.→ Mensen solliciteren omdat ze <i>jullie</i> willen, niet omdat ze elders weg willen.→ Snelle doorloop, kwalitatieve gesprekken, betere fit.

Het inzicht. Je beste toekomstige collega zit nu ergens anders te werken en is best tevreden. Een vacaturetekst trekt zijn aandacht niet. Een goed gemaakte video, een aantrekkelijk verhaal en een sterke landingspagina wél.

Hoe de Personeelsaccelerator werkt.

Hetzelfde systeem als de Business Accelerator, maar gericht op talent in plaats van klanten. De beste werkgevers laten geen vacaturetekst meer schrijven; ze bouwen een continue wervingsmotor.

01 · Profiel

Wie wil je écht aantrekken? We bouwen een ideaalprofiel, niet enkel competenties, maar drijfveren, ambities en frustraties.

02 · Aanbod

Een werkgeversaanbod, geen functie. Wat is uniek aan werken bij jullie? Doorgroei, autonomie, projecten, sfeer? In één duidelijke belofte.

03 · Content

Video's met huidige werknemers. Een rondleiding, een dag op de werf, een gesprek met de zaakvoerder. Authentiek beeld dat sollicitanten doet voelen waar ze in stappen.

04 · Funnel

Landingspagina + sollicitatieflow. Eenvoudige eerste stap (CV optioneel), gevolgd door een gesprek. Lage drempel, hoge intentie.

05 · Ads & opvolging

Advertenties op Meta, Google, TikTok. Met automatische mailings tussen sollicitatie en gesprek. Snelheid van opvolging is doorslaggevend.

Het resultaat. Binnen enkele weken zien klanten van de Personeelsaccelerator de eerste kwalitatieve sollicitaties binnenkomen. Ontdek de details op personeels-accelerator.be.

DEEL V · ENKEL VOOR LEZERS VAN DIT EBOOK

€1.000 cadeau. Eén keer.

Omdat je dit eBook tot hier gelezen hebt, weten we twee dingen: je bent ondernemer, en je neemt groei serieus. Daarom doen we voor jou, en enkel voor jou, een aanbod dat we nergens anders maken.

AANBOD P. 34-36

REAGEER VÓÓR 30 DAGEN

€500 mediabudget + volledige marketingscan t.w.v. €500.

Twee dingen die het verschil maken tussen *nog eens nadenken* en *vandaag starten*: een onafhankelijke audit van je huidige situatie én meteen budget om campagnes te testen. Beide krijg je van ons cadeau.

LEZERSAANBOD · €1.000 WAARDE

Start met **€1.000** cadeau in plaats van een commercieel gesprek.

Geen vrijblijvende kennismaking, een concreet vertrekpunt. Wij screenen je situatie, jij krijgt een adviesrapport én mediabudget om iets meetbaars te lanceren.

€500

ONDERDEEL 01

Mediabudget

Wij financieren €500 advertentiebudget om je eerste campagne te lanceren, zodat je geen instaprisico hebt en meteen data ziet.

€500

ONDERDEEL 02

Volledige marketingscan

Wij screenen alles: jouw eigen marketing, je website, je funnel én je drie belangrijkste concurrenten. Concreet rapport, concreet advies.

Hoe claimen? Stuur een mail met onderwerp "eBook-aanbod" naar info@stigo.be of vermeld de code **EBOOK-1000** in het contactformulier op stigo.be.

CLAIM >

Wat we letterlijk screenen.

Geen oppervlakkige checklist. Een doorlichting waarmee je intern kan werken, los van wat je daarna met ons beslist te doen.

Jouw kanalen

Website, landingspagina's, social, e-mail, advertenties. Wat werkt? Wat lekt? Welke quick-wins liggen voor het oprapen?

Jouw funnel

Hoe stroomt een prospect van klik tot klant? Waar haakt hij af? Welke stappen ontbreken?

Jouw concurrenten

Drie directe concurrenten, hun ads, hun aanbod, hun positionering. Waar liggen hun gaten? Waar kun jij ze inhalen?

Jouw aanbod

Hoe sterk is je commerciële belofte vandaag? Is hij uniek? Beperkt? Schaars? Springt hij eruit?

De voorwaarden, kort en eerlijk

- Geldig voor B2B-bedrijven vanaf **10 FTE** in BE/NL.
- Eén aanbod per bedrijf. Niet combineerbaar met andere acties.
- Geldig **tot 30 dagen** na ontvangst van dit eBook.
- Mediabudget wordt door ons besteed via je eigen advertentierekening.
- De scan duurt circa **2–3 werkdagen** en wordt mondeling toegelicht.

Geen verkoopdruk. Na de scan beslis jij wat je doet. Wil je verder met ons? Top. Wil je het rapport intern gebruiken? Ook prima. Het advies is van jou, voor altijd.

TOT SLOT

Marketing zet de motor aan. Jij bepaalt of hij blijft draaien.

Je hebt nu het volledige systeem in handen. Negen stappen, één keten, één doel: van marketing een voorspelbare hefboom maken voor je omzet en je groei. De volgende stap is niet meer lezen, de volgende stap is plannen.

OPTIE 01

Claim het lezersaanbod

€500 mediabudget + volledige marketingscan.
Code **EBOOK-1000**. Geldig 30 dagen.

OPTIE 02

Boek een kennismaking

30 minuten, wij stellen vragen, jij krijgt richting.
Op stigo.be klik je op "Laat je omzet groeien".

Doe wat nodig is. Begin vandaag.

Bewaar dit eBook. Stuur het door naar je commerciële verantwoordelijke. Bespreek het met je salesteam. En als je klaar bent voor een gesprek, wij staan klaar.

STIGO

Business accelerator voor B2B-ondernemers vanaf 10 FTE. Wij bouwen voorspelbare groei-systemen. stigo.be

PERSONEELSACCELERATOR

Hetzelfde systeem, voor je werving.
Verkoop een job in plaats van te publiceren.
personeelsaccelerator.be