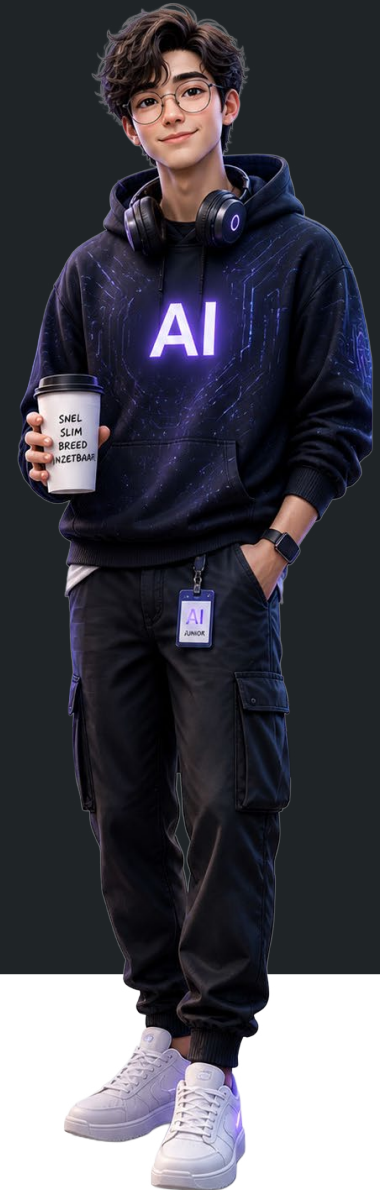


AI en de toekomst van klant, merk en markt

Kring Werkgevers Rijssen
10-09-2026

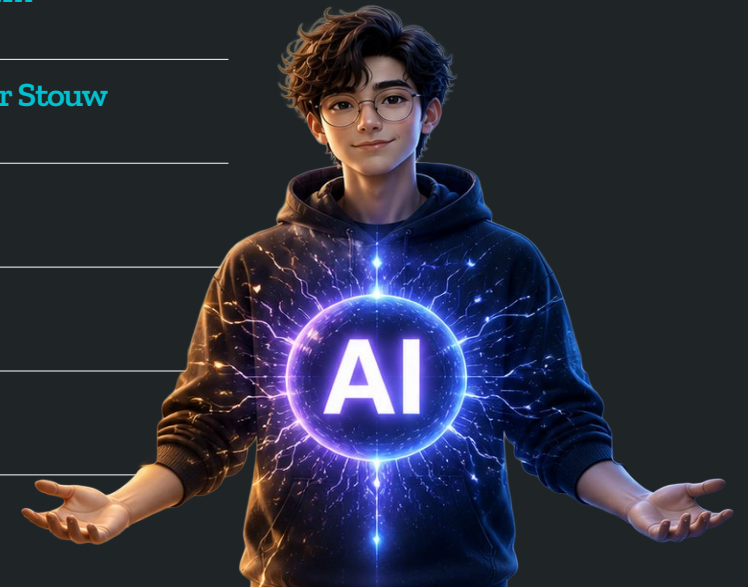


/ AI en de toekomst van klant, merk en markt

Agenda

- | | | |
|---|--------------------------------------|--------------------|
| 1 | Welkom & intro | Hans van der Stouw |
| 2 | Wat is AI? | Kevin Bokdam |
| 3 | Ai en commerciële kansen | Hans van der Stouw |
| 4 | Ai en de kansen voor je merk/bedrijf | Kevin Bokdam |
| 5 | Ai en marktontwikkelingen en gevaren | Hans van der Stouw |
| 6 | Vragen / opmerkingen | |

Presentatie teruglezen?
www.bandwerk.nl/kwr





Kevin Bokdam

Ai-specialist



Hans van der Stouw

Directeur en aanjager van innovatie





De huidige AI
is de meest
slechte AI die je
gaat gebruiken.

BANDWERK MERKENBOUWERS

Bandwerk in cijfers.

*Wat we gebouwd, bedacht
en bereikt hebben.*

+/- 360

websites gebouwd

+/- 30

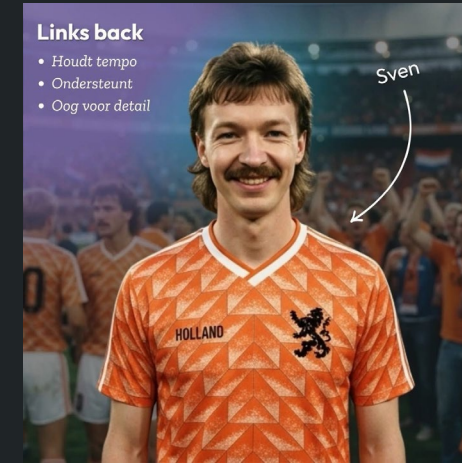
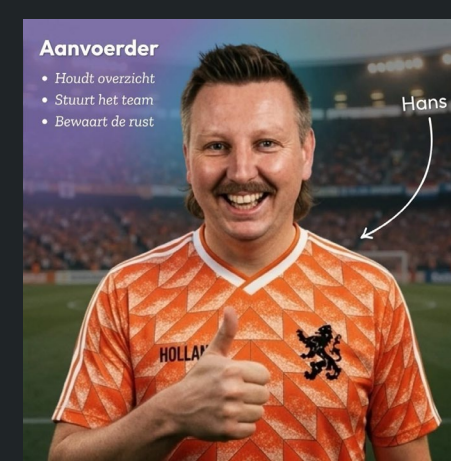
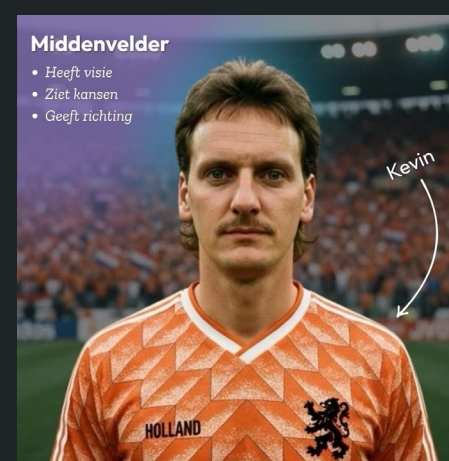
rebranding trajecten

+/- 100.000

dagelijkse gebruikers

+/- 10

kennispartners



De EK-opstelling van Bandwerk merkenbouwers
Altijd vooruit, altijd in beweging.





Wat is AI?

Zie het als een *co-piloot*: snel, breed inzetbaar, soms naïef.

Wat AI *wel* is:

- Software die taken slimmer maakt.
- Een systeem dat leert van data.
- Goed in patronen herkennen.
- Sterk in tekst, beeld en voorspellingen.
- Een hulpmiddel voor mensen.

Wat AI *niet* is:

- Een vervanger van ons.
- Geen bewustzijn of gevoel/empathie.
- Niet altijd correct.
- Geen vervanging van kritisch denken.
- Geen algemene intelligentie die alles kan.

Tools waar we vandaag mee werken: ChatGPT / Perplexity / Claude / Higgsfield



/ AI en commerciële kansen

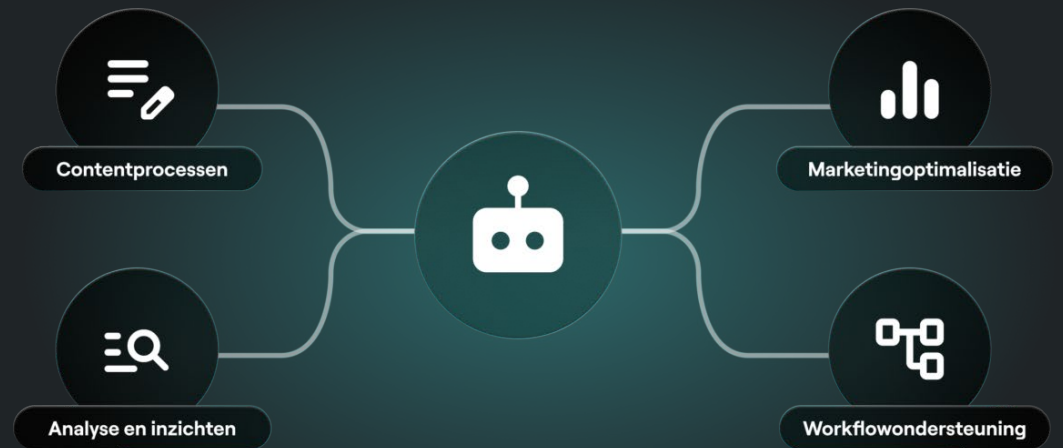
Even sparren..

**Wie doet er al wat met AI en hoe passen
jullie dit toe binnen jullie bedrijven?**

/ AI en commerciële kansen

Nu wordt het interessant..

Pak je concurrentie voorsprong!



/ AI en commerciële kansen

AI in de salesfunnel

Stel: een bouwbedrijf dat verbouwingen, aanbouwen en renovaties doet, krijgt via de het offerteformulier op de website, d.m.v. META campagnes, gemiddeld 40 aanvragen per week binnen.

Oude situatie:

1. Bellen op volgorde van binnenkomst
2. Iedereen dezelfde prioriteit
3. Druk bezig zijn met iemand die wat vage interesse heeft
4. Grote potentiële opdracht laat misschien 10 dagen op zich wachten waardoor klant al andere keuzes heeft gemaakt.
5. Bezig met calculeren terwijl de uitkomst misschien al wel bekend is en het geen opdracht gaat worden..

We kennen het allemaal...



/ AI en commerciële kansen

Nieuwe werkelijkheid met AI

Het AI-model kijkt naar een combinatie van signalen uit het formulier en gedrag op de site:

Type project: "dakkapel plaatsen" of "aanbouw 20m²" scoort hoger dan "algemene informatie"

Concreetheid van de vraag: een geüploade schets, foto's van de situatie of een specifiek adres wegen zwaarder dan een vage omschrijving

Budgetindicatie: als iemand een bandbreedte aangeeft (bijv. €25.000-€40.000) versus niets invult

Locatie: postcodes binnen het werkgebied (bijv. straal van 30 km) scoren hoger dan aanvragen van ver weg, die vaak toch afvallen op reistijd/kosten

Gedrag op de site: heeft iemand de pagina "prijzen aanbouw" én "referentieprojecten" bezocht (serieuze interesse) of alleen de homepage kort geopend?

Reactiesnelheid op eerste contact: reageert iemand snel op een automatische bevestigingsmail, is dat een signaal van urgentie.

The logo for Meta, featuring a blue infinity symbol followed by the word "Meta" in a bold, black, sans-serif font.

/ AI en commerciële kansen

Nieuwe werkelijkheid met AI

Het resultaat

Elke aanvraag krijgt automatisch een score, bijvoorbeeld:

Score 85/100 — "Aanbouw keuken, foto's bijgevoegd, budget €30-40k, postcode Rijssen, reageerde binnen 10 minuten op bevestigingsmail"

→ verkoper belt deze dezelfde ochtend nog

Score 30/100 — "Algemene vraag naar prijzen dakkapel, geen foto's, geen adres, ver buiten werkgebied"

→ gaat automatisch in een e-mailreeks met prijsindicaties en veelgestelde vragen, pas gebeld als iemand daarop reageert.



/ AI en commerciële kansen

Plaud.ai – ai-notulist

- Geen enkel verkoopmoment of klantinzicht gaat nog verloren.
- Razendsnelle follow-up = grotere kans op closing
- Je bent 100% aanwezig in het gesprek, niet aan het pennen
- 260+ uur per jaar terugwinnen voor acquisitie in plaats van administratie
- Binnen 5 minuten de actielijst in je mailbox



/ AI en commerciële kansen

Personalisatie op schaal

- **Personalisatie op schaal** — offertes, e-mails en aanbiedingen die AI per klant op maat maakt, zonder dat er mensen aan te pas komen.
- ***Bol.com** — personaliseert realtime aanbiedingen en aanbevelingen op basis van browse- en aankoopgeschiedenis. Resultaat: ongeveer 20% van de omzet komt inmiddels uit personalisatie, gedraaid door **slechts circa 200 mensen op shopping experience/IT voor een miljardenomzet.***
- ***Albert Heijn** — berekent wekelijks 25 miljard combinaties om voor elke klant een **gepersonaliseerde boodschappenlijst en aanbieding te voorspellen**, inclusief relevante kortingen op basis van seizoen en persoonlijke voorkeuren.*



/ AI en commerciële kansen

Even sparren..

**Waar ligt voor jouw organisatie de
grootste AI-kans om relevanter te worden
voor klanten in de komende 12 maanden?**

Welke kansen heeft AI voor mijn merk/bedrijf?

- GEO (zoekvindbaarheid in AI-agents)
- Content in de stijl van je bedrijf via een masterprompt met periodiek aangeleverde inspiratie op basis van de laatste trends.
- Bedrijfsfilms met AI



/ AI en de kansen voor je merk/bedrijf

Vindbaarheid in AI-agents (GEO)

- *Voorbeeld:
ik zoek een auto, maximaal 30.000 euro, maximaal 5 jaar oud, hybride uitvoering in Rijssen*



/ AI en de kansen voor je merk/bedrijf

Wie kent ze niet?



De LinkedIn AI-Slop Cyclus

1. Prompting zonder moeite



2. Generieke AI-slop



3. Schaamteloze post



4. Inhoudsloze complimenten



/ AI kickstart

De CORE-formule

Vier letters, *90% betere output.*



Context

*Wie ben je?
Welke situatie?*



Opdracht

*Wat moet AI maken?
Formaat & lengte?*



Rol

*Vanuit welke rol
schrijft AI?*



Extra

*Toon, voorbeelden,
do's & don'ts.*

Voorbeeld *prompt*

“Jij bent een marketeer bij Bandwerk in Rijssen. *Als enthousiaste copywriter:* maak jij een Instagram-post (max 100 woorden) over de hopelijk succesvol verlopen AI Kickstart training van vandaag. Gebruik geen emojis en en schrijf informeel!”

/ AI kickstart

Voor / Na Social post

Een scroll-stopper voor social media

VOOR

Open dag autobedrijf zaterdag 10-16u.
Iedereen welkom.
Koffie aanwezig. Tot dan!

NA, met CORE-prompt

Twente, pak je agenda.

Zaterdag knallen we de deuren open: nieuwe modellen,
gratis APK-check en de b  ste koffie van Rijssen.
Boek je tijdslot, vol = vol.

+ Reserveer via de link in bio



Perplexity / Een Scroll-stopper: met CORE-prompt

Schrijf een energieke Instagram-post voor een autobedrijf in Twente. Herschrijf de tekst tot een pakkende, wervende post met korte zinnen, een sterke opening en een duidelijke call-to-action. Vermeld zaterdag, nieuwe modellen, een gratis APK-check, goede koffie en dat reserveren kan via de link in bio.

/ AI en de kansen voor je merk/bedrijf

Linkedin post maken met AI

- *Voorbeeld:
1x per week wil ik een overzicht van de laatste trends in ons vakgebied om te gebruiken als inspiratie voor onze social media.*

Zorg er voor dat de post inspirerend is gebruik maakt van onze masterprompt voor de juiste schrijfstijl.



// AI en de kansen voor je merk/bedrijf

AI kickstart training

23 en 30 september

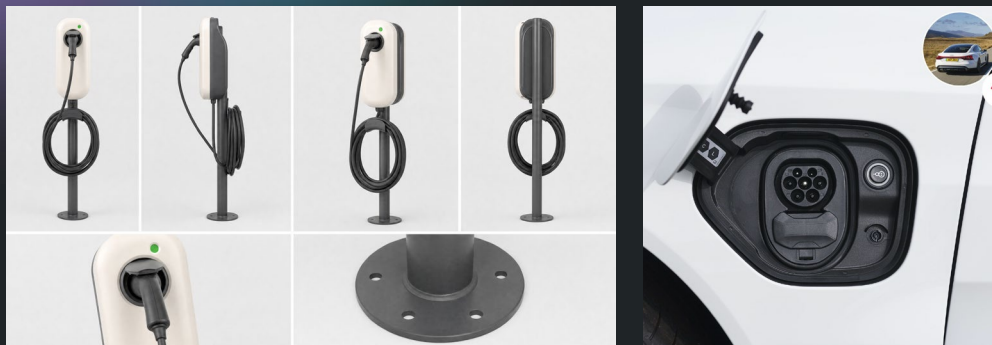
(Havezate de Oosterhof)



Ideaal voor je collega's

/ Ai-bedrijfsfilms

Sneller, vaker inzetbaar, goedkoper



Laadpaal today: Shell recharge



E-tron GT van Pouw



Model: Aiden



Havezate de Oosterhof

A large, two-story brick house with white window frames and black shutters, set in a gravel driveway with an electric car charging station in the foreground. The scene is captured during the golden hour, with warm sunlight filtering through the trees on the left, creating a soft, hazy atmosphere. The house has a central entrance with a white pediment and a small arched window above the door. The gravel driveway is in the foreground, and the electric car charging station is positioned on the left side of the frame.

**Elektrisch rijden wordt
zo wel een feestje.**

**Bedankt Pouw en
Laadpaal Today**

/ Ai-model Aiden

Nooit ziek, doet wat je wilt,
goedkoper, multidisciplinair



/ AI en de kansen voor je merk/bedrijf

Even sparren..

**Wat is op dit moment de grootste rem om
AI te vertalen naar een sterker merk, betere
klantbeleving of scherpere marktpositie?**

AI, de marktontwikkelingen en gevaren?

- Van chatbots naar AI-agents
- Klantverwachtingen verschuiven, menselijk contact wordt weer belangrijker, denk aan Klarna.
- Het Nederlandse mkb loopt nog achter en dat is jullie kans. Concurrentievoordeel is nu nog redelijke makkelijk te halen.
- Dataveiligheid



/ AI en jouw kansen

Even sparren..

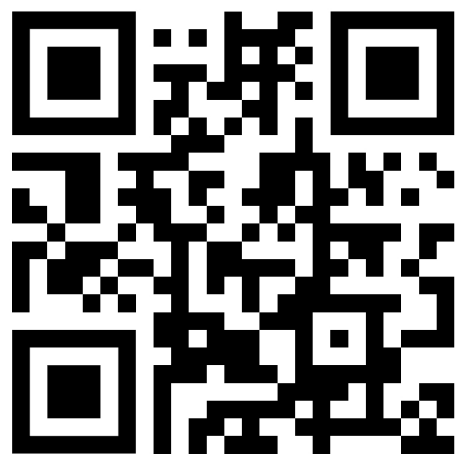
Welke concrete stap ga jij na vandaag zetten om jouw organisatie ook in een AI-gedreven markt herkenbaar en relevant te houden?

Bedankt!

- Download whitepaper Dataveiligheid
- Inschrijving AI Kickstart op 23 en 30 september
- Gratis GEO-scan

Meer weten?

www.bandwerk.nl/kwr





**waar *creativiteit, technologie*
en *verbinding* samenkomen
voor jouw succes!**

bandwerk.nl