

Easy read | 5 min

Zo maak je van 7 irritaties, 7 geluksmomenten met HubSpot



In dit artikel delen wat we zelf hebben geleerd in de samenwerking met B2B-bedrijven die marketing en sales beter willen afstemmen.

In de B2B-markt nemen klanten vaak de tijd voordat ze tot een aankoop overgaan. Hoe zorg je ervoor dat je juist *dán* zichtbaar bent op het juiste moment, met de juiste boodschap?

De klantreis is daarvoor een bewezen model. Hiermee kruip je als het ware - stap voor stap - in de huid van je klant.

In elke fase laten we zien hoe HubSpot je

Wil je naar aanleiding van dit artikel een keer sparren over wat HubSpot voor jou en jouw teams kan betekenen?



Ivo van den Brink

HubSpot Strategy Director



Gewone marketing- en sales-tools sluiten vaak niet aan op de praktijk

De complexe dynamiek van jouw markt. Lange salescycli, meerdere beslissers en uiteenlopende belangen binnen de Decision Making Unit (DMU) maken B2B-processen fundamenteel anders dan B2C-transacties.

Waar B2C aankopen impulsief en snel verlopen, vraagt een B2B-traject om strategische opvolging over weken of zelfs maanden. Veel tools missen functionaliteiten voor effectief beheer van uitgebreide klantreizen en intensieve interacties met meerdere stakeholders. Je wil een tool dat is ontworpen voor de B2B-uitdagingen. Een krachtig, geïntegreerd CRM-platform met de mogelijkheden om langdurige verkoopprocessen overzichtelijk te beheren en grip te houden op elk contactmoment.



Waarom toonaangevende B2B-bedrijven kiezen voor HubSpot?

7 grootste irritaties
die door HubSpot
worden omgezet
naar
7 geluksmomenten



irritatie 1:

versnipperde tooling, versnipperde klantbeleving

In veel B2B-organisaties werken marketing, sales en customer service nog met afzonderlijke systemen. Het gevolg? Inefficiëntie, ruis in de communicatie en incomplete klantdata. Waardevolle inzichten raken versnipperd – precies op de momenten waarop timing en relevantie het verschil maken.



wens 1:

Alles-in-één platform

De oplossing:

Één gedeeld CRM-platform met één klantbeeld

HubSpot brengt al je commerciële afdelingen samen in één centraal platform. Klantdata, interacties en campagneresultaten zijn real-time beschikbaar voor iedereen – van marketing tot sales tot service.

Het geluksmoment:

Sales sluit perfect aan op de klantreis

Je salesteam ziet exact welke DMU-leden hebben gereageerd op marketingcampagnes, whitepapers of events. Geen giswerk meer – wél gerichte gesprekken, afgestemd op het gedrag en de behoefte van elke beslisser. Dat is niet alleen efficiënter, het versnelt ook de dealflow.



irritatie 2:

Complexe CRM-systemen ingewikkeld in gebruik

Complexe CRM-systemen zoals Salesforce betekenen vaak dure implementaties, intensieve trainingen en lange trajecten voordat je teams écht productief zijn. Dat kost je tijd, geld en momentum.



wens 2:

Gebruiksvriendelijke software

De oplossing:

intuïtieve interface met slimme, kant-en-klare templates.

HubSpot biedt een gebruiksvriendelijke, intuïtieve interface met slimme, kant-en-klare templates. Hierdoor wordt onboarding drastisch versneld, en zijn zelfs minder ervaren teamleden vrijwel direct operationeel.

Het geluksmoment:

Je kunt sneller schakelen en je resources slimmer inzetten

Zelfs een junior marketeer kan binnen korte tijd zelfstandig effectieve en gepersonaliseerde campagnes uitrollen, zonder uitgebreide trainingstrajecten. Dit bespaart niet alleen kosten, maar maakt je commerciële organisatie ook slagvaardiger en efficiënter.



irritatie 3:

Leads koelen gemakkelijk af bij lange leadtime

In complexe B2B-trajecten is het cruciaal om gedurende lange verkoopcycli leads actief betrokken en geïnteresseerd te houden. Zonder relevante communicatie op het juiste moment koelen leads af en loop je waardevolle kansen mis.



wens 3:

Marketing automatisering

De oplossing:

Automatiseren van relevante en perfect getimedede content in de klantreis

Zoals case studies, whitepapers. Leads ontvangen precies dát wat hen op dat moment in de klantreis verder helpt, volledig automatisch via slimme workflows.

Het geluksmoment:

Meer engagement en je Leads vallen niet meer stil

Voorbeeld: Direct na een webinar ontvangt een prospect automatisch een gerichte vervolgmil met relevante content, terwijl sales een real-time notificatie krijgt om persoonlijk op te volgen. Zo voorkom je dat leads stilvallen, maximaliseer je engagement én bespaar je kostbare tijd van je sales- en marketingteams.



irritatie 4:

Bij complexe B2B-trajecten raak je snel het overzicht kwijt

*Wie is de échte beslisser, wie
beïnvloedt intern het aankoopproces,
en wie doet wat wanneer? Zonder
duidelijk inzicht mis je kansen en loop
je omzet mis.*



wens 4:

CRM-gedreven marketing

De oplossing:

Een geïntegreerd 360° klantbeeld

Het HubSpot CRM biedt een geïntegreerd 360° klantbeeld met glashelder inzicht in álle stakeholders, hun rollen én gedrag binnen de Decision Making Unit (DMU).

Het geluksmoment:

Je salesteam ziet direct relevante kansen om in te koppen

Ze zien bijvoorbeeld dat de inkoper actief jullie blog leest, terwijl de CEO een offerte aanvraagt. Hierdoor is sales vooraf goed geïnformeerd. Zo kunnen ze gericht gesprekken met de klant voeren die beter aansluiten bij de interne processen van de klant. Op deze manier verhoog je je conversiekansen aanzienlijk.



irritatie 5:

Marketing & sales werken met een wirwar aan systemen

Van ERP's en offertesoftware tot BI-tools en CRM — die slecht met elkaar communiceren. Het gevolg: gefragmenteerde data, inefficiënte processen en gemiste kansen in leadopvolging.



wens 5:

Uitgebreide integratie met je bestaande tools

De oplossing:

Koppel je je bestaande techstack aan één centrale omgeving

HubSpot integreert naadloos met platforms als Salesforce, LinkedIn, Slack en meer. Zo koppel je je bestaande techstack aan één centrale omgeving, zonder dat je je processen hoeft te herzien.

Het geluksmoment:

Marketing en sales hebben nu realtime inzicht

Leads uit je LinkedIn-campagnes worden automatisch verrijkt en toegewezen in HubSpot. Marketing en sales hebben realtime inzicht, kunnen direct opvolgen en verhogen zo de conversiekans — zonder extra handmatige stappen.



irritatie 6:

Veel systemen zijn óf te beperkt óf te complex en duur

Of je nu een snelgroeiende scale-up runt of een internationaal salesteam aanstuurt — je CRM moet niet alleen nú passen, maar ook futureproof zijn. Veel systemen zijn óf te beperkt óf direct te complex en duur.



wens 6:

Schaalbaarheid van het systeem als je wil groeien

De oplossing:

Een modulaair platform dat meegroeit met je organisatie

HubSpot biedt een modulaair platform dat meegroeit met je organisatie. Start met krachtige gratis CRM-tools en breid stapsgewijs uit naar geavanceerde marketing automation tot enterprise-oplossingen.

Het geluksmoment:

Eén flexibel CRM dat je groei ondersteunt, in elk stadium

Een klein bedrijf kan starten met de basistools en opschalen wanneer de business daarom vraagt. Geen herimplementatie, geen datasilo's — maar één flexibel CRM dat je groei ondersteunt, in elk stadium.



irritatie 7:

Sturen op onderbuikgevoel in plaats van op data

Lange, complexe B2B-salestrajecten laten zich niet vangen in oppervlakkige metrics. Zonder diepgaand inzicht in de hele funnel blijf je sturen op onderbuikgevoel in plaats van op data.



wens 7:

Data-analyse en heldere rapportages

De oplossing:

Visueel heldere dashboards die inzicht geven

HubSpot biedt krachtige, visueel heldere dashboards die exact laten zien welke campagnes, kanalen en salesacties bijdragen aan het behalen van je gewenste targets.

Het geluksmoment:

Strategisch en onderbouwd je marketing- en salesbudget inzetten

Je ziet direct welke inspanningen gekwalificeerde leads opleveren én welke niet. Zo kun je strategisch en onderbouwd je marketing- en salesbudget heralloceren – gericht op impact, niet op aannames.



conclusie

Met HubSpot meer grip, meer impact en minder gedoe

Het HubSpot Customer Platform vereenvoudigt de complexe wereld van B2B met een geïntegreerd en gebruiksvriendelijk systeem.

Of je nu worstelt met lange verkoopcycli, meerdere stakeholders of inefficiënte workflows.

Dan wil je een platform dat niet alleen meebeweegt met die realiteit, maar het werk ook écht makkelijker, slimmer en effectiever maakt.

HubSpot helpt je om processen te stroomlijnen en resultaten te maximaliseren.

conclusie

Het is één geïntegreerd platform dat je helpt om:

- ✓ **Inzicht te krijgen in
de complete klantreis**
- ✓ **Je commerciële teams écht
te laten samenwerken**
- ✓ **Slim en schaalbaar te groeien
met data als kompas**

**Van leadgeneratie tot aftersales, van
automation tot deep analytics:**

HubSpot geeft je de controle terug – en
versnelt je commerciële slagkracht.

Wil je ontdekken hoe HubSpot jouw specifieke
uitdagingen kan oplossen?

**Neem contact op met Kranz Collins en til je
bedrijf naar een hoger niveau.**



FREE DEMO

Plan een gratis HubSpot demo met Ivo

Til met de juiste tools jouw
marketing, sales en service
naar een nóg hoger niveau.

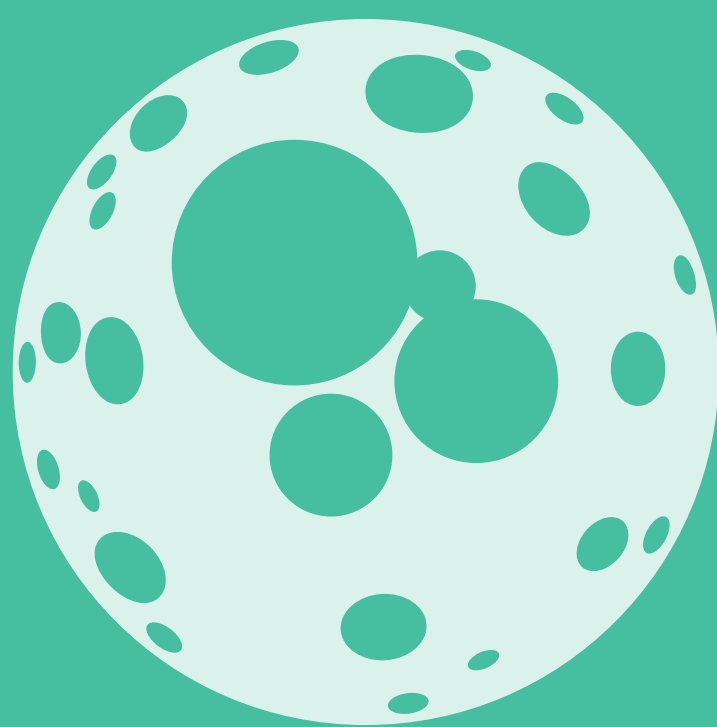
Plan de demo in



Ivo van den Brink

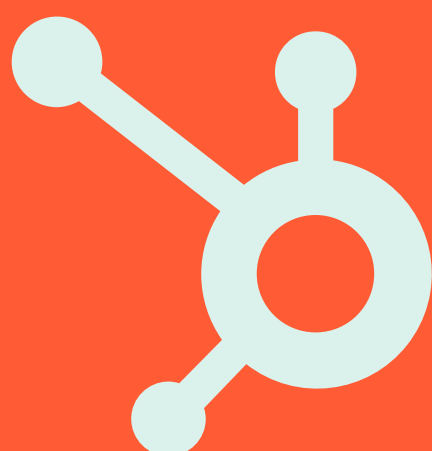
Strategy Director

Kranz Collins



Kranz Collins

Heresingel 19 | Groningen



Specialisten met verstand van
branding, marketing en
bedrijfsprocessen.

Wij maken jouw team:

Happy met HubSpot