

Trends & Ontwikkelingen

Focus voor 2026

Cultuur Event 2025

03.12.2025

Agenda

Introductie

Trend 1 – Van massa naar maatwerk

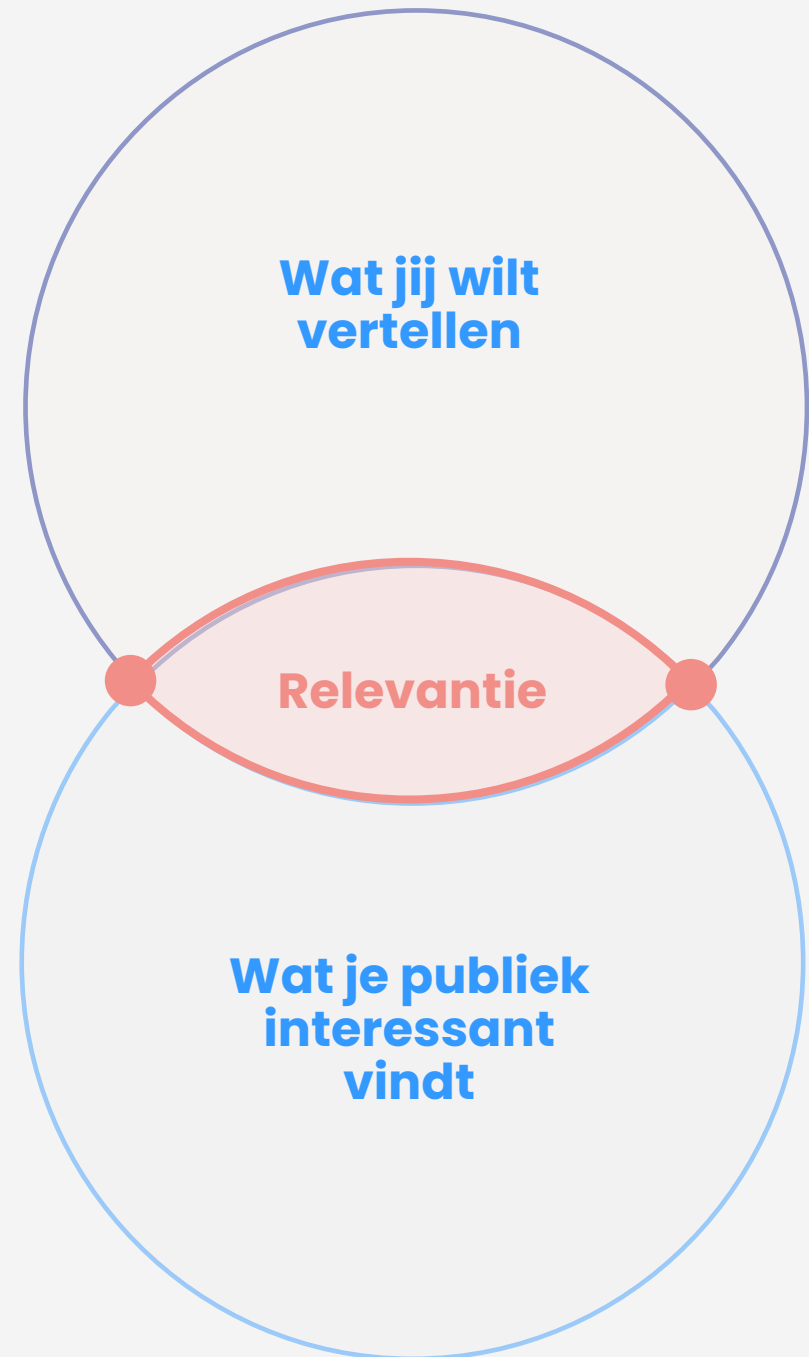
Trend 2 – Automatisering en Generative AI

Trend 3 – Zero-party data en voorkeuren

Trend 4 – Een hypergepersonaliseerde ervaring

Wees relevant. Maar wees ook persoonlijk.

Het juiste bericht op het juiste moment,
via het juiste kanaal bij de juiste
ontvanger.



Wat gebeurt er in de huidige markt?

Recent onderzoek laat zien dat organisaties meer waarde kunnen leveren door persoonlijke ervaringen te vormen voor consumenten.

75%

Of consumers are more likely to purchase from brands that deliver personalized content

48%

Of personalization leaders are more likely to exceed revenue goals

70%

of marketing leaders are setting aside budget, 56% are actively investing

40%

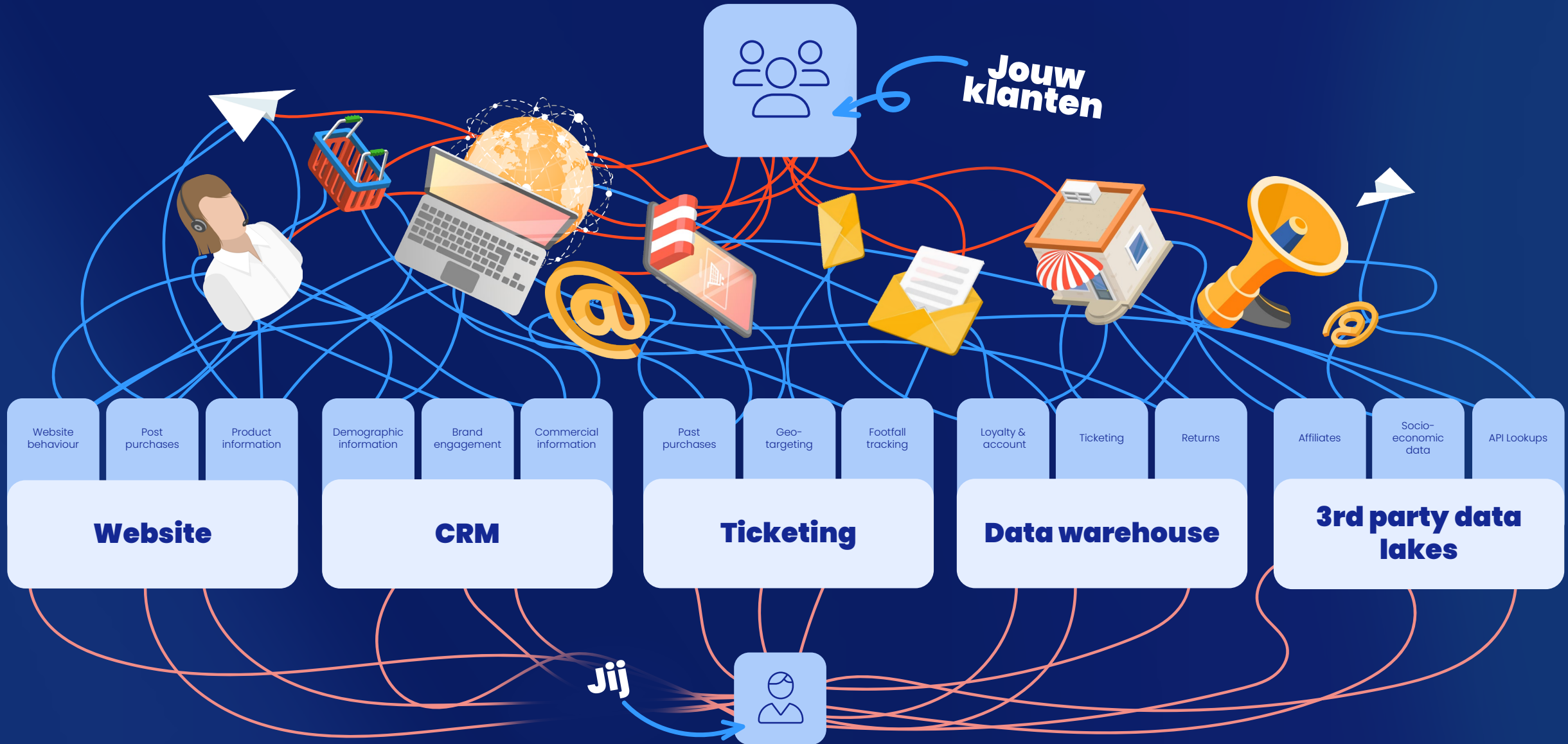
Of brands anticipate using GenAI tools in their business

**Wil je je als organisatie onderscheiden van de concurrentie?
Investeer in personalisatie en nieuwe technologieën.**

Trend 1

Van massa naar maatwerk

Het landschap is complex



“Eén op vier organisaties geeft aan dat **versnipperde data en systemen** tot hun grootste zorgen behoren bij groei.”

Hubspot, 2024

Wat kun je doen?

1

Zorg dat je
versnipperde
databronnen
samenkomen.

2

Zorg voor goed
georganiseerde
data om écht
het verschil te
maken.

3

Zorg voor de
slimste
segmentatie in
één centraal
systeem.

Van Gogh Museum – Specials

Verdieping voor wie geïnteresseerd is, retentieverhogend!

[Webversie](#) | [Afmelden en wijzigen](#)



Roulin special

Bedankt voor je interesse in onze exclusieve vijfdelige online special over Van Gogh en de Roulins!

De namen en gezichten van postbode Roulin en zijn gezin leven voort dankzij de portretten die Vincent van Gogh maakte. Wie waren deze mensen en waarom wilde Vincent hen schilderen? Ontdek het zelf.

Gedurende de komende vijf dagen ontvang je dagelijks een nieuw verhaal uit onze speciale serie rechtstreeks in je inbox.

Tot morgen!

‘Wat me het meeste, veel en veel meer dan al het andere, in mijn beroep boeit – dat is het portret, het moderne portret.’

Vincent van Gogh aan zijn zuster Willemien, Auvers-sur-Oise, 5 juni 1890

Volg ons



Deze e-mail is verzonden naar T.Kolkert@vangoghmuseum.nl

Privacyverklaring | © Van Gogh Museum | 02 december 2025

Afzender: Van Gogh Museum | Museumplein 6 | Amsterdam | 020 570 52 00

[Afmelden en wijzigen](#) | [Contact](#)

[Webversie](#) | [Afmelden en wijzigen](#)



Postbode Joseph Roulin

 Leestijd ca. 6 minuten

Postbodes zijn zelden te zien in de kunstgeschiedenis. Als ze al op een kunstwerk voorkomen, dan zijn ze vaak weergegeven als anonieme figuren die goed of slecht nieuws brengen. De Franse postbode Joseph Roulin is een opvallende uitzondering.

[Lees nu deel één](#)

‘Ik weet niet of ik de postbode kan schilderen zoals ik hem voel.’

Vincent van Gogh aan zijn broer Theo, Arles, 18 augustus 1888

De Roulin Special van dag tot dag

Welke verhalen kun je de komende dagen verwachten? Je leest het hieronder.



Moeder Augustine Roulin

Deel 2/5

Nadat Vincent de postbode Roulin had geschilderd, mocht hij ook de rest van het gezin portretteren.

[Webversie](#) | [Afmelden en wijzigen](#)



Oudste zoon Armand Roulin

 Leestijd ca. 2,5 minuut

Armand Roulin was de oudste zoon van Joseph en Augustine. Vincent van Gogh maakte drie portretten van hem, waarin zijn uitstraling steeds zelfverzekerder en ‘volwassener’ lijkt te worden.

[Lees nu deel drie](#)

‘(...) man, vrouw, baby, de kleine jongen en de zoon van 16 jaar, allemaal typen en echt Frans.’

Vincent van Gogh aan zijn broer Theo, Arles, ca. 1 december 1888

De Roulin Special van dag tot dag

Welke verhalen kun je de komende dagen verwachten? Je leest het hieronder.



Postbode Joseph Roulin

Deel 1/5

Postbodes zijn zelden te zien in de kunstgeschiedenis. De Franse postbode Joseph Roulin is een opvallende uitzondering.

[Lees deel 1 terug](#)

Carré

Weet je nog, één jaar geleden?

CARRÉ

Webversie | Afmelden



Vandaag is het precies een jaar geleden dat u in Koninklijk Theater Carré bezocht. Wist u dat er jaarlijks in Carré meer dan 300 voorstellingen in diverse genres geprogrammeerd worden?

We brengen de onderstaande suggesties graag bij u onder de aandacht en hopen u snel weer te mogen verwelkomen om de magie van ons theater opnieuw te kunnen beleven.

[Bekijk de agenda »](#)

BINNENKORT IN CARRÉ



WERELDKERSTCIRCUS» FATU XL

» WEST SIDE STORY »

Trend 2

Automatisering en Generative AI

Maak het verschil met Automation en AI

Met AI en automatisering til je gepersonaliseerde content naar een hoger niveau: efficiënter, creatiever en nauwkeuriger. AI-tools ondersteunen organisaties bij het maken van gerichte boodschappen en visuele content op maat.

Efficiëntie

Hyper-
personalisatie

Lokale
beleving

Voorbeeld

Je weet dat iemand **kinderen heeft**, dat ze geïnteresseerd zijn in **Moderne Kunst** én dat het dit weekend gaat **regenen**.

Dan kun je bijvoorbeeld dit versturen. Automatisch gegenereerd!

REGENACHTIGE DAG IN ONS MUSEUM



Moderne kunst



Workshop



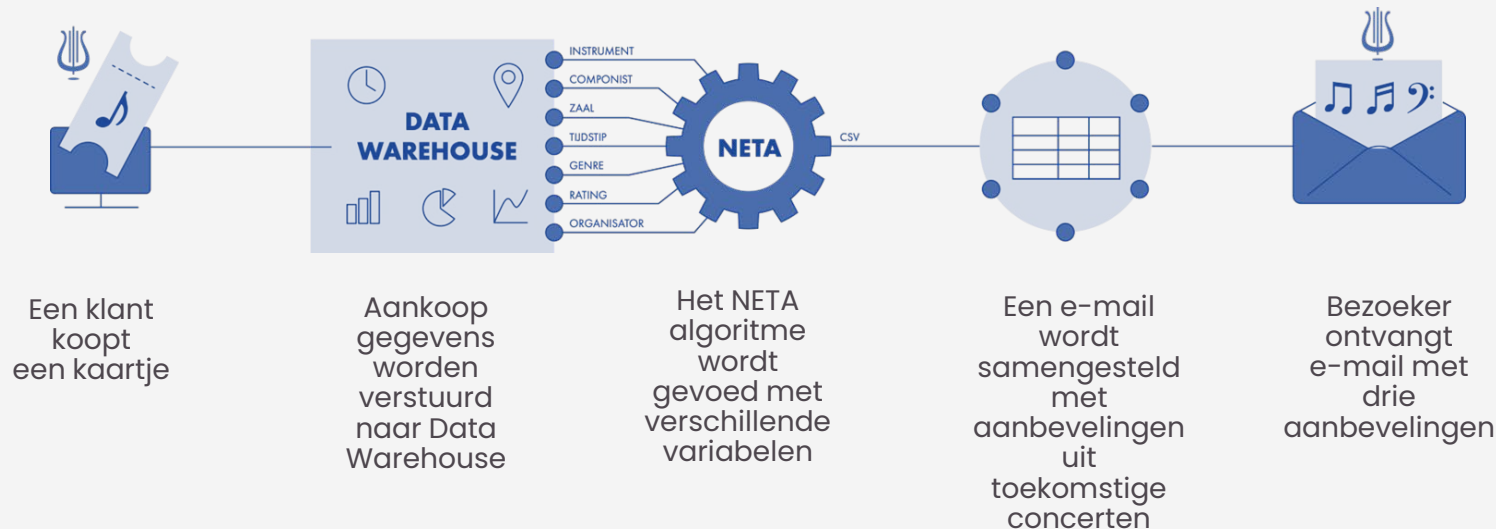
Speurtocht



Film

NETA campagne Het Koninklijke Concertgebouw

- Doel: retentie verhogen
- Middel: mail met aanbeveling voor jouw volgende concert.



Geachte heer/mevrouw Leeuw,

Het is al weer even geleden dat wij u mochten verwelkomen in Het Concertgebouw. We hopen dat u nog steeds terugkijkt op een prachtig concert en dat u nog lang heeft nagenoten. Mocht u opnieuw Het Concertgebouw willen bezoeken, dan maken wij u graag attent op onderstaande concerten. We hopen u snel weer te zien.

Met vriendelijke groet,
Het Koninklijk Concertgebouw



Do 24 augustus 2023

20:00–22:20 uur

Iván Fischer en het
Concertgebouworkest
in Mahlers Symfonie
nr. 7

Bekijk concert



Wo 19 juli 2023

20:00–22:00 uur

Dvořák
Celloconcert en
Tsjajkovski's
Symfonie nr. 5

Bekijk concert



Wo 2 augustus 2023

20:00–21:30 uur

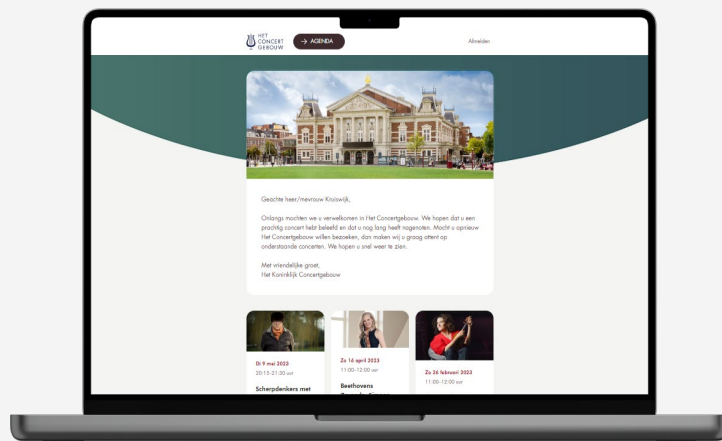
Beethovens
Vioolconcert met
Julia Fischer

Bekijk concert

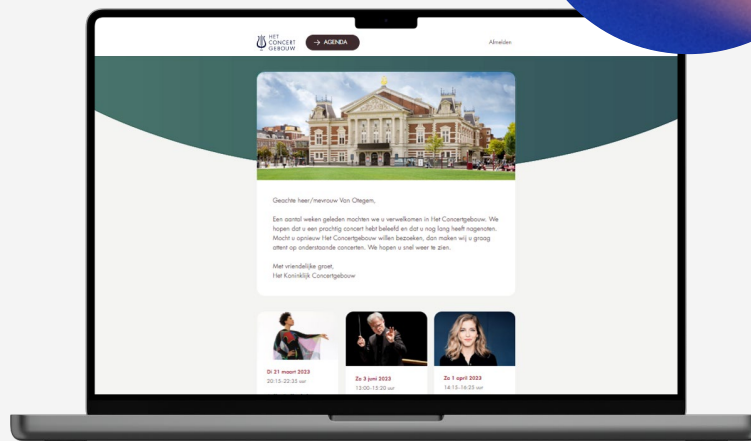
Wat vindt u van deze e-mail?



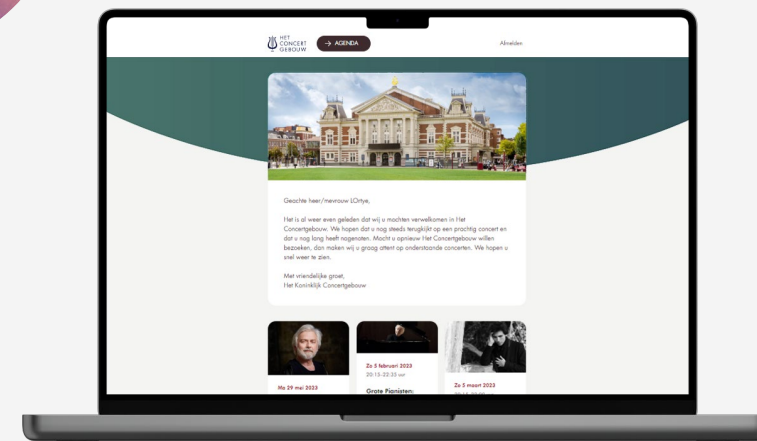
Powered by
Deployteq



+7 dagen



+28 dagen



+300 dagen

Hoe pak je dit aan?

Wil je het maximale uit AI halen, met name voor **content op schaal**? Richt je dan op **drie cruciale stappen**.

Train je team
op AI

Automatiseer
waar mogelijk

Investeer in AI
contenttools

Uiteindelijk vervangt AI creativiteit niet, het **versterkt** die. Het helpt ons **sneller**, **slimmer** en **persoonlijker** te werken. En uiteindelijk zorgt het voor betere resultaten.

Trend 3

Waarde van zero-party data en voorkeuren

Zero-party

- **Persoonlijke context**
(geslacht, leeftijd)
- **Communicatie voorkeuren**
(kanaal, frequentie)
- **Feedback/reviews**
- **Interesses**
(tentoonstellingen, concerten, technofeestjes, artiest)

First-party

- **Websitegedrag**
(zoekgeschiedenis, pageviews, clicks)
- **Social media**
(likes, views, follows)
- **Purchase history**
(orderwaarde, type, dag/tijd)
- **Loyaliteitsprogramma data**
(punten)

Hoe verzamel je zero-party data?

Manieren om te verzamelen:

- Enquêtes en formulieren.
- Interactieve ervaringen zoals quizen, polls, wedstrijden, en spelletjes.
- Feedback
- Welkomstcampagnes
- Voorkeurencentrum

Overlaad jezelf niet met data.

Bied incentives aan voor het delen van data, bijvoorbeeld loyaliteitsbeloningen, exclusieve content, horecavoucher etc.

Leuke voorbeelden!

Voorbeeld van Chassé

- Waar wil jij informatie over ontvangen?

WAT BEWEEGT JOU?

Chassé is er voor iedereen en heeft alles in huis. Bepaal daarom zelf waar jij nieuws en informatie over wilt ontvangen.

MIJN GEGEVENS

Voornaam	Tussenvoegsel	Achternaam
E-mailadres		

IK WIL NIEUWS EN INFORMATIE ONTVANGEN OVER

☐

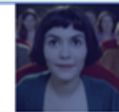
THEATER

Ontvang het laatste nieuws over ons theater en nieuwe voorstellingen

☐

CINEMA

Wekelijks het actuele filmprogramma

☐

ZAKELIJK

Ontvang alle mogelijkheden om een zakelijk evenement te organiseren in het Chassé Theater

☐

KINDEREN

Op de hoogte blijven rondom het gehele programma met de hele familie

☐

DE VERKLAPPER

Wij verklappen welke voorstellingen binnenkort in verkoop gaan

☐

TIPS VOOR HET WEEKEND

Elke donderdag al onze weekendactiviteiten op een rijtje



MIJN VOORKEUREN OPSLAAN >

Jammer dat je (bijna) weg bent!

Je staat op het punt om je af te melden voor onze nieuwsbrief. Natuurlijk helemaal oké, maar misschien wil je liever alleen mails ontvangen met informatie die écht bij jou past?

Pas hieronder je voorkeuren (en eventueel gegevens) aan en ontvang meer informatie die bij jou past.

Wil je je toch volledig uitschrijven? Dat kan ook onderaan deze pagina.

Voornaam**Postcode****Huisnummer**

- ☐ Dans
- ☐ Eten en drinken
- ☐ Kids
- ☐ Expo
- ☐ Festivals
- ☐ Film
- ☐ Muziek
- ☐ Nacht
- ☐ Theater

[Voorkeuren aanpassen](#)[Volledige afmelden](#)

© 2025 Rotterdam Festivals

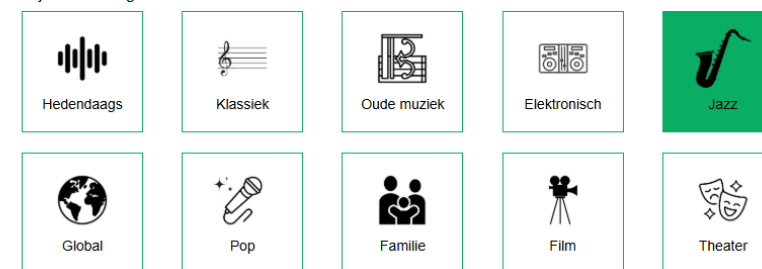
E-mailvoorkeuren

Geef hieronder aan welke mails je van het Muziekgebouw wil ontvangen op je e-mailadres iemand@deployteq.com.

Ja, ik ontvang graag de volgende e-mail(s)

- ☐ Maandmail (1x per maand het laatste nieuws en het complete programma)
- ☐ Concerttips (persoonlijke concerttips, aanbiedingen en informatie over boekingen maximaal 2 keer per maand)
- ☐ Servicemail na afloop

Mijn interesse gaat uit naar:

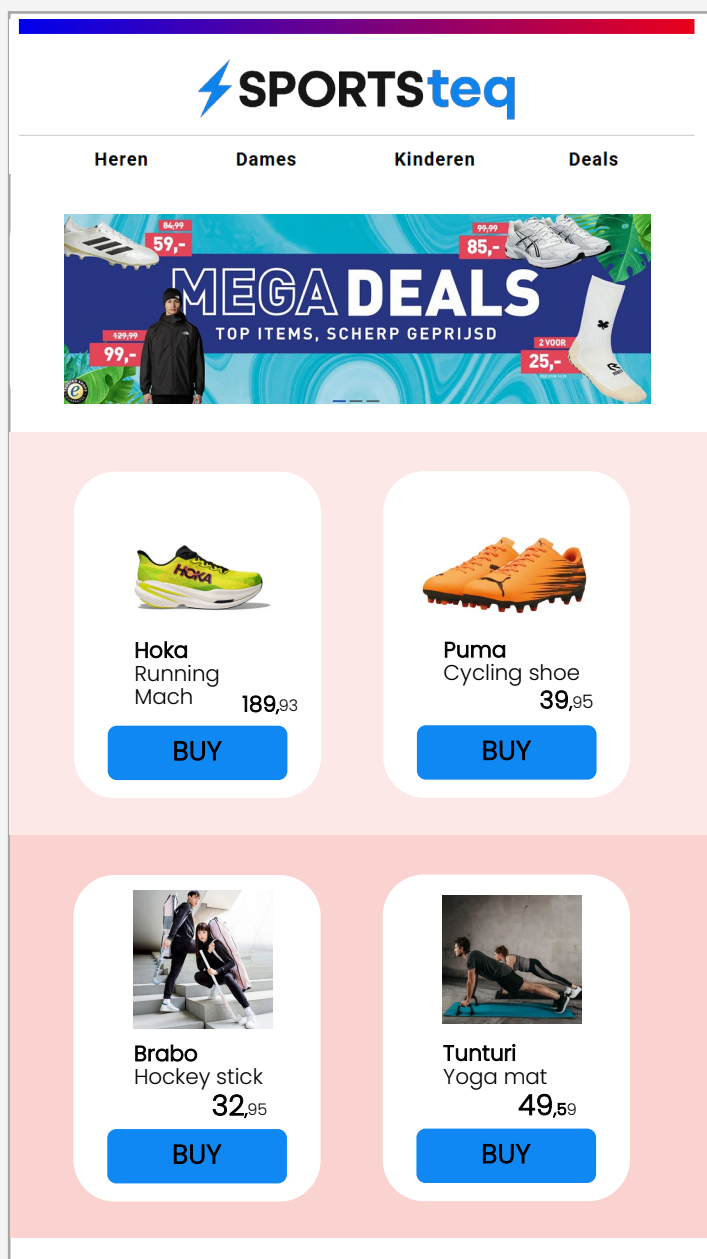


Je kunt je e-mailvoorkeuren altijd wijzigen wanneer het jou uitkomt.

[Voorkeuren bijwerken](#)**Muziekgebouw****Snel naar**

- [Veelgestelde vragen](#)
- [Route](#)
- [Stadscafé en brasserie Dudok](#)
- [Zakelijke evenementen](#)
- [Vacatures](#)
- [Privacyverklaring](#)

Volg ons

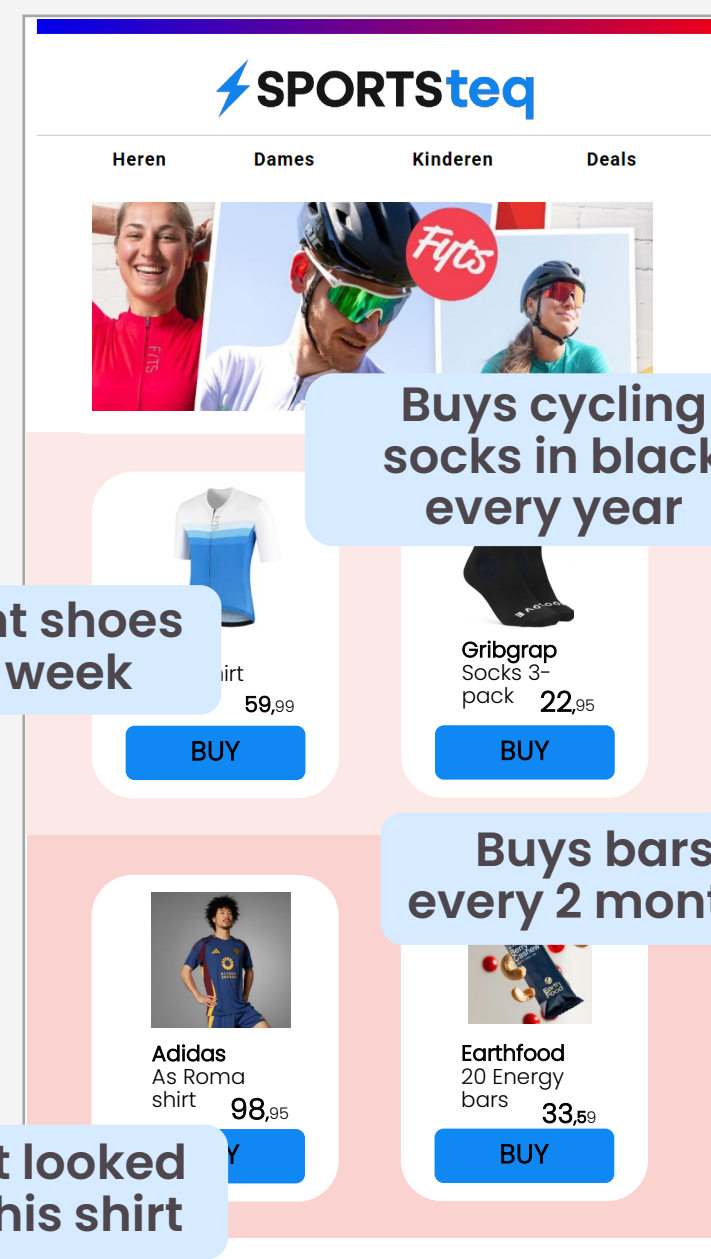


Combinatie: Next Best Offer Personalisation



Eline

Vrouw
Amsterdam
Eerdere aankopen
Websitegedrag



Buys cycling socks in black every year

Bought shoes last week

Buys bars every 2 months

Just looked at this shirt

Trend 4

Customer Journeys

Hyper-personalisation experiences

Personalisatie draait niet langer alleen om eenvoudige segmentatie. Het gaat nu om het creëren van individuele ervaringen voor ieder persoon gedurende [de klantreis](#), vanaf het allereerste moment dat ze contact maken met jouw merk tot aan loyaliteit en herhaalbezoeken.

Waarom?

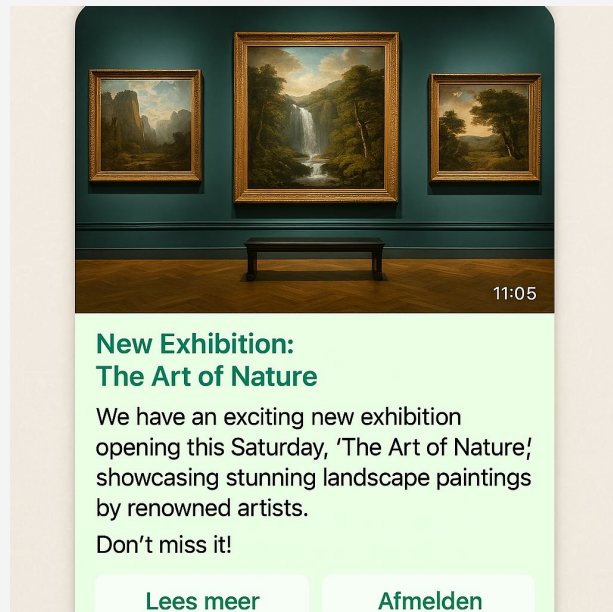
- **Ontwikkelingen in data en AI:** Gepersonaliseerde content in real-time
- **Loyalty onderscheid:** Loyaliteitsprogramma's houden klanten betrokken.
- **Hogere klantverwachtingen:** onthoud voorkeuren en doe aanbevelingen die logisch en relevant zijn.

Customer Journey



WhatsApp in Customer Journey

Informeren



Inspireer



Verleid en converteer



Service



Zoveel mogelijk informatie inzichtelijk maken

Integrate

Structure

Intelligent Modelling

Deploy

Data sources

-  Mobile apps
-  E-commerce / POS
-  Email engagement
-  Website behaviour
-  Ad platforms
-  CRM

500+ sources

Building data structures

Product usage data

Behavioural data

Transactional/Order data

deployteq™
CDP

AI-Driven

Resulting data model

Next best offer

Send time
optimisation

RFM segmentation

Marketing channels

-  Email & SMS
-  Social media
-  Mobile push
-  BI & analytics
-  WhatsApp
-  Website personalisation
-  Forms & pages
-  Customer support + more

depl25yteq™

Key takeaways

1

Denk aan de
customer journey en
welke kanalen
passen

2

Zorg voor
loyalty
programma's

Bind de klant aan
jou.

3

Breng je data
samen in een
central systeem

Voor een 360 klantbeeld.

Door consumenteninzichten, slimme segmentatie en de juiste technologie te combineren, kunnen organisaties **de juiste content én de juiste beloningen** aanbieden in elke fase van de **customer journey**.

Eerst denken, dan doen.

Laat trends je niet afleiden, blijf authentiek.
...En begin klein!

Vragen?



Eline de Weerd

Account Manager

elinedeweerd@deployteq.com

+31 6 250 75 655