

B2B E- commerce Event

deplyteq™

LEADSCOPE



Advion



ADVION

Pieter de Vrieze
Managing Director



LEADSCOPE

Marten Dames
Managing Consultant

LEADSCOPE

Account-based automation bij Advion

B2B E-commerce event
11 maart 2026

Marten Dames | Leadscope
Pieter de Vrieze | Advion



Marten Dames

Managing Consultant | Leadscope

Over **Leadscope**:

- B2B growth agency
- Gespecialiseerd in complexe buyer journeys
- Onderdeel van de LevelUp Group

Pieter de Vrieze

Managing Director | Advion

Over **Advion**.

- Logistiek dienstverlener met commerciële kwaliteiten
- (longtail) distributie voor 70 FMCG producenten
- 700 groothandels in Nederland en België

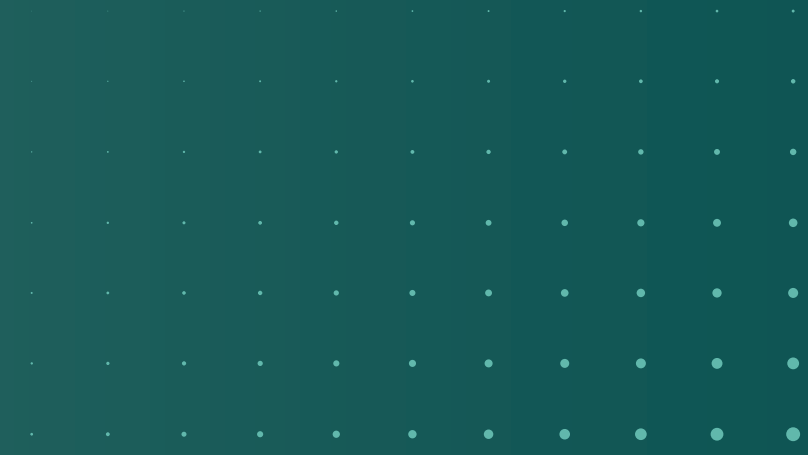


Uitdagingen in B2B Marketing Automation

1. Gevecht binnen de inbox binnen een kleine doelgroep
2. Activeren van van klantsegmenten
3. Geen standaard E-commerce check-out
4. Samenwerking commerciële teams

De uitdaging

// Hoe blijven we relevant bij een kleine doelgroep met een overvolle inbox?



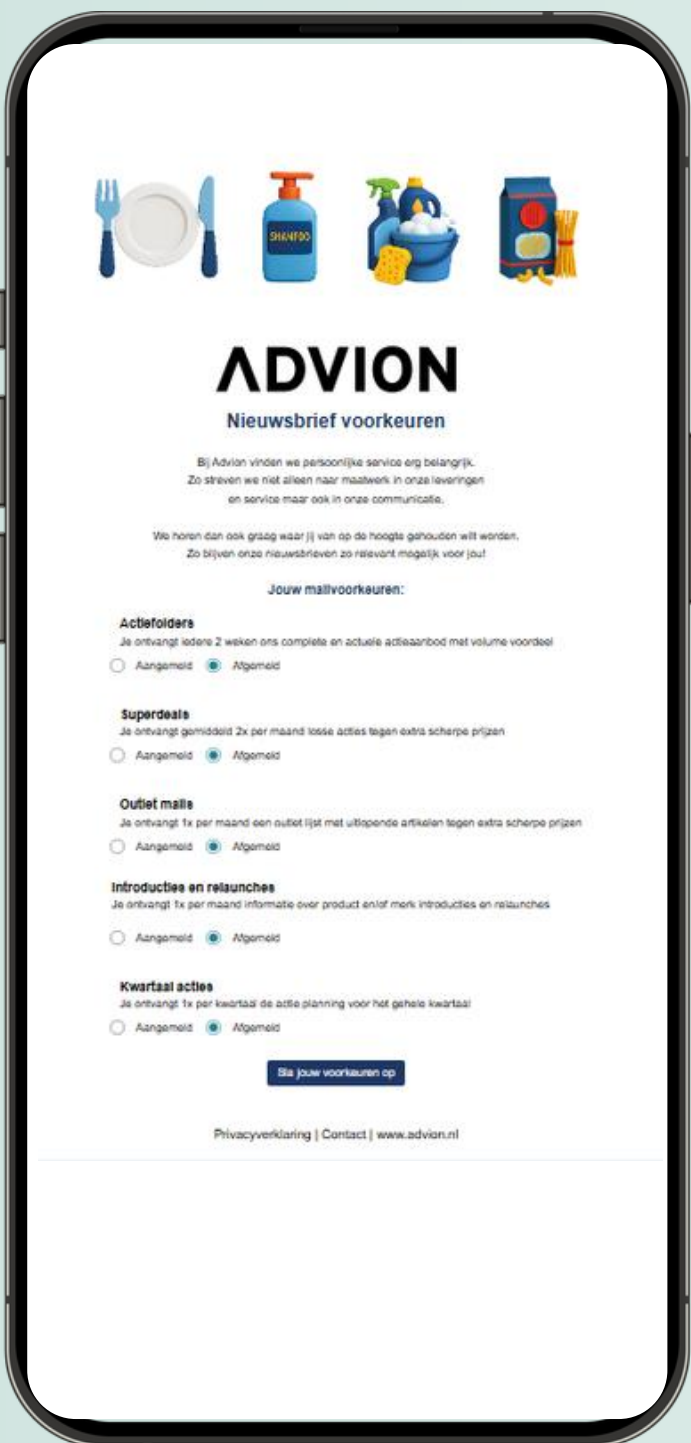
De doelgroep

- 700 groothandels met daarbij horende inkopers
- Meerdere contactpersonen per groothandel
- Onderverdeeld in diverse sectoren
 - foodservice
 - e-commerce
 - facilitaire dienstverlening
 - shipping etc.
- Inkopers zijn run shoppers en discrimineren niet
- Verleiden moet via een bezoek, Website en/of email



Campagne strategie

LEADSCOPE



Jouw mailvoorkeuren:

Actiefolders

Je ontvangt iedere 2 weken ons complete en actuele actieaanbod met volume voordeel

☐ Aangemeld ☒ Afgemeld

Superdeals

Je ontvangt gemiddeld 2x per maand losse acties tegen extra scherpe prijzen

☒ Aangemeld ☐ Afgemeld

Outlet mails

Je ontvangt 1x per maand een outlet lijst met uitlopende artikelen tegen extra scherpe prijzen

☐ Aangemeld ☒ Afgemeld

Introducties en relaunches

Je ontvangt 1x per maand informatie over product en/of merk introducties en relaunches

☒ Aangemeld ☐ Afgemeld

Kwartaal acties

Je ontvangt 1x per kwartaal de actie planning voor het gehele kwartaal

☒ Aangemeld ☐ Afgemeld

Sla jouw voorkeuren op

Campagne strategie

- Geeft de ontvanger controle
- Creër duidelijkheid over de frequentie en inhoud

LEADSCOPE

Jouw mailvoorkeuren:

Actiefolders

Je ontvangt iedere 2 weken ons complete en actuele actieaanbod met volume voordeel

☐ Aangemeld ☒ Afgemeld

Superdeals

Je ontvangt gemiddeld 2x per maand losse acties tegen extra scherpe prijzen

☒ Aangemeld ☐ Afgemeld

Outlet mails

Je ontvangt 1x per maand een outlet lijst met uitlopende artikelen tegen extra scherpe prijzen

☐ Aangemeld ☒ Afgemeld

Introducties en relaunches

Je ontvangt 1x per maand informatie over product en/of merk introducties en relaunches

☒ Aangemeld ☐ Afgemeld

Kwartaal acties

Je ontvangt 1x per kwartaal de actie planning voor het gehele kwartaal

☒ Aangemeld ☐ Afgemeld

Sla jouw voorkeuren op

Maak het makkelijk type mails te herkennen

LEADSCOPE

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

ADVION

Bestsellers Outlet Contact Over Advion

WEEK 33-34
IN DE ACTIE

Korting op Vanish, Nivea, Ariel & meer.



week 33 & 34 in de actie!

De komende twee weken profiteer je van volume voordeel op ruim 200 artikelen van de bekendste A-merken. In de bijgevoegde Excel file vind je alle actie artikelen met actieprijzen per colli, pallet laag en volle pallet. Profiteer van volume voordeel op o.a. Vanish, Colgate, Nivea & meer.

De actieprijzen zijn geldig t/m 25 augustus 2024.
Hoe hoger het volume, hoe meer korting!

[Bekijk alle aanbiedingen](#)

[Download de bestellijst »](#)

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

ADVION

Bestsellers Outlet Contact Acties

ONTDEK NU DE
2000+ KWARTAAL
ACTIES VAN Q3



De Q3 acties starten vandaag!

Hierbij delen wij met trots de Advion kwartaal acties voor Q3 met jou!

In de bijgevoegde Excel file vind je alle acties van week 27 t/m 38 2024. Door deze vooraf met je te delen kun je gemakkelijk bestellingen plaatsen op basis van voorinschrijving. Zo weet je zeker dat je nooit mis grijpt!

Ook in 2024 werken wij met volume voordeel. Dit vertaalt zich naar een prijs per colli, prijs per pallet laag en een prijs bij afname van een pallet.

Hoe hoger het volume, hoe meer korting!

[Download de Kwartaal Deals Q3 hier](#)

[Afmelden](#)

ADVION

Bestsellers Outlet Contact Over Advion

SUPERDEAL



Superdeal! Profiteer nog t/m zondag 2 juni van onze superdeal op Omo waspoeder wit - 80 scoops. **Nu met % korting!**

Superdeal prijs: € p.s.
Ruim op voorraad

Naast Omo vind je nog vele andere wasmiddelen in ons actieaanbod van o.a. Ariel Professional, Robijn, Vanish en meer.

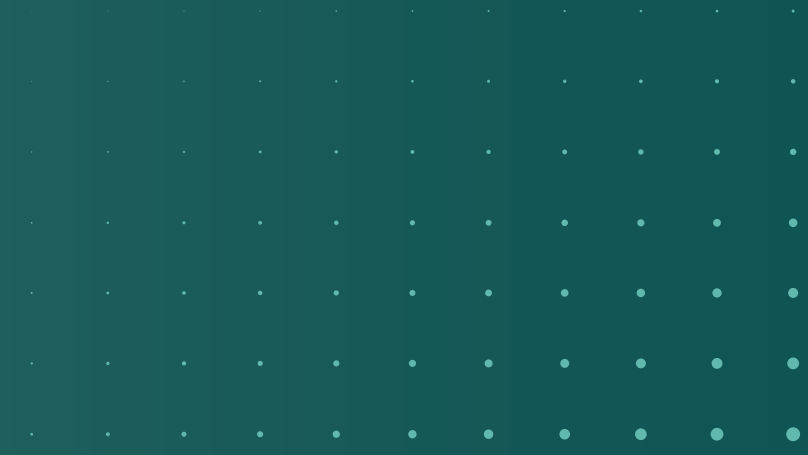
[Bestel nu >](#)

[download de bestellijst »](#)

De uitdaging

//

Hoe activeren we de juiste klantsegmenten?



Het assortiment

LEADSCOPE

ADVION

Waar ben je naar op zoek?

Klanten service

Over Advion

Home Care

Personal Care

Food

Overig

Sale

Over ADVION

Sauzen, soepen & dressings

Sauzen & toebehoren

Soepen & toebehoren

Fonds

Bouillons

Marinades

Bekijk alle sauzen, soepen & dressings

Kruiden & Specerijen

Kruiden & Specerijen

Maaltijdmixen

Bindmiddelen

Suiker

Bekijk alle kruiden & specerijen

Pasta, rijst & deegwaren

Pasta

Rijst

Mie, mihoen & noedels

Couscous, bulgur & quinoa

Wraps & taco's

Bekijk alle pasta, rijst & deegwaren

Conserven

Groenteconserven

Vruchtenconserven

Babyvoeding

Bekijk alle conserven

Dranken

Koffie & toebehoren

Thee

Siropen

Vruchtensappen

Zuivel

Bekijk alle dranken

Vlees, vis & vega(n)

Vlees

Vis

Vegetarisch

Bekijk alle vlees, vis & vega(n)

Snacks

Hartige snacks

Zoete snacks

Bekijk alle snacks

Overig

Boter & margarine

Desserts

Beleg

Ontbijt

Bekijk alle overig



Voor Groothandels

Als groothandel wil je jouw klanten snel, volledig en betrouwbaar bedienen, zonder onnodige kosten of complexiteit. In de praktijk betekent dat vaak samenwerken met tientallen leveranciers, talloze bestelprocessen en veel administratie. Dat kost tijd, ruimte en geld.

Lees meer over ADVION voor groothandels →



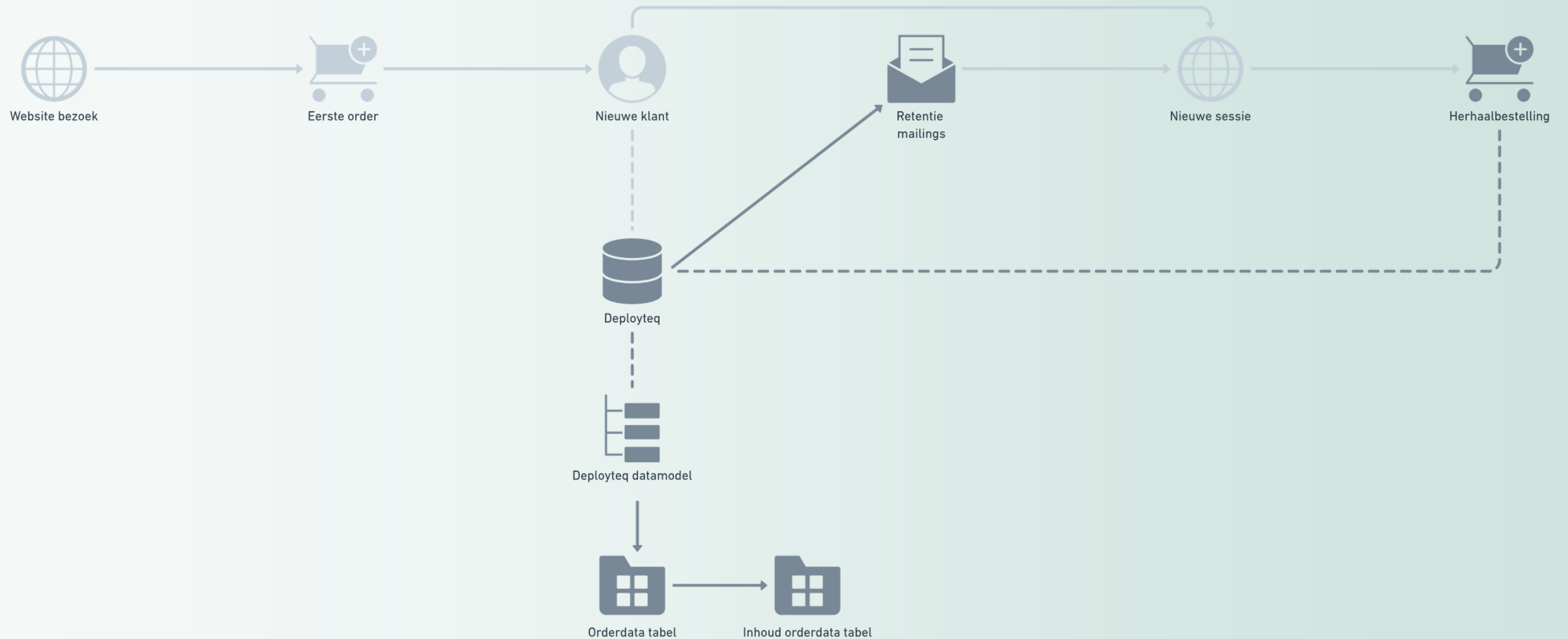
Voor Leveranciers

De markt verandert sneller dan ooit. Kosten staan onder druk, klanten verwachten meer flexibiliteit en duurzaamheid is geen keuze meer, maar een vereiste. Als A-merk leverancier weet je hoe complex de logistiek kan zijn: verschillende kanalen, veranderende volumes en een groeiende vraag naar maatwerk.

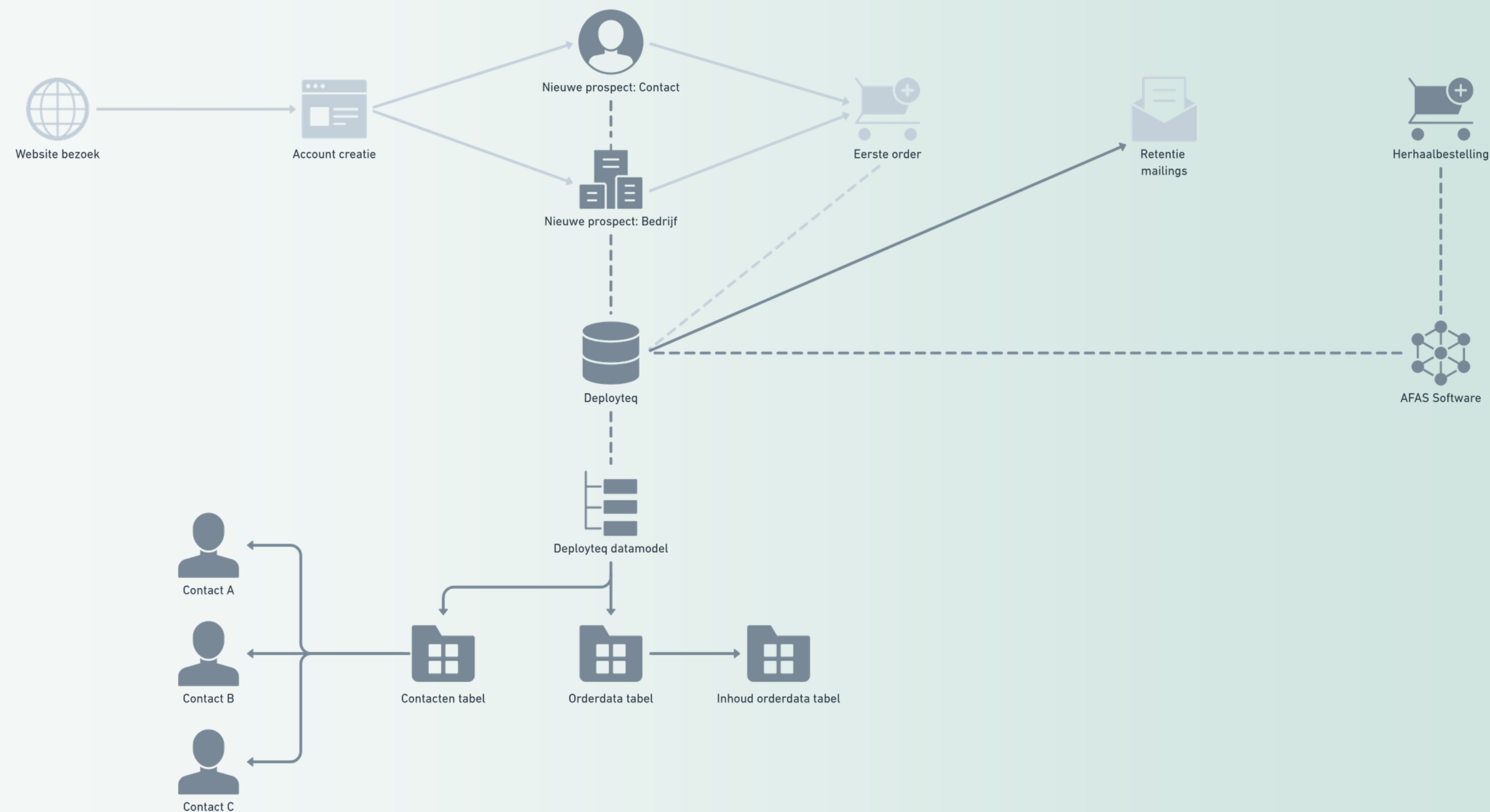
Lees meer over ADVION voor leveranciers →

Data flowchart B2C buyer journey

LEADSCOPE



Data flowchart B2B buyer journey



De uitdaging

// Waar vindt de conversie plaats, hoe bepalen we succes?

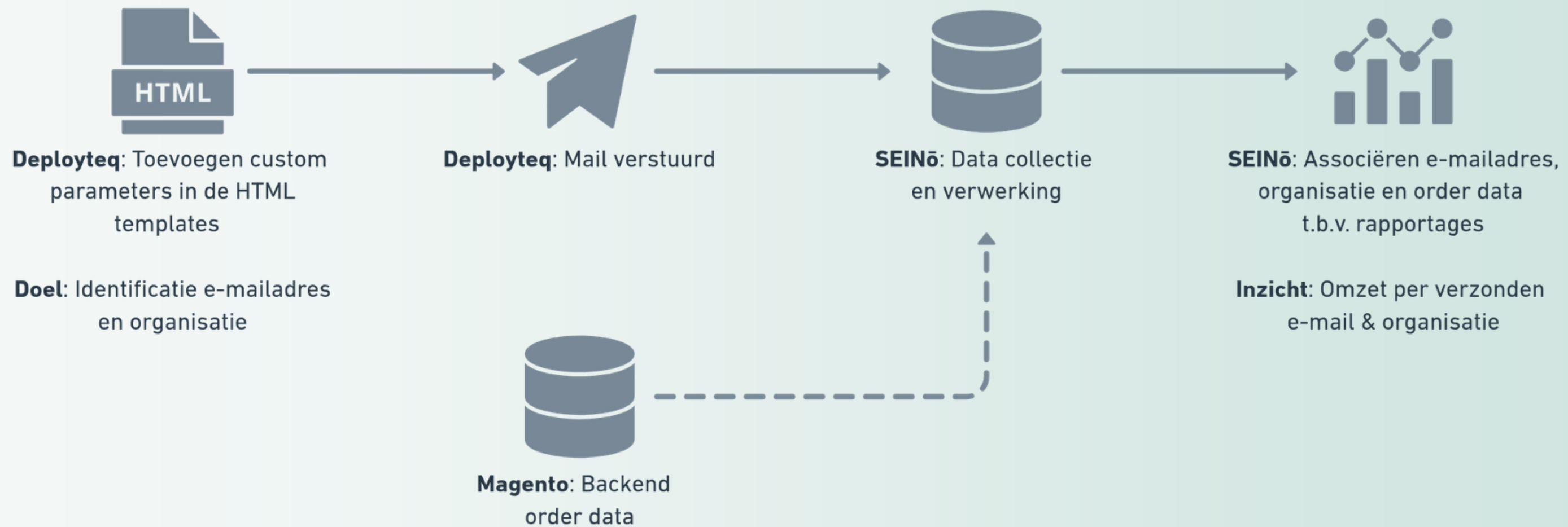
Orderproces bij Advion

- 60% van onze klanten koopt in via EDI. Gaat geautomatiseerd via een systeem
- 40% koopt in via de webshop. Daar kan een excel geupload worden
- Weinig fun in de shop
- Excel speelt een grote rol
 - productinformatie
 - cross sell mogelijkheden
 - bench bestand groothandel
 - productmigraties
- Call to actions



**BEREIK MEER
MET MINDER**

Reporting in SEINō



De uitdaging

// Hoe zorgen we ervoor dat we samenwerken met de commerciële teams zoals sales, accountmanagement en customer service?

Het commercieel proces bij Advion

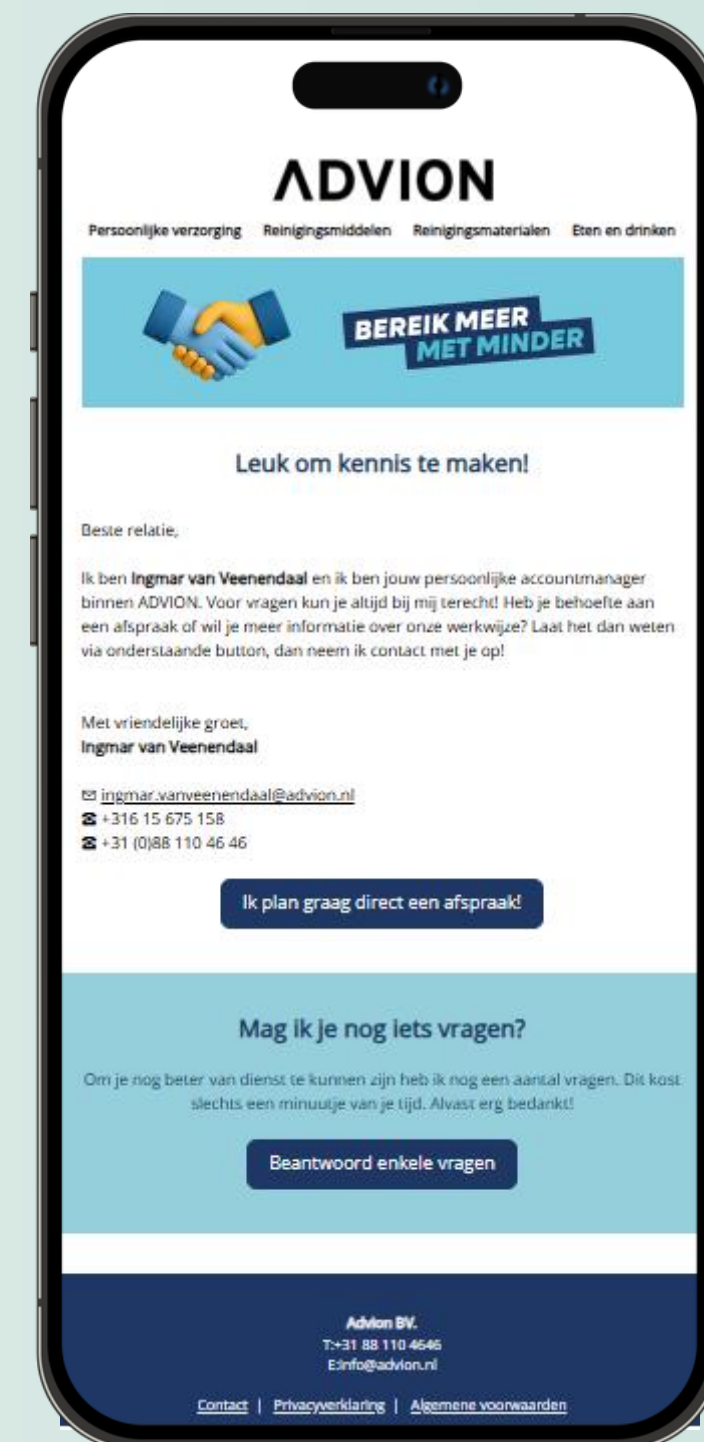
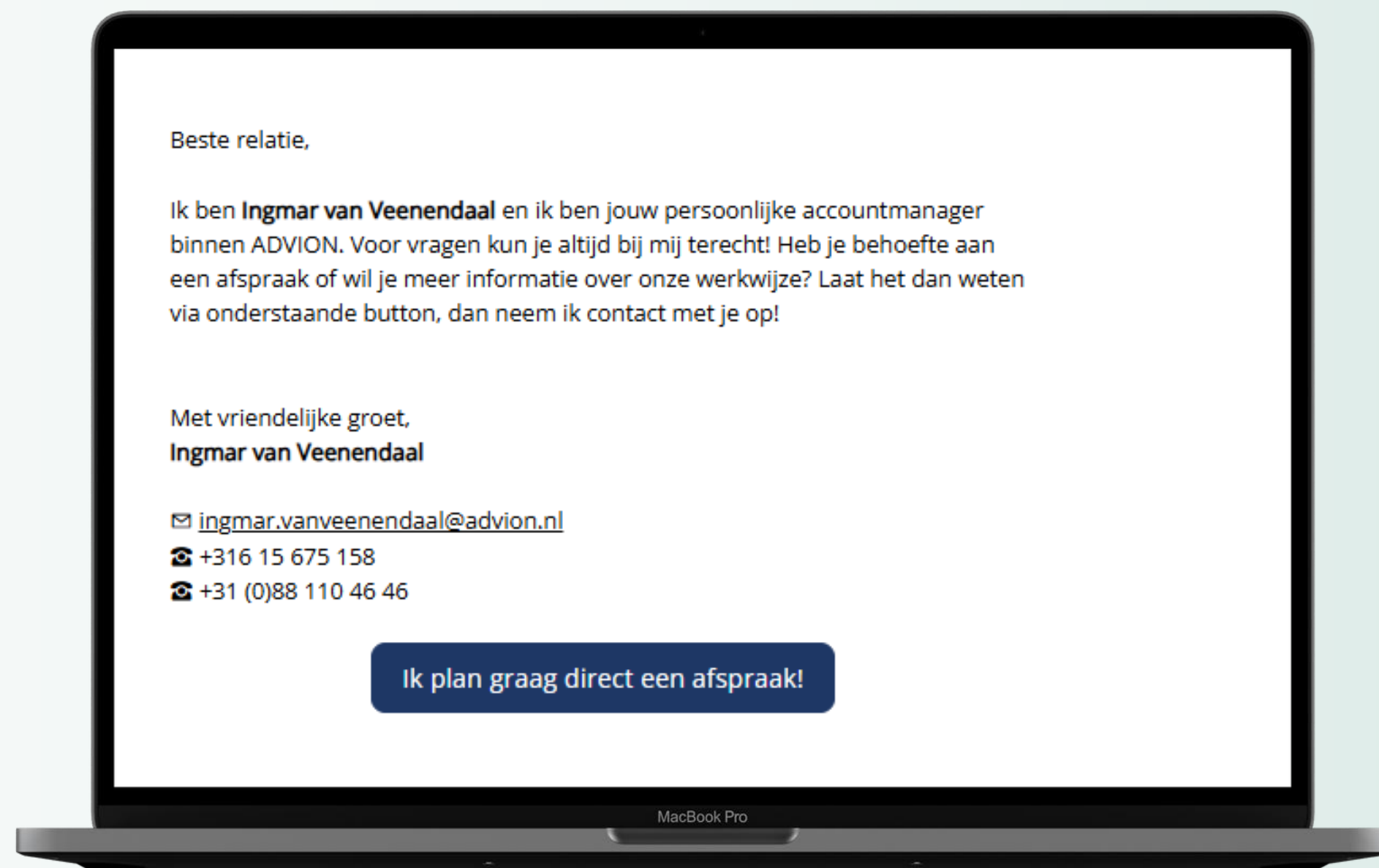
- E-mailmarketing speelt een centrale rol in het verkoopproces. Cross-sell, Up-sell en Inn-sell
- Business review door AM bestaat uit
 - USP en added value ADVION
 - opt-in en NAW gegevens
 - Bench met peers
 - Innovaties en nieuwe leveranciers
- Hoog risico voor churn bij het afhaken op de e-mails

**MEER SERVICE
MET MINDER
MOEITE**

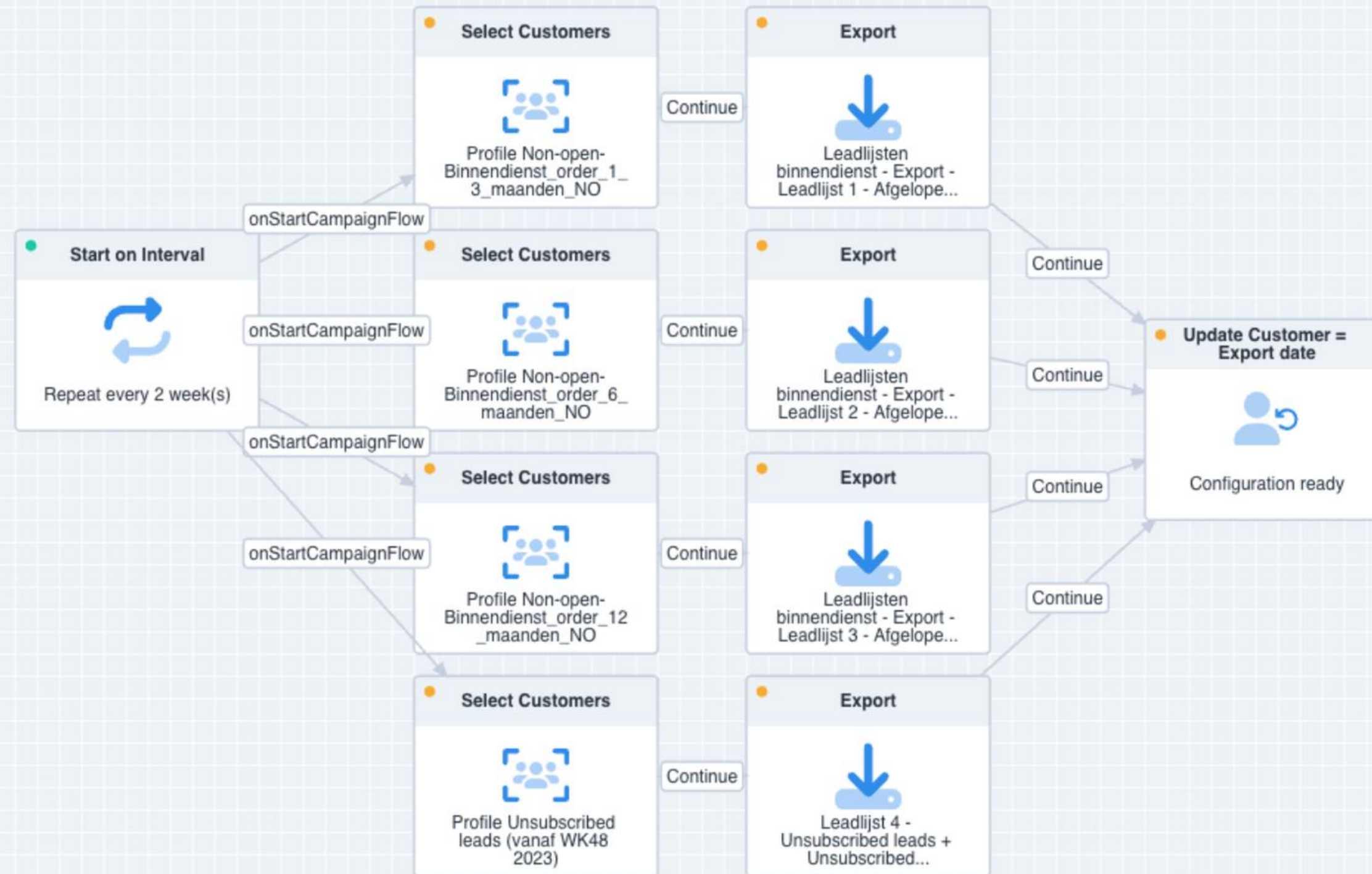


Samenwerking met accountmanagers

LEADSCOPE



Engagement signalen voor sales



Semi-automation: Reviews

LEADSCOPE

Nodig jouw klant uit voor een Kiyoh review!

Heb jij een tevreden klant net opgehangen? Een mooie sales gemaakt of gewoon een blijde klant op het oog?

Stuur ze een Kiyoh review uitnodiging om onze scores te verbeteren!

Via onderstaand formulier ontvangen klanten direct een uitnodiging vanuit onze mailtool. Deze uitnodiging is gepersonaliseerd vanuit jou!

Het mailadres van jouw klant

Dit mailadres moet bekend zijn in AFAS

Verstuur de uitnodiging

Beste relatie,

Bij Advion zijn we enorm trots op onze service, ons assortiment en de tevredenheid van onze klanten! We streven voortdurend naar verbetering van onze processen. Van blijde klanten worden wij tenslotte ook erg blij!

We zouden het enorm waarderen als je jouw ervaring met ons zou willen delen door een review achter te laten. Zo kunnen we niet alleen onze klanttevredenheid monitoren maar ook onze manier van werken verbeteren.

Alvast erg bedankt!

Met vriendelijke groet,
Ingmar van Veenendaal

✉ ingmar.vanveenendaal@advion.nl

☎ +316 15 675 158

☎ +31 (0)88 110 46 46

//

Advion

What's next?

Productmigraties

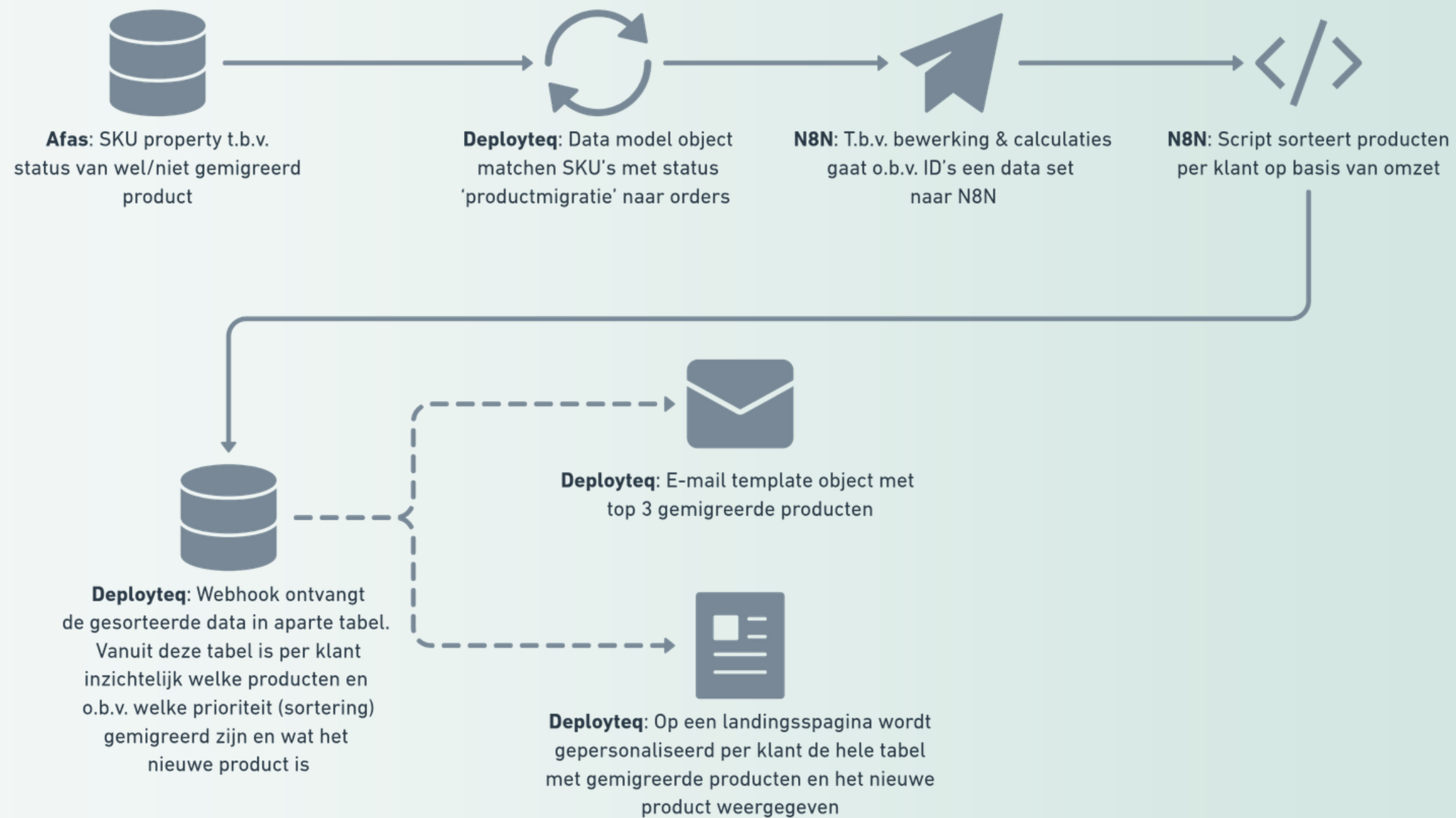
- Harde migraties zijn de grootste churn enabelers binnen B2B
- Frequentie en volledige communicatie van mutaties en migraties is cruciaal!
- Hoe verbijzonderen we dit?
 - **Oude situatie** → maandelijks excel bestand met migraties, mutaties en nieuwe artikelen. Totaal en niet geclassificeerd.
 - **Nieuwe situatie** → mutatie mails gebaseerd op orderhistorie en klantgegevens. Visueel en doorlink naar excel.



**BEREIK MEER
MET MINDER**

Technische specificatie productmigratie setup

LEADSCOPE



“Ambitie: +90% open rate en +50% click rate

Hoe? Continu aanscherpen van segmenten en
slimmere aanbevelingen.”

Zelf aan de slag

Leadscope Growth accelerator framework: Delivering results today and building tomorrow's growth



Bedankt!

marten@leadscope.nl

+31 6 46 19 50 89

