

B2B E-commerce Event

deply25yteq™

LEADSCOPE



LEADSCOPE

Omdat marketing moet bijdragen aan omzetgroei

Introductie Leadscope

marten@leadscope.nl

+31 6 46 19 50 89



Wat we doen.

“ Leadscope helpt ambitieuze B2B-bedrijven groeien door strategie, technologie en executiekracht te combineren om samen met commerciële teams groei te versnellen.

Voor wie we werken.

// Leadscope werkt voor B2B-organisaties met commerciële teams en complexe buyer journeys.

Voor wie we werken.

“ Onze klanten opereren in markten met meerdere beslissers en een specifieke doelgroep, vaak binnen sectoren als SaaS, maakindustrie, zakelijke dienstverlening en B2B e-commerce ”

// **Onze impact is meer omzet, hogere
winsten en een betere ROI op marketing
investeringen**



Onze visie op B2B

01 De meeste kopers zijn niet actief in de markt
Duurzame groei ontstaat door toekomstige vraag te beïnvloeden, niet alleen door bestaande vraag te benutten.

02 Strategie bepaalt het grootste deel van het succes
Tot 90% van commercieel succes wordt bepaald door de kwaliteit van de strategie vooraf. Zonder gedegen onderzoek versnelt uitvoering vooral verkeerde keuzes.

03 B2B-kopers sturen hun eigen koopproces
B2B-kopers zijn goed geïnformeerd en doen zelfstandig onderzoek. Meestal werken zij met een shortlists op voordat andere stakeholders wordt betrokken. Pure performance KPI's zijn dus onvoldoende om succes te meten.

04 Groei ontstaat tussen commerciële teams
Echte impact ontstaat door marketing, sales en customer service met elkaar te verbinden en te alignen. Silo's vertragen groei en verslechteren de buyer experience.

05 Data en technologie vormen de basis
Data en technologie zijn geen ondersteunende middelen, maar de fundamentele basis van moderne B2B-groei. Zonder betrouwbare data is schaalbare groei onmogelijk.



LEADSCOPE

Leadscope groeiprogramma's

Onze diensten

Go-to-market strategie

Bepaal de juiste groeirichting met inzichten in je markt, doelgroep en propositie

Demand generation

Creëer structurele vraag en ontwikkel merkvoorkeur bij de juiste beslissers

Account Based Marketing

Richt marketing en sales op de accounts die er écht toe doen

Revenue Operations

Optimaliseer processen, data en technologie voor maximale impact en focus op omzetgroei

B2B commerce

Focus je op de juiste kopers, elimineer irrelevant (B2C) verkeer en optimaliseer klantwaarde met conversiegerichte retentie journeys

LEADSCOPE

Groei met ons mee

25 jaar ervaring in digitale marketing



Emerce top **100**

200+ Blijfe klanten

30+ Gewonnen awards

160+ Specialisten

ADVION

dun & bradstreet

NESPRESSO

Unilever
Food
Solutions

treebytree

ENZA ZADEN