

25 Praktische AI-Prompts voor B2B Marketeers

**Creëer Awareness, Nurture Leads en
Bouw langdurige klantrelaties op**



1

Awareness (Bewustwording)

Gebruik deze prompts om meer zichtbaarheid te genereren en jouw product of dienst onder de aandacht te brengen van zakelijke doelgroepen



1

1. Identificeer de meest effectieve kanalen om decision-makers in **[INDUSTRIE]** te bereiken en hun aandacht te trekken.
2. Ontwikkel een contentstrategie die gericht is op het vergroten van merkbekendheid bij zakelijke doelgroepen.
3. Bedenk een campagneconcept dat inspeelt op de pijnpunten van onze zakelijke doelgroep en hen aanzet om meer over ons te leren.
4. Schrijf een LinkedIn-post die onze expertise in **[SPECIFIEKE DIENST]** benadrukt en engagement stimuleert.
5. Ontwerp een plan voor het promoten van thought leadership-content, zoals whitepapers of onderzoeken, via betaalde en organische kanalen.



2

Consideration (Overweging)

Gebruik deze prompts om zakelijke klanten te overtuigen dat jouw product of dienst de beste oplossing is voor hun problemen.



2

1. Creëer een buyer persona voor onze zakelijke klanten, inclusief uitdagingen, doelen en informatiebehoeften.
2. Ontwikkel een e-mailreeks gericht op het informeren van leads over hoe onze dienst hun specifieke zakelijke uitdagingen oplost.
3. Ontwerp een interactieve tool of calculator waarmee zakelijke klanten het potentieel rendement van onze oplossing kunnen berekenen.
4. Bedenk een webinarconcept waarmee we onze kennis in **[SPECIFIEKE INDUSTRIE]** delen en tegelijkertijd leads kwalificeren.
5. Ontwikkel een nurture-campagne die zakelijke leads door de overwegingsfase begeleidt met gerichte content zoals case studies en testimonials.



3

Decision (Besluitvorming)

Gebruik deze prompts om zakelijke prospects in de besluitvormingsfase te helpen een weloverwogen keuze te maken voor jouw product of dienst.



3

1. Ontwikkel een vergelijkingstabel waarin onze oplossing wordt vergeleken met die van onze grootste concurrenten.
2. Schrijf een overtuigende landingspagina gericht op het aanvragen van een demo of offerte.
3. Ontwerp een pitch-deck dat procurement-managers overtuigt van de ROI en voordelen van onze oplossing.
4. Schrijf een follow-up e-mail gericht op leads die een offerte hebben aangevraagd maar nog niet hebben gereageerd.
5. Ontwikkel een plan om trialgebruikers om te zetten in betalende klanten, inclusief persoonlijke begeleiding en onboarding.



Retention (Behoud)

Gebruik deze prompts om relaties met bestaande klanten te versterken en hun betrokkenheid bij jouw bedrijf te vergroten.



4

1. Ontwerp een onboarding-programma dat zakelijke klanten helpt om sneller waarde te halen uit onze oplossing.
2. Creëer een maandelijkse nieuwsbrief gericht op bestaande klanten met updates, tips en best practices voor het gebruik van onze dienst.
3. Ontwikkel een klantenservice-strategie die proactief inspeelt op mogelijke problemen en de tevredenheid verhoogt.
4. Bedenk een loyaliteitsprogramma dat zakelijke klanten belooft voor herhaalaankopen of langdurige samenwerkingen.
5. Schrijf een handleiding of kennisbankartikel dat veelgestelde vragen van zakelijke klanten beantwoordt en hen helpt zelfstandig problemen op te lossen.



5

Advocacy (Ambassadeurschap)

Gebruik deze prompts om bestaande klanten om te zetten in ambassadeurs die jouw bedrijf actief aanbevelen aan anderen in hun netwerk.



5

- Ontwikkel een referral-programma dat zakelijke klanten stimuleert om ons aan te bevelen bij hun netwerk.
- Bedenk een strategie om klantensuccessen te vieren en te delen in de vorm van case studies of video testimonials.
- Schrijf een e-mail waarmee we onze meest tevreden klanten uitnodigen om een review te schrijven op **[PLATFORM]**.
- Ontwerp een evenement of workshop waar bestaande klanten hun ervaringen delen en nieuwe klanten kunnen ontmoeten.
- Creëer een LinkedIn-campagne waarin we ambassadeurs belonen die hun positieve ervaringen met ons delen.



6

Zeg ook Hallo tegen Groei met AI!

Wil je ontdekken hoe AI jouw marketing kan
transformeren?

Neem direct contact op met Maarten Clement:

 E-mail: maarten@hellogrowth.ai

 Website: www.hellogrowth.ai

 Telefoon: +31 (0)6 129 72 699

Bij Hello Growth maken we AI toegankelijk en
praktisch voor jouw marketingdoelen.