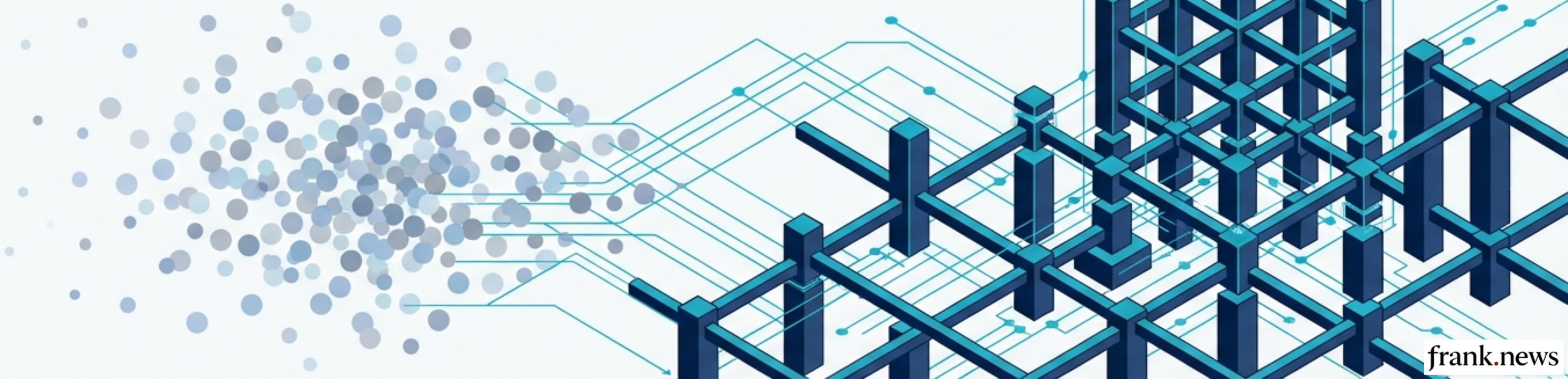
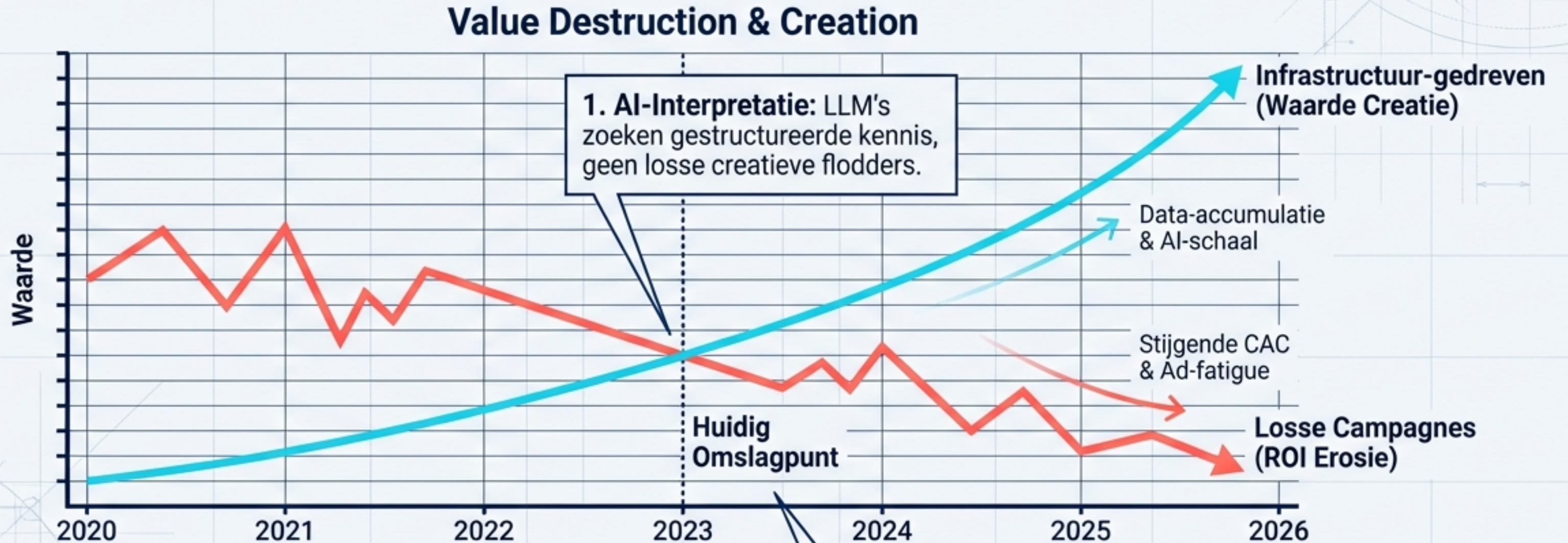


Van Campagne-circus naar Marketing Systeem

Waarom structurele **marketing-infrastructuur**
wint van losse creativiteit in 2026.



De houdbaarheidsdatum van de campagne-focus is verstreken



Benchmarks: Van gefragmenteerd naar Best-in-Class

▼ Huidige positie gemiddelde NL CMO

Dimensie	1. Ad-hoc (Campagnes)	2. Gefragmenteerd	3. Gestructureerd	4. Infrastructuur-first
Doelgroep & Kanaal	Demografische hagelschoten, focus op omnipresence	Basis segmentatie, meerdere actieve kanalen	Gedragsprofielen, primaire focuskanalen	Gedragsgedreven; 1 core kanaal + 2 testkanalen
Data & AI Readiness	Onleesbaar voor AI, PDF's, vanity metrics	Basis web-analytics, losse rapportages	Gecentraliseerd dashboard, SEO-geoptimaliseerd	Schema markup, entiteit-content, AI-crawlbare architectuur
Budget Allocatie	100% Media & Productie	85% Media, 15% Tools	70% Media, 30% Automatisering	60% Media, 40% Ops & Infrastructuur

Het Operating Model voor Schaalbare Marketing

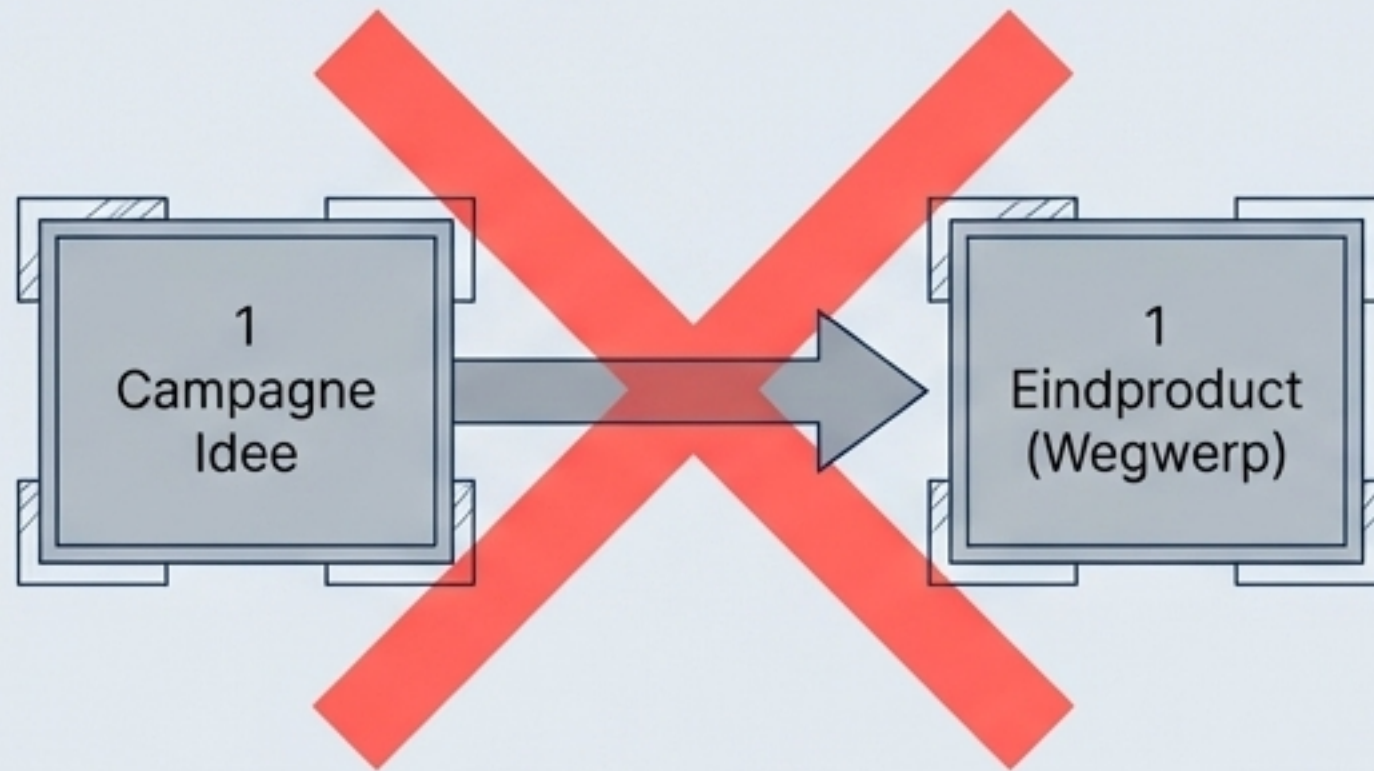


Succesvolle marketing in 2026 is geen verzameling van briljante ideeën, maar een machinerie waarin content, data, proces en mens naadloos integreren.

Pijler 1: Bouw één keer, gebruik duizend keer

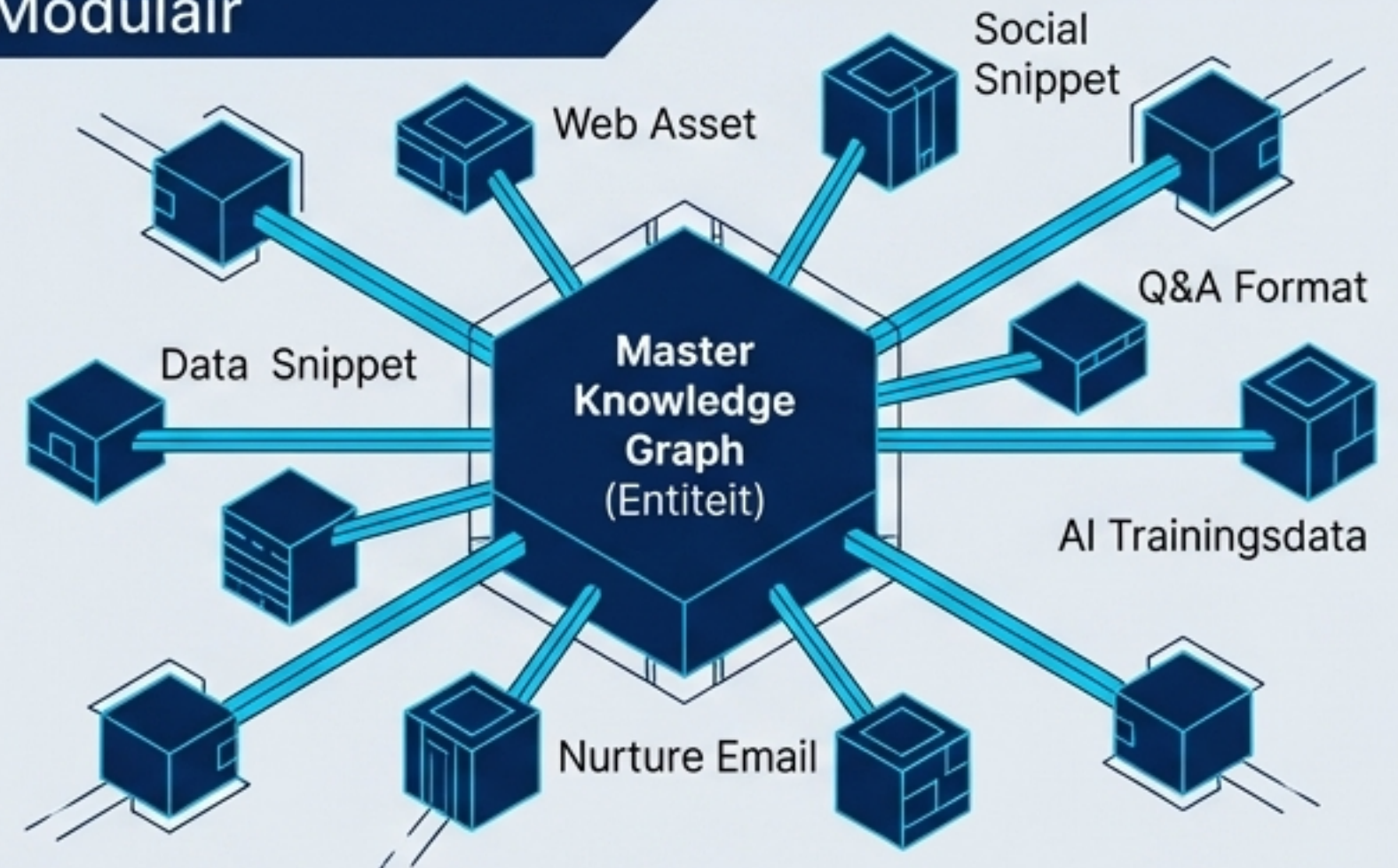
KPI: Component Reuse Rate > 60%

Traditioneel



Lineair en eenmalig.

Modulair

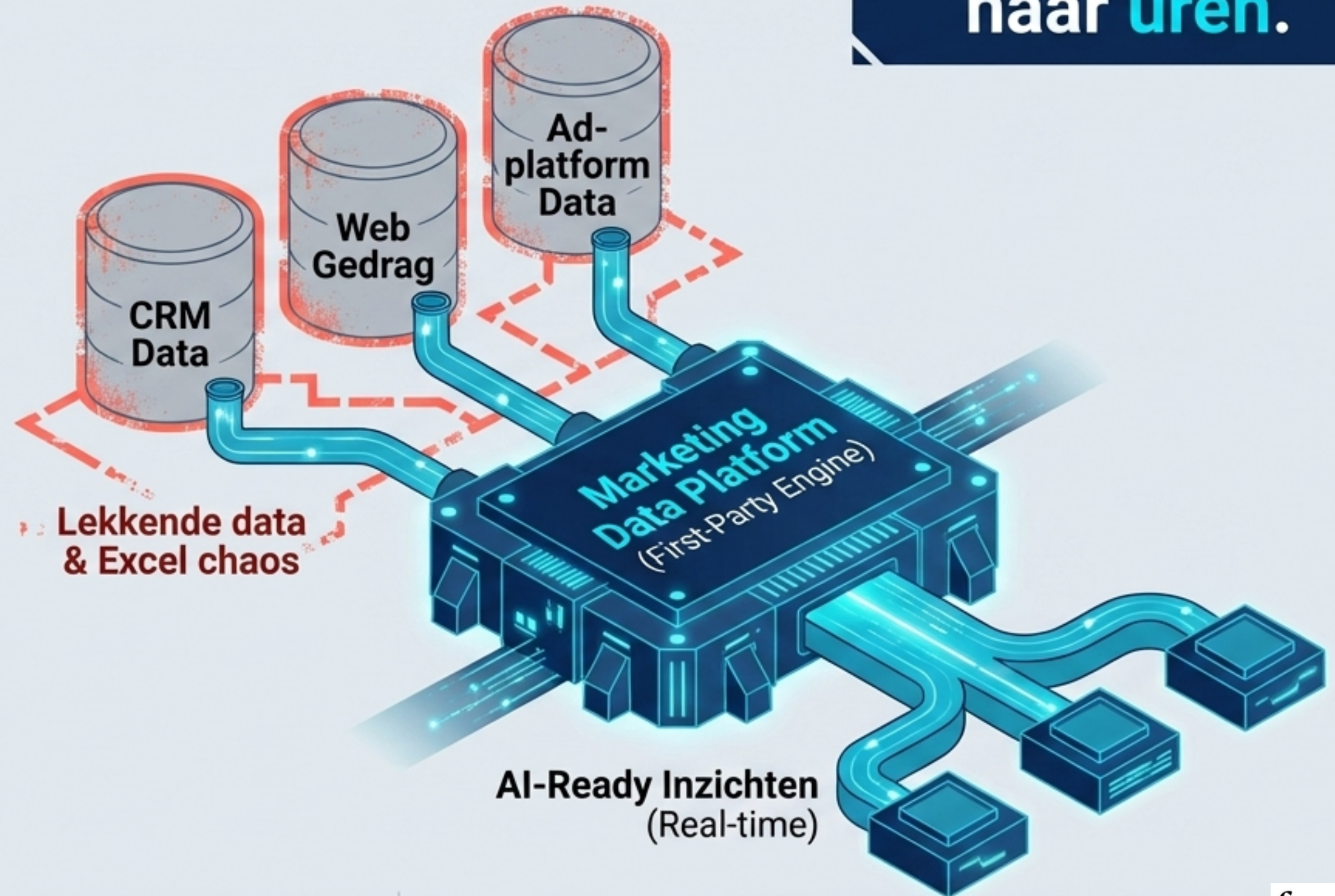


Modulair: Één master-asset vertakt naar 15+ herbruikbare formats via schema markup.

"Het gaat niet om losse features, maar om het totaalplaatje dat connectie maakt met de markt. Alles moet samenkomen."
— Robert Scaringe, CEO Rivian

Pijler 2: Van geïsoleerde silo's naar een Unified Data Foundation

- **Wat:** Het elimineren van Excel-dashboards en third-party afhankelijkheid.
- **Hoe:** Centraliseren van gedragsdata en het standaardiseren van datastructuren voor LLM-crawlers.

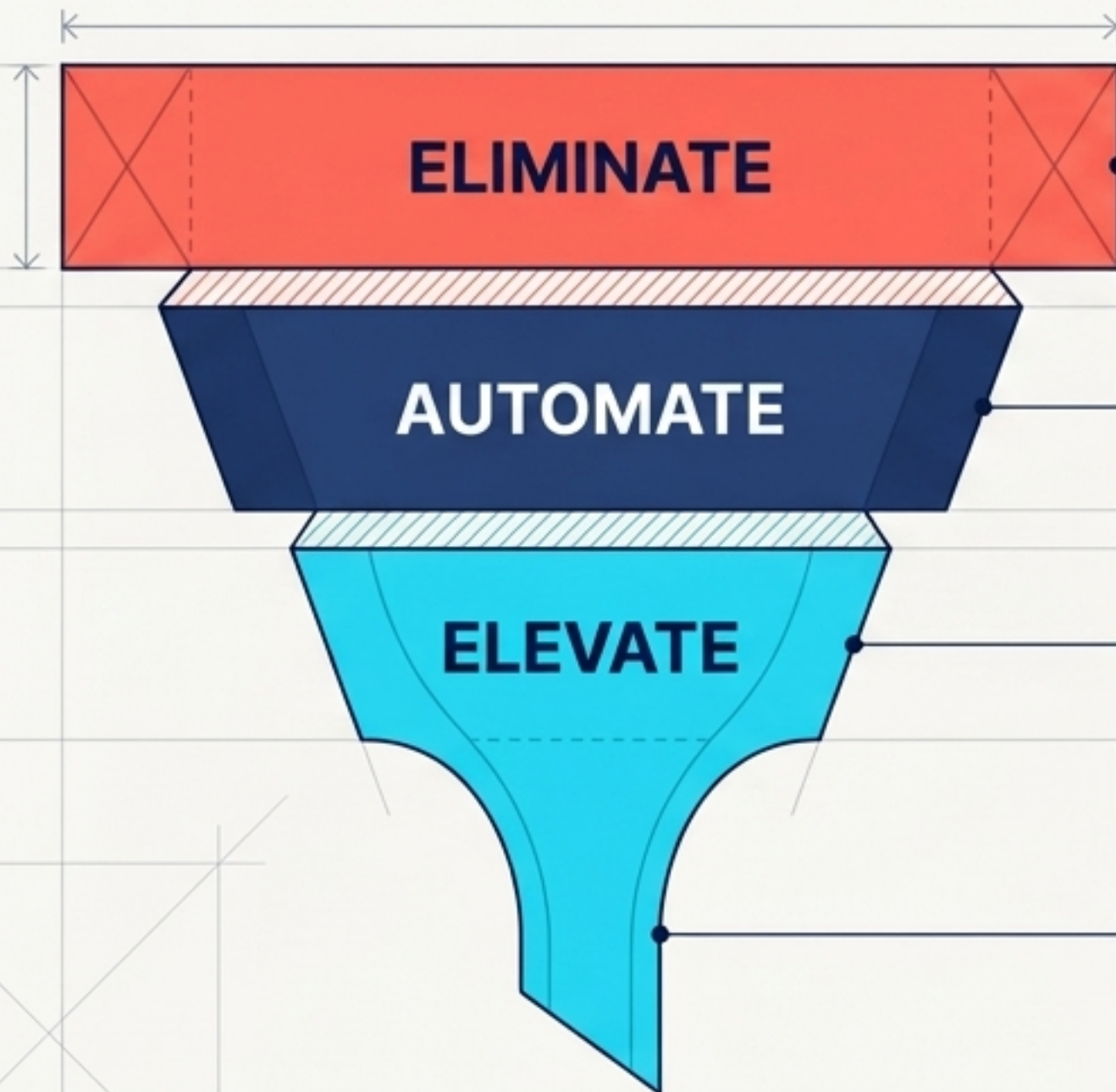


KPI: Decision Latency

Van kwartalen
naar **uren**.

Pijler 3: Workflows die schalen zonder extra headcount

KPI: Output per FTE & Time-to-Market



ELIMINATE

De genadeloze audit. Stop direct met hagelschieten en activiteiten zonder meetbaar doel.

AUTOMATE

Standaardiseer repetitief handwerk. Automatiseer reporting, lead-routing en basis segmentatie.

ELEVATE

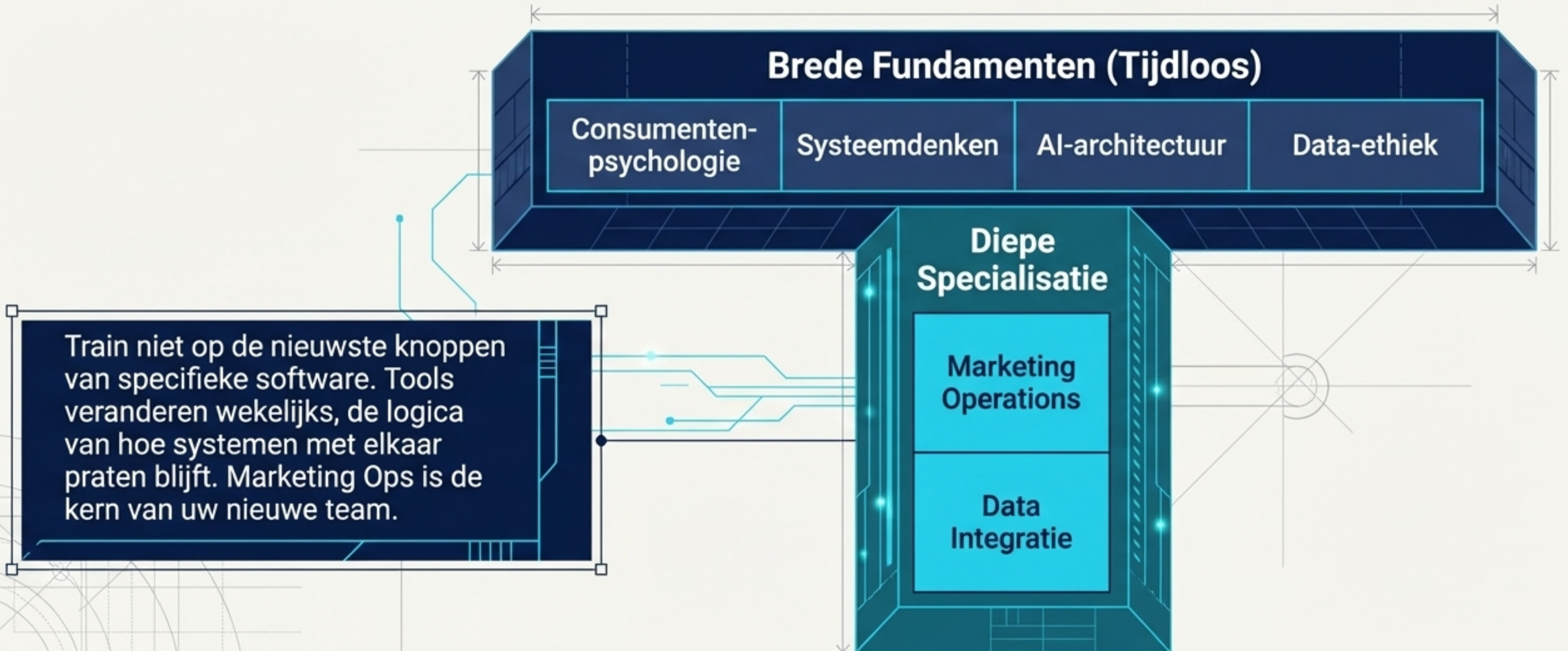
Marketeers focussen zich op **creatieve, strategische** verbindingen en langetermijn-impact. Al neemt de executie over.

In 2026 vervangt AI het handwerk, zodat mensen het denkwerk kunnen doen. Groei vereist een systeem, geen blinde aannames.

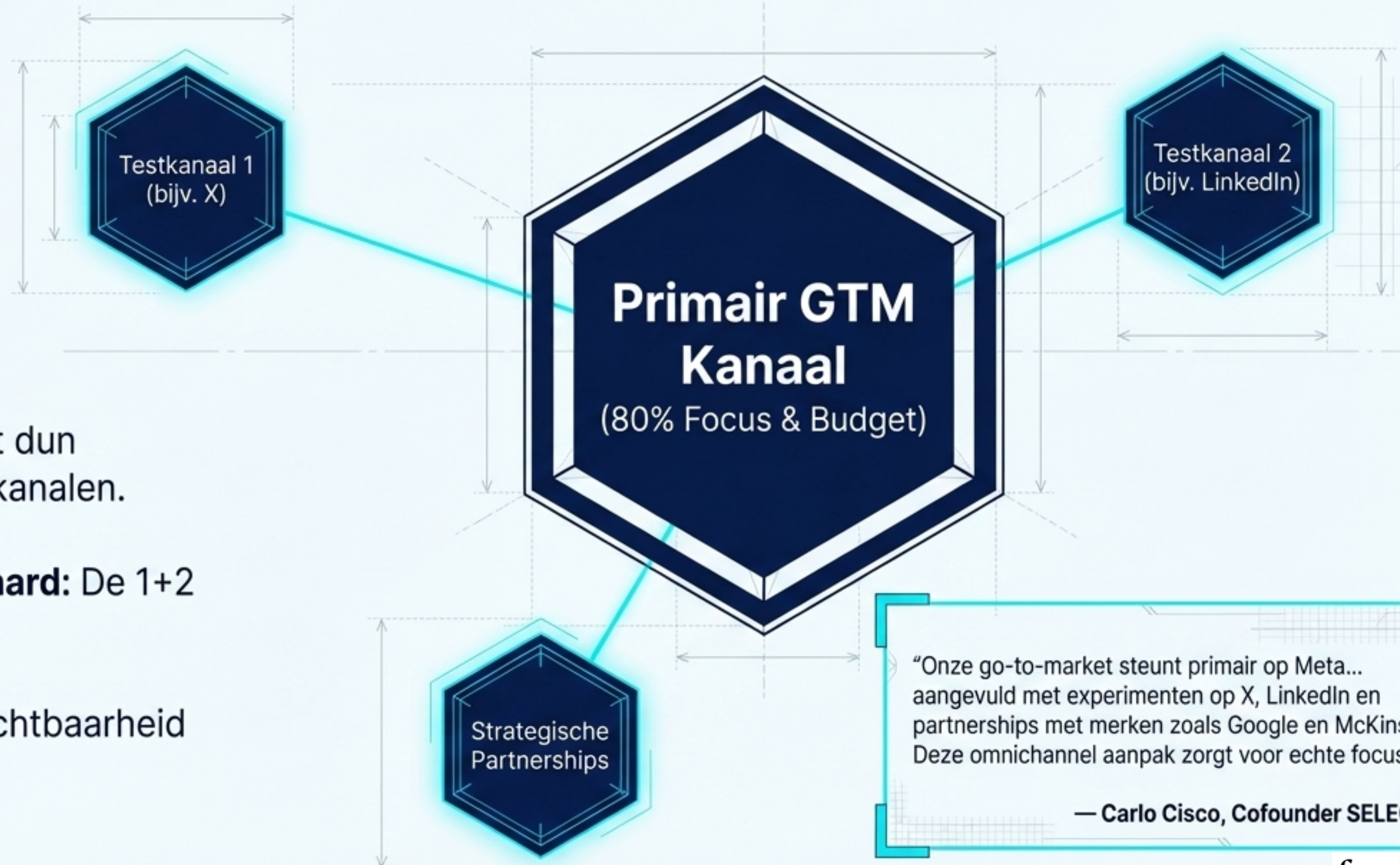
Pijler 4: Skills die blijven in een tool-gedreven wereld



KPI: Capability Maturity Index



Stop de Omnipresence-Mythe: Focus op Diepte



- **De valkuil:** Budget dun spreiden over 6+ kanalen.
- **De nieuwe standaard:** De 1+2
De 1+2 methode.
- Focus overtreft zichtbaarheid zonder diepgang.

De Marketing Ops Stack voor 2026

Geen IT-feestje, maar een absolute marketingprioriteit.

ACTIVATION LAYER (Zichtbaarheid)

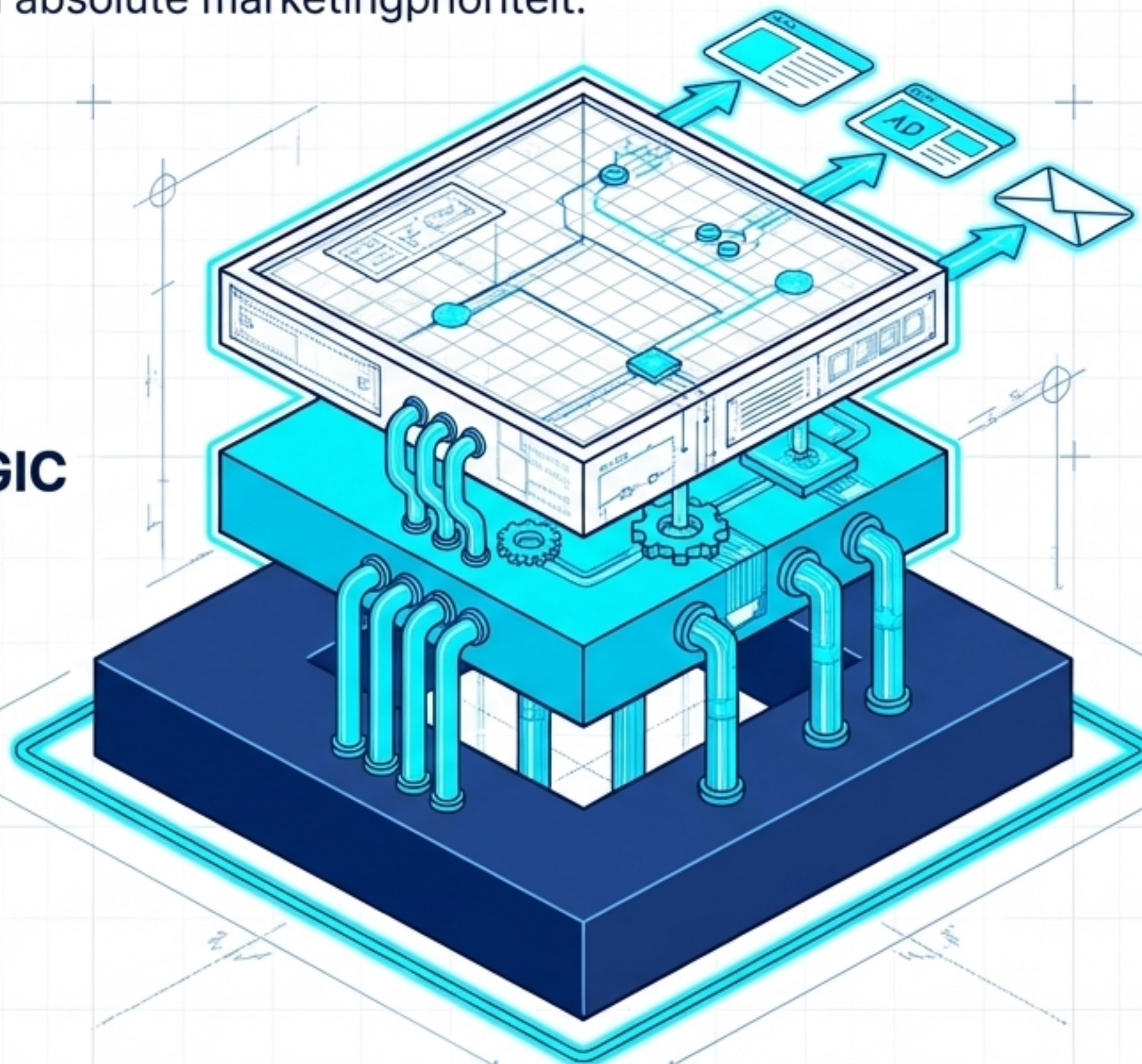
Geïntegreerde distributie naar Web, Ads en E-mailkanalen.

DECISIONING & LOGIC LAYER (De Motor)

Content Management (CMP) met AI-structurering & Orchestration Engine.

DATA LAYER (Fundament)

Customer Data Platform (CDP) voor First-Party Data.



Kernboodschap:

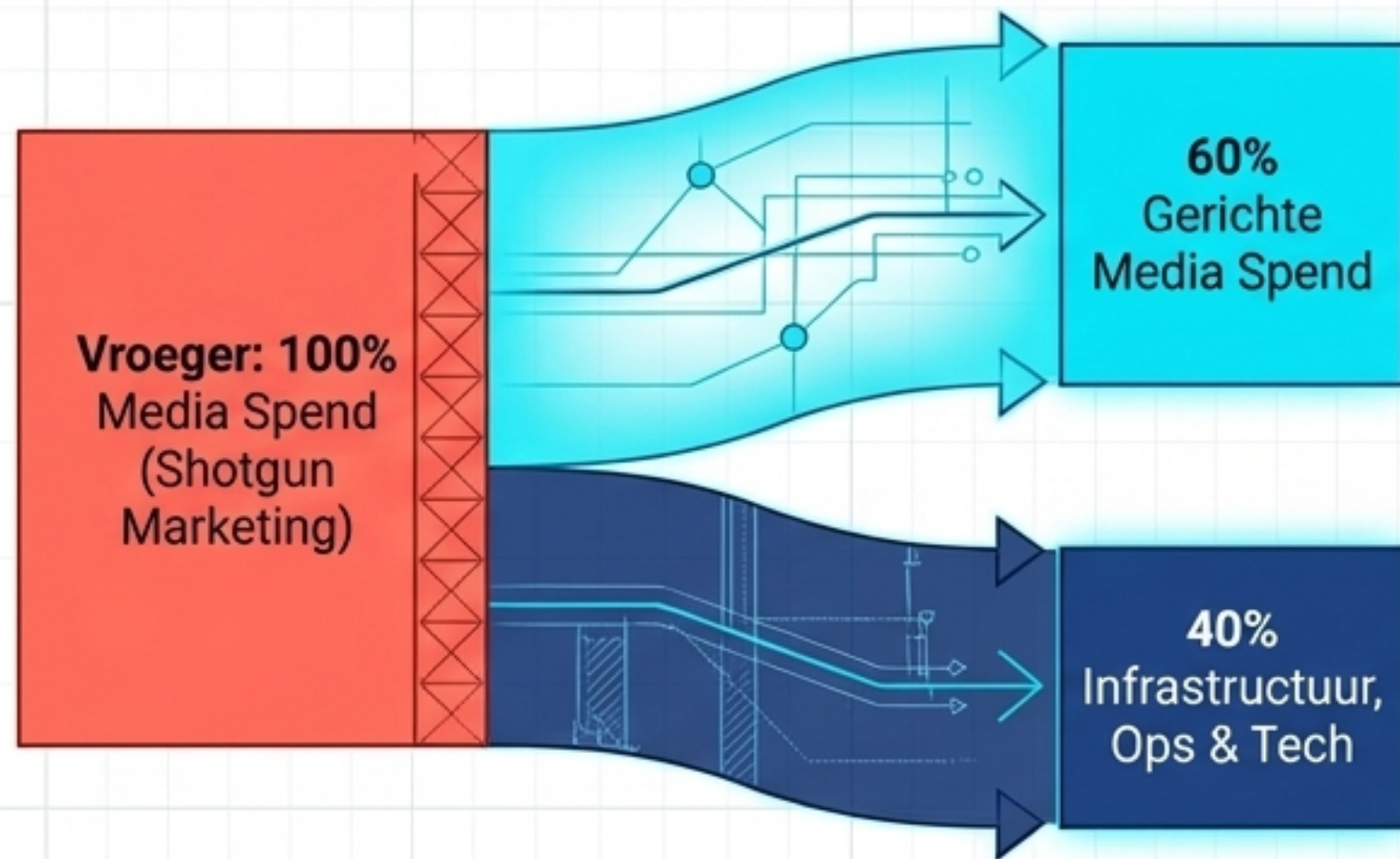
Zonder deze technische laag ben je onzichtbaar.

AI-systemen kunnen alleen gestructureerde data lezen.

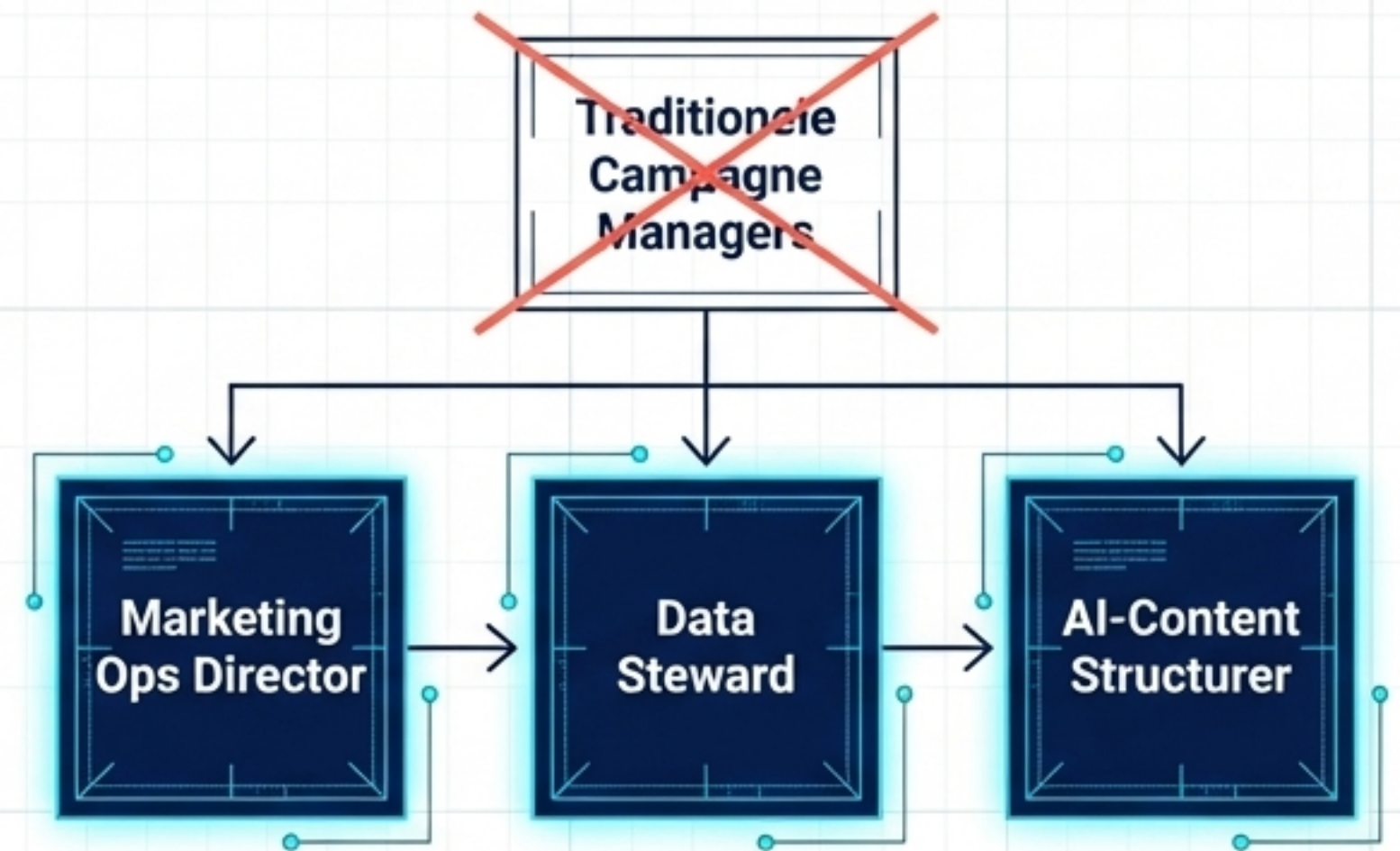
Dit is geen vendor-lock-in discussie, maar de architectuur van uw toekomstig concurrentievoordeel.

Herstructurering van Resources: Team & Budget

Budget Reallocatie



Nieuwe Teamstructuur



Efficiëntie ontstaat door te stoppen met schieten met hagel en te investeren in de machine die het vizier scherp stelt.

Meet wat er écht toe doet

Vervang vanity metrics door het Systeem-Dashboard



KPI's moeten de gezondheid van de architectuur meten. Tijdelijke impressies zijn geen stuurwiel.

Case Study: B2B SaaS Transformatie

Before / After

VÓÓR DE INFRASTRUCTUUR:

- Handmatig proces: **5** assets per maand.
- Learning loop: Kwartalen.

NA DE INFRASTRUCTUUR:

- Modulair systeem: **50** assets per maand.
- Learning loop: Binnen 2 weken.

Hetzelfde team, exponentiële schaal via datastructuur en component-hergebruik.

Valkuilen (Don'ts)



1. Te veel tools tegelijk kopen zonder onderliggend proces.

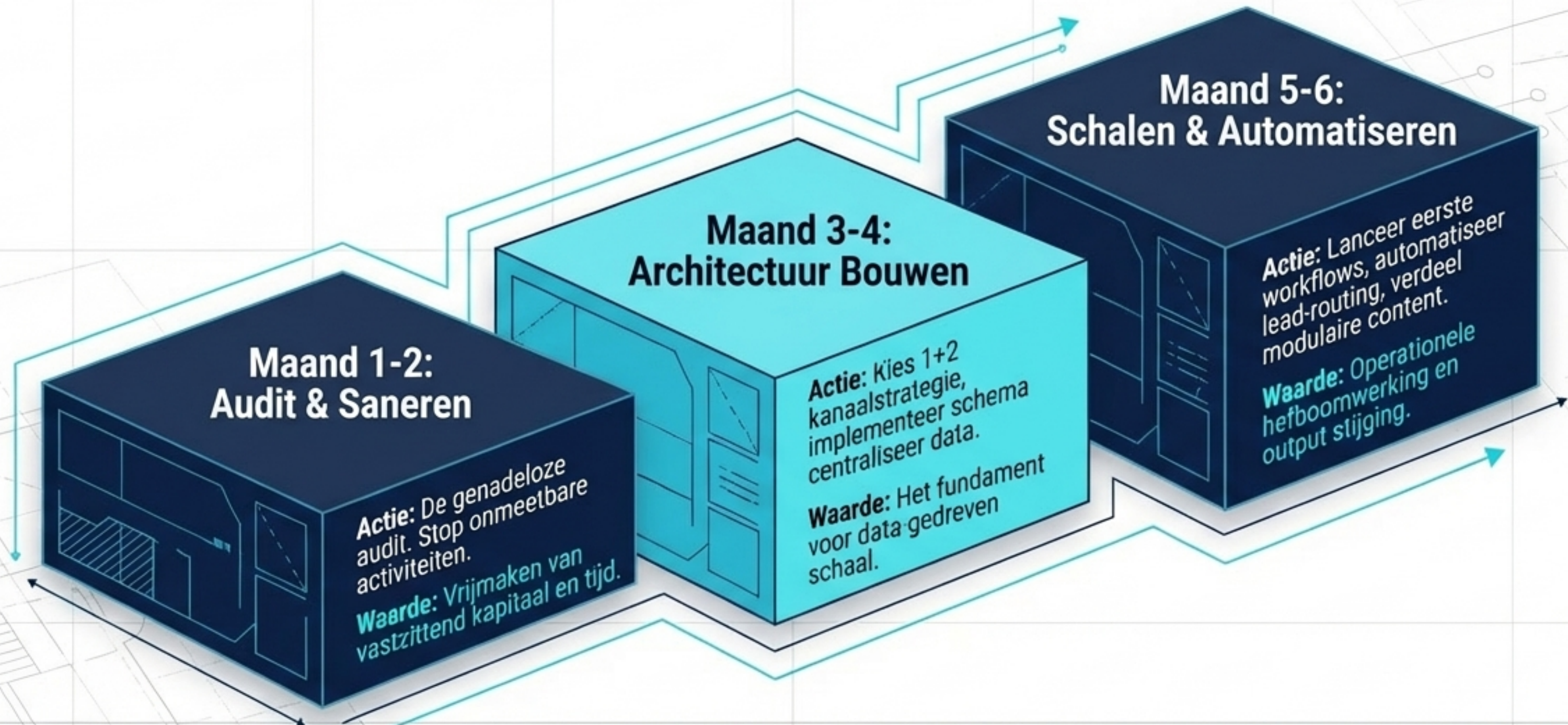


2. IT de leiding laten nemen over de marketing stack.



3. Oude campagne-KPI's hanteren voor een nieuwe infrastructuur.

Het Transitieplan: Van Campagnes naar Systemen in 6 Maanden



De 5 Principes & Uw Eerste 90 Dagen

De Strategische Ankers

1. **Focus** overtreft omnipresence.
2. **Data** verslaat de onderbuik.
3. **Systemen** verslaan losse ideeën.
4. **Content** is de brandstof voor AI.
5. **Totaalplaatje** boven losse features.

Directe Actielijst

- ☐ Voer vandaag de 'Genadeloze Audit' uit (Stop wat niet meetbaar is).
- ☐ Definieer komende maand uw '1+2' Kanaalstrategie.
- ☐ Benoem dit kwartaal uw eerste Marketing Ops Lead.

De infrastructuur van vandaag is het concurrentievoordeel van 2026.