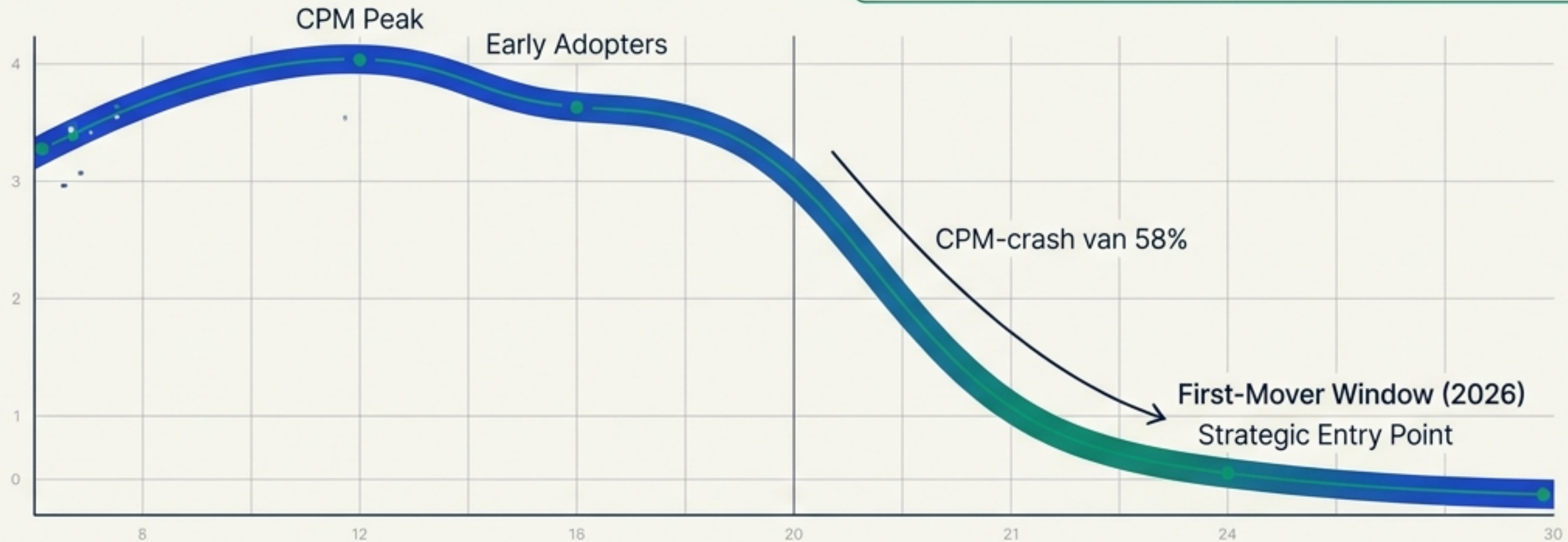


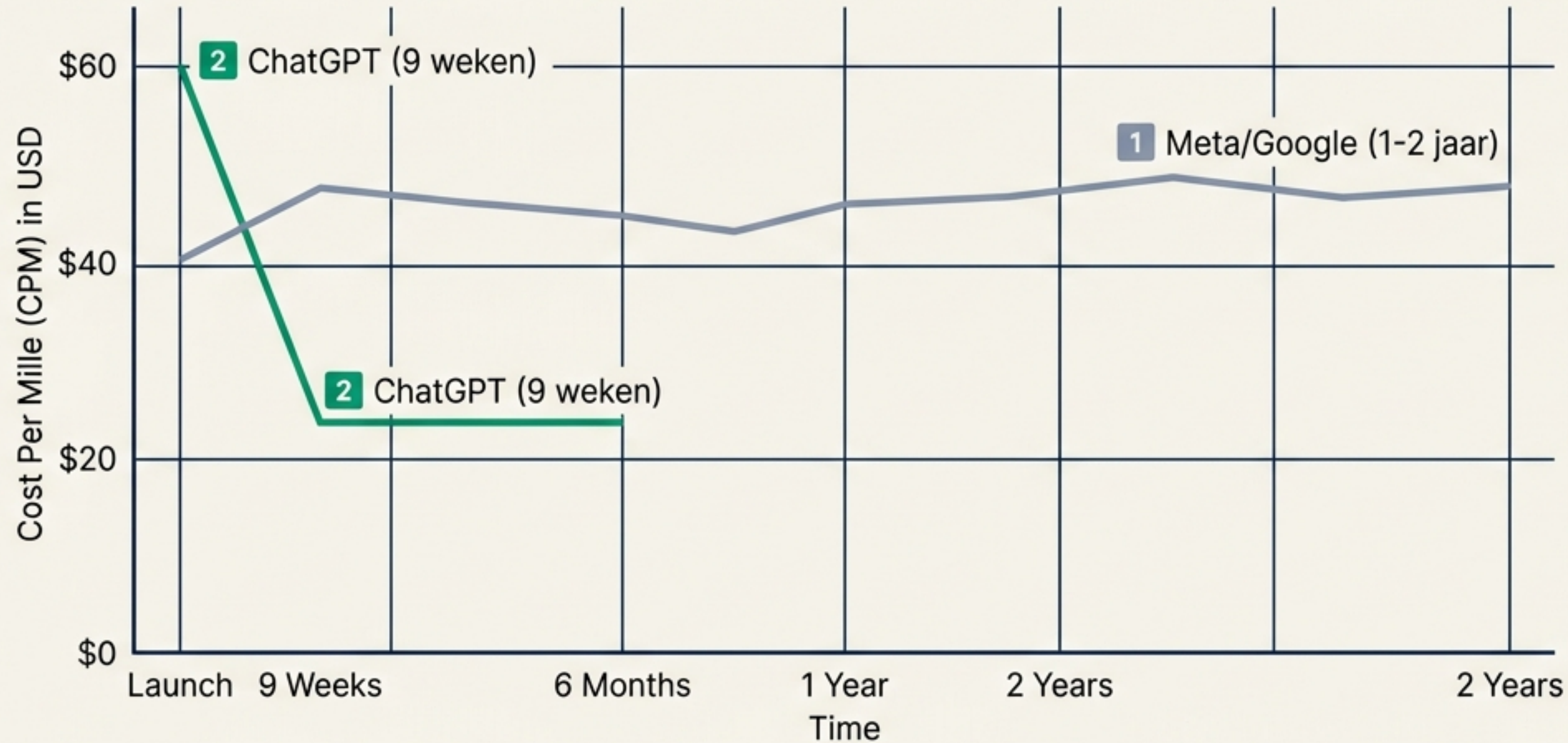
Exclusieve briefing voor CMO's en Senior Marketeers



ChatGPT Advertrising 2026: The Window of Opportunity

Waarom de CPM-crash van 58% het startsein is voor een first-mover strategie voor Nederlandse merken.

ChatGPT doorloopt de adoptiecyclus in weken wat Meta jaren kostte.



58%

Prijzdaling

Van \$60 naar \$25 in slechts 9 weken na lancering.

Schaal

+300 miljoen

Wekelijkse actieve gebruikers (hoog-opgeleid, intentie-gedreven)

Strategisch Inzicht:

Dit is geen marktaanbod-correctie, maar een *subsidie* van OpenAI. Zij verlagen prijzen kunstmatig om advertentie-algoritmes in real-time te trainen voordat de live-veiling start.

Het leermoment is nu. Wachten kost marktaandeel en marge.

Nu Instappen (Q2 2026)

- **Risico:** Laag. Kunstmatig lage CPM's (\$25) minimaliseren testrisico's.
- **Voordeel:** Exclusieve toegang tot een onverzadigde markt.
- **Data Moat:** Algoritmes leren specifiek jouw merkcontext en attributen kennen voordat de concurrentie instapt.

Afwachten (3-6 Maanden)

- **Risico:** Hoog. Markt is volwassen en algoritmes zijn getraind door concurrenten.
- **Kosten:** Prijzen stijgen naar marktconform (introductie dynamisch veilingmodel).
- **Achterstand:** Geoptimaliseerde prompts en winnende contexten zijn al geclaimd.



Executive Takeaway:

De huidige fase is een strategische oefenronde, gefinancierd door OpenAI. **Mis deze window niet.**

AI vereist een fundamenteel andere advertentie-infrastructuur.

Dimensie	Traditionele Display (Meta/Google)	Conversational AI (ChatGPT)
Modus	Scrollen, Passief & Entertainment	Zoeken, Leren & Intentie-gedreven
Creative	Storytelling, Visuele pracht, Emotie	Feitelijk, Contextueel, Waardepropositie
Targeting	Demografisch, Cookies & Lookalike	Prompt-intentie & Dynamische context
Inkoop	CPM & Bereik optimalisatie	Outcome & Business Objectives



An AI shopping agent will know your product by heart; fantastic advertising... may not carry the same weight.

– Yann Bozec (Tapestry)



Buying based on outcomes and business objectives.

– Ben Thompson (Stratechery)

Blueprint voor implementatie: Van assessment tot schaalbaarheid.



Gestructureerd testen over een gecontroleerde periode van 8 weken voorkomt budgetverspilling en garandeert data-opbouw.

Stap 1: Bepaal de platform-fit op basis van aankoopcomplexiteit.

✓ High Fit (Direct Testen):

- ✓ **B2B SaaS & Tech:** Zoekopdrachten naar software-integraties en procesoptimalisatie.
- ✓ **Finance & Consulting:** Complexe kennisvragen en strategisch onderzoek.
- ✓ **Travel & Automotive:** Hoge-betrokkenheid aankopen (bijv. 'plan een roadtrip door Italië').

✗ Low Fit (Afwachten):

- ✗ **Impulse-buy CPG:** Fast-moving consumer goods zonder complexe beslissingsboom (snack-aankopen).

Cruciaal Inzicht: Gebruikers op ChatGPT bevinden zich in een actieve leer- of oplossingsmodus. Hoe complexer uw product, hoe relevanter de AI-agent als tussenpersoon wordt.

Stap 2: Alloceer experimenteel budget (Shift 2-5% van Google/Meta).

Tier 1: De Test

€5.000

- **Focus:** Validatie van prompts, CTR en conversational fit.
- **Setup:** Handmatige invoer, enkele targeting-lijn.
- **Doel:** Leren hoe de AI jouw merk presenteert.

Tier 2: De Pilot

€25.000

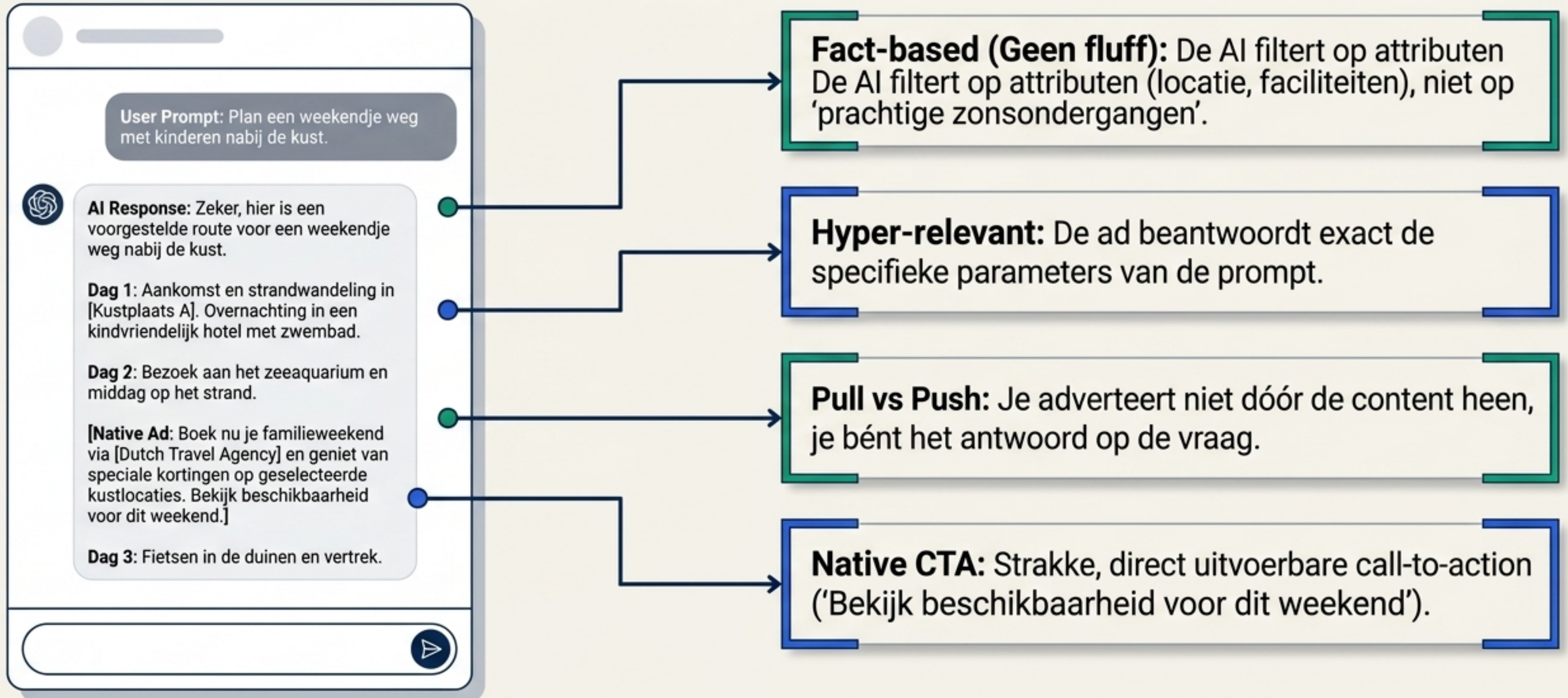
- **Focus:** Meerdere persona's, A/B testen van context.
- **Setup:** API koppelingen, gevarieerde productlijnen.
- **Doel:** Eerste schaalbare ROAS bewijzen.

Tier 3: Programmatic Integratie

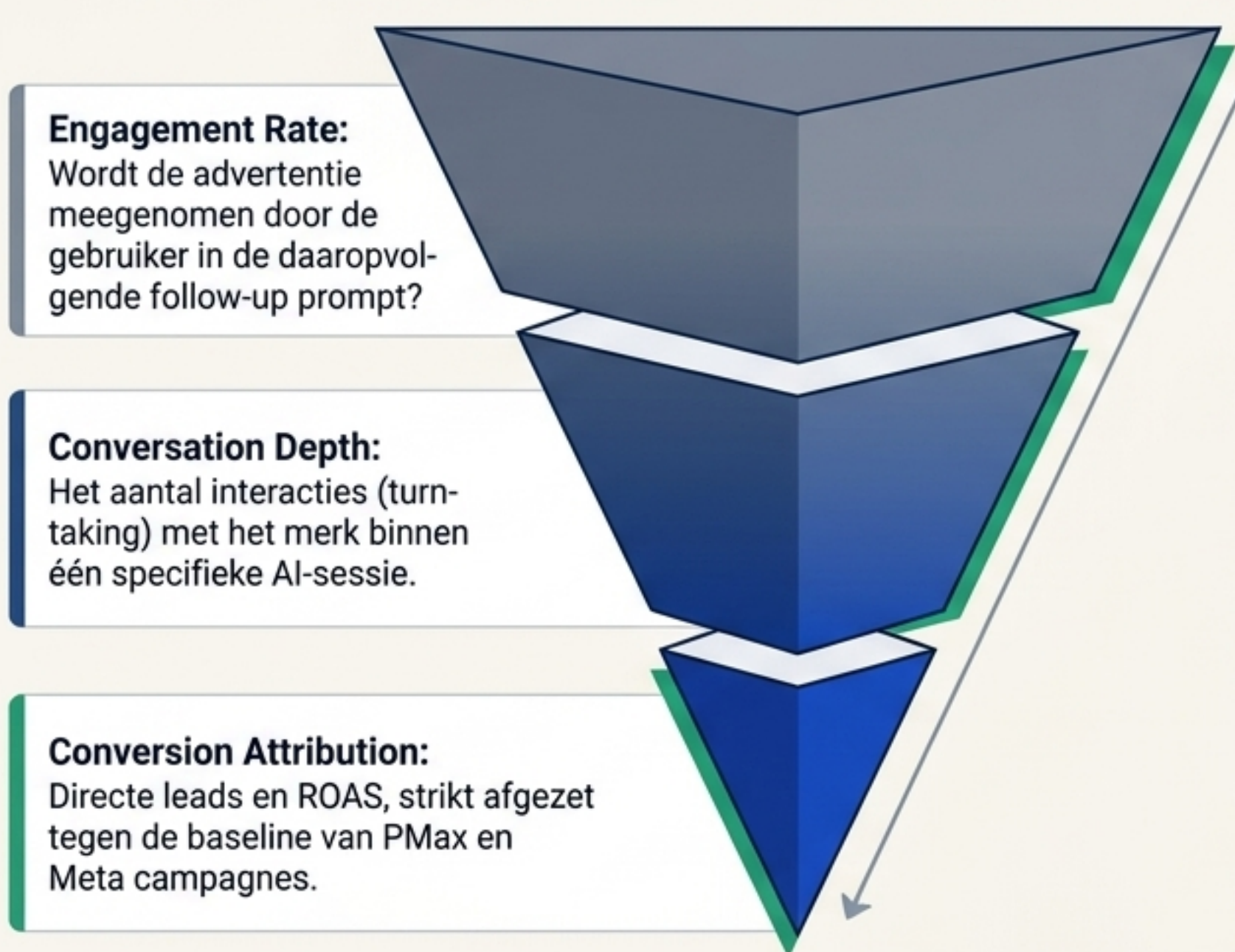
€100k+

- **Focus:** Volledig geautomatiseerde integratie via outcome-based bidding.
- **Setup:** Voorbereiding op OpenAI's dynamische live-veiling.
- **Doel:** Dominantie in de categorie.

Stap 3 & 4: Winnen in een context-gedreven ecosysteem.



Stap 5: Vergeet traditionele impressies. Meet conversatiediepte.



64%
Conversational Lift
↑ vs. Traditional Display

Traffic Quality Score

Business Outcomes (Leads/ROAS)

Dashboard Imperatief: Accepteer dat de 'blackbox' van OpenAI minder transparantie biedt in de top-funnel. Stuur uitsluitend op business outcomes en traffic-kwaliteit.

De Nederlandse Marktcontext: Het omslagpunt ligt in Q4.



Nederland is een **early-adopter hub**. Consumenten gebruiken ChatGPT Go nu al massaal voor reisplanning, B2B-vragen en productonderzoek.

Do's and Don'ts: Voorkom dure fouten in conversational advertising.

DO (Best Practices):

- ✓ **Optimaliseer productdata:** Zorg dat je databases perfect gestructureerd zijn voor AI-scraping.
- ✓ **Test prompt-context:** Experimenteer met de **vragen** die je doelgroep stelt, niet alleen met demografie.
- ✓ **Accepteer leergeld:** Zie de eerste €5k als investering in R&D, niet als directe performance marketing.

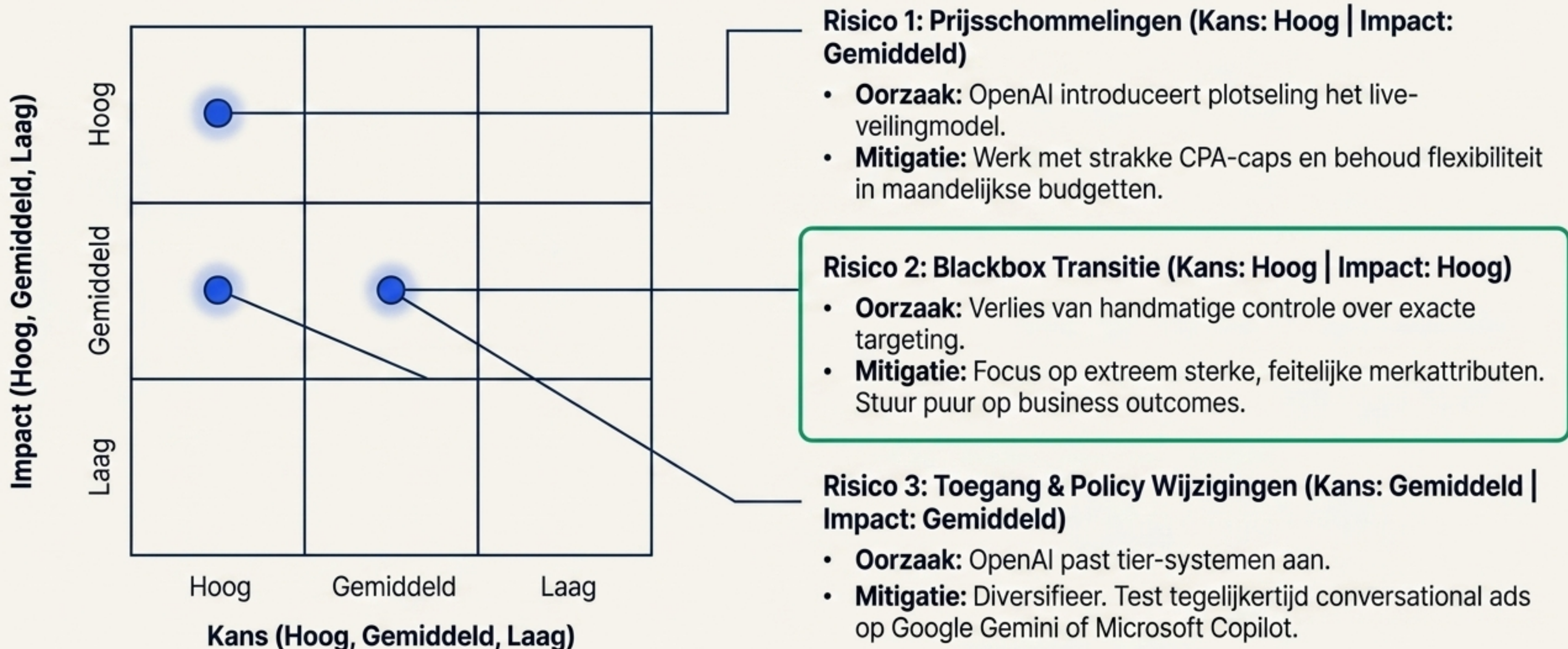
DON'T (Valkuilen):

- ✗ **Display copy hergebruiken:** Kopieer nooit bestaande Meta of banner teksten naar ChatGPT.
- ✗ **Blindstaren op vroege ROAS:** Het algoritme leert nog; initiële conversies schommelen.
- ✗ **De 'Blackbox' onderschatten:** Vecht niet tegen de geautomatiseerde targeting; voed het systeem met de juiste uitkomst-variabelen.

Implementatie Roadmap: Van nul naar schaalbaar in 8 weken.

Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6	Week 7	Week 8
Fase 1: Assessment (Week 1-2)		Doelgroep-mapping in AI-context. Vrijmaken van €10.000 testbudget uit de experimentele pot.					
		Fase 2: Build (Week 3-4)		Ontwikkelen van feitelijke, feature-driven ad-copy. Definiëren van target prompts en intentie-kaders.			
				Fase 3: Launch & Learn (Week 5-6)		Live-gang van de pilot. Dagelijkse monitoring op engagement rate en conversation depth.	
				Verschuiven van budget naar winnende prompt-contexten. Strategie bepalen voor Q3 schaalvergroting.		Fase 4: Optimize (Week 7-8)	

Risicobeheer: Anticiperen op volatiliteit in een onvolwassen ecosysteem



Executive Summary for the CMO: Strategic Imperatives

1. The Window is Short.

CPM has temporarily crashed to \$25, but will rise aggressively as the market matures in Q3/Q4.

1

2. Data Advantage Wins.

Those who train algorithms now will pay structurally less per conversion later.

2

3. Shift the Mindset.

Move creation from visual storytelling to factual, context-driven answers.

3

4. The New Funnel.

Value creation in AI lies in 'conversation depth', not in fleeting, empty impressions.

4

5. Benefit from the Subsidy.

Accept the test phase. The financial risk is historically low compared to the launch of Meta.

5

Uw Mandaat: Lanceer de pilot deze maand.

Checklist Board

- Plan de Kick-off:** Beleg voor vrijdag een sessie met uw mediabureau of in-house performance team.
- Isoleer Budget:** Maak €10.000 testbudget vrij (re-allocceer vanuit experimentele of PMax budgetten).
- Selecteer de Hero:** Kies 1 specifieke, hoog-waarde product of dienst met een complexe aankoopreis voor de initiële test.



Kortetermijnwinst is niet gegarandeerd, maar wie investeert in begrip van AI-advertenties, wint op de lange termijn. De markt verschuift nu. Verschuif mee.
