

[CONFIDENTIAL / FOR EXECUTIVE REVIEW]

# Van AI-Hype naar Productiviteitswinst: Het CMO Implementatieplan 2026

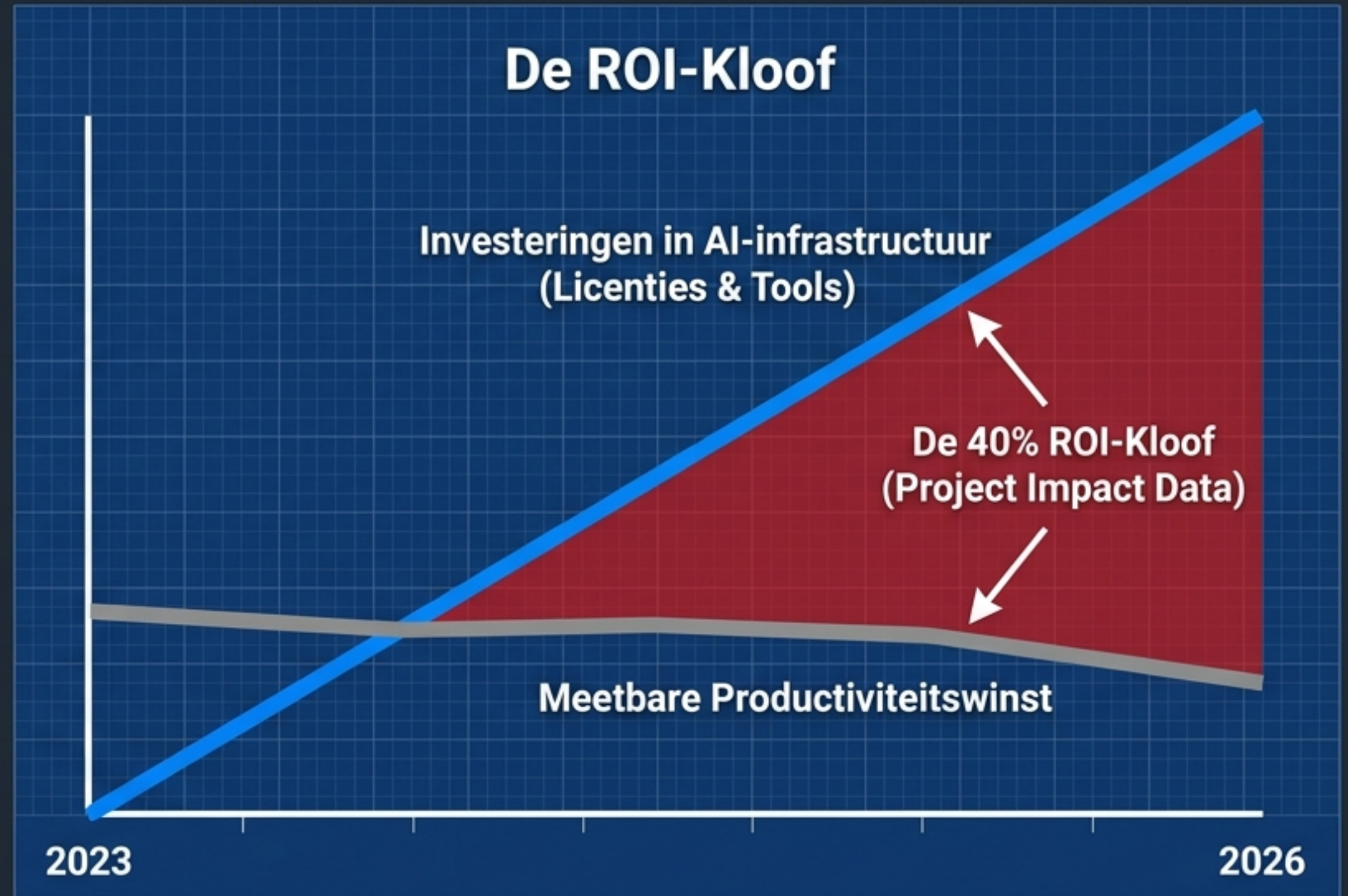
Een data-gedreven playbook voor  
Nederlandse marketing leiders.

# De Productivity Paradox: Waartm investeringen stijgen, maar output stagneert

40% van de Nederlandse bedrijven kampt met een ROI-kloof. Ze kopen tools (ChatGPT Enterprise, Jasper) maar missen systematische meting.

Slechts 5% verzilvert de volledige potentie. Waarom? Managers zijn te bescheiden.

**McKinsey Inzicht:** 'Het falen is niet technisch, maar organisatorisch. Het ontbreekt aan gedurfde doelstellingen in de boardroom.'



# De Urgentie: Waarom tech-teams 3 jaar voorlopen (en hoe we dit dichten)

De Engineer (Voorloper)	De Marketeer (Volger)
<b>Kenmerk:</b> Workflows zijn tekstgebaseerd (code).	<b>Kenmerk:</b> Analoge legacy, vast in handmatige goedkeuringsrondes.
<b>Aanpak:</b> 'Customer-Zero' mindset (experimenteren op eigen processen).	<b>Aanpak:</b> Risicomijdend, wacht op 'volwassen' technologie.
<b>Resultaat:</b> Directe schaalbaarheid met Copilot/Cursor AI.	<b>Resultaat:</b> Accumulatie van structurele achterstand.

**Quote (Aaron Levie, Box):** "AI-adoptie raakt tech als eerste omdat developer workflows tekstgebaseerd zijn."

**De CMO Takeaway:** Marketing (SEO, copy, advertenties) is óók tekstgebaseerd. Behandel content creatie als code en automatiseer het fundament.

# HET 4-FASE ARCHITECTUUR FRAMEWORK: VAN PILOT NAAR ENTERPRISE SCHAAAL



## FASE 1 - ASSESS

Focus: Nulmeting & Doelstellingen.

Deliverable: Harde baseline van output/FTE en kosten per asset.



## FASE 2 - SELECT

Focus: Tooling Landscape NL.

Deliverable: Tool-selectie per domein (Research, Content, Design).



## FASE 3 - ENABLE

Focus: Training & Mindset.

Deliverable: >80% adoptiegraad en workflow integratie.



## FASE 4 - SCALE

Focus: Governance & Agentic AI.

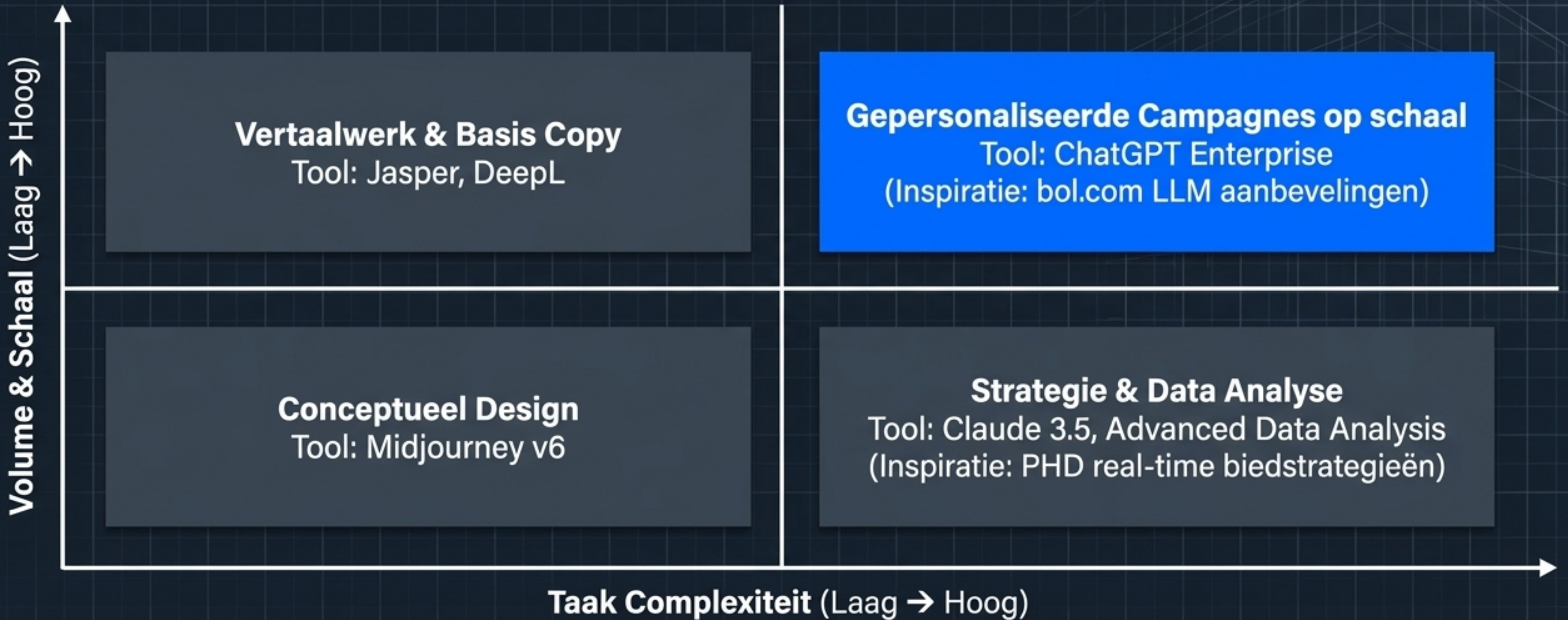
Deliverable: Enterprise-wide uitrol en proces herontwerp.

# FASE 1 (ASSESS): STOP MET INCREMENTELE DOELEN, DEFINIEER DE BASELINE

Baseline Audit		
Metric	Huidige Status	Nieuw AI Target
Huidige Output / FTE	4 assets per week	8 assets per week (2x output)
Doorlooptijd (Concept tot Live)	14 dagen	7 dagen (-50%)
Kosten per Asset	€850	€425

- Volgens McKinsey kan AI de productiviteit van kenniswerkers structureel met 20-40% verhogen.
- **Directief:** Een target als “we verhogen de output met 10%” is te tam. Verdubbel de output met hetzelfde team, zonder kwaliteitsverlies.

# FASE 2 (SELECT): HET NEDERLANDSE TOOLING LANDSCHAP



**Callout:** Kijk naar koplopers: Coolblue experimenteert fundamenteel met AI in klantcontact. De technologie is volwassen, is uw organisatie dat ook?

# FASE 3 (ENABLE): VAN WEERSTAND NAAR ROUTINE (TARGET: >80% ADOPTIE)

## Adoption Funnel

WEERSTAND

PILOT

TRAINING

ROUTINE

## Playbook

**DE 'CUSTOMER ZERO' FILOSOFIE (ADOBE):  
FUNGEER ALS JE EIGEN EERSTE KLANT.  
TEST INTERN VOORDAT JE SCHAALT.**

### Adoptie Drivers

- 1 CREËER AI CHAMPIONS:** Wijs interne pioniers aan die wekelijks nieuwe prompts en workflows delen.
- 2 KOPPEL AAN PERFORMANCE:** (Accenture/Google model) Medewerkers die AI inzetten scoren hoger in reviews. Geen Big Brother, maar een heldere verwachting.
- 3 EXPERIMENTEER PUBLIEKELIJK:** Als leiders worstelen en leren, krijgt het team permissie om fouten te maken.

# FASE 4 (SCALE): GOVERNANCE VOORBEREIDEN OP AGENTIC AI

## ENTERPRISE AI READINESS

### TECH INFRASTRUCTURE

Veilige data-omgevingen, afgeschermd enterprise licenties (geen publieke data-lekken).

### PROCES HERONTWERP

De grootste verandering is binnen banen, niet tussen banen (UWV). Workflows moeten structureel herschreven worden.

### GOVERNANCE & RISK

Duidelijke richtlijnen voor merkbewaking en copyright.

De **2026 Urgentie**: Gartner voorspelt dat 40% van enterprise apps autonome AI-agents bevat eind 2026 (markt: \$8.5 miljard). Schaal nu uw basis, of word ingehaald door autonome systemen van de concurrent.

# DE IMPLEMENTATIE MATRIX: OPERATIONELE DO'S & DON'TS



## DO'S

Start met high-volume / low-complexity taken (SEO, vertalingen) voor snelle winst.

Meet de output en tijdwinst wekelijks.  
Transparantie creëert momentum.

Bouw en faciliteer interne 'AI Champions'.



## DON'TS

Geen Tool-Dumping: Licenties uitdelen zonder workflow-redesign is weggegooid geld.

Sla training nooit over. De menselijke leercurve is de echte bottleneck, niet de tech.

Negeer nieuwe AI KPI's niet ten faveure van enkel traditionele metrics.

# CHANGE MANAGEMENT ROADMAP: ACTIEPLAN VOOR MAAND 1-4

## MAAND 1: ASSESS & PILOT

- Voer de nulmeting uit (huidige kosten & tijd per asset).
- Start één gesloten pilot met de AI Champions.

## MAAND 2: TRAIN & MINDSET SHIFT

- Rol enterprise licenties uit naar het brede team.
- Intensieve prompt- en workflow training (breek de weerstand).

## MAAND 3: SCALE & OPTIMIZE

- Integreer AI als verplichte stap in de goedkeuringsflow.
- Evalueer eerste ROI-kloof in de praktijk.

## MAAND 4: REVIEW & REVIEW

- Koppel adoptie aan performance reviews.
- Stel nieuwe kwartaaldoelen op basis van de behaalde tijdswinst.

# HET NIEUWE KPI DASHBOARD: STUREN OP TIJD EN KOSTEN



## PRODUCTIVITEIT PER FTE

**Oud:** Aantal campagnes per kwartaal.

**Nieuw:** Gepubliceerde varianten per campagne (Moet 2x-3x stijgen door A/B testing schaal).



## SNELHEID (TIME-TO-MARKET)

**Oud:** Weken tot lancering.

**Nieuw:** Doorlooptijd van briefing tot publicatie (Doelstelling: halveren).



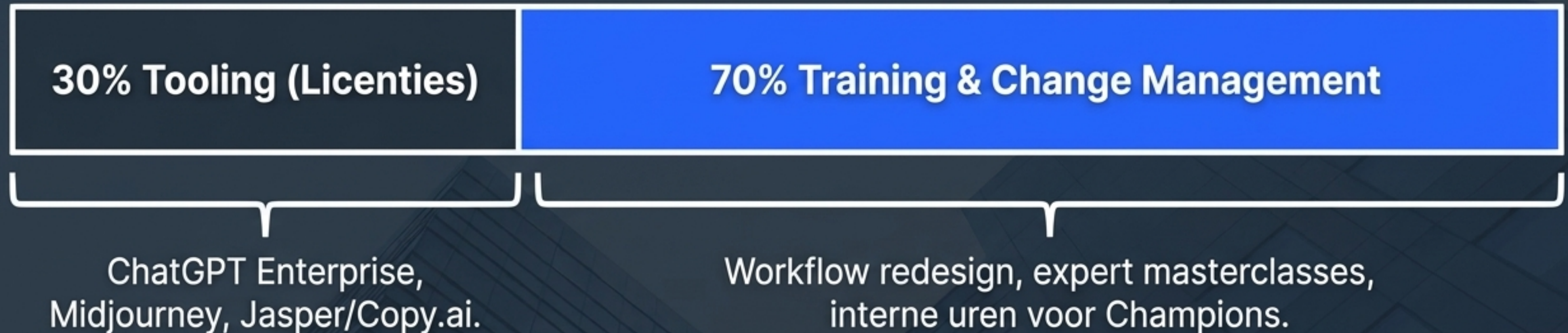
## FINANCIËLE EFFICIËNTIE

**Oud:** Totale bureaunkosten.

**Nieuw:** Cost-per-Asset (Doelstelling: 40% reductie).

# BUDGET RICHTLIJNEN & ROI VERWACHTING (TEAM VAN 10-30 FTE)

## Totale Investering: €15.000 - €50.000 (Jaar 1)



**Bain/McKinsey Principe:** "Failing to fund the training kills the ROI of the tooling."

**Verwachte ROI:** Binnen 6 maanden moet de besparing in Cost-per-Asset en externe bureaunkosten de initiële investering minimaal 3x dekken.

# EXECUTIVE SUMMARY: 5 KEY TAKEAWAYS VOOR DE BOARDROOM

1

**Stel ongemakkelijke doelen:** Als een target haalbaar voelt zonder AI, is het niet ambitieus genoeg. Target 2x output.

2

**Herontwerp workflows, koop niet alleen tools:** Licenties zonder procesverandering leiden tot de 40% ROI-kloof.

3

**Meet tijd en kosten, niet alleen volume:** Focus op het verlagen van de cost-per-asset en de time-to-market.

4

**Koppel AI aan beoordelingen:** Net als Google en Meta; maak AI-gebruik een kerncompetentie in performance reviews.

5

**De technologie is klaar, de cultuur nog niet:** Omarm de 'Customer Zero' mindset. Experimenteer publiekelijk en leer sneller dan je concurrent.

# Actieplan: Jouw Volgende 3 Stappen (Start Morgen)

Startdatum: Deze Week

## Blok 1: Definieer de Nulmeting

Kies één kern-asset (bijv. een whitepaper of ad-set) en audit de huidige cycle-time en kosten.

Startdatum: Deze Week

## Blok 2: Formuleer de Q3 Doelstelling

Communiqueer één gedurfd, meetbaar AI-target naar het team ('Verdubbel output X met hetzelfde budget'). Stop met incrementele verbeteringen.

Startdatum: Deze Week

## Blok 3: Wijs de AI Champion aan

Geef één marketeer wekelijks 4 uur vrij om nieuwe tools te testen en best practices vast te leggen voor het team.

*"De winnaars zijn degenen die vroeg participeren en snel leren." – Cathie Wood, ARK Invest*