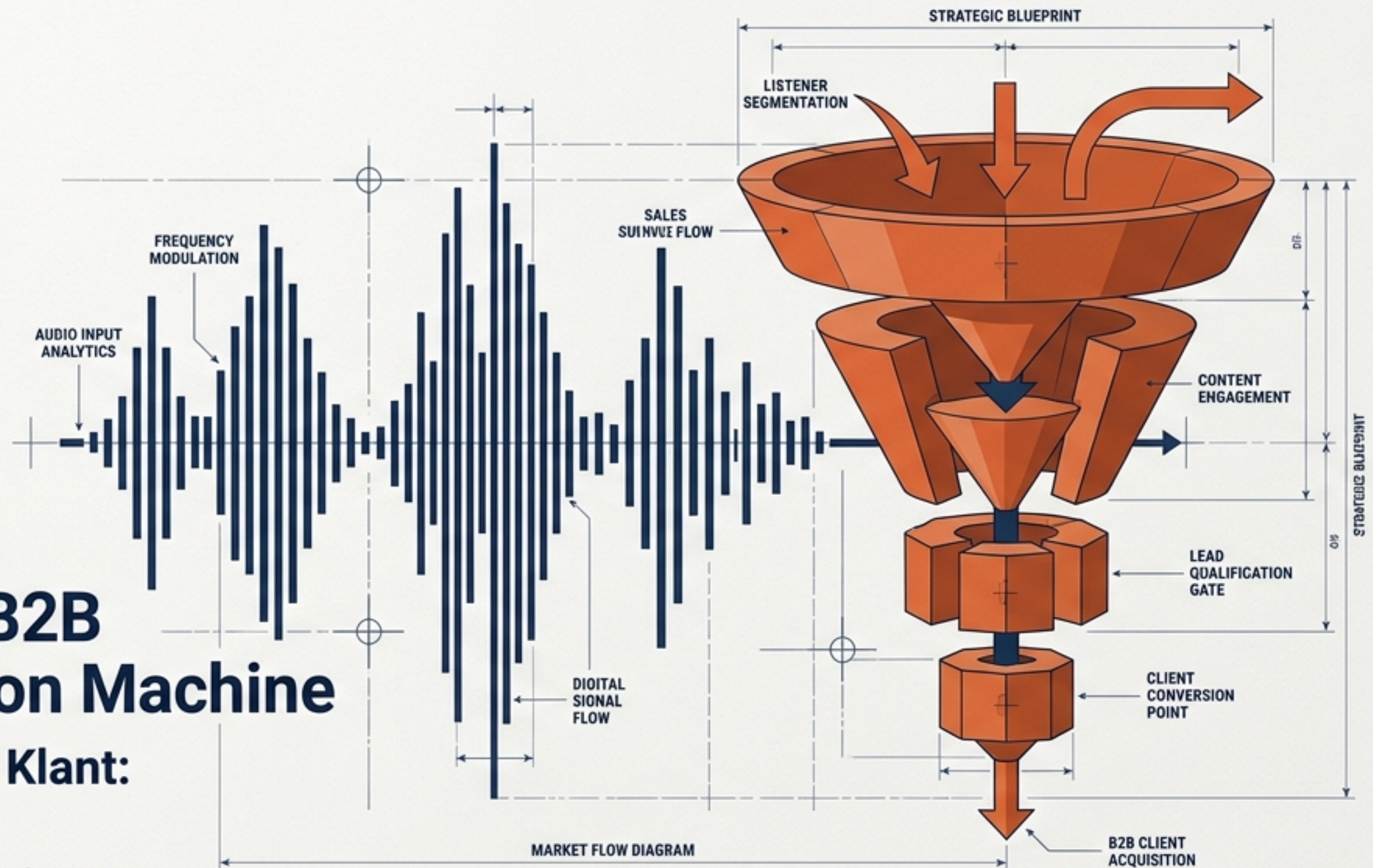


Podcasts als B2B Lead Generation Machine

Van Luisteraar naar Klant: Het 2026 Playbook

Strategische blauwdruk voor de Nederlandse B2B-markt.

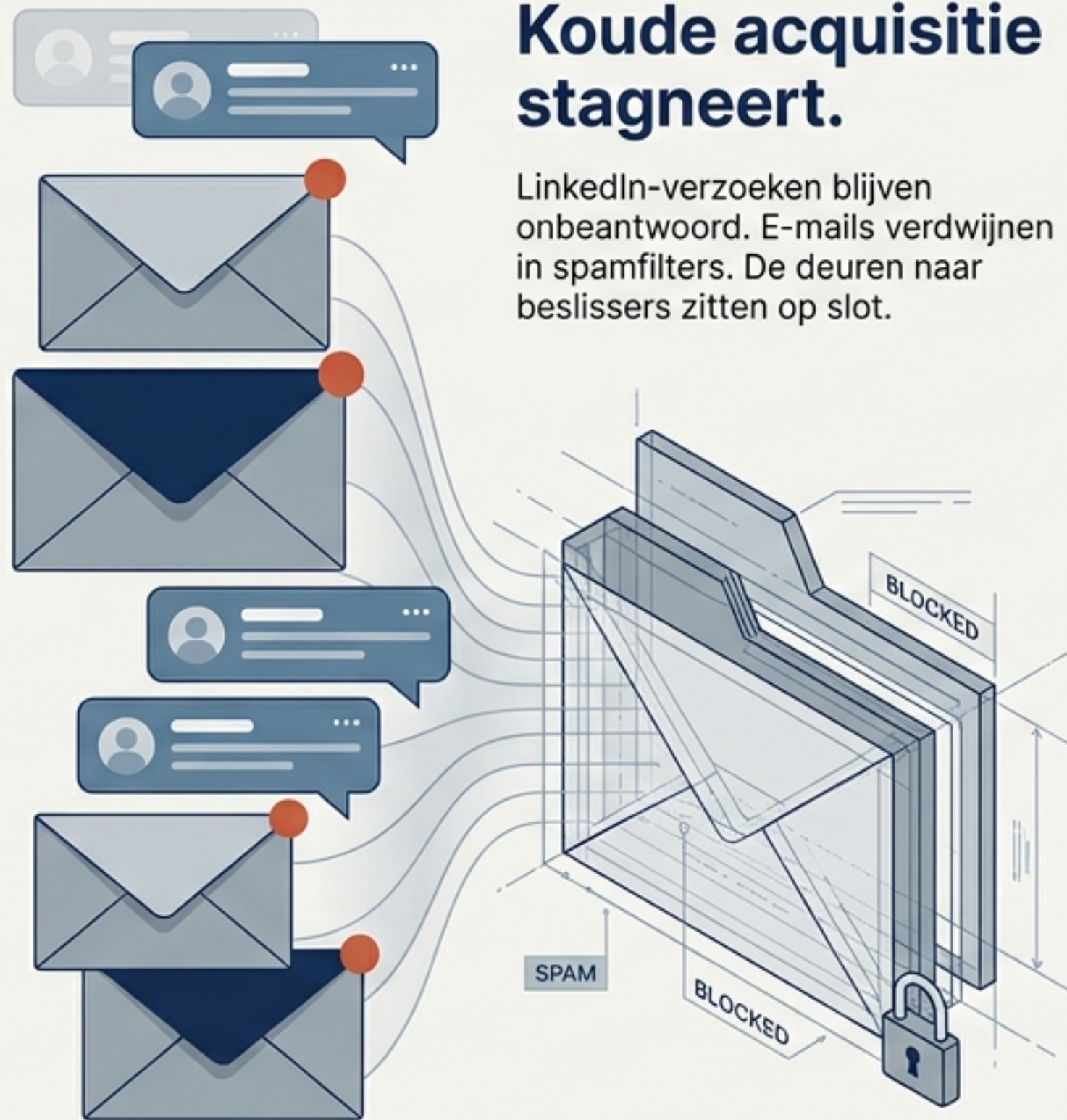


CONVERSION ARCHITECTURE V.2026		
CLIENT: CONFIDENTIAL	DATE: Q4 2025	DRAWING NO: 01-TITLE-REV-A

01-TITLE-REV-A

Koude acquisitie stagneert.

LinkedIn-verzoeken blijven onbeantwoord. E-mails verdwijnen in spamfilters. De deuren naar beslissers zitten op slot.



Audio opent deuren.

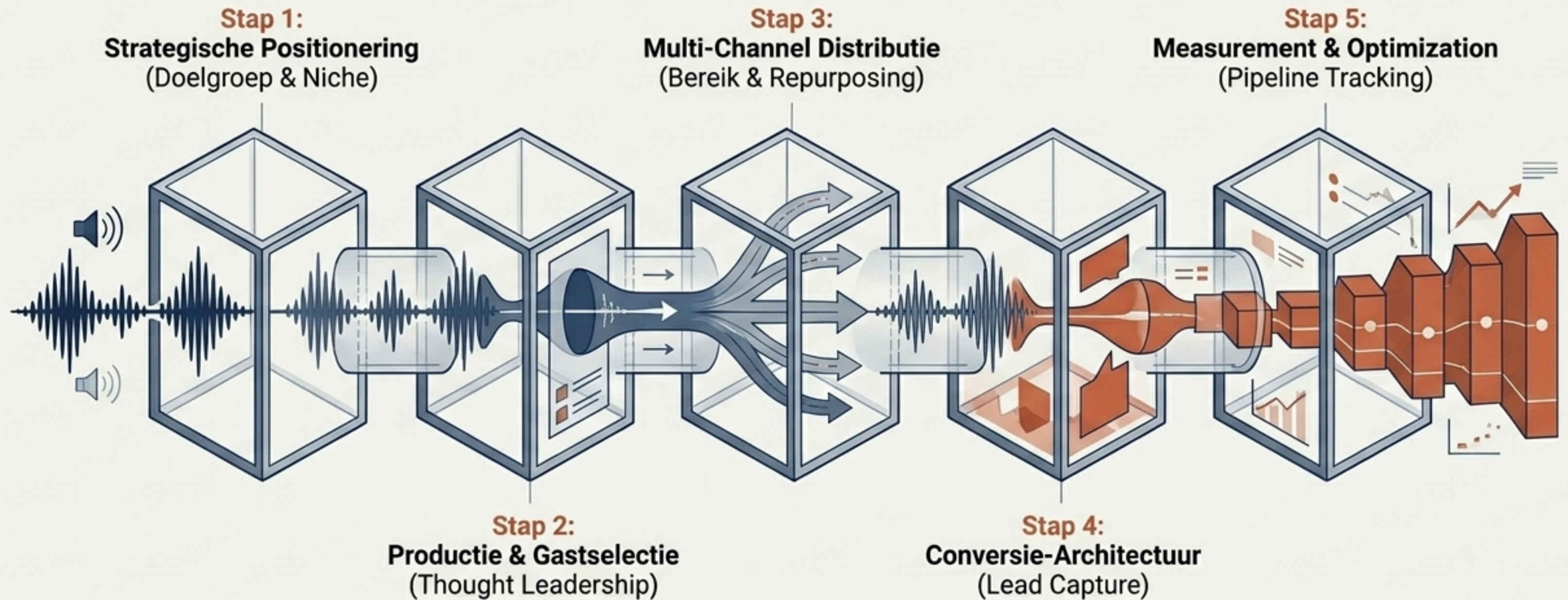
Ruim 40% van de Nederlanders luistert regelmatig podcasts, met een explosieve stijging in zakelijke B2B-content.



“Ons podcastnetwerk groeit uit tot een tv-netwerk van de toekomst... Gecombineerd met iconische merken creëert dit aanzienlijke value voor marketingpartners.”

— Jim Bankoff, CEO Vox Media

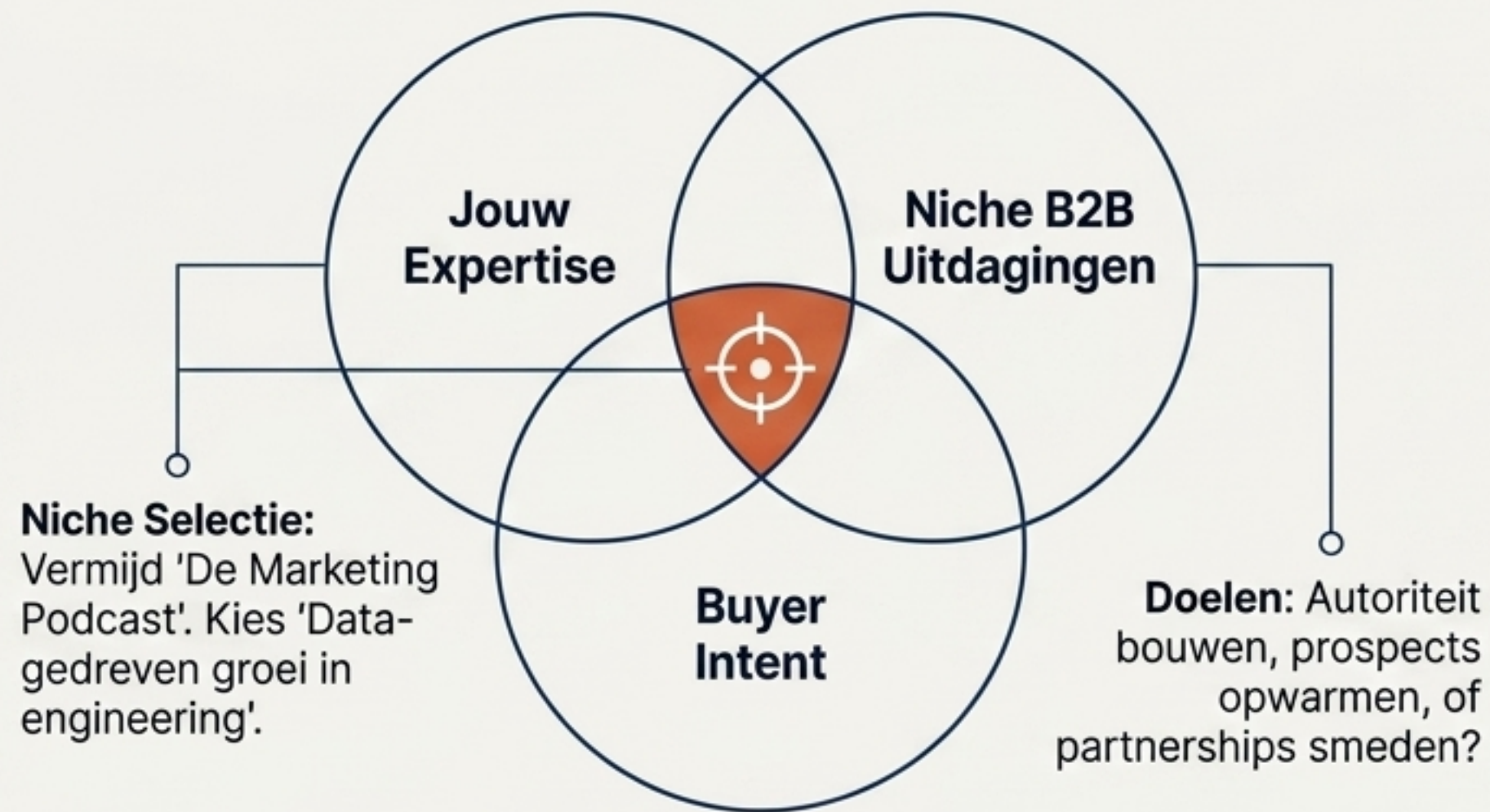
Het Framework: 5-Stappen Podcast-to-Pipeline Strategie



Elk station is ontworpen als een meetbaar onderdeel van uw acquisitiemotor.
Creativiteit gekoppeld aan harde sales logica.

Stap 1: Strategische Positionering & Doelgroep

Begin met een heldere **doelgroepanalyse**. Maak een lijst van **20 tot 30** potentiële gasten (beslissers, directie) die exact passen bij uw ideale **klantprofiel (ICP)**.



KPI: Target Audience Fit Score
Target: >85% match tussen podcastthema en prospect prioriteiten.

Prospect Hitlist: ICP Decision Makers

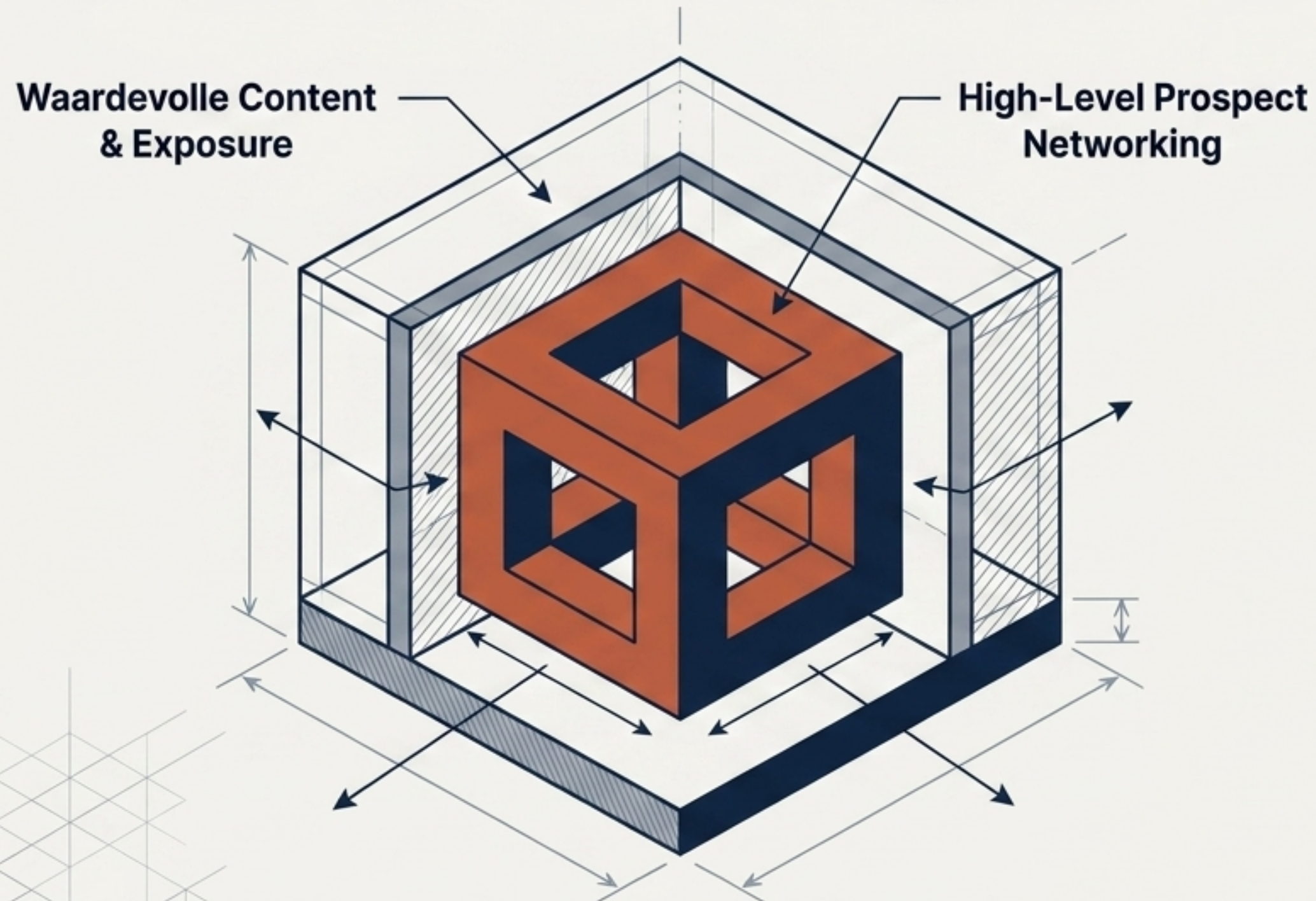
< [dropdown] [filter] >

1		Name: J. van den Berg (CMO, Tech Solutions) - Fit Score: 92%	<input checked="" type="checkbox"/>
2		Name: M. de Vries (Director of Engineering, Data Corp) - Fit Score: 88%	<input checked="" type="checkbox"/>
3		Name: S. Jansen (VP of Growth, Innovate B.V.) - Fit Score: 85%	<input checked="" type="checkbox"/>

< [profile icon] [search bar] > | [filter] | >

Stap 2: Productie & Strategische Gastselectie

De uitnodiging is geen koude pitch, maar een exclusief platform. Je biedt zichtbaarheid en thought leadership in plaats van een verkooppraatje.



Tactieken

-  **De Pitch:** Personaliseer op basis van recente publicaties van de prospect.
-  **De Productie:** Investeer in kwaliteit voor optimaal luisteraarsbehoud.

KPI: Gastwaarde Score & Download Rate

Target: 100% beslissers aan tafel

Stap 3: Multi-Channel Distributie & Atomisatie

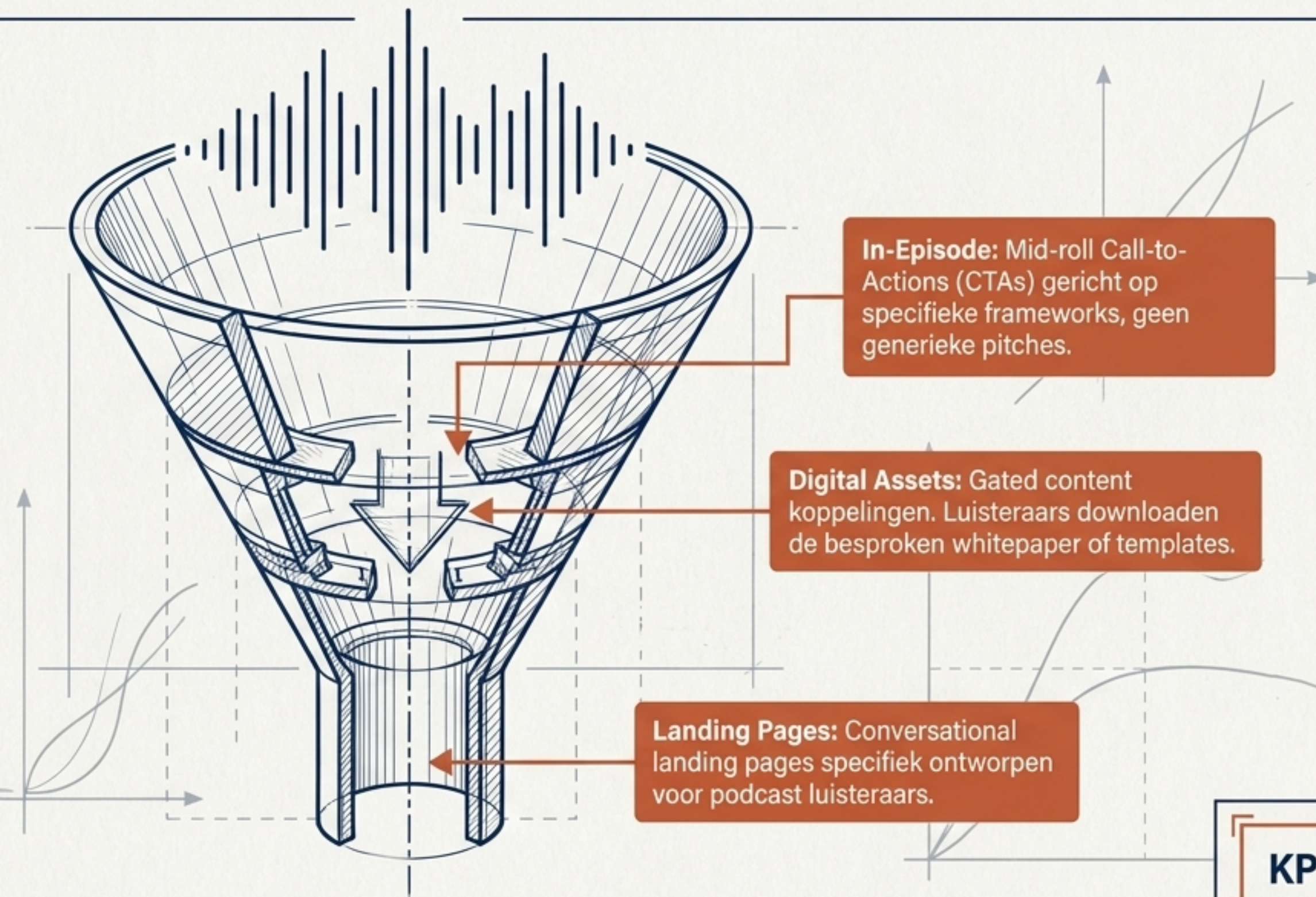
1 Podcast Episode = 10+ Content Assets



Deep creator partnerships zijn de sleutel tot organisch bereik in 2026.

KPI:
KPI: Bereik per kanaal & Engagement Rate

Stap 4: Conversie-Architectuur

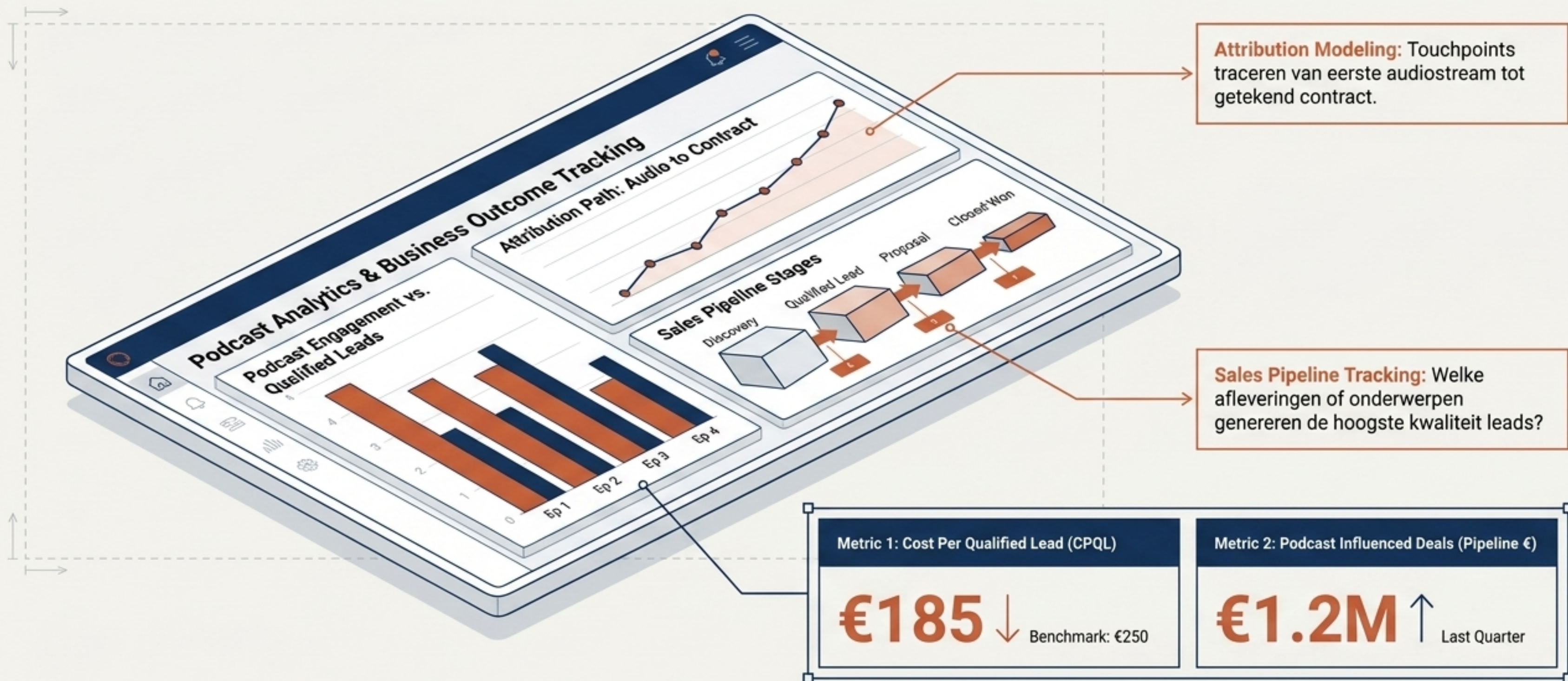


Aan het einde van het gesprek begint de acquisitie: 'Zullen we dit raakvlak met onze onze propositie eens verder bespreken?'

KPI: Listener-to-Lead Conversie %

Stap 5: Measurement & Optimization

Stuur op business outcome, niet alleen op ijdelheidscijfers. Koppel podcast luistergedrag aan uw sales pipeline.



The Outreach Evolution: Waarom Audio Wint

	Koude B2B Acquisitie	Podcast Acquisitie
Waarde-uitwisseling	Vraagt om tijd	Biedt een platform & exposure
Vertrouwensbasis	Nul, start met scepsis	Direct thought leadership & respect
Weigeringspercentage	>95% genegeerd	Beslissers zeggen zelden 'nee'
Content ROI	Eenmalige actie	Herbruikbare media-assets voor maanden

Een podcast transformeert de initiële interactie van een transactie naar een relatie.

Do's and Don'ts: De Valkuilen van B2B Audio

Don'ts

- ✘ **Te sales-gerichte content:** Een verkapt verkooppraatje wordt direct afgestraft.
- ✘ **Inconsistente publicatie:** Momentum sterft zonder ritme.
- ✘ **Geen CTA-strategie:** Hopen op leads zonder architectuur.
- ✘ **'Podcastitis':** Denken dat méér afleveringen automatisch beter is.

Do's

- ✓ **Kwaliteit > Kwantiteit:** 10 afleveringen met perfecte gasten verslaan 50 willekeurige gesprekken.
- ✓ **Authenticiteit:** Focus op het delen van diepgaande kennis.
- ✓ **Geduld:** Momentum ontstaat na circa 6 maanden (15 afleveringen).

De 2026 B2B Audio Tech Stack

Opname & Productie

Zencastr / Riverside
(Studio-kwaliteit remote opnames met lokale 4K/WAV opslag)

Hosting & Syndicatie

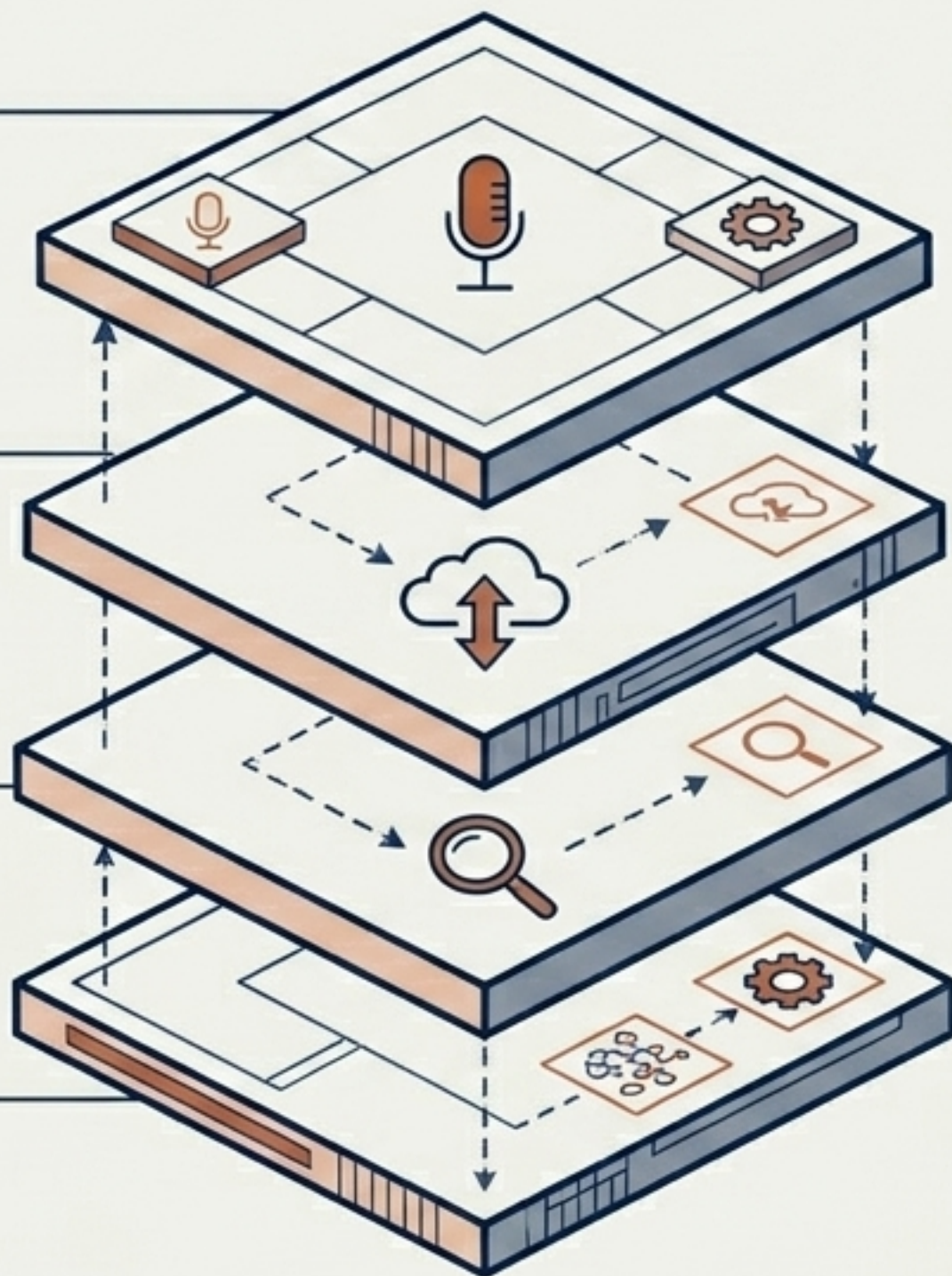
Transistor / Captivate
(Automatische distributie naar Apple, Spotify, YouTube)

Analytics & Tracking

Chartable / Podchaser
(Diepgaande luisteraars-demografie en attributie)

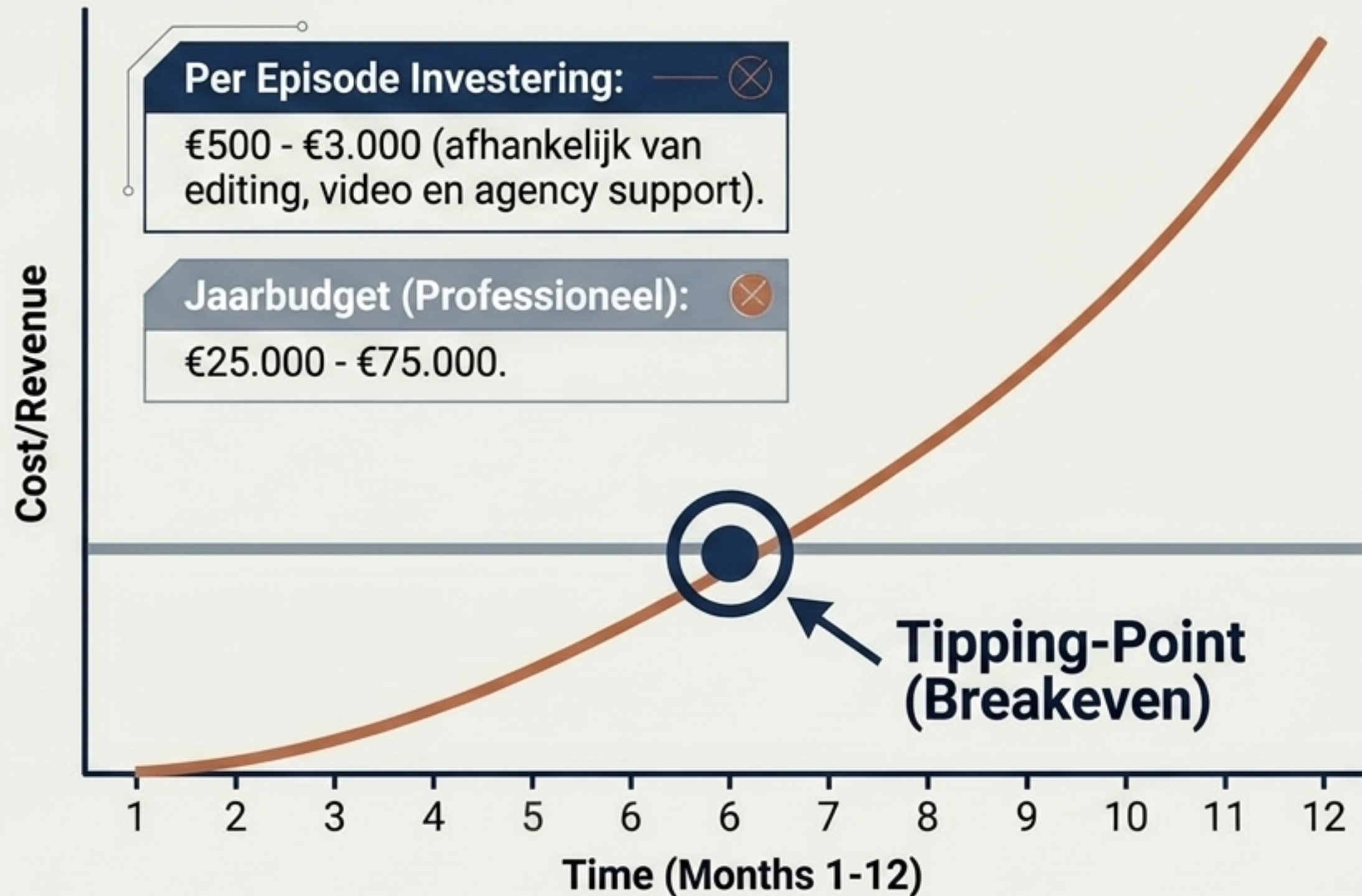
Conversie & CRM

HubSpot / Salesforce
(Luistergedrag koppelen aan prospect profielen)



Deze stack automatiseert **80%** van het distributieproces. Complexe techniek is geen excuus meer.

Investeringsmodel & ROI Breakeven

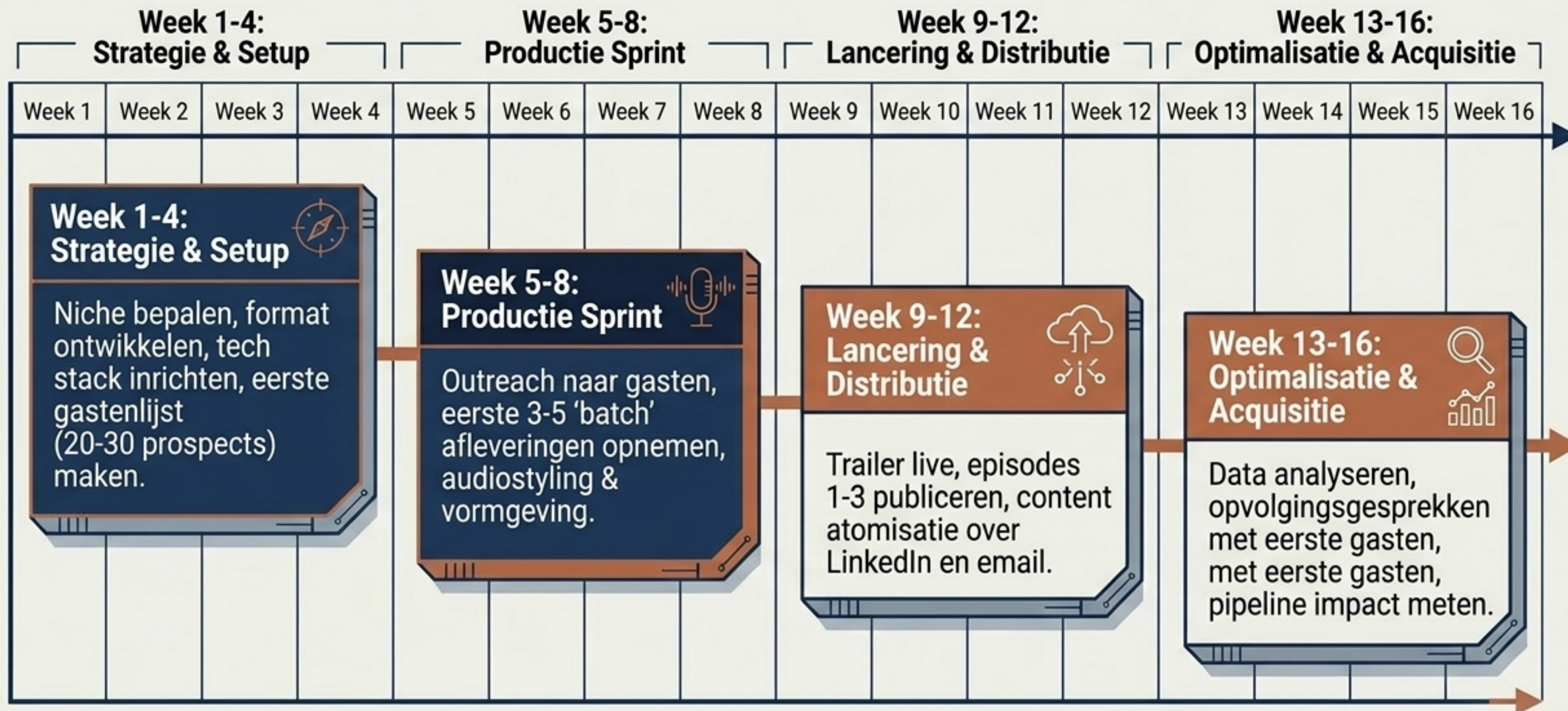


The ROI Logic

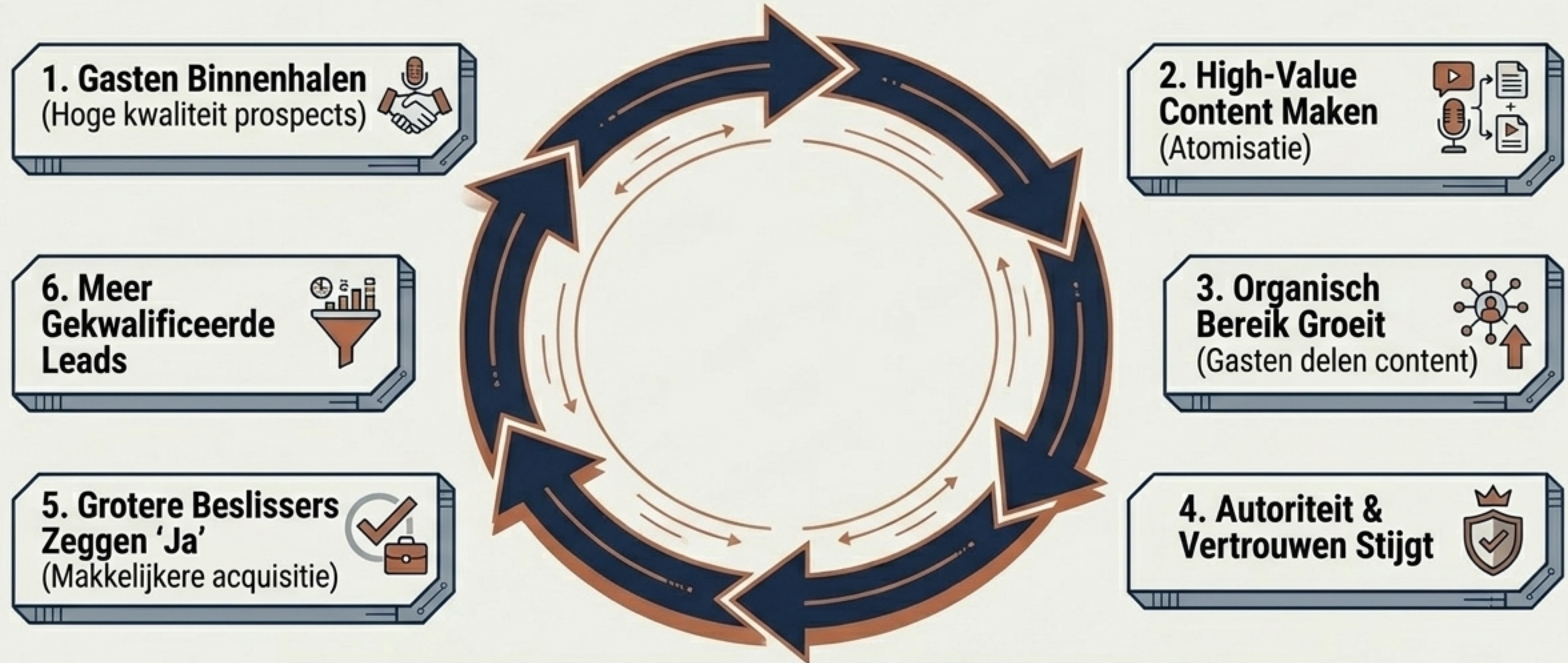
In de B2B-markt met hoge dealwaardes is de ROI berekening fundamenteel anders dan in B2C.

Als een jaarbudget van €50k leidt tot 30 gesprekken, waaruit 3 nieuwe enterprise-contracten vloeien, is het kanaal direct winstgevend.

Implementatie Roadmap: Van Concept tot Conversie



The B2B Podcast Flywheel: Schaalbare Acquisitie



Na 6 maanden transformeert de podcast van experiment naar een **'self-reinforcing machine'**. CAC daalt exponentieel.

Actieplan: Start Deze Maand

5 Key Takeaways voor Succes, 3 Stappen voor Vandaag.



Stop met het sturen van genegeerde e-mails. Start met luisteren. Start met uitzenden.