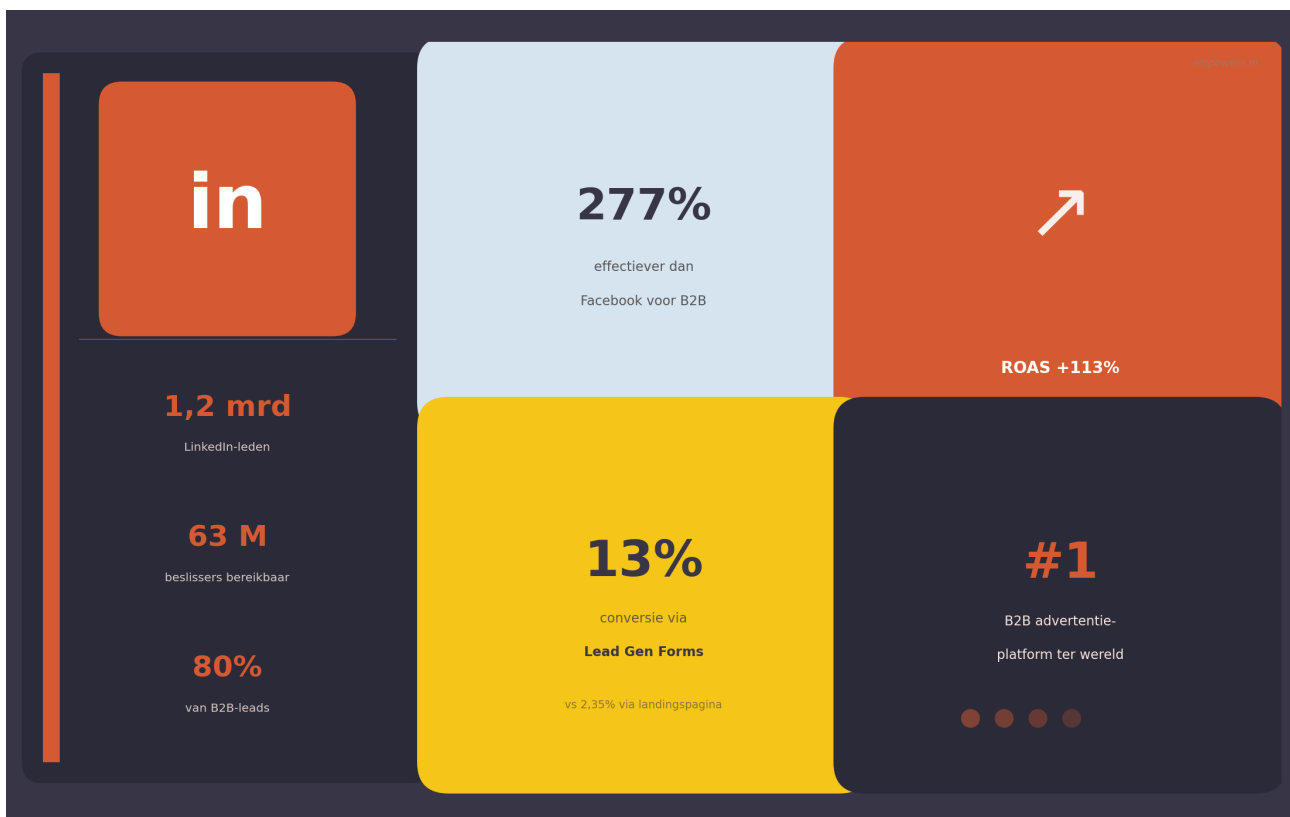


# Bereik de mensen die de beslissing nemen

Adverteer op het platform waar jouw deal echt begint.



**"We empower growth."**

01

INLEIDING

# LinkedIn. Waar de deal wordt gesloten.

**1,2 mrd**LinkedIn-leden  
worldwide**63 M**beslissers  
bereikbaar**80%**van B2B-leads  
via LinkedIn

Tachtig procent van alle B2B-leads via social media komt van LinkedIn. Niet omdat het toevallig zo is. Maar omdat dit het platform is waar mensen zakelijk denken, lezen en beslissen.

Geen entertainment. Geen cattenvideos. Gewoon mensen die nadenken over hun werk. En precies daar kom jij binnen.

***"LinkedIn bereikt de mensen die de handtekening zetten."***

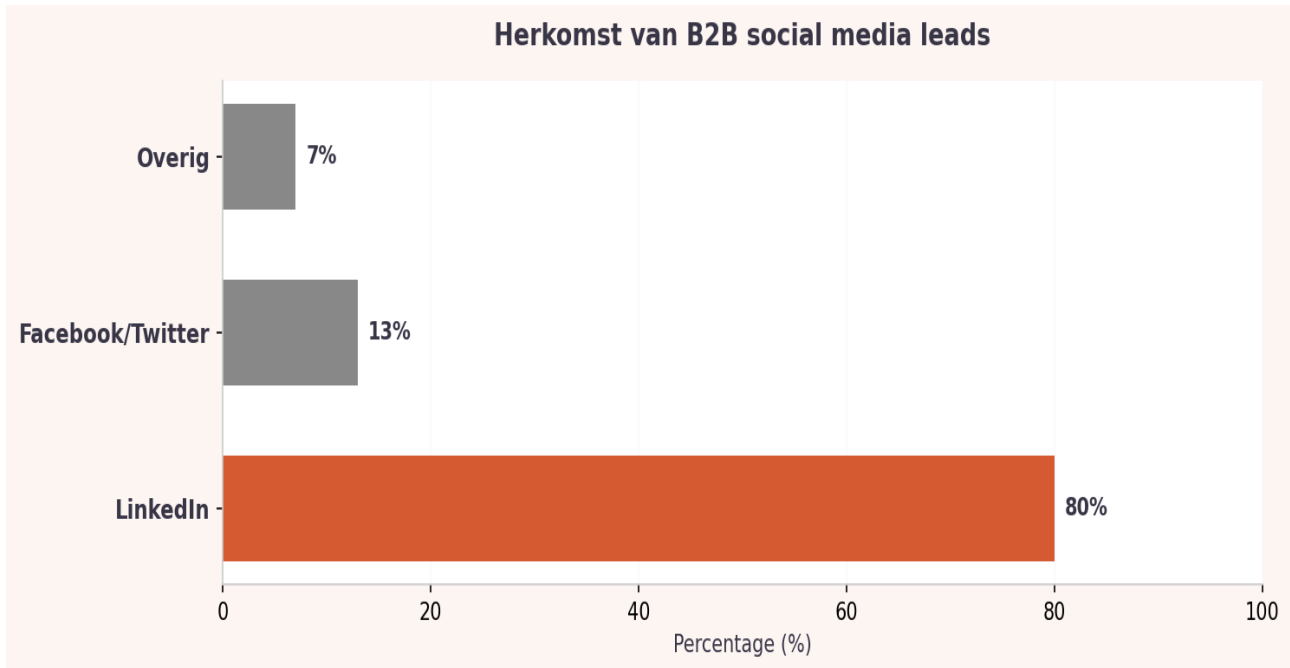
## LinkedIn in Nederland

Nederland heeft het hoogste LinkedIn-bereik van Europa. 83,5% van de beroepsbevolking is bereikbaar via LinkedIn Ads. Dat is geen statistiek. Dat is jouw kans.

02

HET B2B VOORDEEL

## 277% effectiever. Voor B2B is dat alles.



Mensen op LinkedIn zijn in professionele modus. Ze scrollen niet om te verstrooien. Ze zoeken oplossingen. En precies op dat moment verschijnt jouw advertentie.

De sluitingskans van een deal die via LinkedIn begint, is 32% hoger. Dat voel je terug in je salesfunnel.

**277%**

effectiever dan  
Facebook voor B2B

**32%**

hogere sluitingskans  
bij LinkedIn-leads

**39%**

van B2B ad-budget  
gaat naar LinkedIn

## Jij kiest wie jouw advertentie ziet.

Functietitel, branche, bedrijfsgrootte, senioriteit, vaardigheden. Je kunt een advertentie richten aan de HR-manager van een productiebedrijf in Noord-Holland met vijftig tot tweehonderd medewerkers. En niemand anders.

<b>FUNCTIETITEL &amp; SENIORITEIT</b>	Bereik specifiek CFO's, HR-managers, IT-directeuren of inkopers. Geen verspild bereik aan irrelevante contacten.
<b>BEDRIJFSGROOTE &amp; BRANCHE</b>	Filter op MKB, enterprise of specifieke sectoren. Ideaal voor accountbased marketing.
<b>VAARDIGHEDEN &amp; OPLEIDING</b>	Bereik mensen op basis van wat ze professioneel kunnen. Uniek voor LinkedIn.
<b>BEDRIJFSLIJSTEN (ABM)</b>	Upload je eigen lijst van doelaccounts en bereik alleen die specifieke bedrijven. De meest gerichte vorm van B2B-targeting.

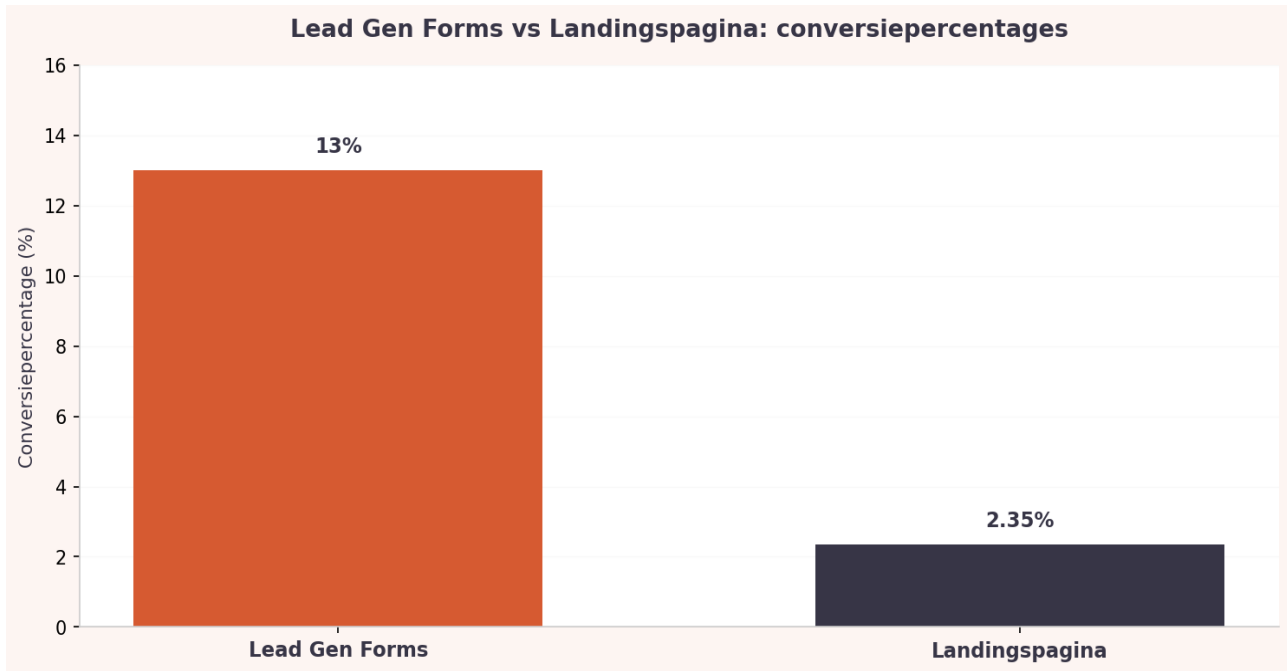
### Account-Based Marketing op LinkedIn

Upload je lijst van droomklanten. LinkedIn matcht die op profielen. Jouw advertentie verschijnt alleen bij de mensen die ertoe doen. Zo precies is het.

04

LEAD GEN FORMS

## 13% conversie. Via een landingspagina is dat 2,35%.



LinkedIn Lead Gen Forms verschijnen direct in de advertentie. Naam, functie, e-mailadres: al ingevuld vanuit het profiel. De drempel is nul. De respons is hoog.

Meer volume. Lagere kosten per lead. Voor B2B-sectoren die kwalitatieve leads nodig hebben, is dat het verschil dat telt.

### Forms of landingspagina?

Gebruik forms voor volume en lage instapdrempel. Gebruik landingspagina's voor diepere kwalificatie. De sterkste campagnes combineren beide.

# Het juiste format voor het juiste moment.

LinkedIn biedt meerdere formaten. Elk met eigen kracht. Welk je kiest, hangt af van wat jij wilt bereiken.

## FORMAT 01

### Sponsored Content

Native advertenties in de tijdlijn. Hoogste basisperformance. Werkt als gewone LinkedIn-posts maar bereikt een gericht publiek. Meest gebruikte format.

## FORMAT 02

### Carousel Ads

Meerdere slides, één verhaal. 2x hogere CTR dan enkelvoudige advertenties. Ideaal voor case studies, productuitleg of stappenplannen.

## FORMAT 03

### Video Ads

Beweging in de feed. 5x meer engagement dan statische content. Gebruik ondertitels — 80% kijkt zonder geluid. Eerste 10 seconden zijn bepalend.

## FORMAT 04

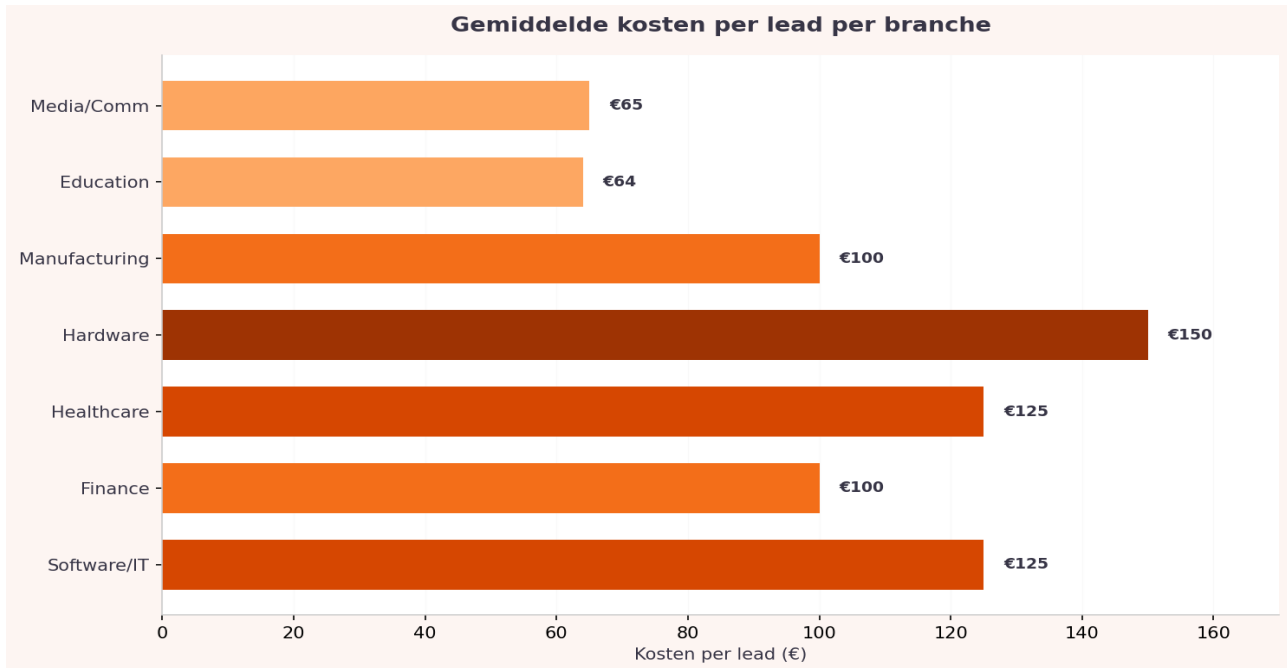
### Thought Leader Ads

Persoonlijk gezicht, professioneel bereik. 2,3x hogere CTR. Je promoot content van een persoon, niet een bedrijf. Bouwt vertrouwen sneller op.

06

KOSTEN &amp; ROI

## Ja, het kost meer. En het levert meer op.



Vijf tot tien euro per klik is normaal op LinkedIn. Maar de kwaliteit van die lead is anders. De ROAS van LinkedIn (113%) overtreft Google Search (72%) en Meta (40%) voor B2B-campagnes.

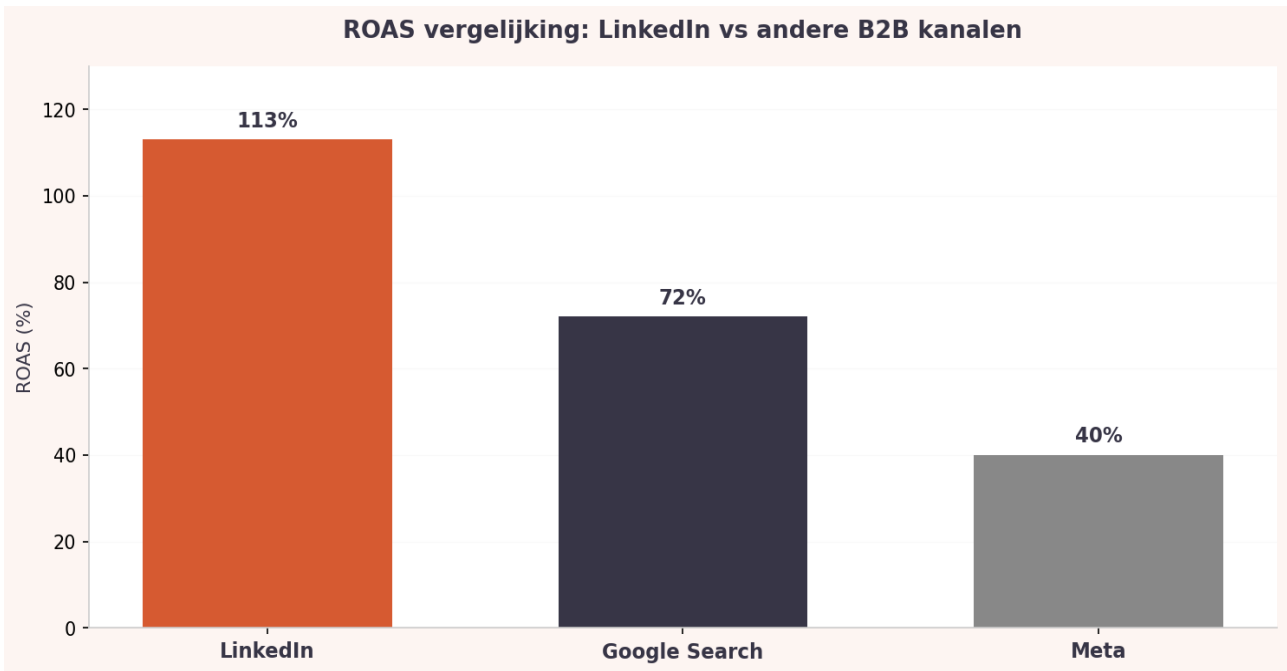
**113%**ROAS voor  
B2B-campagnes**€85-125**kosten per lead  
software-sector**5-10x**lifetime value  
vs. kosten per lead

### Realistisch startbudget

Reken op €2.000 tot €5.000 per maand voor een serieuze start. Lead Gen Forms in de software-sector kosten gemiddeld €85 tot €125 per lead. De lifetime value van die klanten is een veelvoud. Reken maar na.

# Slim adverteren begint met timing.

LinkedIn heeft ritme. September scoort de hoogste CTR van het jaar. December de laagste kosten per klik. Wie dat ritme kent, haalt er meer uit.



<b>Q1 JAN-MRT</b>	Duur maar actief. Nieuwe budgetten, hogere CPC maar ook hogere intentie. Ideaal voor product-launches.
<b>Q2 APR-JUN</b>	Stabiël groeikwartaal. Goed voor lead nurturing en thought leadership content.
<b>Q3 JUL-SEP</b>	Hoogste CTR van het jaar. September is piekmaand — professionals zoeken actief oplossingen.
<b>Q4 OKT-DEC</b>	December = laagste CPC. Goed voor naamsbekendheid en lange-termijn doelgroepopbouw.

08

EMPOWERS AANPAK

## Dit is hoe wij het doen.

---

B2B vraagt geduld. Langere koopcycli, meerdere beslissers, hogere drempels. Onze aanpak houdt daarmee rekening.

---

### FASE 01

#### Strategie & Targeting

Doelgroep en ICP (Ideal Customer Profile) definiëren. Targeting instellen op functie, branche en bedrijfsgrootte. Lead Gen Forms of landingspagina kiezen.

---

### FASE 02

#### Content & Testen

Gesponsorde content, carousel en video testen. Thought Leader Ads activeren voor vertrouwensopbouw. A/B-testen op boodschap en format.

---

### FASE 03

#### Optimaliseren & Rapporteren

Conversietracking verfijnen. Budget naar best presterende doelgroepen. Maandelijkse rapportage met leads, CPL en pijplijnwaarde.

---

### Wat je krijgt

Een volledige aanpak gericht op leads die ertoe doen. Van targeting tot creative, van Lead Gen Forms tot maandelijkse rapportage. Transparant. Meetbaar. Zonder binding.

09

CONCLUSIE

## De beslissers zijn er. Ben jij er ook?

---

LinkedIn is het enige platform waar je kunt adverteren aan de financieel directeur van een mkb-bedrijf in jouw regio. Tot op bedrijfsgrootte nauwkeurig. Die precisie heeft een prijs. En een waarde die daarboven uitstijgt.

Geen luxe. Een investering die zichzelf terugverdient. Mits je het goed aanpakt.

***"Niet meer bereiken. Beter bereiken."***

### Zullen we?

We kijken samen naar jouw B2B-doelgroep en laten zien wat er mogelijk is. Concreet. Zonder gedoe.

**empowers.nl**