

# **Account-Based Sales & Marketing Playbook**

Maximaal resultaat halen met HubSpot vanuit gerichte  
Account-Based marketing campagnes.



# Topics

4

## Wat is Account Based Marketing?

Hoe een strategische benadering bijdraagt aan hogere ROI

5

## Kracht van HubSpot voor ABM

Hoe tools en functies de perfecte match vormen met ABM-campagnes

6

## Landingspagina's inzetten

Hoe zet je gepersonaliseerde landingspagina's in voor ABM

7

## Next steps voor C-level

Heldere, concrete stappen richting meer focus, aandacht en resultaat

8

## Best practices

Enkele voorbeelden van campagnes die hebben gewerkt

**Dit Playbook helpt jou bij het inzetten van HubSpot en gerichte landingspagina's. Hierdoor kun je een krachtige ABM-strategie opzetten die leidt tot hogere conversiepercentages en diepere klantrelaties. Begin lekker klein, experimenteer, optimaliseer, en zorg voor nauwe samenwerking tussen marketing en sales voor grote impact.**

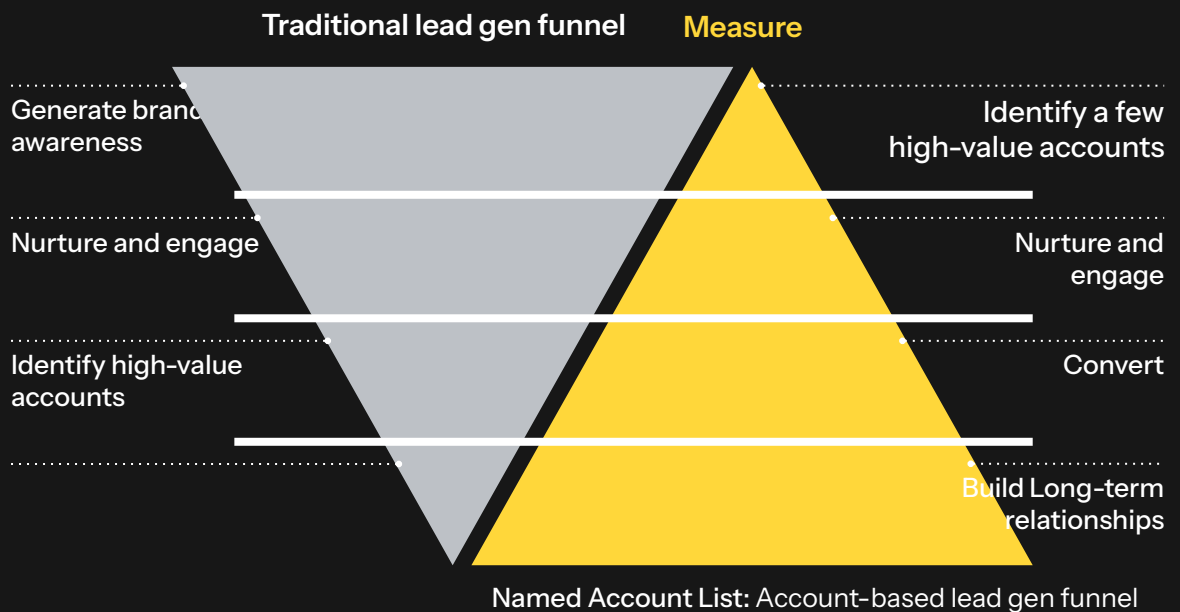
Team BONANA





## 4 Wat is Account Based Marketing?

“Account-Based Marketing is een strategische benadering waarbij marketing en salesteams zich richten op specifieke, waardevolle accounts met gepersonaliseerde campagnes. In plaats van generieke campagnes, richt ABM zich op het bedienen van de belangrijkste beslissers binnen doel accounts, wat leidt tot hogere conversiepercentages en betere klantrelaties.”



Hogere ROI door gerichte marketinginspanning op waardevolle accounts



Persoonlijke aanpak leidt tot diepere relaties



5

## De kracht van HubSpot

**Tools en functionaliteiten die perfect passen binnen een ABM-strategie. HubSpot kan een centrale rol spelen in het succesvol uitvoeren van ABM-campagnes.**

### CRM voor accountbeheer

Houd overzicht van je keyaccounts, volg interacties en manage de salespipeline.

### Marketing Automation:

Automatische e-mailcampagnes, workflows en lead nurturing specifiek voor doelaccounts.

### Gepersonaliseerde content

Gebruik dynamische content in e-mails en landingspagina's die inspeelt op de specifieke behoeften van je accounts.

### Rapportage en dashboards

Volg de prestaties van je ABM-campagnes met op maat gemaakte rapporten.



# Personalisatie op landingspagina's

**20 → 30**

Conversies per 100 bezoekers op jouw landingspagina

**-26 uur p/wk**

Besparing aan handmatig werk zoals opvolgmails, leadkwalificatie en rapportages

**82%**

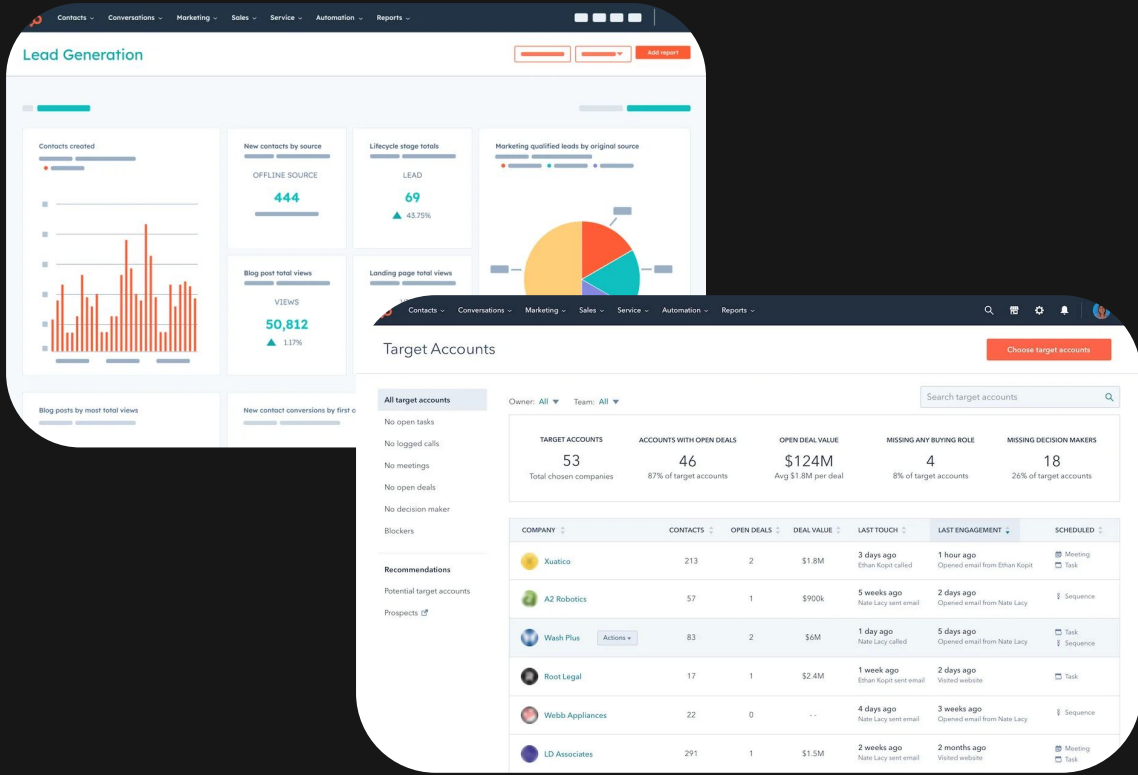
Ziet persoonlijke content als meer waardevol

**61**

More likely to buy

7

# Next steps voor C-level



## Datagedreven inzichten betekent betere beslissingen maken.

ABM-marketing in combinatie met HubSpot CRM maakt marketing slimmer en effectiever. Door realtime data over interacties, interesses en gedrag te bundelen per account, krijg je diepgaand inzicht in wat werkt. Zo stuur je gericht bij, prioriteer je de juiste leads en neem je onderbouwde beslissingen die je commerciële impact vergroten. Datagedreven, persoonlijk en schaalbaar.

C-level bestuurders kunnen ABM-marketing verbeteren door data centraal te integreren in HubSpot CRM en scherpe ICP-profielen te definiëren. Gebruik gedragsdata om prioriteit te geven aan accounts met hoge engagement en automatiseer relevante nurture trajecten. Focus niet alleen op leads, maar meet ook account-engagement en commerciële voortgang. Zo werk je strategisch, datagedreven en doelgericht aan groei bij top accounts.



# 8 Best practices

