

B2B marketing onderzoek 2017: de resultaten

Online Succes



B2B marketing onderzoek 2017

Online Succes lanceerde de eerste editie van het B2B marketing onderzoek in 2015. Voor het tweede jaar op rij deden wij onderzoek onder bijna 200 B2B marketeers in Nederland.

Hoe denken B2B marketeers over de trends op hun vakgebied in 2017? Waar ligt hun focus en waar gaan ze in 2017 mee aan de slag?

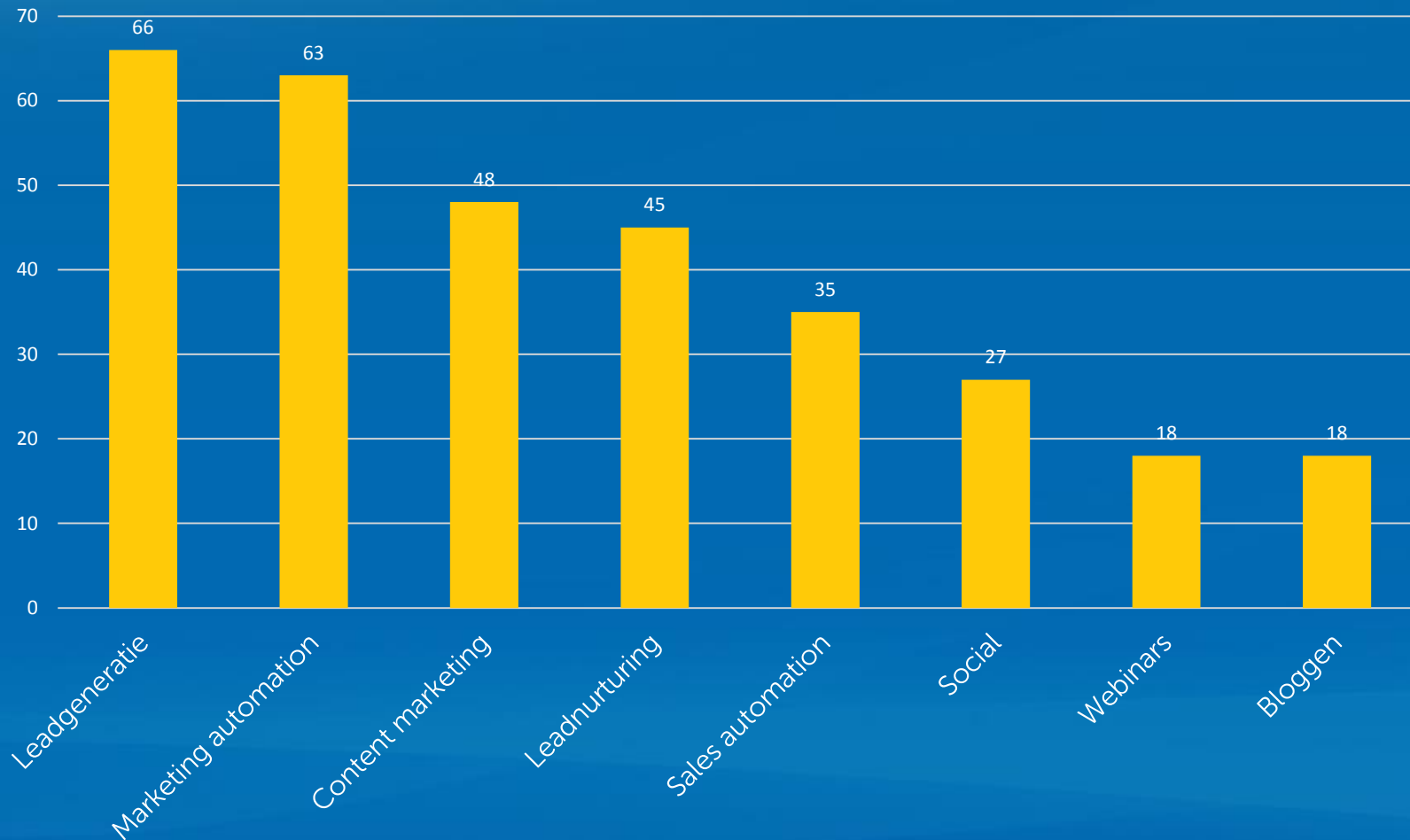


Online marketing focus in 2017

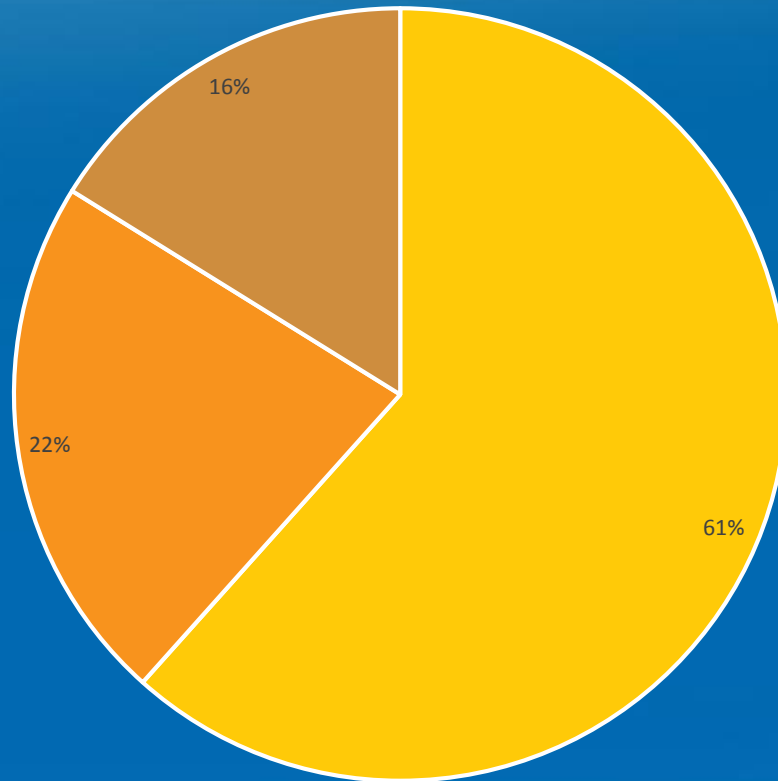
1. Leadgeneratie (66%)
2. Marketing automation (63%)
3. Content marketing (48%)



Online marketing focus in 2017: leadgeneratie favoriet



Gebruik van content marketing



61% zet al content marketing in

22% start in 2017

■ Zet al Content Marketing in ■ In 2017 ■ Nog geen idee

Inzet content marketing Nederland t.o.v. VS

89% in de Verenigde Staten

61% in Nederland

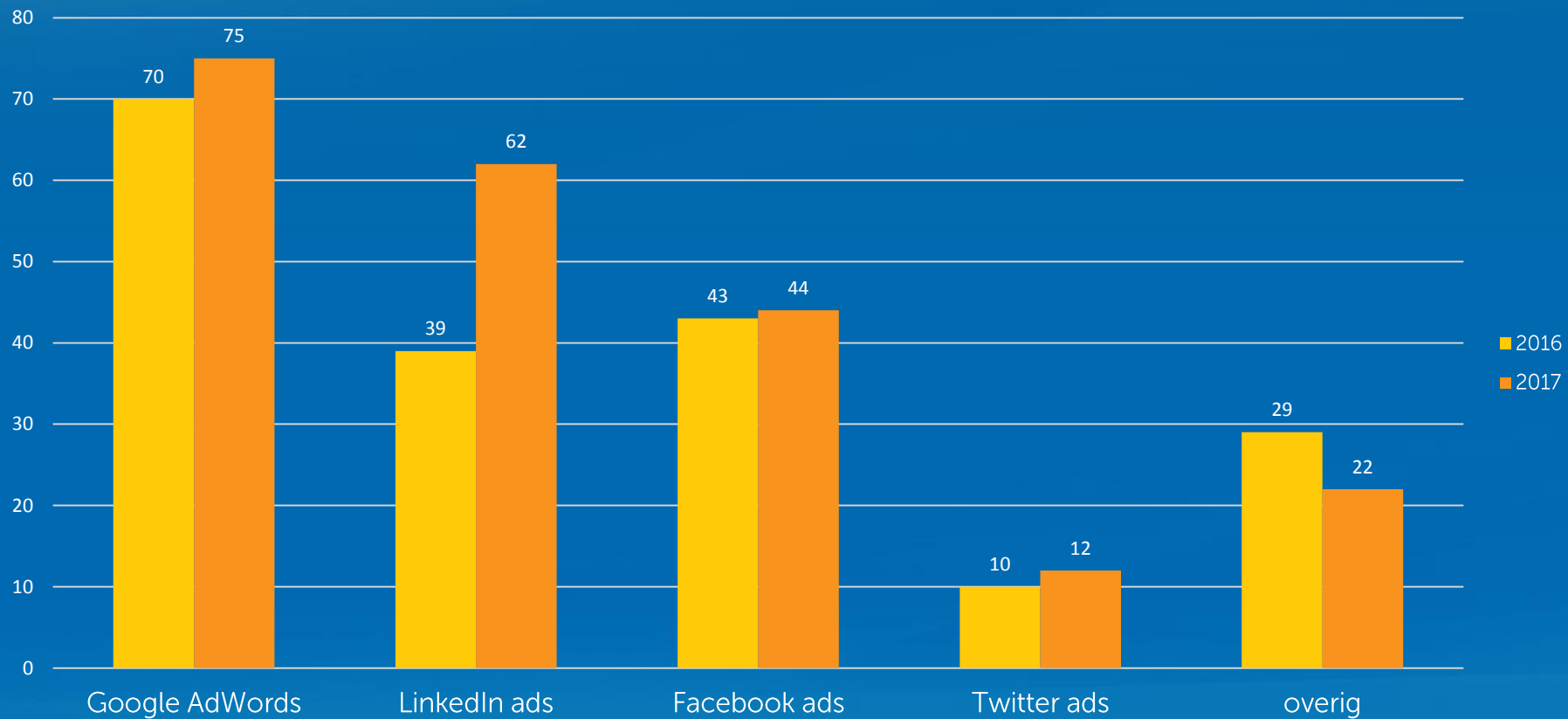


Bron: CMI's B2B Content Marketing 2017 Benchmarks, Budgets & Trends

B2B marketeers en online adverteerders

70% van de B2B marketeers gebruikt Google Adwords in 2016 en 75% wil dit in 2017 inzetten. Dit is hiermee de grootste bron van betaalde website bezoekers.

B2B online adverteren 2016 / 2017



B2B online adverteerders: LinkedIn in de lift

1. LinkedIn ads van 39% naar 62% in 2017
2. Twitter ads van 10% naar 12% in 2017
3. Facebook ads blijft gelijk met 44%

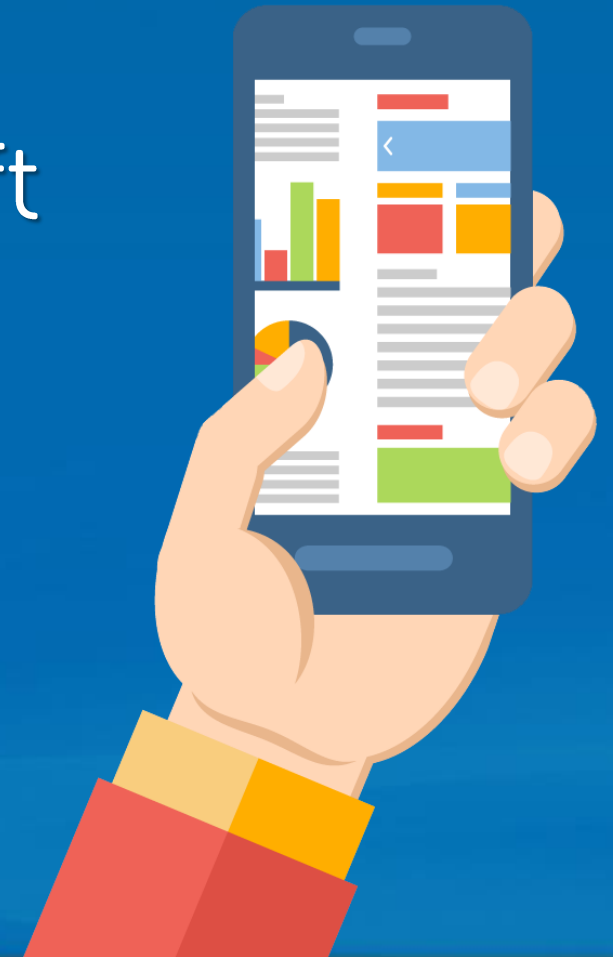
Website voor mobiel geschikt

81%

van de B2B marketeers geeft aan dat de website al geschikt is voor mobiel

10%

gaat hiermee in 2017 aan de slag



Inzet van webinars om leads mee te genereren

24% van de B2B
marketeers maakt
hier al gebruik van

32% gaat hiermee in 2017
aan de slag

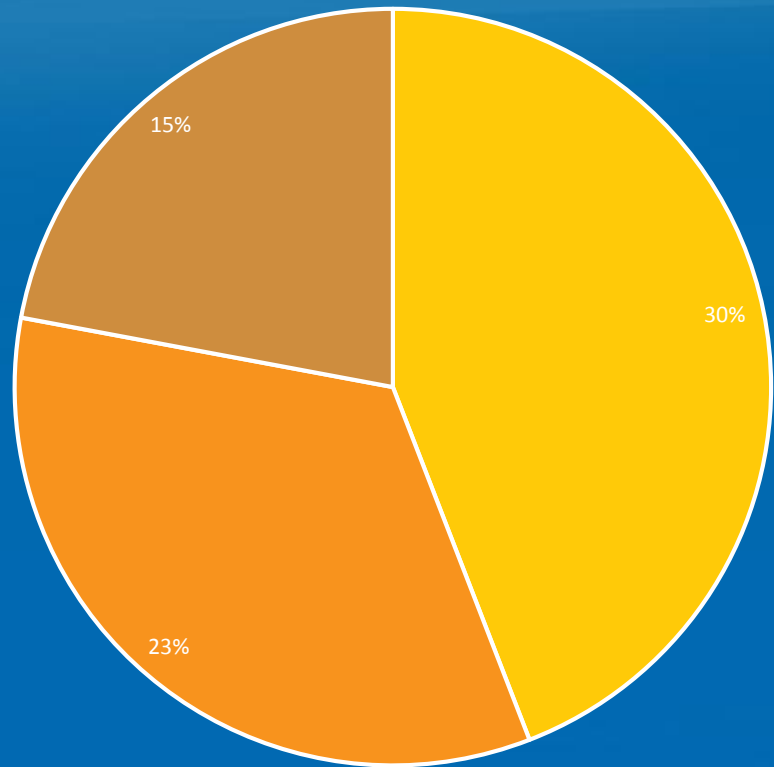


Inzet webinars Nederland t.o.v. VS

58% in de Verenigde Staten

24% in Nederland

Steeds meer B2B marketeers ontdekken mogelijkheden van marketing automation

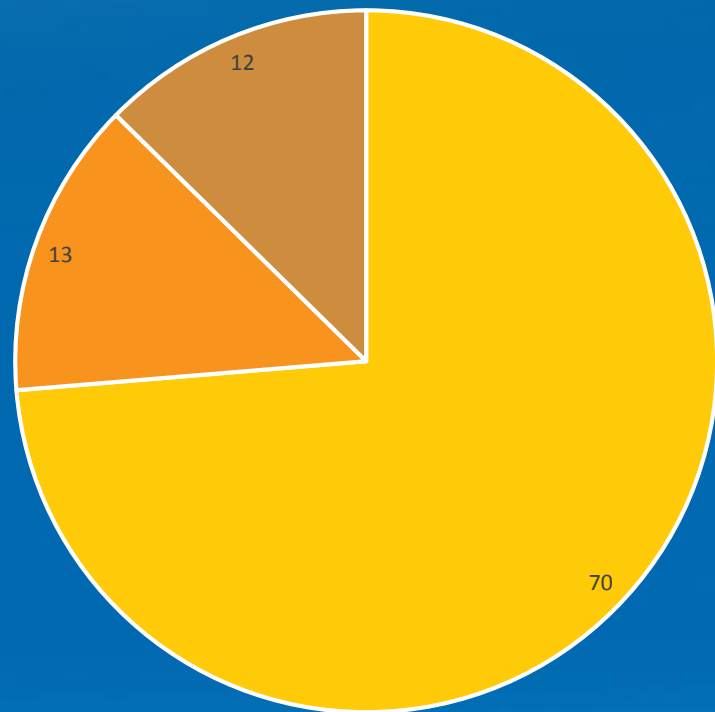


30% zet al marketing automation in

23% gaat in 2017 marketing automation inzetten

■ Zet marketing automation in ■ In 2017 ■ Nog geen idee

Gebruik van CRM systemen binnen B2B bedrijven



■ Ja ■ In 2017 ■ Nog geen idee

70%

maakt gebruik
van een CRM
systeem

Populaire CRM leveranciers

1. Salesforce (21%)
2. Microsoft Dynamics (10%)
3. PerfectView (8%)

Opkomende CRM systemen zijn Pipedrive, Exact CRM en Simplicate.

Conclusies B2B marketing onderzoek 2017

- Focus in 2017: leadgeneratie, marketing automation en content marketing
- 61% van de respondenten zet content marketing in en het gebruik ervan zit in de lift.
- Steeds meer B2B marketeers ontdekken de mogelijkheden van marketing automation. 30% gaf aan dit al in te zetten.
- Voor betaald verkeer is Google AdWords nog altijd favoriet en is LinkedIn een grote groeier.
- De website is voor mobiel gebruik steeds meer op orde.
- 70% van de respondenten maakt gebruik van CRM.
- Met webinars gaat 32% van de respondenten in 2017 aan de slag.

Aan de slag met B2B leadgeneratie?

Herken welke bedrijven en personen je website bezoeken met de software van Online Succes

www.onlinesucces.nl

The screenshot displays the 'Bedrijfsgegevens' (Company Information) section of the Online Succes software. The interface includes a navigation bar at the top with options like 'Dashboard', 'Bedrijven', 'Contacten', 'Campagnes', 'Rapportages', and 'Admin'. Below the navigation, there are tabs for 'Bezoeken', 'Pagina's', and 'Bedrijfsgegevens'. The main content area shows a table with company details for 'Bedrijf Online Succes'. To the right of the table are several action buttons: 'Verstuur naar Salesforce', 'Anders Lijst', 'Toewijzen aan sales', 'Google', and 'LinkedIn'. Below the table, there are two images: a map of the Netherlands showing the location of Haarlem and a photograph of the company's office interior. At the bottom, there is a LinkedIn section titled 'Online Succes: 3 employees in your network' with a 'Following' button and profiles for Frank Husmann, Lisette Wijbenga, and Alex Vermeule.

Bedrijf Online Succes	
KvK	60415835
Bedrijf	Online Succes B.V.
Adres	Nieuwe Gracht 3
Postcode	2011NB
Stad	Haarlem
Land	NL (Noord-Holland)
Tel	023 5510055
Website	www.onlinesucces.nl
Social	in t f
SBI Branche Code	Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software

Verstuur naar Salesforce
Anders Lijst
Toewijzen aan sales
Google
LinkedIn

LinkedIn
Online Succes: 3 employees in your network
Following
Frank Husmann
Co-founder of Online Succes BV, delivering customer solutions that simplify
Lisette Wijbenga
Data validatie medewerker at Online Succes
Alex Vermeule
Medeoprichter van Online Succes, maakt marketing automation eenvoudig



“Online Succes is een no-brainer als je meer klanten wilt.”

Nico Maessen - Co-founder & Managing Partner Oogst

Start direct met B2B leadgeneratie

Kosteloos 1 maand testen
via www.onlinesucces.nl

Bronvermelding & foto credits

CMI: http://contentmarketinginstitute.com/wp-content/uploads/2016/09/2017_B2B_Research_FINAL.pdf

iphone-waiting-line: <https://www.flickr.com/photos/yourdon/2681610052>

Vector afbeeldingen: <http://www.freepik.com>

The screenshot displays the 'Bedrijf Online Succes' profile page. The navigation bar includes 'Online Succes', 'Dashboard', 'Bedrijven', 'Contacten', 'Campagnes', and 'Rapportages'. The main content area shows a table of company information:

Bedrijf Online Succes	
KvK	60415835
Bedrijf	Online Succes B.V.
Adres	Nieuwe Gracht 3
Postcode	2011NB
Stad	Haarlem
Land	NL (Noord-Holland)
Tel	023 5510055
Website	www.onlinesucces.nl
Social	in t f
SBI Branche Code	Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software

Below the table is a map of Haarlem and a photo of the office interior. On the right side, there are buttons for 'Verstuur naar Sales', 'Anders Lijst', 'Toewijzen aan sales', 'Google', and 'in Li'.

The LinkedIn section below shows 'Online Succes: 3 employees in your network' with a 'Following' button. The employees listed are:

- Frank Husmann (16) - Co-founder of Online Succes BV, delivering customer solutions that simplify
- Lisette Wijbenga (16) - Data validatie medewerker at Online Succes
- Alex Vermeule (17) - Medeoprichter van Online Succes, maakt marketing automation eenvoudig

At the bottom, there is a 'In Your Network' section with a 'powered by LinkedIn' logo.