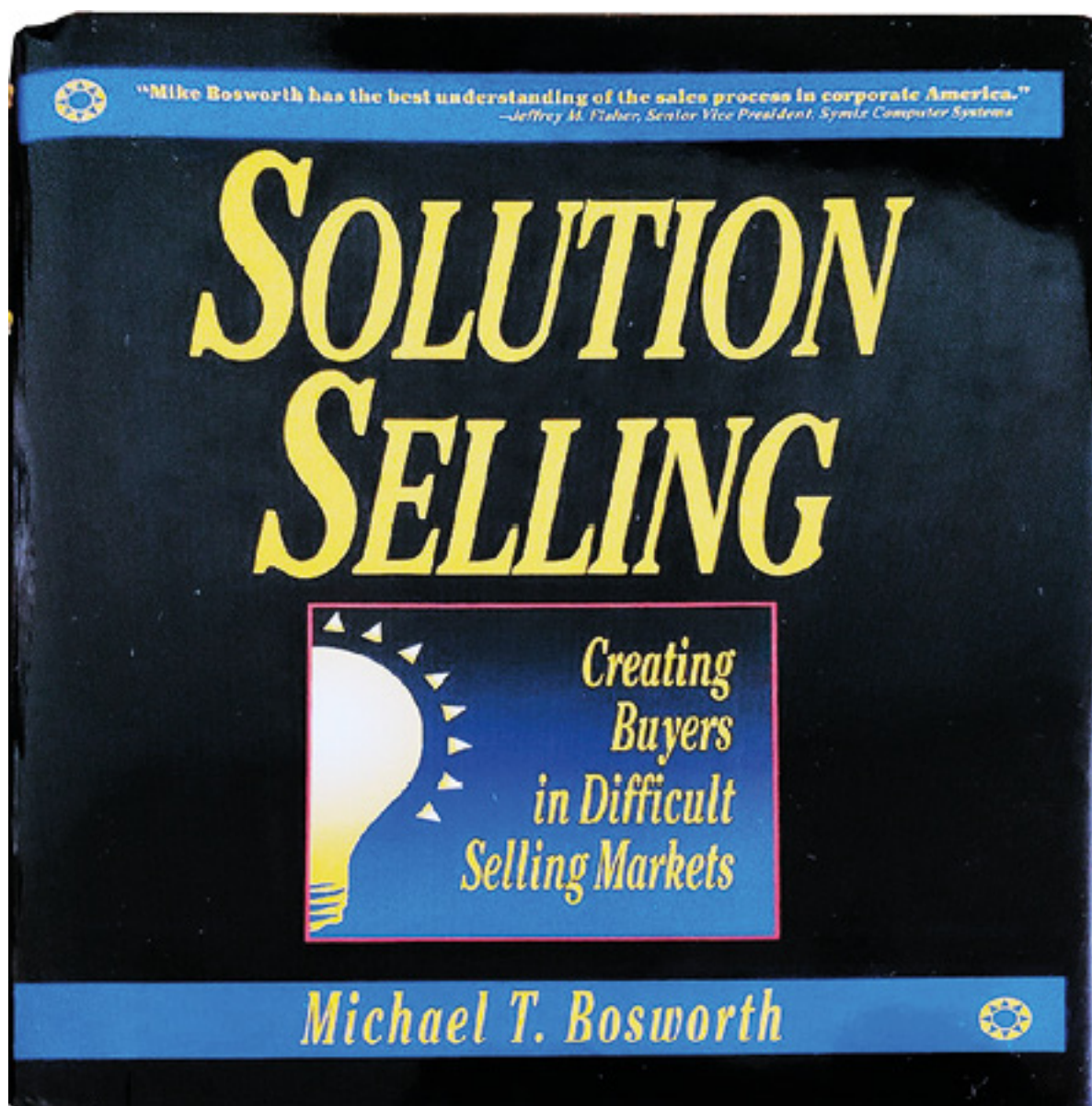


Column: Demand Generation avant la lettre

02-06-2023 15:29



“Eigenlijk niet zo veel. Je moet je klanten oplossingen bieden in plaats van producten. Dat was 30 jaar geleden ook al zo. Wat je op de ene bouwplaats ziet, kan op de volgende bouw het gouden advies zijn. Ik heb het altijd leuk gevonden om nét dat extra van de materialen te weten, zodat ik nét dat extra voor mijn klant kan betekenen. En de bouw heeft niet stil gestaan. Er valt continu te leren. Dingen als duurzaamheid, bouwlogistiek, kwaliteitsborging en een enorme verbreding van het assortiment maken mijn vak alleen maar leuker.”



Is er dan echt niks veranderd? "Jawel hoor, m'n klant zoekt op internet ook zelf naar oplossingen. Dat kan over materialen maar ook over logistiek op de bouwplaats gaan. Ons bedrijf heeft dat door en zorgt ervoor dat de aannemer alvast zelf wat voorwerk kan doen."

Het verhaal deed me denken aan 'demand generation', een marketing- en salesbenadering die door steeds meer bedrijven in de B2B wordt omarmd. Eén van de redenen is dat het (online) gedrag van kopers de laatste jaren enorm veranderd is. Demand generation is een marketingstrategie waarbij je mensen en bedrijven bewust maakt van de voordelen en uitkomsten van jouw oplossing. Dit doe je door je klant slimmer te maken en een oplossing te bieden voor een probleem waarvan hij wellicht nog niet eens weet dat hij die heeft. Aldus Aldo Wink, demand generation expert.

De gedachte is om niet zozeer te focussen op de generatie van leads die hun adresgegevens op een webform achterlaten, maar op klanten of prospects die écht geïnteresseerd zijn in jouw oplossing. Leads zijn geen doel op zich maar de uitkomst van de strategie. Een strategie van de lange adem die uiteindelijk veel meer oplevert.

Binnen de demand generation benadering zou het passen wanneer de buitendienstman van de

bouwgroothandel online z'n oplossingen deelt met een groter publiek. Hij was al een autoriteit op de fysieke bouwplaats en wordt dat nu ook digitaal. Dat moet toch nog meer fans én vraag creëren?

'Solution Selling', demand generation avant la lettre uit 1994

Wim Bak

Marketingdeskundige

[Merkvast](#)

Redactie