



# BRIDGEBUILDING.AI

## BridgeLeads

# Dé AI leadfunnel voor het MKB: van Social Media Advertentie tot Afspraak



**Ontdek hoe je social media  
advertenties omzet in warme  
afspraken, zonder extra  
mensen aan te nemen.**

**Een praktische gids van  
BridgeBuilding.AI**

[www.bridgebuilding.ai](http://www.bridgebuilding.ai)

**2026**

# Jij bent nu het bewijs dat socials voor B2B werkt



**Als je dit leest, heb je één belangrijke stap al gezet.**

- Je kwam hier via een advertentie op Instagram/LinkedIn.
- Je bent geen “impuls-consument”, maar een serieuze beslisser in een B2B-bedrijf.
- Toch heb je geklikt. Waarom? Omdat de boodschap precies aansloot op je situatie.
- Precies zo kun jij ook je ideale beslissers bereiken – zelfs in “saai” B2B-branches.

# Het eerste geheim...



**Je doelgroep zit wél op social, maar niet als “Projectleider” of “Installateur”.**

- De bouwleider die jij zoekt, heet op social gewoon Patrick, niet “Projectmanager Utiliteitsbouw”.
- Overdag stuurt hij ploegen aan; 's avonds zit hij met zijn telefoon op de bank.
- Een installateur scrolt in het weekend door Instagram Reels, niet door aanbestedingsplatformen.
- Jij hoeft dus geen “bedrijven” te targeten, maar de beslisser achter het bureau.

# Het tweede geheim...



## De advertentie is maar 10%, de funnel doet de rest

- De meeste MKB-bedrijven stoppen bij: “We draaien een advertentie en hopen op reacties.”
- In werkelijkheid gebeurt het échte werk ná de klik. Een goede AI-funnel:
  - stelt slimme kwalificatievragen
  - filtert ruis eruit
  - plant automatisch afspraken in met de juiste mensen
- Daardoor krijg je geen “interesse”, maar gevulde agenda’s met gekwalificeerde leads.

# De 5 stappen naar...

## Stap 1. Social Media Ad

Bereik precies de juiste doelgroep.

## Stap 2. Landingspagina

Bezoekers worden nieuwsgierig in plaats van afgeleid.

## Stap 3. Slimme Vragenlijst

Alleen serieuze leads komen door.

## Stap 4. Afspraak inplannen

Geen wachttijd, alles direct in jouw agenda.

## Stap 5. CRM & Opvolging

Automatische follow-up tot je deal rond is.



# En nu?

## Je hebt nu drie dingen gezien:

1. Je bent zelf het bewijs dat B2B op social werkt.
2. Je ideale klant zit wél op socials, als mens en niet alleen als functietitel.
3. De echte winst zit in de funnel en automatisering achter de advertentie in 5 stappen.

**De vraag is dus niet meer “werkt dit voor mij?”**

**De vraag is: hoe snel wil je dit voor jouw bedrijf laten draaien?**

Wij snappen dat je ook échte resultaten wilt zien van andere bedrijven. Dus lees nog even verder.



# Klantcase: Opus Connect

**Van handmatig ploeteren naar geautomatiseerde instroom van bouwbedrijven**

## **Situatie:**

- Zochten bouwbedrijven die personeel nodig hadden
- Te weinig tijd om zelf campagnes, funnels en opvolging te bouwen

## **Aanpak**

- BridgeBuilding.AI richtte complete AI-leadfunnel in
- Social ads + landingspagina + vragenlijst + automatische opvolging

## **Resultaten**

- Structurele instroom van gekwalificeerde leads
- Minder tijd kwijt aan handmatige opvolging
- Meer plaatsingen met hetzelfde team

[Klik hier voor Video Demo](#)



# Klaar om deze AI leadfunnel in jouw bedrijf te laten draaien?

Plan een gratis 30-minuten AI Leadfunnel Sessie.

- Bepalen we of jouw branche en aanbod hiervoor geschikt zijn
- Laten we zien hoe jouw ideale funnel eruit kan zien
- Krijg je een concreet stappenplan (ook als we niet gaan samenwerken)

[PLAN AI LEADFUNNEL SESSIE](#)

