



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

2026

Werken Social Ads voor MKB & B2B?



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 zakelijke situatie.
- Precies zo kun jij ook je ideale beslissers bereiken. Zelfs in “saai” B2B-branches.

Jij bent nu het bewijs dat Social Ads werken

Het eerste geheim...



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

- De beslisser die jij zoekt heet op de Socials gewoon Patrick
- Overdag werkt Patrick en 's avonds scrolt hij op de bank
- De Social Ad moet een oplossing bieden voor de dagelijkse werk frustratie van Patrick
- Geef Patrick de oplossing tijdens het scrollen en hij laat zijn contactgegevens achter

De juiste boodschap naar de juiste beslisser is de eerste stap

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:
 - Landingspagina met een weggever
 - Stelt slimme kwalificatievragen
 - Filtert interessante leads eruit
 - Plant automatisch afspraken
 - Doet opvolging via e-mail, SMS en WhatsApp

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 “Patrick”.
3. De echte winst zit in de funnel en automatisering.

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

De vraag is: hoe je dit voor jouw bedrijf kan inregelen?

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:

- Ze wilden meer aanvragen van bouwbedrijven met personeelstekort
- Leads kwamen via eigen netwerk en opvolging was traag en inconsistent

Aanpak

- Complete instroom en opvolging ingericht in BridgeLeads
- Meta Ads naar landing met kwalificatievragen en automatische routing
- Directe opvolging via e mail en WhatsApp plus reminders en taken voor sales

Resultaten

- 3× hogere conversie dan handmatige leadopvolging
- Reactietijd van 2 uur naar 5 minuten
- Afspraken per week van 10 naar 17

[Klik hier voor Video Demo](#)

Benieuwd hoe dit er voor jouw bedrijf uit kan zien?

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](#)

