

# Marketing forecast 2026

Marketing verandert sneller dan consumenten kunnen scrollen. In 2026 bewegen we richting een landschap waar content, commercie en community volledig samensmelten, gedreven door veranderend gedrag, platforminnovatie en een groeiende behoefte aan echte menselijke connectie. Het publiek verwacht dat merken sneller, slimmer en persoonlijker zijn dan ooit tevoren.

**59%**

vertrouwt content die ontwikkeld wordt door micro-communities meer dan content die rechtstreeks van merken komt.

**76%**

van de consumenten verwacht dat merken op ieder touchpoint een volledig gepersonaliseerde ervaring bieden.

**Merken die nu versnellen, verzekeren zich van meer aandacht en groei.**

# Table of content

- |           |   |             |           |   |             |
|-----------|---|-------------|-----------|---|-------------|
| <b>01</b> | <b>Introductie</b><br>Wat je moet weten over marketing richting 2026.   | <b>P.02</b> | <b>06</b> | <b>Social Commerce</b><br>In 2026 is social media niet langer alleen een plek voor inspiratie, maar een volwaardige winkelstraat.       | <b>P.08</b> |
| <b>02</b> | <b>Van SEO naar GEO</b><br>Wie in 2026 ontdekt wil worden, moet zichtbaar zijn waar mensen écht zoeken                    | <b>P.04</b> | <b>07</b> | <b>Actieplan social commerce 2026</b><br>Wie in 2026 ontdekt wil worden, moet zichtbaar zijn waar mensen écht zoeken                    | <b>P.09</b> |
| <b>03</b> | <b>Checklist SEO - GEO</b><br>Hoe je Social Search & GEO integreert als ondernemer in 2026                                | <b>P.05</b> | <b>08</b> | <b>AI als creatieve supercharger</b><br>In 2026 winnen merken die AI niet zien als shortcut, maar als supercharger.                     | <b>P.11</b> |
| <b>04</b> | <b>De opkomst van micro-communities</b><br>In 2026 draait impact niet om hoeveel mensen je bereikt, maar om wie je raakt. | <b>P.06</b> | <b>09</b> | <b>De AI reality-check</b><br>De AI Adoption Scorecard helpt merken inzichtelijk te maken waar ze vandaag staan en wat er nodig is.     | <b>P.12</b> |
| <b>05</b> | <b>Impact in 2026</b><br>Drie concrete stappen voor meer impact met een micro-community                                   | <b>P.07</b> | <b>10</b> | <b>Coca Cola AI campagne</b><br>Met Create Real Magic lanceerde Coca-Cola 's werelds eerste wereldwijde AI-gedreven co-creatiecampagne. | <b>P.13</b> |

# Van SEO naar GEO: de grote verschuiving

**Scrolling is searching. En in 2026 verschuift zoekgedrag definitief van Google naar de social feed.**

Consumenten - vooral Gen Z - gebruiken social media steeds vaker als hun belangrijkste zoekmachine. In plaats van Google kiezen ze voor TikTok, Instagram, Pinterest en YouTube, waar ze antwoorden vinden in de vorm van échte ervaringen. Social search is daarmee visueel, persoonlijk en community-gedreven - geen linkjes, maar lived experiences die vertrouwen wekken.

Tegelijk verschuift klassieke SEO naar GEO: Generative Engine Optimization. Niet langer draait het om zoekwoorden, maar om zichtbaar zijn in een omgeving waar algoritmes en generatieve AI bepalen wat gezien wordt. Content wordt geïnterpreteerd, gefilterd

en aanbevolen op basis van creativiteit, relevantie, cultuur en sociale signalen.

In 2026 is dat duidelijk voelbaar: merken worden eerder ontdekt in de feed dan in traditionele zoekresultaten, en social proof wordt betrouwbaarder geacht dan elke andere bron.

**Wie in 2026 ontdekt wil worden, moet zichtbaar zijn waar mensen écht zoeken: in de feed én in AI-gestuurde zoekomgevingen. Niet optimaliseren voor zoekwoorden, maar voor cultuur, gedrag en community. Dáár begint vindbaarheid.**

# 1

## Hoe Bitch the agency kan helpen:

Bitch the agency helpt jouw merk opvallen in een wereld waar Social Search en GEO bepalen wie er nog wordt ontdekt. We zorgen dat je zichtbaar wordt op TikTok, Instagram, Pinterest en YouTube door content te maken die aansluit op echt zoekgedrag en logisch naar boven komt in algoritmes. Met zoekbare formats zoals how-to's, vergelijkingen en UGC, een sterke niche-positionering en maandelijkse optimalisatie maken we jouw merk vindbaar én voorkeurswaardig. Zo zetten we Social Search en GEO in als een blijvende groeimotor voor 2026.

# Start hier jouw checklist

Hoe je Social Search & GEO integreert als ondernemer in 2026

01

## Optimaliseer voor Social Search

Gebruik de zoekwoorden die je doelgroep letterlijk intypt en verwerk ze in captions, beeld en de eerste seconden van je video.

02

## Maak content die zoekbaar is

Kies formats die logisch passen in zoekresultaten, zoals how-to's, lijstjes, uitleg en reviews.

03

## Kies één duidelijke niche

Algoritmes belonen focus. Bouw autoriteit binnen één thema en community waar je doelgroep actief is.

04

## Publiceer machine-readable content

Zorg voor duidelijke uitleg, structuur, keywords en een helder merkstandpunt dat AI kan herkennen.

05

## Maak GEO onderdeel van je proces

Onderzoek maandelijks zoekgedrag, volg trends en test continu wat algoritmes oppakken.

# De opkomst van micro-communities

**Groter is niet langer beter. In 2026 verschuift social media definitief van massacommunicatie naar microculturen: kleine, hechte communities waarin mensen samenkomen rondom gedeelde interesses, esthetiek, problemen of levensfasen.**

Binnen deze micro-communities spelen micro-influencers een sleutelrol. Met een bereik van grofweg 2.000 tot 50.000 volgers zijn ze misschien kleiner in schaal, maar groter in vertrouwen en relevantie. Ze delen geen gepolijste campagnes, maar echte ervaringen, duidelijke meningen en inhoudelijke expertise. Precies daardoor voelen hun communities als plekken waar mensen zich gezien en begrepen voelen.

Deze verschuiving is essentieel in 2026. De tijd van bereik boven

relevantie is voorbij. Onderzoek van onder andere HBR, McKinsey en eMarketer laat zien dat micro-influencers structureel 2 tot 3 keer hogere betrokkenheid genereren dan mega-influencers. Ze bouwen meer vertrouwen op, zorgen voor hogere conversie en worden actief omhoog gepusht door algoritmes die niche-content belonen.

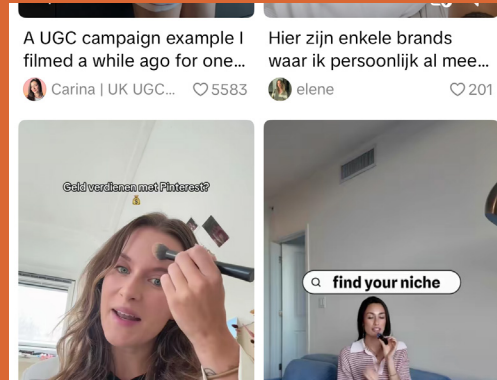
**In 2026 draait impact niet om hoeveel mensen je bereikt, maar om wie je raakt. Merken die investeren in micro-influencers en micro-communities bouwen geen bereik, maar relaties. En precies daar ontstaat duurzame groei.**

# 2

## Hoe Bitch the agency kan helpen:

We koppelen jouw merk aan creators die echt relevant zijn voor jouw doelgroep, bouwen langdurige samenwerkingen in plaats van losse posts en creëren content die authentiek voelt binnen hun community. Door meerdere creators binnen één niche te activeren en te meten op échte impact zoals vertrouwen en merkvoorkeur, maken we jouw merk onderdeel van de cultuur in plaats van ruis in de feed.

# Zo werkt impact in 2026



## Kies creators op niche, niet op bereik

In 2026 verschuift influencer marketing definitief van schaal naar betekenis. Micro-influencers bewegen zich midden in hun niche en spreken de taal van hun community. Ze delen ervaringen die herkenbaar zijn, geven eerlijke meningen en bouwen vertrouwen op door consistent aanwezig te zijn. Juist omdat hun bereik kleiner is, voelt hun invloed groter en persoonlijker.



Scan mij voor meer informatie



## Bouw een systeem, geen campagne

Losse posts verdwijnen, langdurige relaties blijven. In plaats van één creator per campagne bouwen merken in 2026 aan ecosystemen van makers binnen dezelfde niche. Door creators te clusteren ontstaat herhaling, herkenning en geloofwaardigheid. Consistentie binnen één microcultuur zorgt ervoor dat een merk niet aanvoelt als een advertentie, maar als een vast onderdeel van de community.



Scan mij voor meer informatie



## Laat de community het verhaal vertellen

Creators zijn geen acteurs, maar mede-architecten van je merk. Hoe minder script, hoe groter het vertrouwen. Wanneer makers hun eigen smaak, taal en eerlijkheid inzetten, ontstaat content die echt voelt en daardoor overtuigt. In 2026 meten merken succes niet op likes of views, maar op brand lift, vertrouwen en langdurige betrokkenheid. Een merk is wat de community namens het merk blijft doorvertellen.



Scan mij voor meer informatie

# Social Commerce: van scrollen naar kopen

**Scrollen is kopen. En in 2026 is social media niet langer alleen een plek voor inspiratie, maar een volwaardige winkelstraat. Platformen als TikTok, Instagram, Pinterest en YouTube brengen ontdekken, overwegen en afrekenen samen in één naadloze ervaring.**

De flow is radicaal veranderd. Je ziet een product, tikt op het scherm en koopt binnen enkele seconden. Zonder doorverwijzingen, zonder webshops, zonder frictie. Social commerce verkort de customer journey tot één vloeiende beweging: van zien naar willen naar kopen.

Die verschuiving maakt social commerce tot een dominante economische kracht. TikTok Shop laat zien hoe snel die groei gaat en ontwikkelt zich sneller dan

e-commerce deed in zijn eerste vijf jaar. Tegelijk verkorten features zoals Instagram Checkout de afstand tussen merk en consument drastisch.

In 2026 vindt conversie niet meer plaats aan het einde van de funnel, maar midden in de feed. Content, community en commerce versmelten tot één ervaring waarin vertrouwen, snelheid en gemak bepalend zijn. Merken die hierop inspelen, maken van inspiratie direct omzet.

**Wie in 2026 wil verkopen, moet daar aanwezig zijn waar beslissingen worden genomen: in de feed. Niet langer sturen naar een webshop, maar kopen mogelijk maken op het moment van verlangen. Dáár ontstaat conversie.**



## Hoe Bitch the agency kan helpen:

Bitch the agency helpt jouw merk groeien in een wereld waar Social Commerce bepaalt hoe en waar mensen kopen. We zorgen dat jouw producten zichtbaar én direct koopbaar zijn op TikTok, Instagram, Pinterest en YouTube door social-first content te maken die inspireert én converteert. Met shoppable formats, creator-led content en een frictieloze checkout verkorten we de klantreis tot één beweging. Zo zetten we Social Commerce in als een blijvende omzetmotor richting 2026.



## DEZE MAAND

Breng één productreis in kaart vanuit de feed. Niet vanuit je webshop, maar vanuit hoe iemand jouw content tegenkomt, bekijkt en wil kopen.

Maak al je content shoppable by design. Ontwerp video's en visuals waarin producten logisch klikbaar zijn, in plaats van achteraf tags toe te voegen.



## VOLGEND KWARTAAL

Optimaliseer je productinformatie voor social commerce-platformen. Zorg voor consistente data, goede beschikbaarheid, varianten, snelle levertijden en heldere voordelen.

Werk met micro-influencers die vertrouwen hebben binnen hun community. Laat hen producten testen, vergelijken en gebruiken zoals social shoppers dat verwachten.



## VOLGEND JAAR

Verminder frictie in de aankoopflow door social commerce centraal te stellen. Test en implementeer directe in-app aankopen en schrap onnodige stappen tussen content en checkout.

Gebruik data om te optimaliseren: welke content verkoopt, welke creators vertrouwen opbouwen en welke producten het snelst worden gekocht. Maak social commerce een vast onderdeel van je marketingmix, niet een losse activatie.



## DECEMBER 2026

Social commerce is volledig geïntegreerd in je strategie. Je feed functioneert als winkelstraat, content is ontworpen voor conversie en creators spelen een actieve rol in verkoop.

Verkoop gebeurt daar waar aandacht ontstaat en beslissingen worden genomen: in de feed. Social commerce is geen experiment meer, maar een bewezen en schaalbaar groeimodel.

→ **Klaar om van je feed een winkelstraat te maken?**

**90%**

Verticale video genereert tot 90% meer engagement op mobiel en sluit perfect aan op het gedrag in de feed.

**50%**

In 2026 wordt meer dan 50% van alle zoekinteracties afgehandeld door generatieve systemen zoals ChatGPT, Google SGE en Copilot, waardoor het aantal traditionele organische kliks sterk afneemt.

**+48%**

Meer betrokkenheid wanneer merken een duidelijke standpunt innemen.

**When brands lead with insight, audiences follow with loyalty.**

# AI als creatieve supercharger

**Creativiteit wordt niet vervangen door AI, maar versneld. In 2026 is AI geen experiment meer, maar een vast onderdeel van het creatieve proces. Merken en creatieve studio's zetten AI in om sneller te werken.**

AI helpt bij het genereren van concepten, het maken van varianten, het testen van creatieve richtingen en het automatiseren van repetitieve taken. Wat vroeger uren of zelfs dagen kostte, gebeurt nu in minuten. Volgens Kantar wordt AI in 2026 breed ingezet om creative effectiveness te verhogen, met snellere tests, betere voorspellingen en scherper inzicht in welke ideeën daadwerkelijk impact maken.

Maar ondanks die snelheid blijft één principe overeind: AI verrijkt creativiteit, het vervangt haar

niet. Creatieve keuzes vragen om menselijk inzicht, gevoel en cultureel bewustzijn. AI kan opties aandragen, maar mensen bepalen wat klopt bij het merk, de context en het moment. Het menselijk oog blijft leidend.

Deze verschuiving is cruciaal in 2026. Marketeers kunnen ideeën testen voordat ze groot worden uitgerold. Creatieve teams besteden minder tijd aan productie en meer aan denken.

**In 2026 winnen merken die AI niet zien als shortcut, maar als supercharger. Wanneer menselijke visie wordt versterkt door AI-snelheid ontstaat een nieuw creativiteitsmodel: sneller, effectiever en cultureel relevanter dan ooit.**



## Hoe Bitch the agency kan helpen:

Bitch gebruikt AI als creatieve turbo, niet als creatieve eindbaas. Wij zetten AI in om ideeën sneller vorm te geven, varianten te testen en content slimmer te produceren, terwijl onze strategen, creatives en designers altijd de creatieve regie houden. Zo combineren we menselijke intuïtie met AI-snelheid en leveren we werk dat cultureel relevant, merkwaardig en future-proof is.

# De AI-reality check 2026

Artificial Intelligence is geen trend meer, maar het besturingssysteem van moderne marketing. In 2026 zijn het niet de merken die de meeste content maken die het hardst groeien, maar de merken die AI inzetten om slimmer, sneller en gericht te bewegen.

De AI Adoption Scorecard helpt merken inzichtelijk te maken waar ze vandaag staan en wat er nodig is om morgen concurrerend te blijven.

## 1. Bepaal waar AI wél en niet mag beslissen

- Leg vast welke taken AI uitvoert (genereren, structureren, varianten maken) en waar altijd menselijke goedkeuring nodig is (tone of voice, merkkeuzes, culturele context).

## 2. Automatiseer je dagelijkse productiewerk

- Gebruik AI voor vaste taken zoals het maken van moodboards, copyvarianten, captions, social lay-outs, A/B-visuels en het samenvatten van data en inzichten.

## 3. Richt één vaste AI-check in per creatie

- Laat elke output langs een menselijke check gaan: klopt dit bij het merk, voelt het eigen, past het bij de doelgroep en is het cultureel relevant?

## 4. Test ideeën vóóordat je ze uitrolt

- Gebruik AI om meerdere concepten, visuals of boodschappen te genereren en kies op basis van voorspelde performance welke varianten live gaan.

## 5. Maak AI onderdeel van je vaste workflow

- Plan AI-gedreven stappen in je wekelijkse ritme: ideeën genereren op maandag, testen op dinsdag, optimaliseren op woensdag en live gaan op donderdag.

## Coca-Cola "echte magie creëren"

Marketing in 2026 draait niet langer alleen om zenden, maar om samen creëren. Merken die relevant willen blijven, moeten hun publiek actief betrekken en technologie inzetten om creativiteit te vergroten in plaats van te beperken. Coca-Cola liet met de campagne *Create Real Magic* zien hoe die toekomst eruitziet.

Met *Create Real Magic* lanceerde Coca-Cola 's werelds eerste wereldwijde AI-gedreven co-creatiecampagne. Mensen over de hele wereld werden uitgenodigd om met behulp van AI hun eigen Coca-Cola-kunstwerken te maken. Deze creaties bleven niet digitaal, maar werden daadwerkelijk doorvertaald naar billboards, limited edition verpakkingen en krachtige digitale uitingen. Daarmee vervaagde de grens tussen merk en maker.

De campagne transformeerde consumenten van toeschouwers naar actieve co-creators. Die verschuiving markeert een fundamentele verandering in merkbouw: merken groeien niet langer alleen door wat ze zelf maken, maar door wat ze samen met hun community tot leven brengen. Creativiteit wordt collectief, schaalbaar en direct verbonden aan cultuur.

Juist daarom verdient deze campagne een plek in de *Marketing Forecast 2026*. *Create Real Magic* laat zien hoe de toekomst van creativiteit eruitziet: menselijke ideeën, versterkt door de schaal, snelheid en mogelijkheden van AI.



# De keuze is simpel.

Je kunt reageren op wat 2026 brengt,  
of samen met Bitch the agency bepalen hoe 2026  
eruitziet.

Van waar je nu staat  
naar waar klanten je straks verwachten.  
Van volgen naar vooroplopen.

**Let's build what's next.  
met Bitch the agency.**

**Bente: +31 6 41640647  
Esmée: +31 6 23352605**

