Waarom succesvolle CEO's zweren bij een marketing gedreven aanpak



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Wat is slimmer voor jou als CEO: *Sales-gedreven of Marketing-gedreven groei?*

Lees deze carrousel en ontdek wat voor jouw bedrijf de slimste aanpak is. Is het beter om te focussen op sales of op marketing voor duurzame groei?



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Waarom deze keuze zo belangrijk is

Invloed op lange termijn succes

De aanpak die je kiest heeft grote invloed op de lange termijn groei van jouw bedrijf. Sales en marketing bieden verschillende voordelen, maar wat past het beste bij jouw doelen?



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Sales-gedreven groei

Directe resultaten

Sales-gedreven groei richt zich op directe verkoop. Dit zorgt voor snel resultaat, maar het kan een moeizaam en uitputtend proces zijn.



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Marketing-gedreven groei

Investeer in je merk

Marketing-gedreven groei legt de focus op merkbouw en educatie. Dit resulteert in langdurige klantenbinding en merkwaarde.



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Resultaten van marketing-gedreven groei

Duurzame groei realiseren

Bedrijven die investeren in marketing zien een duurzamer groeipad, waarbij klanten zelf op zoek gaan naar jouw producten en diensten.



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Slimme CEO’s begrijpen het belang van een juist balans

Ste ik elk Marketing & Sales overleg deze vraag::

Welke balans tussen Brand & Performance marketing werkt nu het beste voor ons?



Aldo Wink
Demand Generation Trainer

Wil jij ontdekken wat voor jou werkt?

Neem nu contact met mij op

Stuur mij een connectieverzoek en volg mij in mijn missie CEO's te gaan ondersteunen meer vanuit marketing te gaan groeien.



Aldo Wink
Demand Generation Trainer