



Direct meer grip op leads & online conversie

Voor maakbedrijven in de productiesector

Veel maakbedrijven hebben sterke producten, maar realiseren niet de groei die mogelijk is omdat marketing, sales en techniek nog te vaak versnipperd werken.

Met deze drie quick wins kun je direct resultaat zien en leg je de basis voor structurele groei.

TIP 1 – OPTIMALISEER JE E-MAIL-CONTENT VOOR CONVERSIE

Waarom:

Zelfs goed opvolgde leads leveren minder op als de content niet overtuigt.

Hoe:

- Formuleer één duidelijke doelstelling per e-mail (bijv. “Plan een kennismaking”)
- Houd de e-mail kort: 3-4 alinea's, bullet-lijst, één duidelijke CTA-knop of link.
- Begin met een concrete vraag of herkenbaar probleem voor jouw doelgroep.

Resultaat:

Meer ontvangers nemen actie → hogere conversie vanuit je e-mailstromen.

TIP 2 – VERBETER E-MAIL-OPEN RATES MET CONCRETE ONDERWERPREGELS

Waarom:

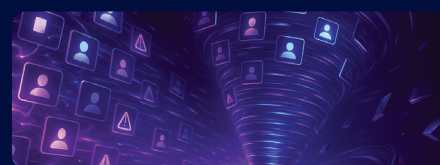
Ongeopende e-mails zijn verloren kansen.

Hoe:

- Gebruik korte en concrete onderwerpregels met een direct productieprobleem (“Grip op stilstaande orders” i.p.v. “Nieuws van [bedrijf]”).
- Test wekelijks 2-3 varianten met een klein segment en kies de best presterende als standaard.

Resultaat:

Meer e-mails worden geopend → meer kans op snel vervolcontact.



TIP 3 – GEBRUIK BESTAANDE CONTENT SLIMMER

Waarom:

Veel bedrijven maken al content, maar benutten die niet maximaal.

Hoe:

- Splits klantverhalen of case-studies op in korte, krachtige berichten én verspreid via meerdere kanalen (e-mail, LinkedIn, website).
- Focus per bericht op één specifiek probleem + duidelijke CTA (“Wil je weten hoe dit werkt voor jouw productieproces?”).
- Zorg dat de content consistent is qua tone-of-voice en visueel herkenbaar als jouw merk.

Resultaat:

Meer betrokkenheid, betere leadkwaliteit en effectievere contentinspanningen.



Structurele groei ontstaat wanneer marketing, sales en techniek écht samenwerken

Wil je sparren over hoe jouw maakbedrijf hier vandaag al mee kan starten, of wil je meer gerichte tips voor jouw specifieke situatie?



Neem vandaag nog contact op via tom@bump.works, dan kijken we samen waar voor jou de snelste winst ligt.