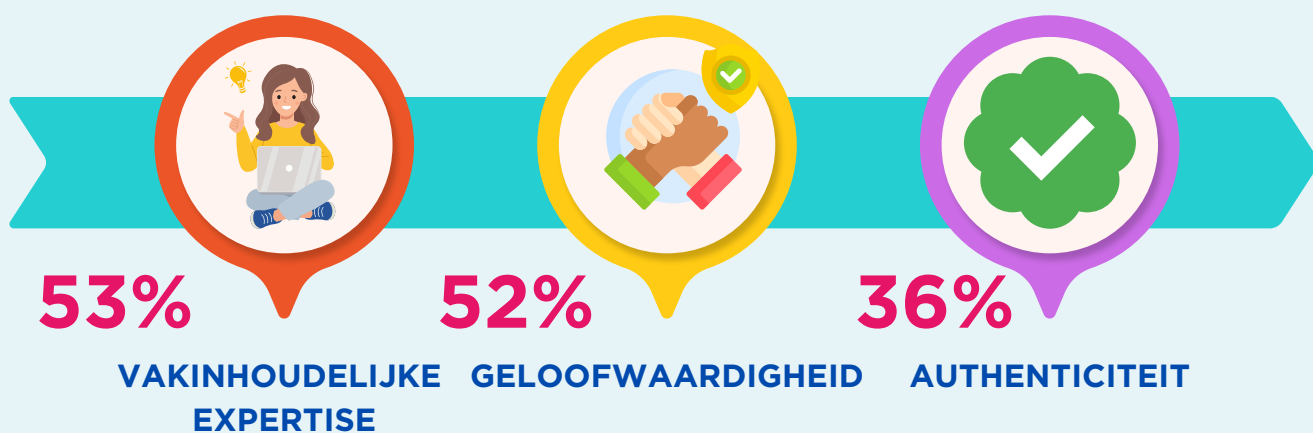


EEN EFFECTIEVE MANIER VAN
COMMUNICEREN

B2B INFLUENCERS

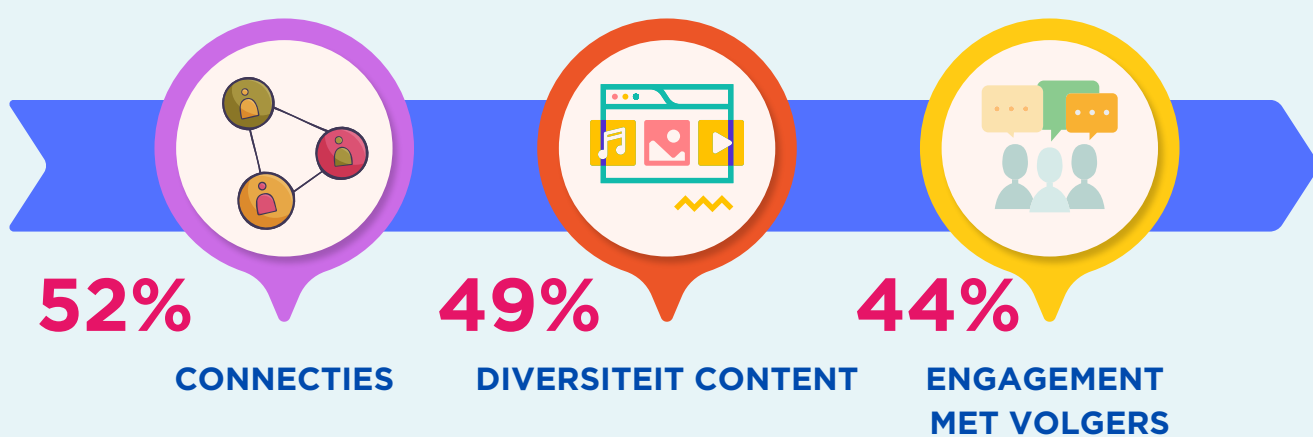
EXPERTISE IS HET MEEST BELANGRIJK

Eigenschappen

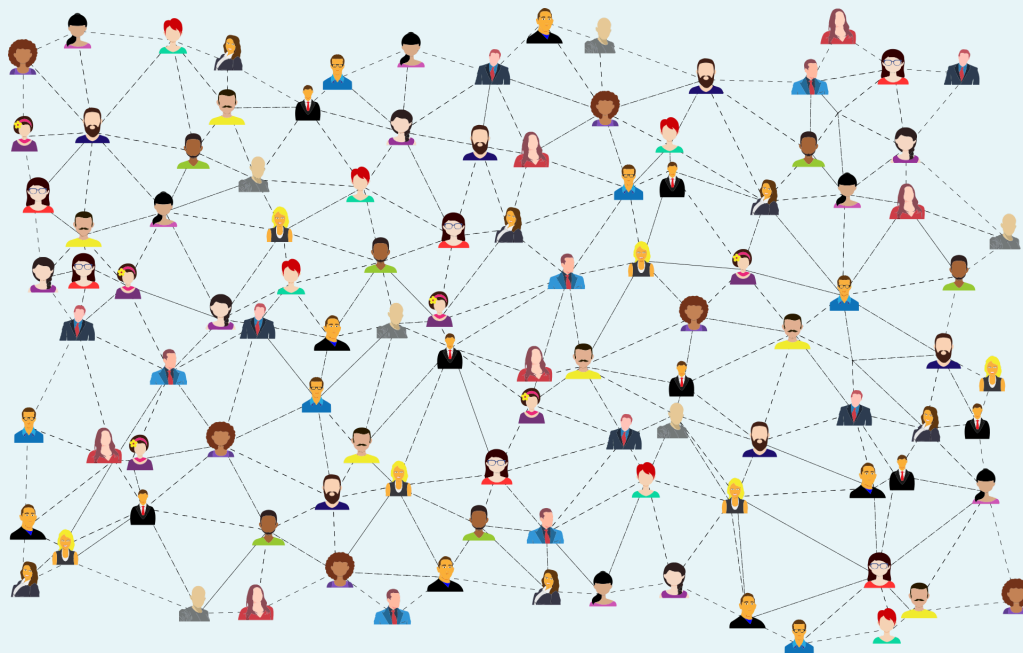


HET NETWERK IS HET MEEST BELANGRIJK

Gedrag



JE WERKNEMERS ZIJN JE BESTE AMBASSADEURS EN MEEST EFFECTIEVE INFLUENCERS.



12 X GEMIDDELD IS HET GEZAMENLIJKE BEREIK VAN ALLE WERKNEMERS VAN EEN BEDRIJF 12 KEER GROTER DAN DAT VAN HET BEDRIJF ZELF.

B2B INFLUENCERS SPELEN EEN BELANGRIJKE ROL BIJ DE BEKENDHEID EN DE ORIENTATIE OP EEN BEDRIJF

53%

TIJDENS DE ORIENTATIEFASE

Erkenning van het probleem en herkennen van de behoefte.

65%

TIJDENS DE BEVESTIGINGSFASE

Leren kennen van de verschillende opties.

48%

TIJDENS DE AANKOOPFASE

Beslissing over welk product of dienst het best passend is.

Bron LinkedIn

