

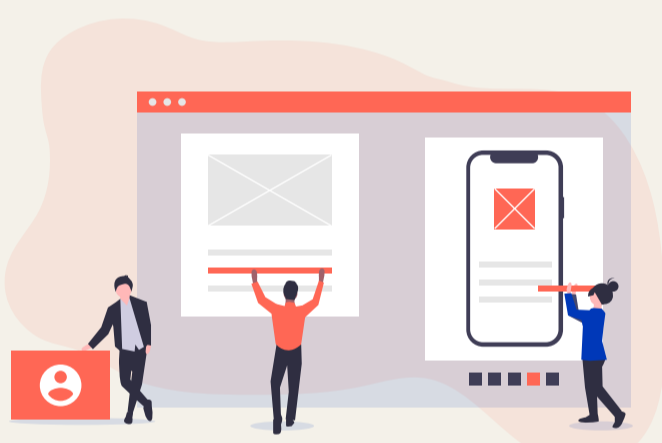
10 tips voor een agile B2B-marketingteam



Het B2B-marketingteam van de toekomst

Hoe ziet het B2B-marketingteam van de toekomst eruit? Creëer als marketingafdeling de ultieme klantbeleving door je uitingen aan te laten sluiten bij de verschillende fasen van het koopproces of klanttraject.

Als je de klant centraal stelt, is in silo's werken verleden tijd. Je hebt multidisciplinaire teams nodig die gedreven worden door inzicht in de klant. Bovendien moeten de 'nieuwe' marketeers de volgende onderdelen op detailniveau kunnen managen:



- Marketing campagnes
- Analytics
- Data
- Marketing automation

Zij moeten data, details en metrics kunnen koppelen aan de overkoepelende bedrijfsdoelstellingen.



Een agile marketingteam

Je marketingorganisatie hanteert een agile manier van werken, als teams samenwerken aan strategie, uitvoering en analyse. Een agile marketingteam zorgt voor flexibiliteit in je marketingaanpak.

Aan de slag

Meer weten over agile voor B2B-marketingteams? Wij helpen je graag. Neem gerust contact op met shimon@spotonvision.com of bel +31 (0)6 15 95 22 46.

www.spotonvision.com | info@spotonvision.com



Deel deze infographic



SPOTONVISION
Seamless B2B experiences