Webinar

Leadgeneratie in het LLM-tijdperk

24 september 2026

HubSpot Solutions Partner Program ELITE

systony
we believe you can grow

Webinar

Leadgeneratie in het LLM-tijdperk

We beginnen over enkele ogenblikken...

HubSpot
Solutions Partner Program
ELITE

systony
we believe you can grow



Daan van Loon

CRM & Marketing Consultant / Team Lead projects

daan@systony.nl
06 - 42092589

Jerisan Mark

Business Development & HubSpot Consultant

jerisan@systony.nl
06 - 43433600



Over Systony



HubSpot Solutions Partner Program ELITE

HubSpot Elite Partner

23+

Jaar ervaring

500+

CRM implementaties

Technische expertise

Verandermanagement



Leadgeneratie in het LLM-tijdperk

Marktontwikkelingen

- Google > Van zoekmachine naar antwoordmachine
- Zoekmethoden > Vindbaarheid is platformoverstijgend
- Zoekopdrachten > Complete vragen in plaats van alleen zoekwoorden
- Sociale mediakanalen > Van bedrijfscommunicatie naar persoonlijke communicatie
- AI-search > Maakt online autoriteit nog belangrijker

Marktcijfers

30 - 40%

Van zoekopdrachten via Google AI-overzichten vóór organische resultaten.

61%

Als Google AI-overzichten aanwezig zijn daalt de organische CTR met 61%.

+527%

Groei van 527% voor verwijzingsverkeer t.o.v. vorig jaar via AI-platformen.

85%

85% merkvermeldingen in AI-antwoorden komt van derden (niet je eigen domein).

5x meer

Hogere conversie vanuit AI verkeer, doordat mensen hun oriëntatie al hebben gedaan.

4 van de 5

4 van de 5 bronnen die AI-search aanhaalt staat niet in de top organische zoekresultaten van Google.

HubSpot genereert 1850% meer gekwalificeerde leads dankzij de eigen AEO-strategie.

HubSpot's AEO-strategie

Niet alleen zorgen dat je website hoog scoort in Google, maar zorg ervoor dat je content wordt genoemd en gecitered in de AI-antwoorden van ChatGPT, Perplexity en Gemini.

1 Begrijp
je AI-zichtbaarheid



- Volg relevante prompts en vragen uit je doelgroep en
- Zie hoe vaak en waar je merk wordt genoemd
- Analyseer welke bronnen AI gebruikt
- Vergelijk je zichtbaarheid met concurrenten
- Krijg inzicht in je Brand Visibility Score

2 Optimaliseer
je content voor AI



- Duidelijk
- Gestructureerd
- Relevante informatie

- Beantwoord vragen van je doelgroep direct (40–60 woorden)
- Gebruik duidelijke koppen, lijsten en scanbare formats (tabellen, bullets)
- Maak secties zelfstandig begrijpelijk
- Zorg voor technische optimalisaties (schema, snelheid, crawlbaarheid)
- Voeg originele data, statistieken en expertinzichten toe

3 Bouw autoriteit
met een multi-chanel aanpak



- Zorg voor consistente informatie over je merk op meerdere kanalen
- Benut LinkedIn, YouTube, Reddit, reviewplatforms, vakmedia en blogs
- Verzamel reviews, cases en externe vermeldingen
- Laat expertsie zien via auteurs, bronnen en publicatiedata
- Bouw aan een sterke, betrouwbare merkpositie

4 Meet en verbeter
maak AEO ongoing



- Meet vermeldingen, citaties, share of voice en AI referral traffic
- Analyseer wat goed werkt en waar kansen liggen
- Ontvang gerichte aanbevelingen van HubSpot
- Monitor je voortgang en stuur bij op basis van inzichten
- Maak AEO een vast onderdeel van je marketingstrategie

Tools van HubSpot

- **AEO-tool (meten is weten)**
- Blog Research Agent
- Knowledge Base Agent
- Brand Assistant
- Personalisatie tools
- Nurturing campagnes
- **Content clusters**
- Lead kwalificatie
- Smart Content in e-mails
- **Social Media planner & kalender**
- Marketing Studio
- **Content Remix**
- Case studies
- A/B-tests
- Videotool
- **Buyer Intent**

AEO Tool: meet je zichtbaarheid in AI-antwoorden

Poll

Hoe meet je nu jouw positie in AI-search?

- Nog niet
- Handmatig
- Met een tool

De meeste marketeers weten niet of hun tactiek voor AI-search werkt. Slechts 23% van de marketeers doet online metingen.

systony

AEO tool: meet je zichtbaarheid in AI-antwoorden

- Meet en verbetert je zichtbaarheid in ChatGPT, Gemini en Perplexity.
- Je ziet precies hoe vaak je merk genoemd wordt.
- Zet je aanbevelingen direct om in content.
- Bekijk hoe je concurrenten het doen.

Content clusters op je website

Contentclusters
op je website met HubSpot

SEO vs GEO/AEO

SEO
- Vindbaar in zoekmachines
- Relevante zoekwoorden
- Meer organisch verkeer

GEO / AEO
- Vindbaar in AI-tools
- Antwoorden op vragen
- Context en relevantie

Helpful content
Waardevolle en relevante content die écht helpt.

Online autoriteit
Wordt gezien als een betrouwbare en relevante bron (E.E.A.T.).

Navigatie voor potentiële klanten
Logische structuur die bezoekers helpt om snel te vinden wat ze zoeken.

Structuur voor AI
Duidelijke, goed georganiseerde content die eenvoudig door AI-tools te begrijpen is.





Social Media planner & kalender

Waarom je contentplanning nog belangrijker wordt

- Aanwezigheid op 4+ platformen geeft 2,8× meer kans om in ChatGPT-antwoorden te verschijnen.
- Statistieken en reviews kunnen AI-zichtbaarheid met 22% verhogen.
- Een gecontroleerde studie met 252.000 tests over zes LLM’s vond cluster relevantie als een van de sterkste factoren voor welke bron als eerste werd geciteerd.
- 75% van de LinkedIn-citaties in AI-antwoorden komt van persoonlijke profielen, tegenover 25% van bedrijfspagina’s.

Social media planner & kalender



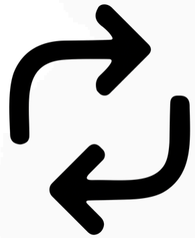
- Post automatisch verschillende soorten content naar social media
- Plan en beheer je posts vanuit één centrale plek
- Connect met kanalen zoals LinkedIn, Facebook, Instagram, X, Reddit en TikTok
- Bewaak consistentie over alle kanalen heen



Remix: hergebruik je content

Als je veel helpful, unieke en diepgaande content over een bepaald onderwerp hebt, zien Google en AI jouw merk eerder als dé autoriteit.

Remix: hergebruik je content



- Met Remix zet je jouw content snel in meerdere contentvarianten om. Bijvoorbeeld: vanuit een case study naar een blog, sociale media bericht en/ of podcast.

- Brand Assistant: behoud je merkconsistentie, blijf betrouwbaar voor AI.

Poll

Voor welke middelen zou jij HubSpot's Content Remix gebruiken?

- Websitepagina's
- Social Media posts
- Advertenties
- Blogs
- Marketing e-mails



Buyer Intent

Grootste gedeelte van het oriëntatieproces gebeurt buiten je website om. Je website moet bevestigen wat externe bronnen over je zeggen.

Websitebezoekers vanuit AI-platforms besteden 68% meer tijd op websites dan verkeer uit Google. De conversie van deze bezoekers is 5,1 keer hoger.



Buyer Intent: identificeer koopsignalen



HubSpot Buyer Intent maakt zichtbaar welke bedrijven uit je doelgroep koopintentie tonen. Op basis van websitegedrag en andere koopsignalen.

In webinar van 3/12 behandelen we hoe je op deze koopsignalen stuurt, zodat je meer leads naar betalende klanten omzet.

Meld je hier aan: https://www.systony.nl/webinar-verkoop-sturen-op-koopsignalen-met-hubspot-ai.

Samenwerking Marketing & Sales

Zo'n 70-90% van het aankoopproces is achter de rug als je organisatie benaderd wordt. Sales moet deze prospects optimaal kunnen opvolgen.

Met HubSpot:

- Stem je jouw marketing- en salesprocessen op elkaar af.
- Beschikt je organisatie over alle relevante context.
- Kan AI optimaal ondersteunen bij leadgeneratie & de opvolging van leads.

HubSpot genereert 1850% meer gekwalificeerde leads dankzij de eigen AEO-strategie.

Jouw organisatie kan ook flink groeien!



Q&A

Poll

Vond je het webinar interessant en wil je meer informatie?

- ○  Ja graag, ik wil meer over de mogelijkheden weten.
- ○  Jazeker, ik neem binnenkort zelf contact met jullie op.
- ○  Op dit moment heb ik nog geen interesse, misschien op een later moment.

Vergeet je niet aan te melden voor ons volgende webinar op 3 december om 16.15 uur

Verkoop sturen op koopsignalen met HubSpot AI

Volg je ons al?

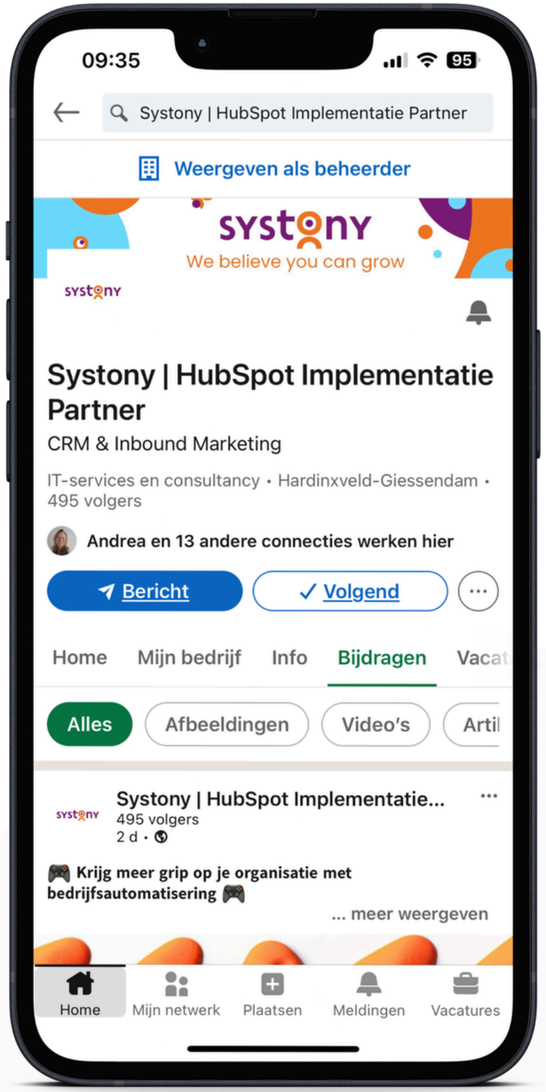
In de blogs op onze website vertellen we je over alle interessante HubSpot-updates. Op LinkedIn delen we dagelijks updates, weetjes en waardevolle content. En op ons Youtube-kanaal vind je allerlei informatieve video's.

Doe er je voordeel mee!

systony.nl/blog

systony-bv

@SystonyNL





Bedankt voor je deelname!

Heb je nog vragen?
We staan klaar om je te helpen!

support@systony.nl

088 030 30 30