



• B2B OUTBOUND ACQUISITIE

Van willekeurig naar voorspelbaar.

Hoe je als B2B-bedrijf duurzame groei realiseert met koude acquisitie, zonder elke maand duizenden euro's aan agencies of bureaus te besteden.

Gebaseerd op **6.000+** gegenereerde leads · voor **35+** B2B-partijen in uiteenlopende sectoren

01 · HET PROBLEEM

Waarom acquisitie **willekeurig** aanvoelt.

In dit whitepaper: de twee typen bedrijven die worstelen met koude acquisitie, hoe je agency-level resultaten haalt zonder agency-prijs, en hoe je in 50 dagen naar een voorspelbare pijplijn gaat.

----- • TWEE SOORTEN BEDRIJVEN

1. Bedrijven die voor 99% afhankelijk zijn van hun netwerk

Je netwerk heeft je altijd goed gediend. Doorverwijzingen, events, warme introducties: zo haal je je klanten binnen. En eerlijk, het voelt ook het prettigst.

Maar je hebt nooit echt een goed idee van wat er qua leads binnenkomt. Een goede maand met drie doorverwijzingen kan zomaar gevolgd worden door twee maanden stilte.



Die onzekerheid maakt het lastig om te investeren in personeel of nieuwe projecten. Want wat als je pijplijn leegloopt?

90%

van alle B2B-bedrijven begint met opdrachten uit het eigen netwerk. Misschien doe je daarnaast nog wat networking events, hier en daar een LinkedIn-post, af en toe bel je iemand op. Maar een echte, voorspelbare stroom van kwalitatieve leads heb je niet.

01 · HET PROBLEEM

2. Bedrijven die het al **geprobeerd** hebben.

Sommige bedrijven hebben al een poging gedaan om dit zelf te tackelen, omdat ze weten dat ze de stap moeten maken. Dat gaat doorgaans op twee manieren.

Scenario 01 · Je probeert het zelf

"Ik ga het zelf doen." Je stuurt e-mails, maar vrijwel niemand reageert. Je LinkedIn-berichten worden genegeerd, bedolven onder honderden andere InMails. Je conclusie: cold outreach werkt niet voor mijn bedrijf.

Maar het probleem is niet dát het niet werkt. Het probleem is dat je niet weet hóe je het goed moet doen.

Scenario 02 · Je hebt een agency of bureau geprobeerd

Je investeert 2.000 tot 3.000 euro per maand om het uit te besteden. "Binnen drie maanden zien we leads en resultaten", hoor je. En misschien zie je dat na drie maanden ook wel.

Maar dan begint pas je dealcyclus: de periode van eerste contact tot eerste contract. In B2B vaak nóg eens drie maanden.

€18.000+

zes maanden × 3.000 euro, minimaal, voordat je weet of het werkt. Voor veel mkb-bedrijven is maandenlang duizenden euro's investeren en wachten simpelweg niet haalbaar.

Het echte probleem? Je bent afhankelijk van een externe partij. Je hebt geen eigenaarschap over het systeem, en je weet niet hoe en wanneer het gaat werken.

En zodra je stopt met de samenwerking, stopt de leadstroom. Je bent terug bij af, want je weet nog steeds niet hoe je dit zelf doet.

02 · DE OPLOSSING

Er is een **betere** manier.

Veel bedrijven hebben simpelweg koude acquisitie nodig om te groeien, alleen kunnen ze het niet in de juiste vorm geleverd krijgen.

- **Agency of bureau?** Te duur: 30.000 euro of meer per jaar, maar je bent nooit eigenaar van een systeem of van de kennis. Je blijft afhankelijk.
- **Iemand aannemen?** Een nog groter commitment. Salaris, onboarding, management. En wat als die persoon niet levert?
- **Zelf uitvogelen?** Maanden trial-and-error, fouten die je deliverability schaden, en je weet niet eens of je het goed doet.

----- • MET SCALEFRAME.IO

Wij doen het werk van een full-service partij: we bouwen jouw complete outbound-systeem, schrijven alle campagnes, structureren de hele technische setup, en draaien een maand lang campagnes. Jij hoeft niets te doen behalve meekijken terwijl de eerste leads binnenkomen.

Maar in tegenstelling tot een agency die maandelijks alles voor je blijft doen, zorgen wij dat je in 30 dagen tijd alle kennis krijgt om zelfstandig campagnes op ons niveau te blijven draaien. Tijdens die 30 dagen dragen we alles aan jou over: het systeem, de processen, én de expertise om het te blijven optimaliseren.

02 · DE OPLOSSING

Hoe we het **overdragen**.

Geen retainer die doorloopt zolang jij betaalt. Een overdracht met een duidelijk eindpunt: na 50 dagen ben jij de expert.

01 Je krijgt volledige toegang tot het scaleframe.io-systeem

Alle campagnes, scripts, teksten, workflows en dashboards staan in jouw omgeving en zijn van jou.

02 We leren je het systeem te bedienen

Een maand lang kijk je mee terwijl wij het systeem voor je draaien. Je ziet precies hoe we campagnes optimaliseren, leads genereren en het CRM gebruiken.

03 Je krijgt onze playbooks en processen

De exacte strategieën, checklists en best practices die wij gebruiken, zodat je na de overdracht zelfstandig kunt blijven groeien.

04 Na 50 dagen ben je expert

Je weet hoe je nieuwe campagnes opzet, A/B-tests draait, data analyseert en het systeem blijft verbeteren. Zonder ons.

Fractie van de kosten

Het resultaat: agency-level resultaten, voor een fractie van de kosten, en je bent nooit meer afhankelijk.

02 · DE OPLOSSING

Het stopt niet bij leadgeneratie.

Ook in de stap erna gaat het vaak mis: bedrijven genereren hier en daar een lead, maar laten ze vervolgens wegglippen.

Je salesproces na de leadgeneratie is minstens zo belangrijk als de generatie van de lead zelf. Maar veel bedrijven gebruiken geen CRM omdat het te veel tijd kost. Elke dag al je openstaande deals controleren, handmatig bijwerken: het voelt als een tweede baan. En als je geen goed CRM hebt, dan is het dat eigenlijk ook.

Daarom krijg je van ons ook een CRM dat optimaal is ingesteld voor jouw proces. Elke dag zie je automatisch wie je moet opvolgen, welke deals aandacht nodig hebben en welke leads warm zijn. Geen gemiste kansen, geen leads die wegglippen.

----- • NA 50 DAGEN HEB JE

- ✓ Een draaiend outbound-systeem dat leads genereert
- ✓ Een CRM waarin geen lead meer wegglipt
- ✓ Alle kennis om het zelf te blijven optimaliseren
- ✓ Geen maandelijkse facturen meer

03 · HET SYSTEEM

Zes onderdelen van een **schaalbaar** systeem.

Een outbound-systeem dat écht werkt is een combinatie van techniek, data, strategie en procesoptimalisatie. Dit bouwen wij voor je.

01

E-mailinfrastructuur & warm-up

Domeinen en inboxen, ingesteld en opgewarmd. Zonder dit land je in spam, en dat levert geen leads op.

02

Doelgroeponderzoek & targeting

Compleet overzicht van jouw ideale doelgroep, gesegmenteerd op bedrijfsgrootte, sector en besluitnemers.

03

Dataverzameling & verrijking

Alle data dubbel geverifieerd, bounce rates onder 1%. Slechte data is spam, goede data levert meetings op.

04

Automatische LinkedIn-connecties

Connecties naar de belangrijkste besluitnemers, zodat je op hun radar blijft voor later contact.

05

Copywriting die converteert

E-mails door experts, afgestemd op jouw doelgroep. Persoonlijke messaging leidt tot meetings.

06

CRM op maat

Volledig ingericht zodat geen lead wegglijpt. Je weet elke dag precies waar je aan moet werken.

04 · VRAGEN

Veelgestelde vragen.

Op welke manier genereren jullie leads?

We gebruiken een combinatie van e-mailcampagnes, LinkedIn-automatiseringen en datagedreven doelgroepsegmentatie om de juiste besluitnemers te bereiken. Geen massamails of schieten met hagel, maar campagnes met persoonlijke messaging die aansluiten bij jouw doelgroep.

Hoe is scaleframe.io anders dan een agency of bureau?

Bij een bureau betaal je maandelijks voor een aantal meetings of leads, maar zodra je stopt met betalen heb je de kennis zelf niet. Scaleframe.io bouwt een volledig outbound-systeem dat jij zelfstandig kunt blijven runnen. Geen afhankelijkheid, geen retainers.

Waarom zou ik mijn leadgeneratie niet gewoon uitbesteden?

Omdat uitbesteden geen systeem oplevert, alleen afhankelijkheid en tijdelijke resultaten. Zodra je stopt met de samenwerking blijft er vaak weinig structuur en kennis over. Wij geven je niet alleen resultaten, maar ook de kennis om die op de lange termijn zelf te behouden.

Hoe snel kan ik resultaten verwachten?

De eerste reacties zie je al binnen een paar dagen nadat we live gaan. Maar het echte doel is een werkend systeem bouwen dat elke week beter wordt. We optimaliseren continu, zodat campagnes scherper worden, en na 50 dagen heb je niet alleen resultaten, maar vooral een systeem dat voorspelbaar blijft werken.



KLAAR VOOR EEN GESPREK?

Je weet nu waarom acquisitie zonder systeem frustrerend is.

En je weet dat er een betere oplossing is waarmee je wél kunt groeien. Ontdek in 30 minuten of onze aanpak past bij jouw bedrijf. Dit is geen salescall, maar een vrijblijvend gesprek over je doelgroep, uitdagingen en doelen.

[PLAN EEN GESPREK](#)