Vertrouwelijk / Strategische Blauwdruk

Waarom 67% van marketingplannen faalt in executie — en hoe AI dat repareert

Een Playbook voor Nederlandse CMO's: Van statisch document naar adaptieve AI-gedreven executie in 2026.

frank.news

De Illusie van Controle



Focus ligt exclusief op wat de afdeling beheert.
Het resultaat is een veredeld mediaplan, geen strategie.

De Macro-Realiteit



Integratie van de volledige marketingmix.
Externe realiteit stuurt interne executie.

Plannen worden gebouwd rond de comfortzone van de marketeer, niet rond de behoeften van het merk.

frank.news

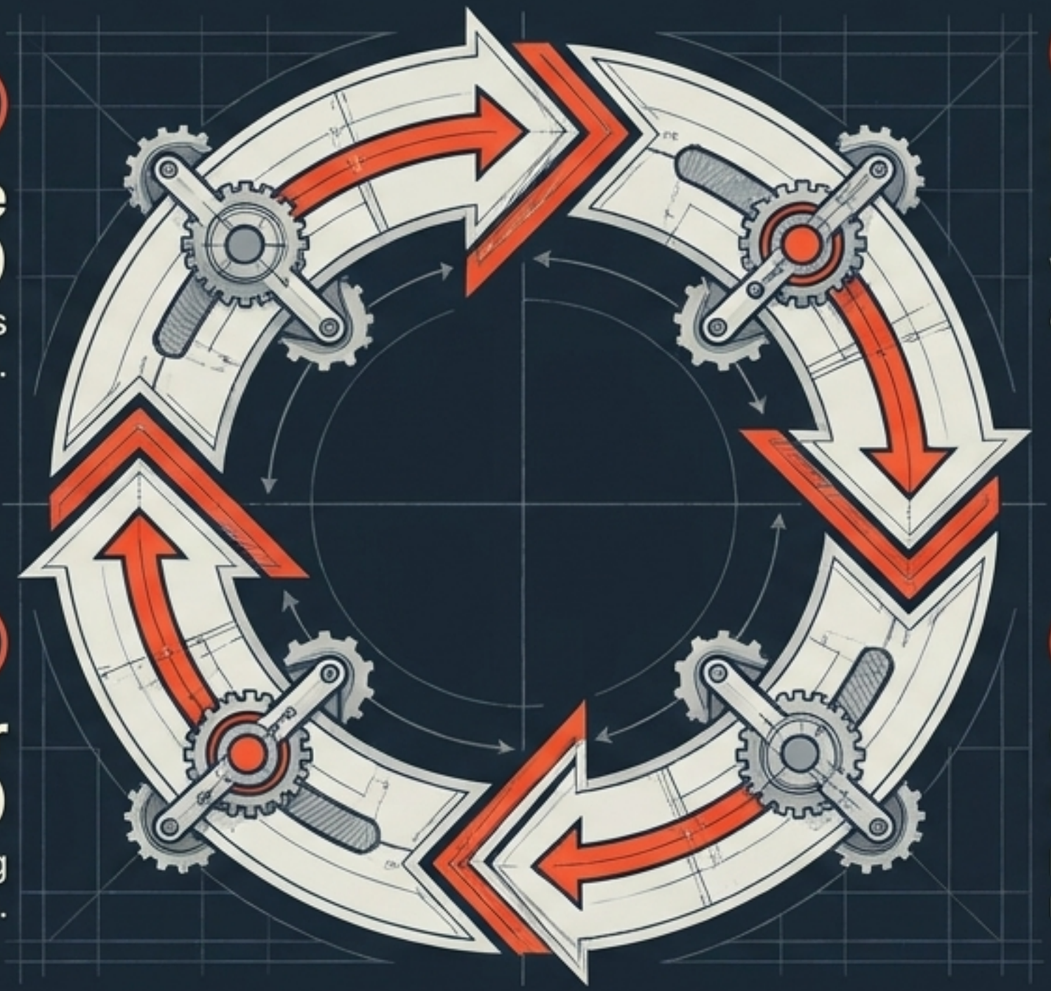
De kosten van stilstand: Waarom 2026 een adaptieve strategie eist



Takeaway: Zonder expliciete, doorlopend getoetste keuzes vervalt de organisatie in toeval in plaats van voorspelbare executie.

frank.news

The Execution Blueprint: Het 4-Fasen AI-Model



1

Plan
(Intelligent Planning)

Van statisch jaarritueel naar adaptieve scenario-modelling.

2

Orchestrate
(AI-Orchestratie)

Frictieloze alignment tussen marketing, sales en finance.

3

Monitor
(Realtime Monitoring)

Vroegtijdige signalering van marktafwijkingen.

4

Optimize
(Continuous Optimization)

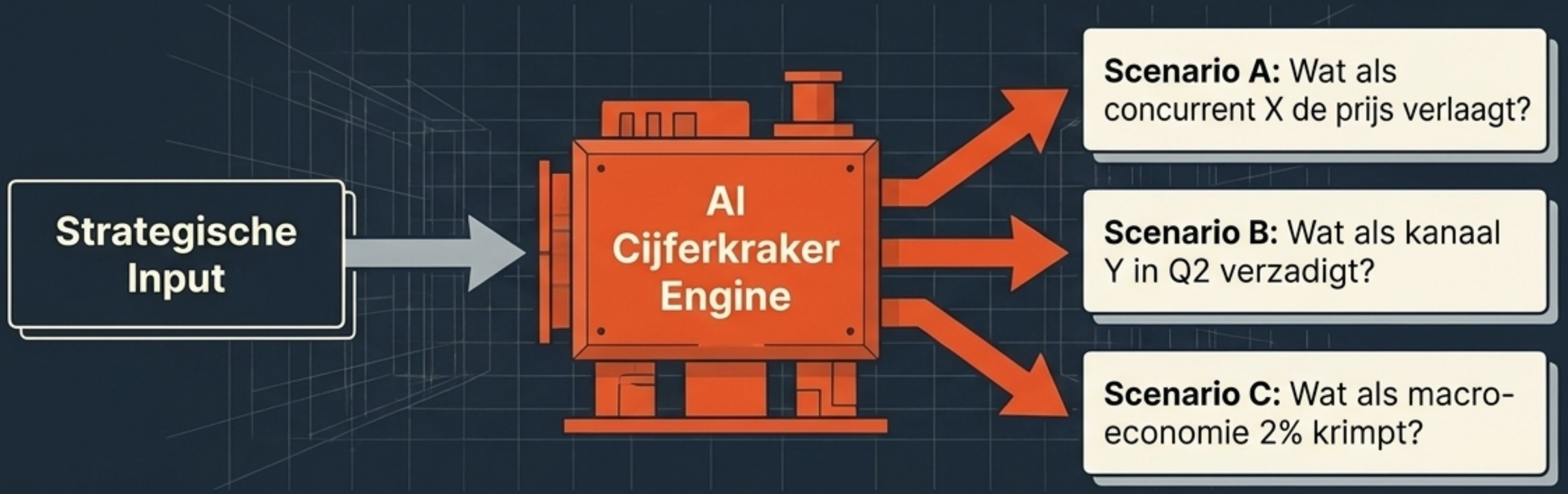
Zelflerende feedbackloops in executie.

AI fungeert als **bouwsteen, niet als snelkoppeling. Het strategisch** oordeel blijft 100% mensenwerk; **AI vergroot slechts de denkruimte.**

frank.news

Fase 1: Intelligent Planning via Scenario-Modelling

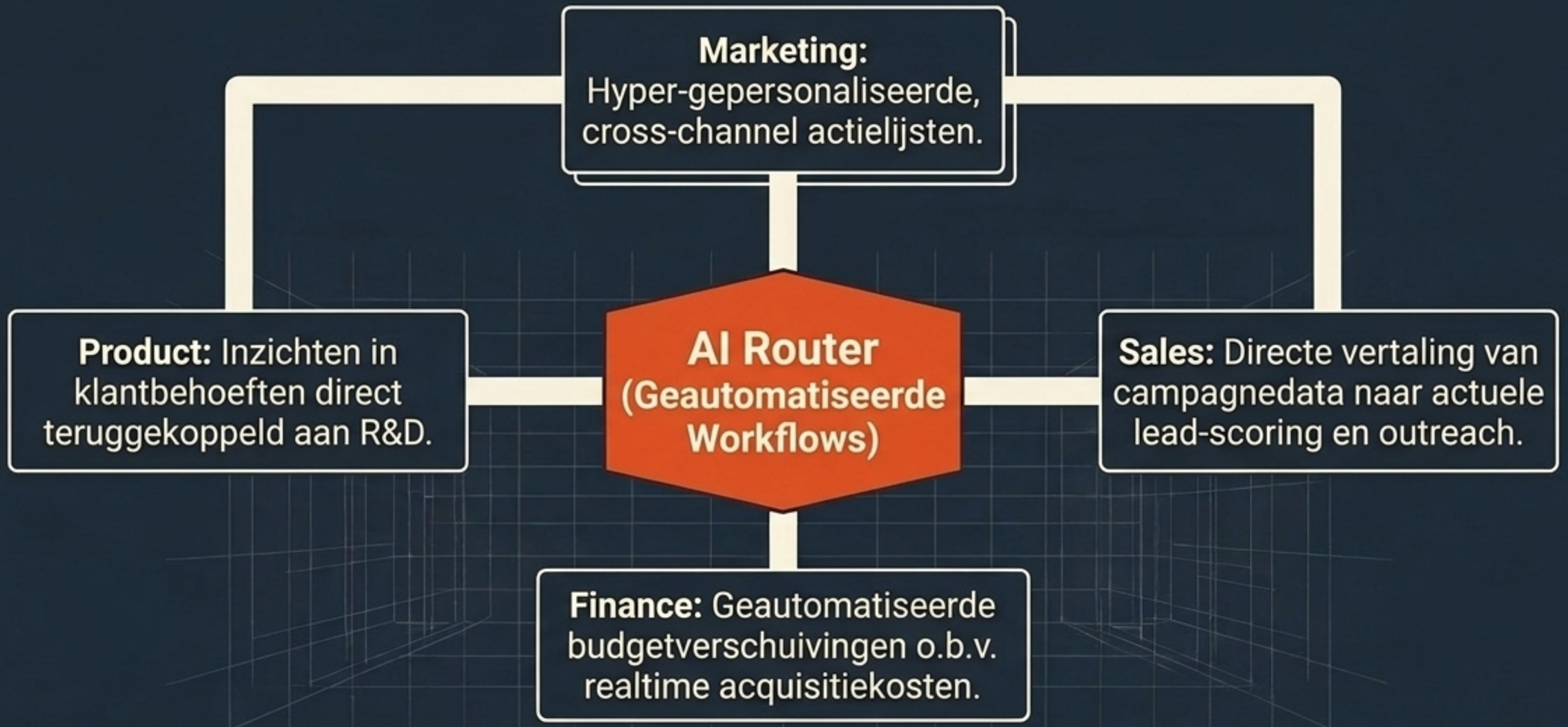
Traditioneel:	Maandenlang bouwen aan één rigide set aannames gebaseerd op het verleden.
AI-Gedreven:	Modellen rekenen continu 'Wat als?'-scenario's door o.b.v. actuele marktdata en economische indicatoren.



Kerninzicht: AI toetst aannames aan de actuele realiteit. Het verleden is geen garantie voor 2026.

frank.news

Fase 2: AI-Orchestratie breekt de organisatiesilo's



Takeaway: Integratie mag geen handwerk zijn. Geautomatiseerde workflows vertalen het plan vlekkeloos door alle afdelingen heen.

frank.news

Fase 3: Realtime Monitoring als Vroegtijdig Waarschuwingssysteem

Marktsentiment
AI-social listening signaleert verschuivingen in merkperceptie.
Status: Stabiel.

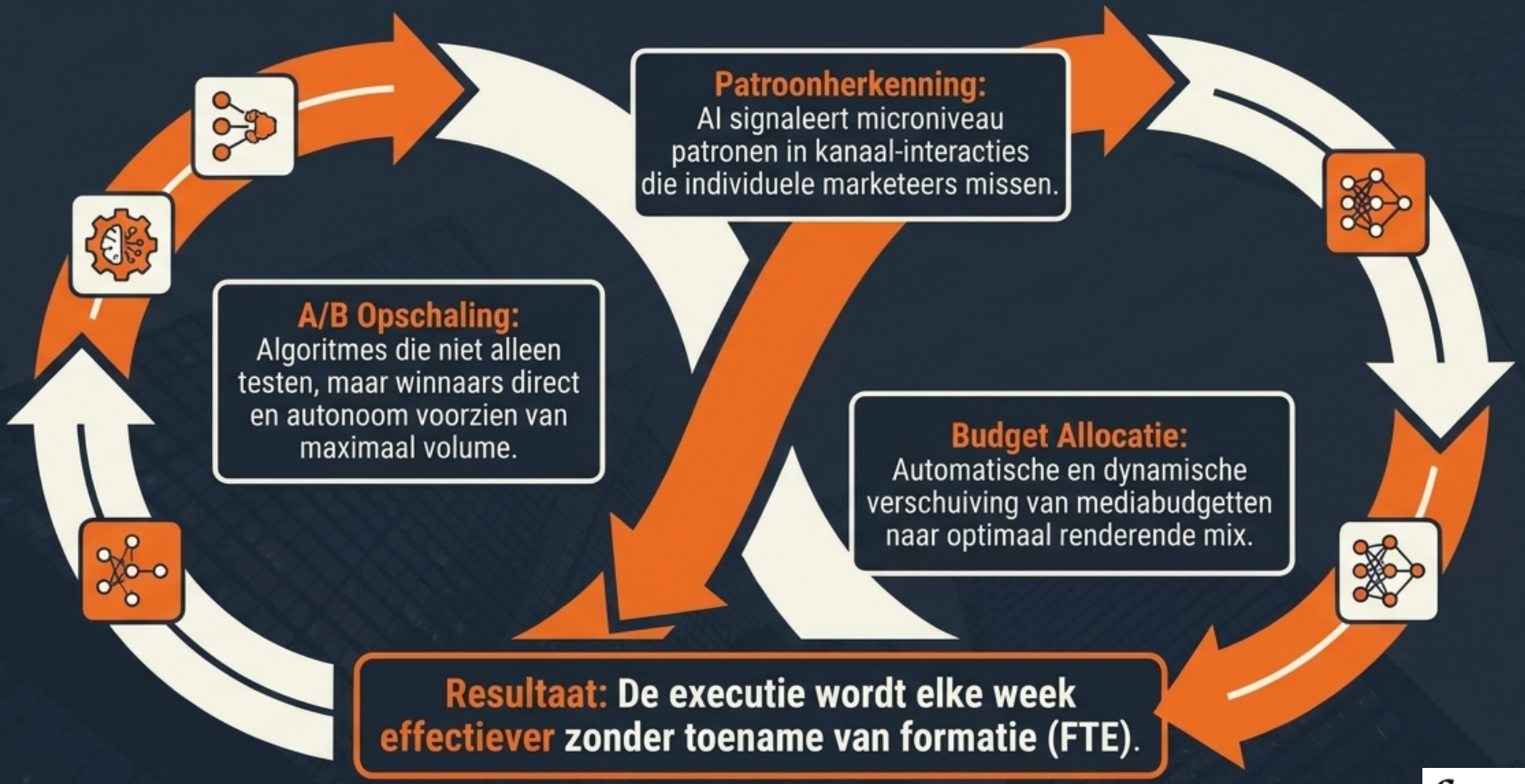
Concurrentiedruk
Geautomatiseerde tracking van distributie en pricing bij concurrenten.
Status: Verscherpt toezicht vereist.

Doelgroepgedrag
Identificatie van anomalieën in klantgedrag of koopintentie.
Status: Actieve koerscorrectie nodig.

Herijking is niet jaarlijks, maar continu. Dashboards forceren koerscorrecties voordat de schade finand

frank.news

Fase 4: Continuous Optimization en Lerende Systemen



frank.news

De AI-Tool Stack: Functie boven Hype

Fase 1 (Plan) - Scenario & Intelligence	Fase 2 (Orchestrate) - Workflow GenAI
Functie: Externe data synthetiseren. • Tools zoals Mutiny (conversie AI) of Crayon (competitive intelligence).	**Functie:** Strategie omzetten naar operationele, cross-team taken. • Tools zoals Notion AI, Asana Intelligence, Jasper.
Fase 3 (Monitor) - Predictive Analytics	**Fase 4 (Optimize) - Algorithmic Execution**
Functie: Anomalie-detectie en trendprognoses. • Tools zoals Tableau GPT, HubSpot AI.	**Functie:** Milliseconde optimalisatie. • Specifieke Demand-Side Platforms (DSP's) en algoritmische bidding-engines.

frank.news

Impact Analyse: Nederlandse Marktpraktijk

Strategische Agiliteit

Situatie:
Maandenlange afhankelijkheid van bureau-onderzoek.

Interventie:
AI-doorrekening van marktdata.

ROI:
60% tijdsbesparing op deskresearch; directe focus op **strategische besluitvorming.**

Operationele Executie

Situatie:
Campagnes verzanden tussen marketing en sales.

Interventie:
AI-gestuurde alignment workflows.

ROI:
Verhoging van plan-adherence met **40%** en **aanzienlijk snellere time-to-market.**

Resource Optimalisatie

Situatie:
Statische budgetten drogen op in krimpende markt.

Interventie:
Continue AI-budget optimalisatie.

ROI:
15-22% stijging in ROAS zonder verhoging van media spend.

frank.news

Change Management: De Transformatie van het Team



Consultant's Note

Verander je team van uitvoerders naar strategische partners van de board.

frank.news

8 Directieve Spelregels voor AI in Planningsprocessen

DO'S

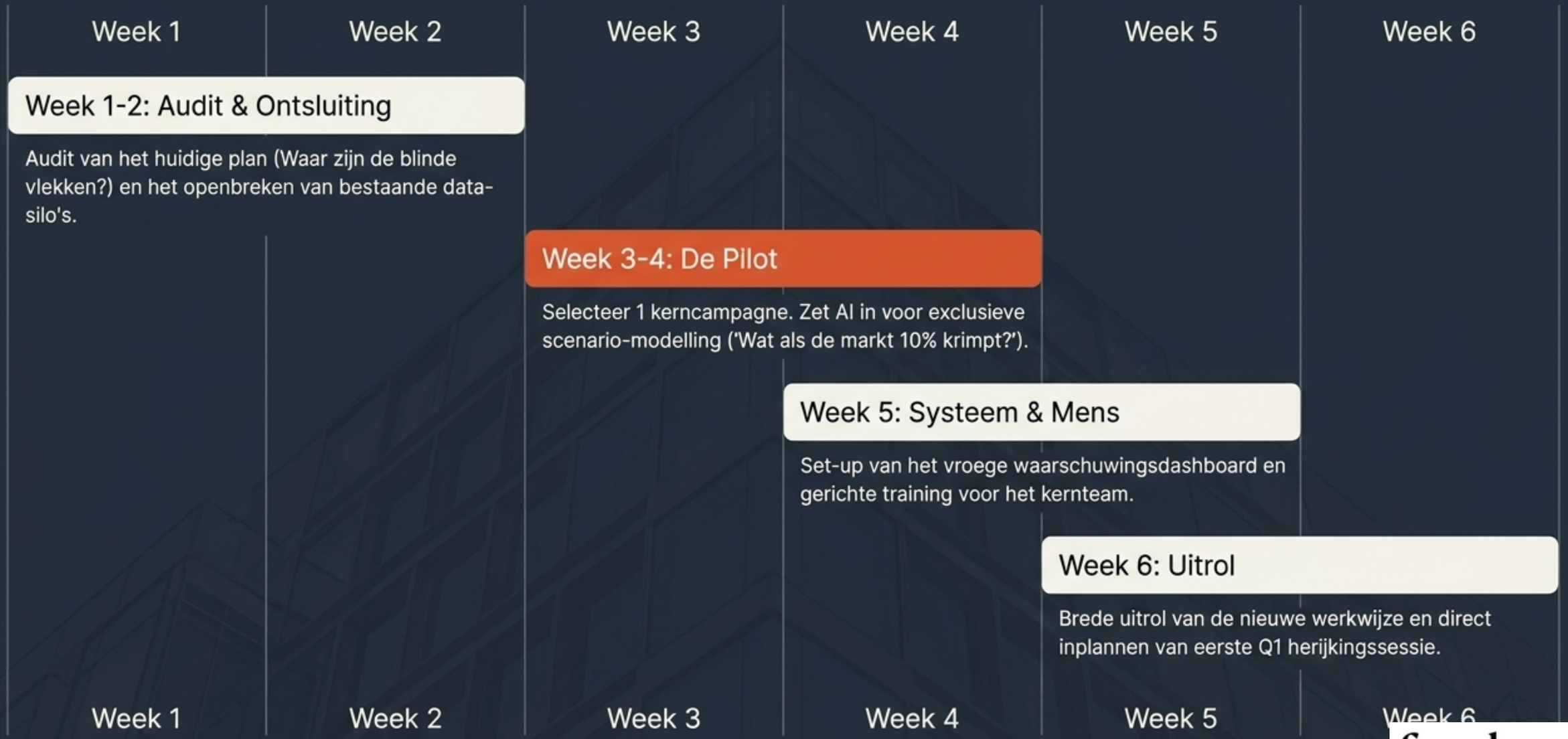
- ✅ Koppel marketingplannen expliciet aan harde bedrijfs-KPI's (groei/winst).
- ✅ Toets aannames minimaal elk kwartaal aan actuele marktdata.
- ✅ Betrek sales en finance vanaf dag 1 bij het planningsproces.
- ✅ Start klein met een gerichte scenario-pilot voordat je alles automatiseert.

DON'TS

- ❌ AI blind vertrouwen (het strategisch oordeel over de output is cruciaal).
- ❌ 2026 plannen baseren op de performance-data van 2025.
- ❌ Een geïsoleerd 'mediaplan' intern verkopen als een overkoepelend 'marketingplan'.
- ❌ Wachten met bijsturen totdat de budgetronde van het nieuwe jaar start.

frank.news

Implementatie Roadmap: Van Pilot naar Rollout in 6 Weken



frank.news

Het Executie Dashboard: Meetbaarheid op Meta-Niveau

< 14 dagen

1. Executie-Snelheid (Time-to-Market)

De cyclustijd tussen het vaststellen van het strategisch plan en live-gang in de markt via AI workflows.

%

2. Plan-Adherence

Welk percentage van budget/resources volgt de strategische roadmap versus hoeveel weglekt in ad-hoc acties?

Dagen

3. Adaptatie-Capaciteit

De geregistreerde snelheid waarmee koerswijzigingen worden doorgevoerd ná een nieuw concurrentie- of marktinzicht.

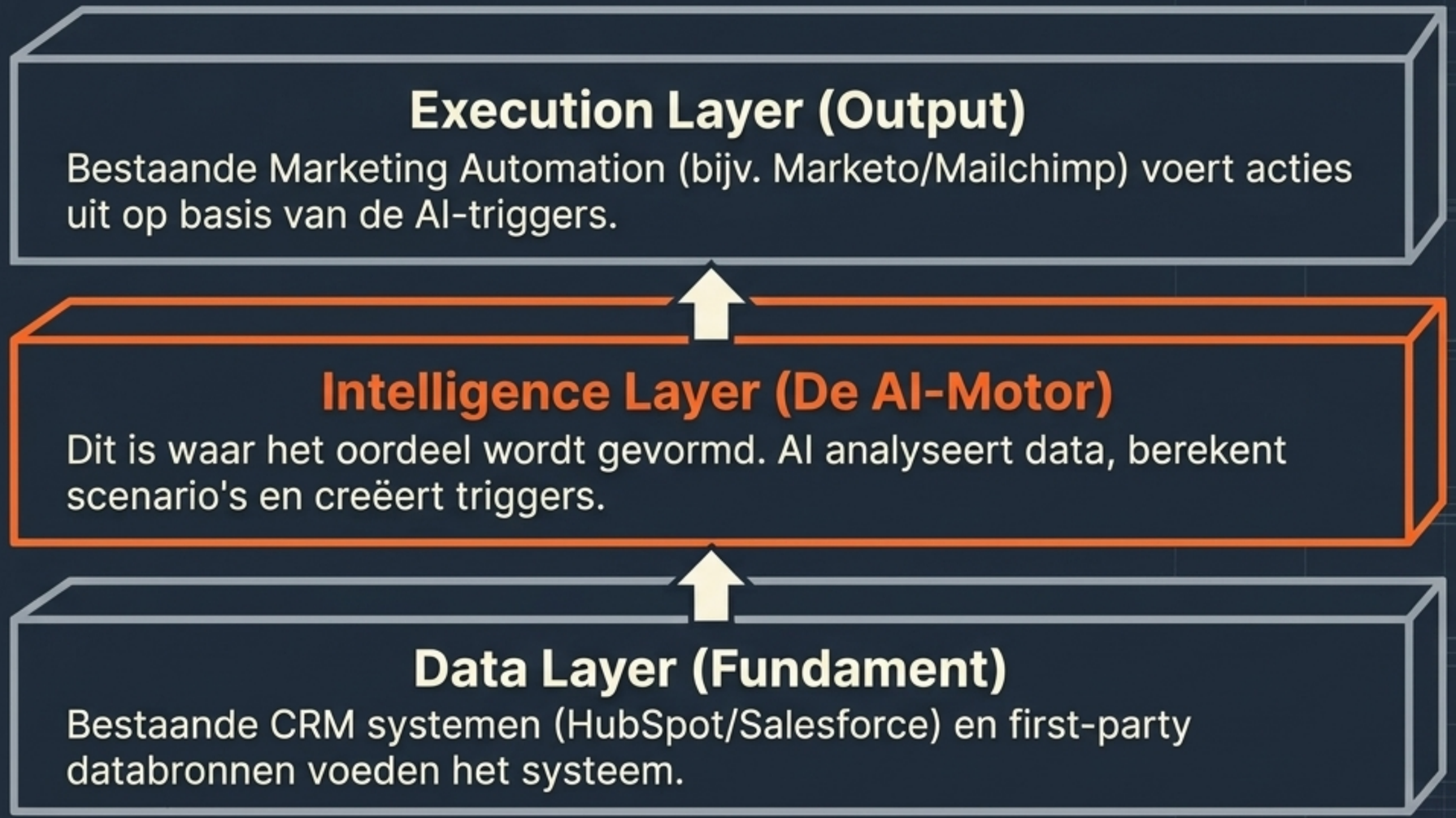
frank.news

Investeringsrichtlijnen: Budgettering naar Schaal

10-50 FTE (Agile Teams)	50-200 FTE (Mid-Market)	200+ FTE (Enterprise)
Plug-and-play AI-features activeren in de reeds bestaande stack.	Specifieke investering in orkestratie-tools (alignment) en losstaande scenario-software.	Enterprise AI, ontsluiting van custom datalakes en complexe CRM-integraties.
Lage instap, licentie-gebaseerd. Focus op snelheid.	Mid-tier abonnementen gecombineerd met procesbegeleiding.	Capex-zwaar, waarbij 60% van het budget naar change management en training moet gaan, in plaats van software.

frank.news

Naadloze Integratie: Voorkom ‘Tool-Fatigue’



Takeaway:
Implementeer AI binnen bestaande flows, niet als een geïsoleerd platform dat extra inlog-schermen vereist.

frank.news

Executive Summary: 5 Fundamenten voor AI-Gedreven Executie

1. Een plan gebouwd rondom eigen kanalen en budgetten is geen bedrijfsstrategie; het is een mediaplan.
2. Het plan stuurt de organisatie, maar alléén indien georkestreerd samen met sales, finance en product.
3. AI verbreedt de strategische horizon drastisch door urenlange deskresearch te vervangen met directe scenario-analyse.
4. AI vervangt nooit het strategisch oordeel van de marketeer; het verrijkt het fundament waarop dat oordeel rust.
5. Bouw kwartaal-herijkingen in als vast operationeel proces; statische jaarplannen overleven 2026 niet.

frank.news

Het Actieplan: De 3 Stappen Voor Aankomende Maand

- [ ] **1. Toets Aannames Nu.**
  Leg het voorgestelde plan voor 2026 onmiddellijk langs de actuele, real-time marktdata, niet langs de (verouderde) historische data van vorig jaar.

- [ ] **2. Verbreed de Scope Direct.**
  Organiseer een herijking met sales en finance. Zorg dat de doelstellingen leiden tot bedrijfsbrede omzetgroei, niet slechts tot geoptimaliseerde marketing-KPI's.

- [ ] **3. Start een Scenario-Pilot.**
  Gebruik deze week nog één AI-tool om één cruciaal 'Wat als?' scenario (bijv. een plotselinge krimp of actie van concurrent) voor Q1 volledig door te rekenen.

Bouw je 2026-plan rond wat de markt nodig heeft, niet rond wat de afdeling toevallig

frank.news