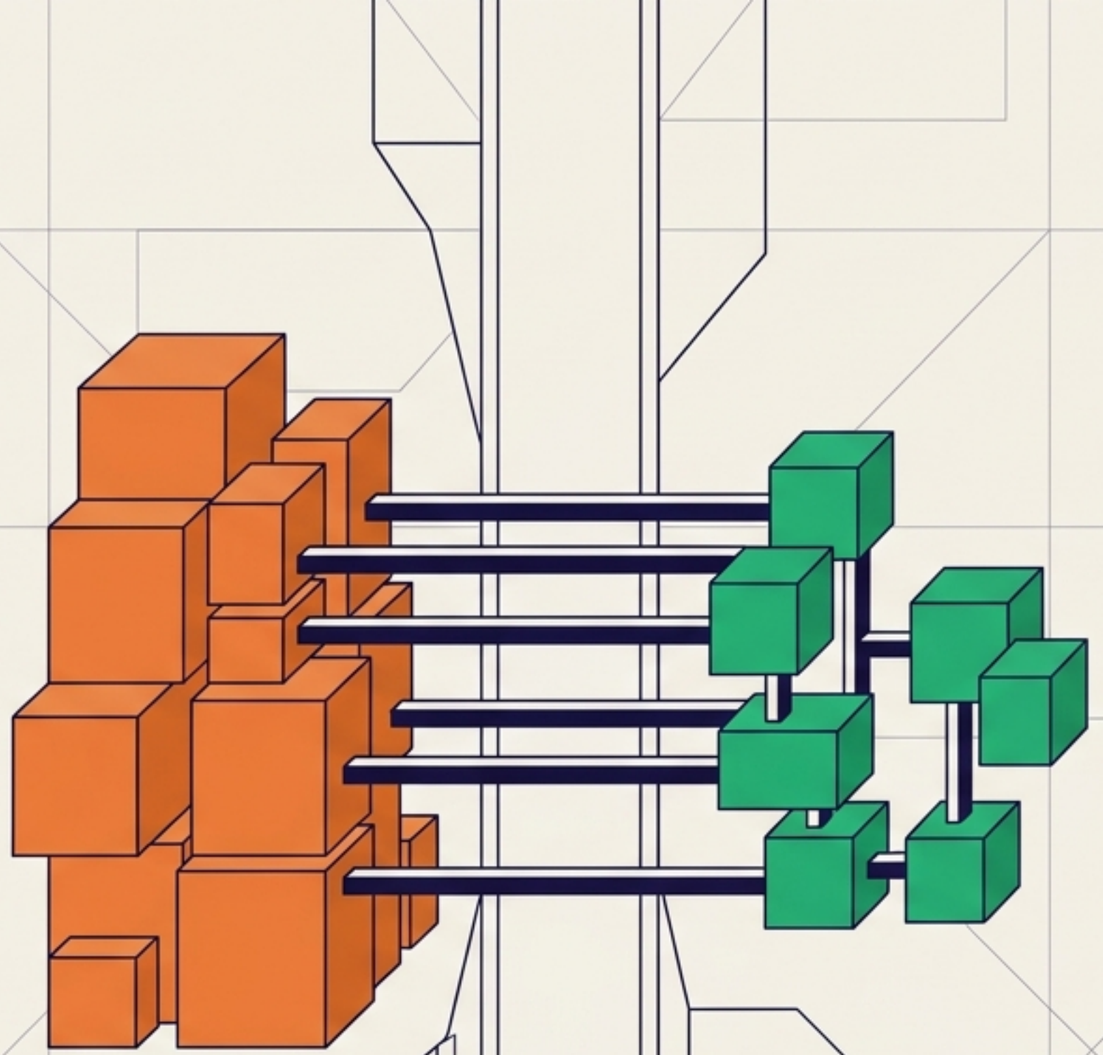
Van AI-Kloof naar AI-Kans

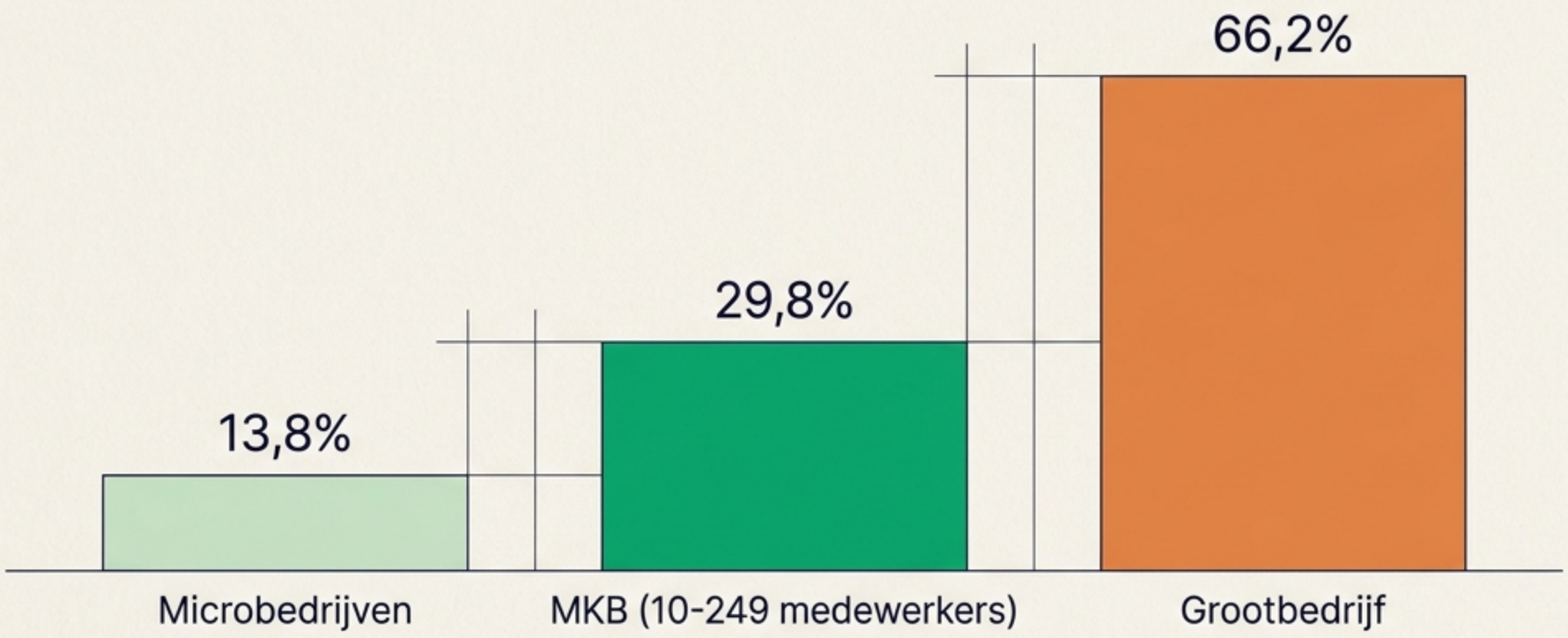
Het Enterprise Playbook: Hoe grote merken hun MKB-partners en het ecosysteem empoweren met Artificial Intelligence.

Ontworpen voor Nederlandse CMO's en senior marketeers om laagdrempelige toegang, snelle successen en duurzame capaciteitsopbouw te realiseren.



frank.news

De kloof is geen gebrek aan ambitie, maar aan capaciteit



Bron: ThrAive / CBS 2025

Het MKB ontbeert geen interesse, maar de kennisinfrastructuur (innovatieteams, data-afdelingen) om AI structureel in processen te verankeren.

Grootste MKB Potentieel

Retail
(Klantenservice)

B2B Services
(Administratie)

Horeca
(Planning & Inkoop)

frank.news

Een gefragmenteerd ecosysteem is een direct bedrijfsrisico



Het Risico

- Gemiste efficiëntie in de value chain.
- Inconsistente merkcommunicatie bij lokale partners.
- Data-verlies door achterblijvende processen.



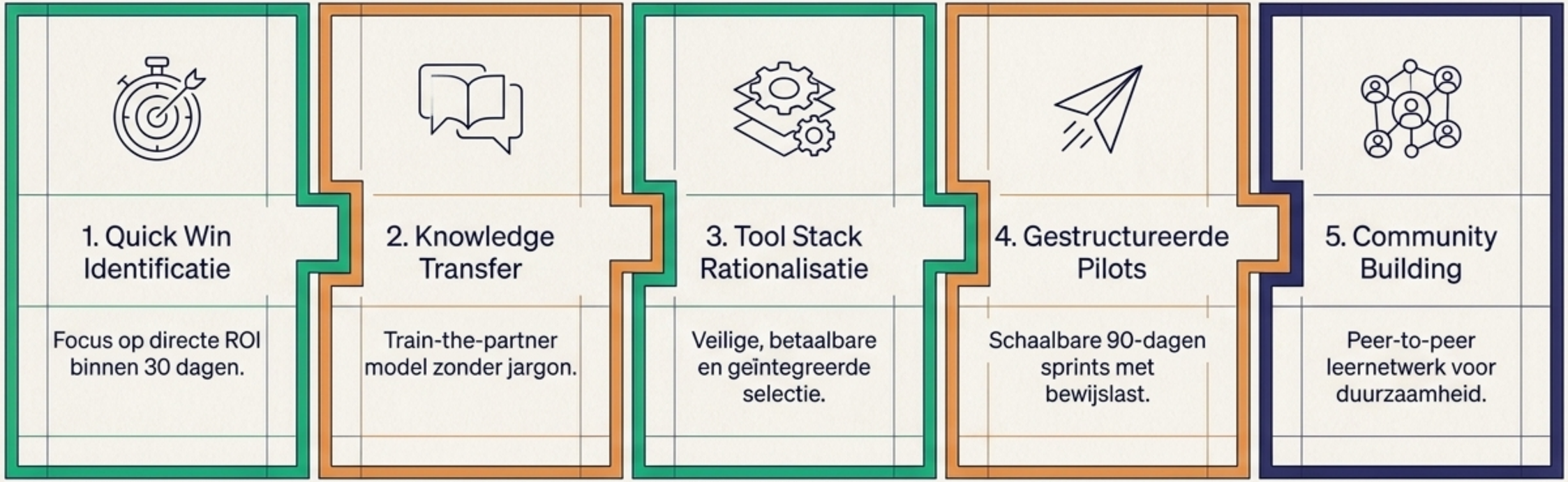
De Kans

- Enterprise als “AI-Partner” bouwt ongekend vertrouwen.
- Versnelde time-to-market voor gedeelde campagnes.
- Diepere, schaalbare data-integratie met resellers.

Wie als eerste de strategische AI-partner voor het MKB wordt, wint de B2B-relatie voor de komende jaren.

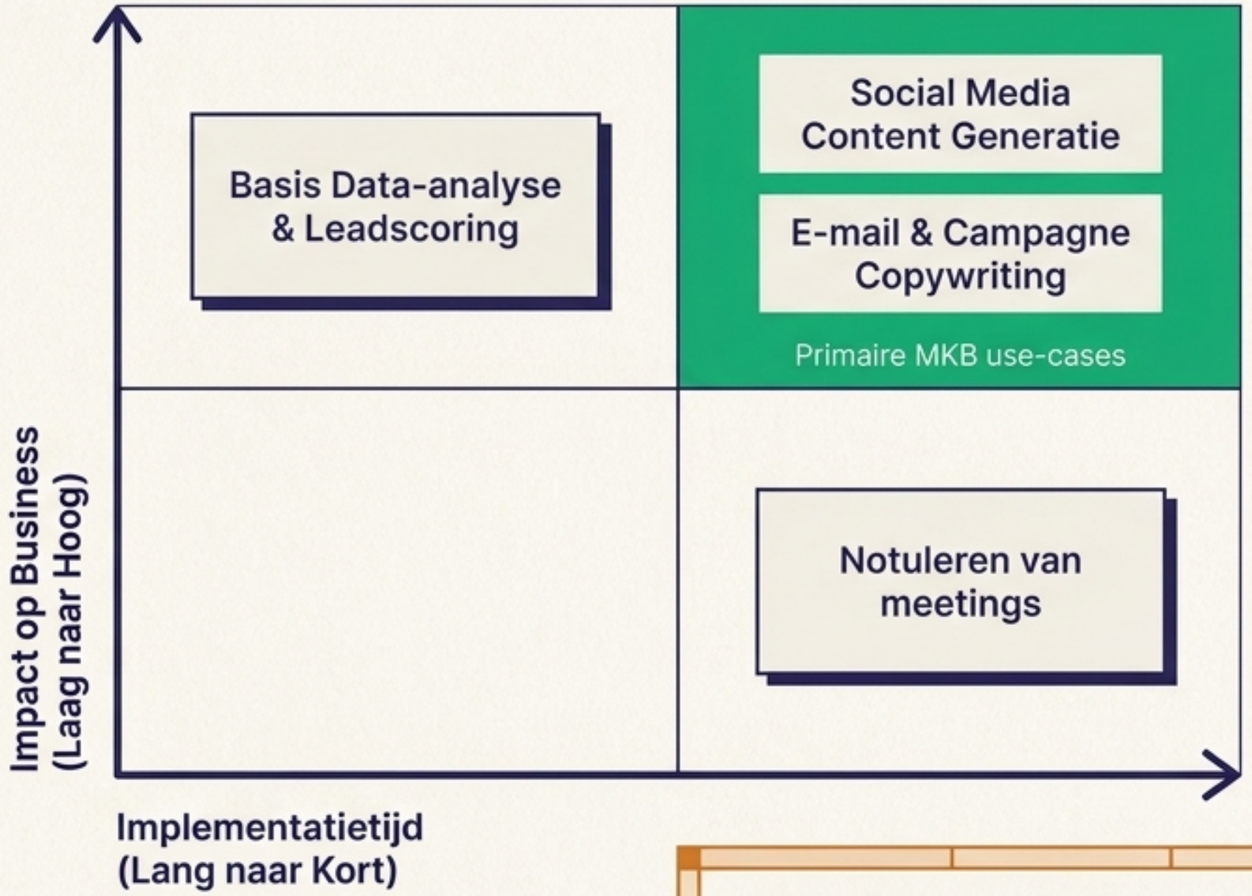
frank.news

De MKB AI Enablement Methode



frank.news

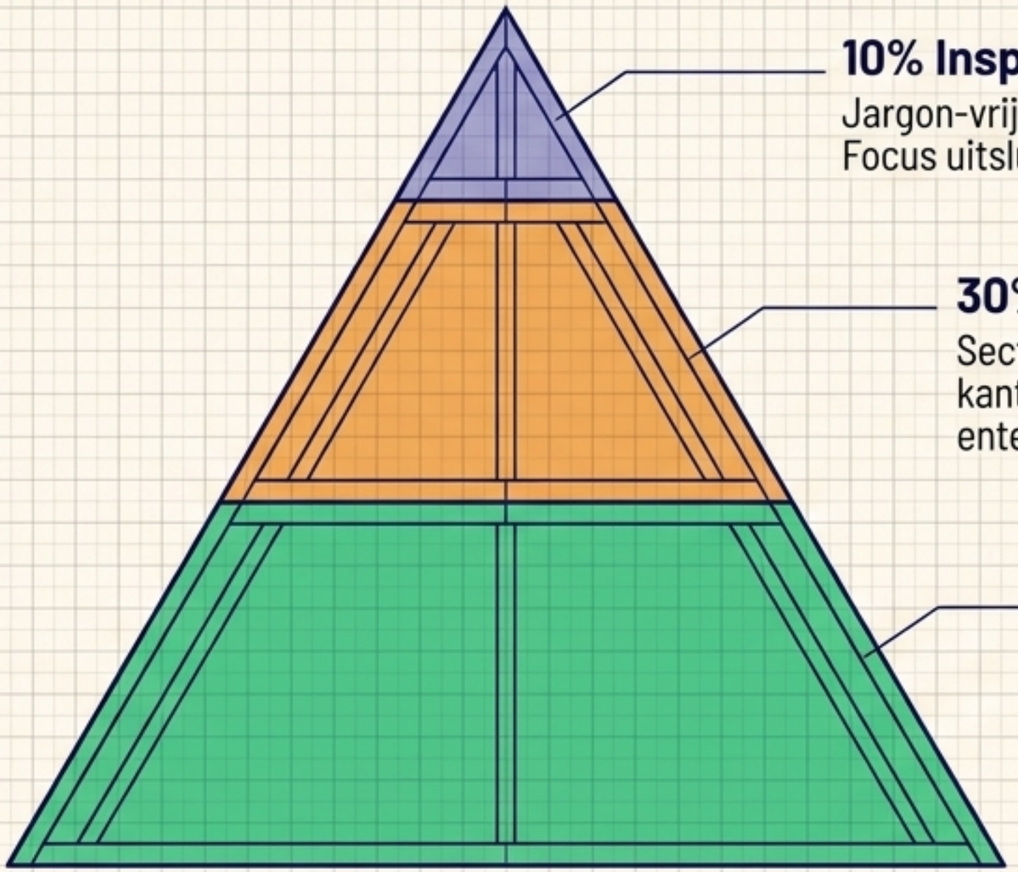
Stap 1: Fixeer op de 30-dagen ROI



MKB'ers haken af bij abstracte 'AI-transformaties'. Focus op de tools die direct 5 uur per week besparen voor kleine teams.

frank.news

Stap 2: Bouw capaciteit, deel geen jargon



10% Inspiratie

Jargon-vrije Use Case webinars.
Focus uitsluitend op: 'Wat levert het op?'

30% Toepassing

Sector-specifieke 'Prompt Libraries', kant-en-klaar aangeleverd door de enterprise.

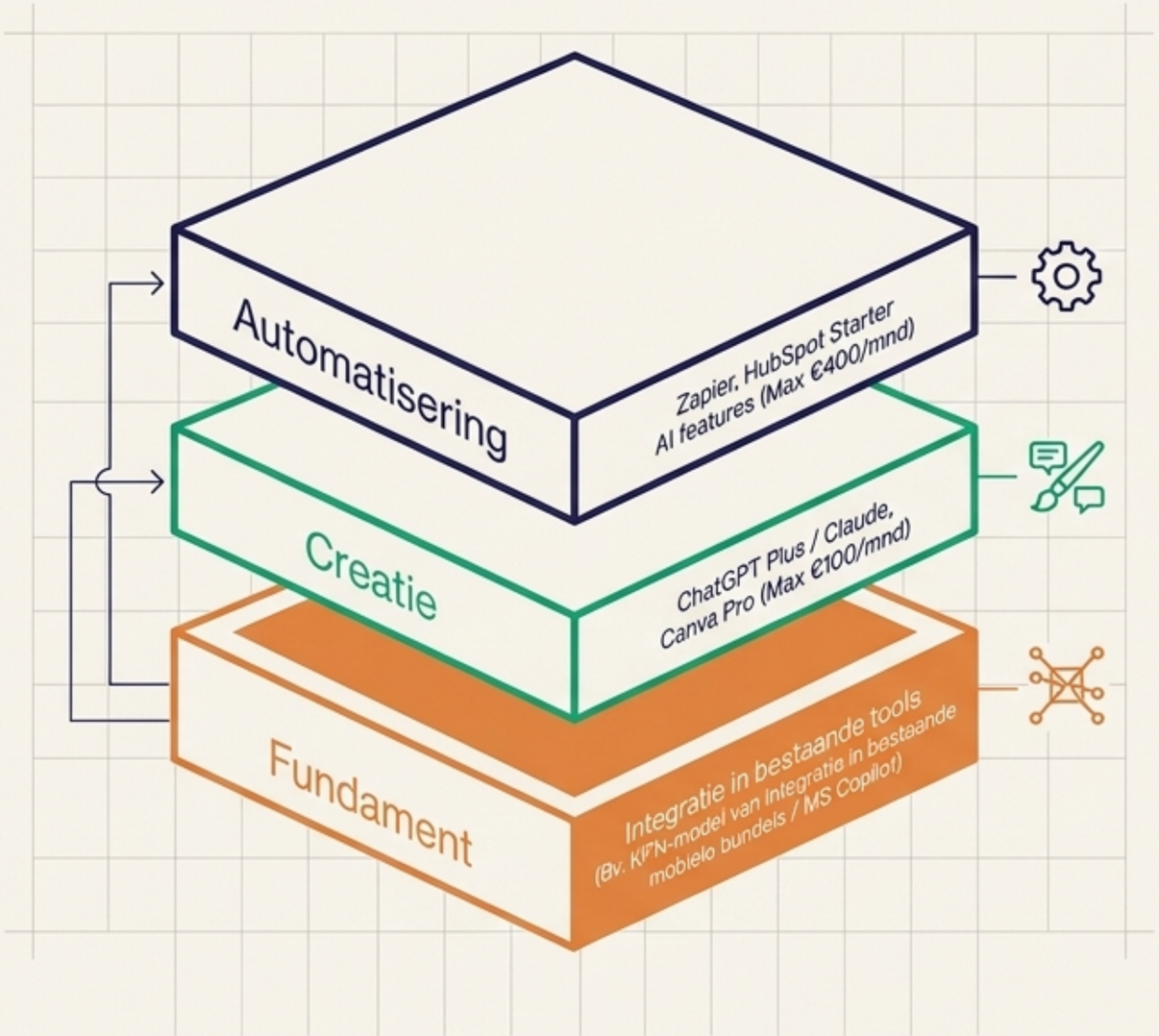
60% Hands-on

Co-working sessies. Samen de allereerste campagne live bouwen in de tool.

Vervang technische whitepapers door praktische cheat-sheets. Autoriteit bouw je op door bruikbaarheid.

frank.news

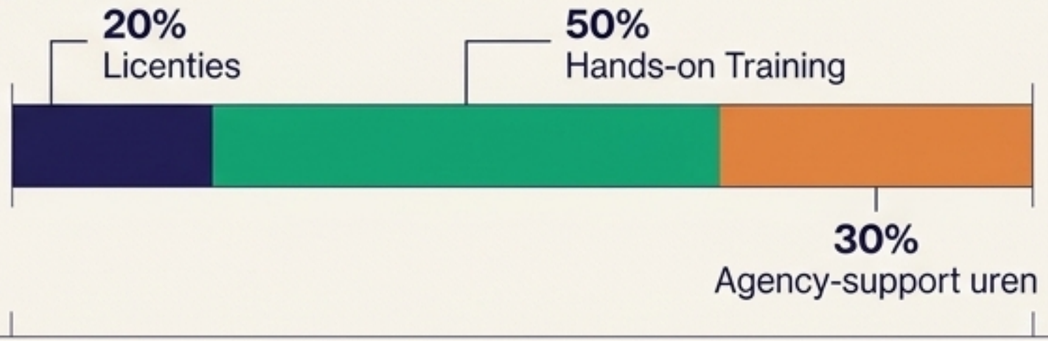
Stap 3: De rationale, betaalbare MKB Tool Stack



Realistische Investering Enterprise

€2.000 - €10.000

(per MKB Partner)



Een complete stack blijft ver onder de €500/maand.
Het budget zit in adoptie, niet in software.

frank.news

Stap 4: De 90-Dagen MKB Pilot Sprint

Maand 1: Setup & Selectie

- Selecteer 3-5 high-potential partners.
- Audit huidige processen.
- Kies 2 quick wins.

Maand 2: Adoptie & Executie

- Tool-implementatie.
- Wekelijkse 30-min check-ins.
- Eerste A/B tests (AI vs Human output).

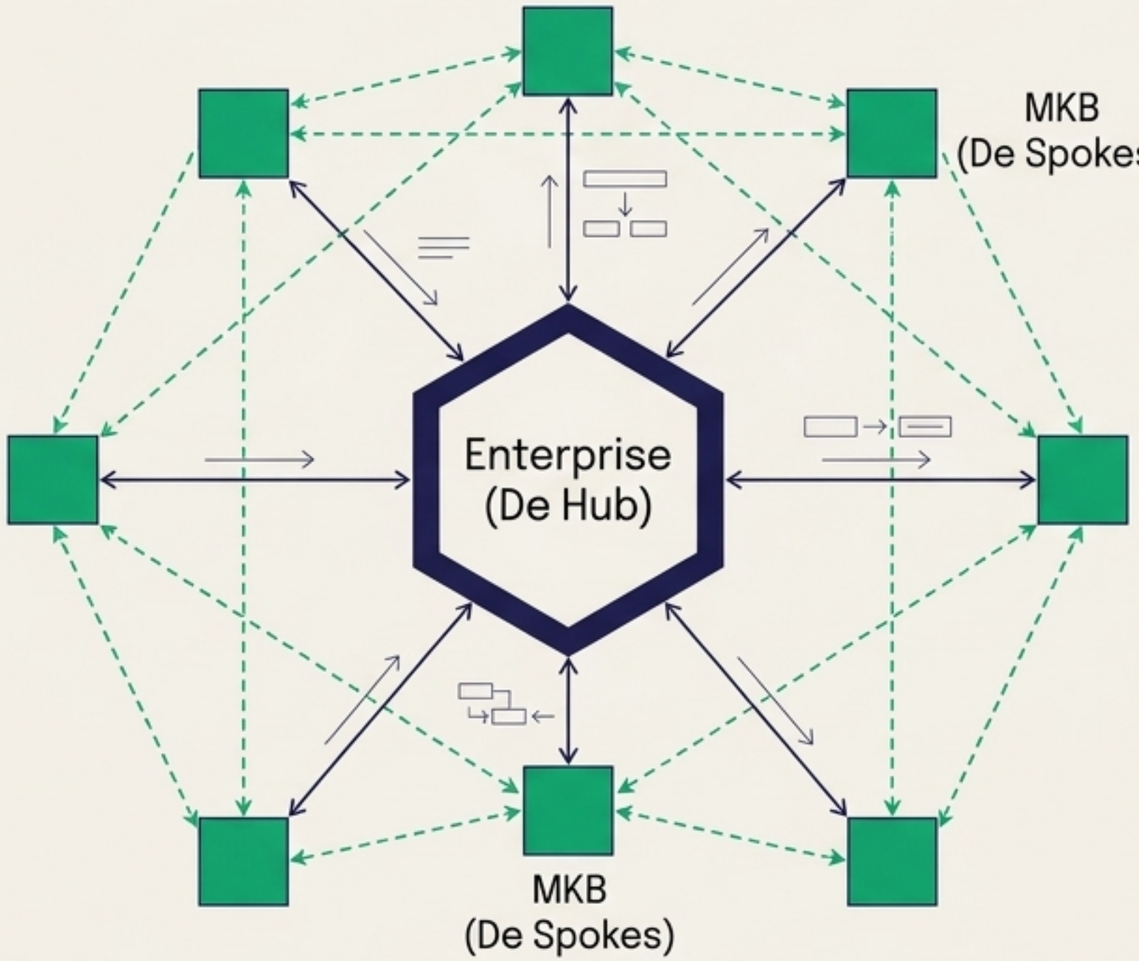
Maand 3: Review & Schaal

- Harde ROI berekenen.
- Succes-story vastleggen in video/tekst.
- Playbook aanscherpen voor uitrol.

Gooi AI niet over de schutting, maar begeleid de eerste meters stap voor stap.

frank.news

Stap 5: Creëer een schaalbaar peer-to-peer netwerk



- Enterprise: Biedt het platform, de experts en een veilige omgeving om te falen.
- MKB: Delen eigen successen, prompts en waarschuwingen onderling.

Mechanismes

- Maandelijkse digitale ‘AI Show & Tell’
- Gedeelde Teams/Slack kanalen
- Jaarlijkse ‘Partner AI Awards’

MKB’ers nemen innovatie veel sneller aan van een concullega of sector-genoot dan van een enterprise consultant.

frank.news

AI Partnerships in de Praktijk: De Bewijsvoering

De Infrastructuur Speler (KPN)

Aanpak

Integreert AI als vanzelfsprekend onderdeel direct in de mobiele werkdag en bestaande abonnementen van MKB'ers.

Resultaat

Extreem verlaagde drempel, nul extra leercurve, strategische loyaliteit.

De Retail Franchisenemer

Aanpak

Enterprise merk biedt kant-en-klare AI-tooling voor hyper-lokale social media creatie.

Resultaat

40% meer lokale content gegenereerd; 100% brand-compliant.

De B2B Reseller

Aanpak

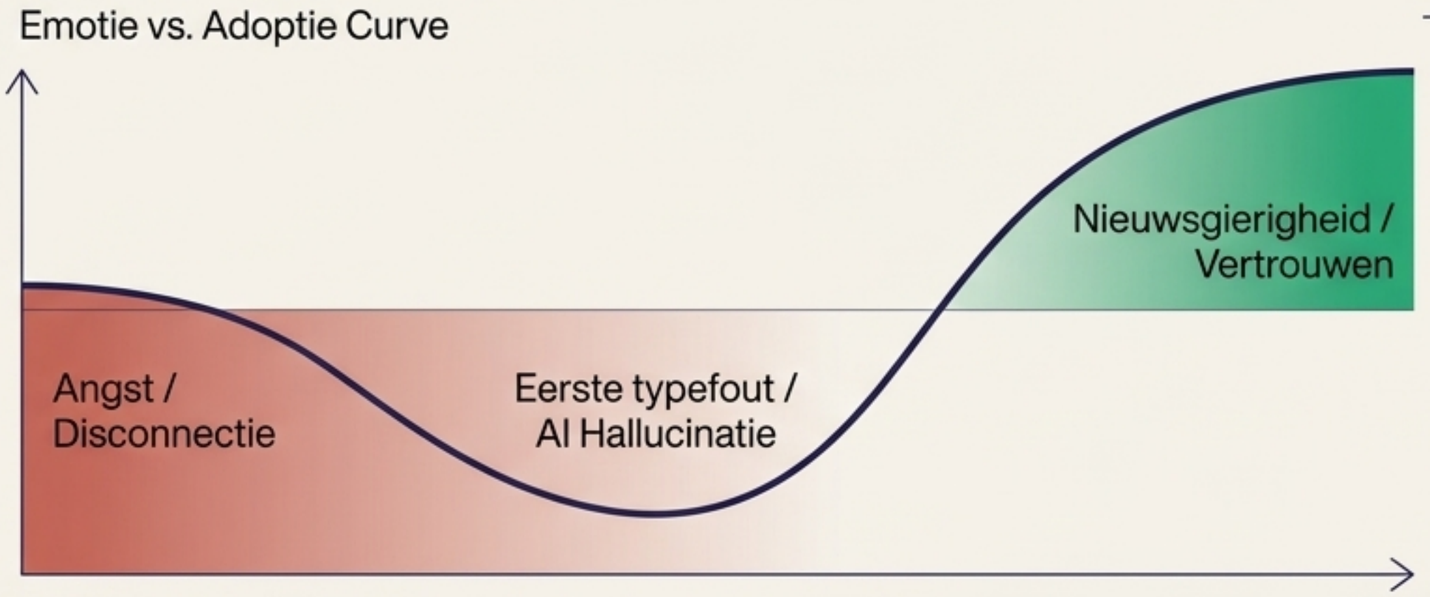
Groothandel traint MKB-installateurs hands-on in AI-leadgeneratie.

Resultaat

Verdubbeling van offerte-aanvragen binnen het partnetnetwerk.

frank.news

Change Management: Scepsis ombuigen in focus

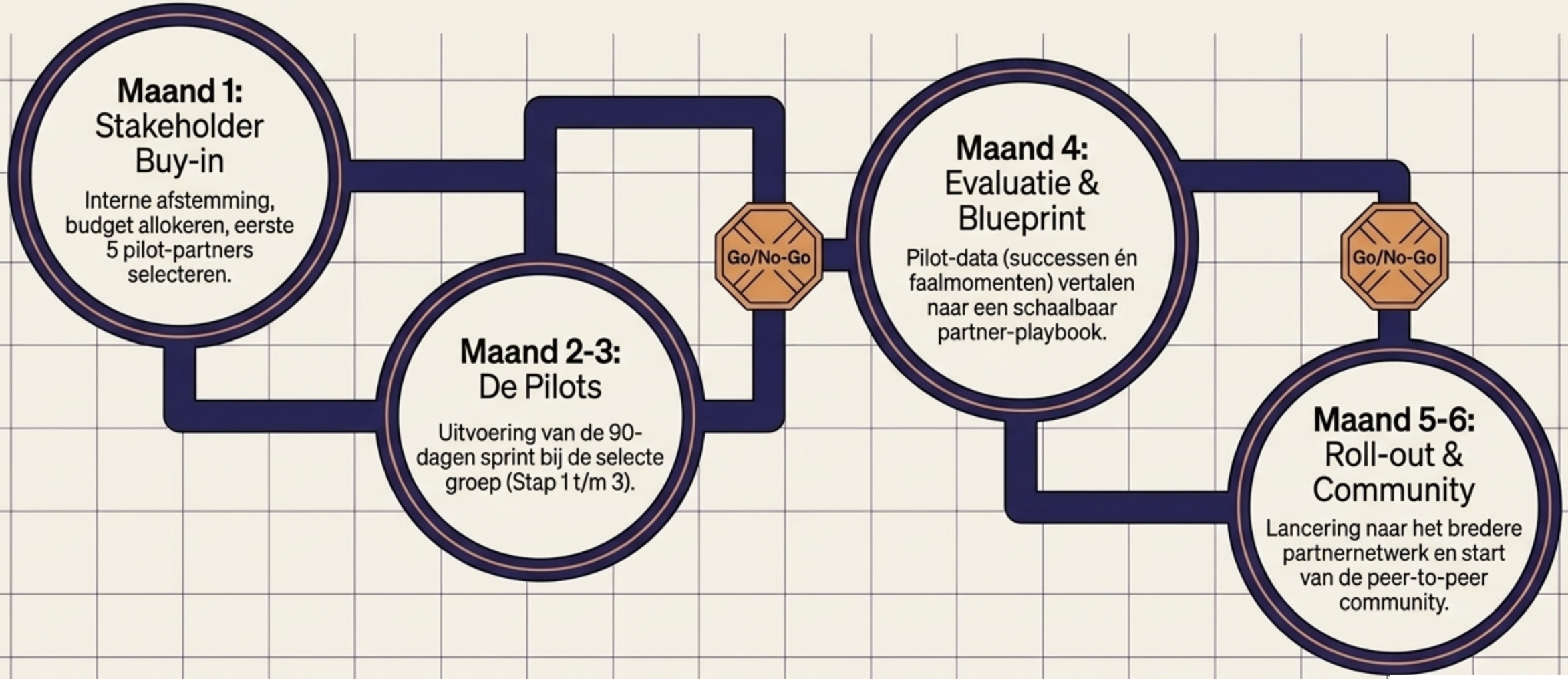


✗ Stop	✓ Start
AI presenteren als disruptief, losstaand IT-project. Focussen op efficiëntie via banenverlies.	AI bundelen in bestaande processen. Focussen op 'werkplezier' en eliminatie van repetitieve administratie.

Vertrouwen is de valuta. Als AI faalt bij de eerste poging in een resource-arme omgeving, verdwijnt het vertrouwen direct. Begin met één kampioen binnen het MKB-team.

frank.news

De Halfjaarlijkse Executie Roadmap



frank.news

Succes meetbaar maken (Enterprise Perspectief)

Adoptie Metric

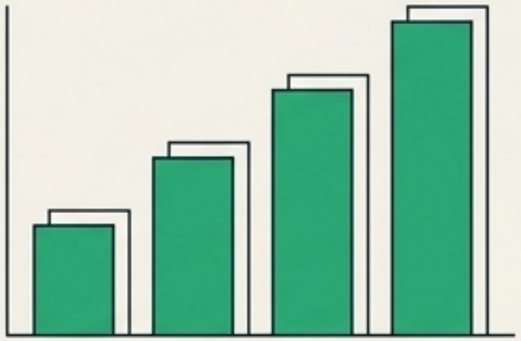


45% ↗

% partners met wekelijks actieve AI-gebruikers.

Target: >40%

Efficiency Gain



6.5 ↑

Gemiddeld aantal uren bespaard per MKB-partner, per week.

Target: 5-8 uur

Capaciteitsgroei



25% ↗

Procentuele toename in gegenereerde marketing output of lead-opvolging.

Partner Loyalty (NPS)



75 ↗

Tevredenheidsscore over de enterprise support en enablement.

We meten geen 'logins op een tool', we meten de toename in operationele bandbreedte binnen ons

frank.news

5 Key Takeaways voor de Board

1. De kloof is reëel: Het MKB heeft de ambitie, maar ontbeert de kennis-infrastructuur (29,8% adoptie vs 66,2% grootbedrijf).

2. Integratie > Innovatie: Bundel AI onzichtbaar in bestaande werkprocessen, verkoop het nooit als een abstract los product.

3. Fixeer op Quick Wins: Focus uitsluitend op content, social en administratie voor directe tijdswinst.

4. Investeer in Capaciteit: €2k–€10k enablement budget per partner levert exponentiële ROI voor het hele merk op.

5. Vertrouwen is de valuta: Lokaal, persoonlijk contact en peer-communities versnellen digitale adoptie meer dan handleidingen.



frank.news

Wat u morgen om 09:00 moet doen

1

Scan het Netwerk

Identificeer vandaag nog 5 innovatieve, loyale MKB-partners die zichtbaar worstelen met marketingcapaciteit.

2

Vorm een Taskforce

Koppel één interne enterprise AI-expert aan één senior marketeer. Zij worden de eigenaren van dit mandaat.

3

Reserveer Pilot Budget

Allokeer direct €25.000 (5 partners x €5k) om deze voorhoede de komende 90 dagen door het traject te loodsen.

Wees de architect van hun succes, en word onmisb

frank.news