



Topcontent

Personen

Learning

Vacatures

Games

JOUW
RESULTAAT
= ONZE
KRACHT

NET DAT STAPJE
EXTRA ZETTEN

online marketing
tobefound.nl

TO
BE
FOU
ND

TO BE FOUND | O
Marketingdiensten
Dordrecht, South Holla
Wij helpen jouw bedrijf gro

Vacatu



Alle 15 mede
weergeven

Volgen

Over ons

Al meer dan 15 jaar he
strategie □ Door onze

Accelerator uitgeroepen van Nederland 🏆 in de Fonk150 durven wij dus wel te zeggen dat we verstand van zakken hebben 😊 Met onze kennis, gedrevenheid en passie voor het vak, weten wij altijd tot het uiterste te gaan voor onze opdrachtgevers en dat doen we iedere dag weer met veel plezier. Ben jij klaar om te groeien met jouw bedrijf/webshop? Daag ons dan maar uit als je durft 🙌 TO BE FOUND = eerlijk, open en transparant samenwerken = werken met vakidioten = successen samen vieren = alle specialismen onder één dak: SEO, SEA, content, social ads = jarenlange ervaring in online marketing Jouw bedrijf digitaal op de kaart zetten? Stuur ons een bericht!



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing



Doorgaan met Google



Aanmelden met e-mailadres

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Website

<http://tobefound.nl>

Branche

Marketingdiensten

Bedrijfsgrootte

11 - 50 medewerkers

Hoofdkantoor

Dordrecht, South Holland

Type

Particuliere onderneming

Opgericht

Specialismen

Zoekmachine Adverte
(SEM), Website Optim
Media Adverteren, So
Strategie en Online M

zoekmachine Marketing
net Marketing, Social
keting, Online

Locaties

Primair

Singel 329

Dordrecht, South Holland

[Routebeschrijving](#)



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Medewerkers van TO BE FOUND | Online Marketing

Wilfred Stomp

Tim Leijs

David Gallois

Alle medewerkers weergeven

Updates

TO BE FOUND

2.967 volgers

3 d



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Wat doe je als je #1 sta

Douglas-hout.nl had j
termen. Maar dalende
komst.

eel waardevolle
e site-migratie op

Wij begeleidten de migratie van voorbereiding tot livegang. Elke URL in kaart. Elke redirect
gecontroleerd. Elke positie gemonitord.

Resultaat na de migratie:

🏆 douglas palen: van #4 → #1

🏆 douglas paal: van #17 → #1

🏆 douglas hout planken: van #5 → #1

Maar daarna begon het echte werk: wat is het volgende hoofdstuk?

Op basis van data zagen we een nieuwe kans: doe-het-zelf bouwers die bouwpakketten zoeken. Een groeiende doelgroep met concrete vragen en nauwelijks goede antwoorden online.

We adviseerden niet alleen een SEO-aanpak, maar een nieuwe productrichting. Met een keuzehulp, gerichte content en AI-gegenereerde lifestyle-afbeeldingen via Gemini, want productfoto's van planken vertellen het verhaal van een droomtuin nu eenmaal niet.

Het resultaat: +1.390 organische bezoekers per kwartaal in een segment dat eerder niet bestond. En #2 in AI-visibility voor douglas hout in Nederland.

Verdedigen is geen strategie. Bouwen aan het volgende hoofdstuk wél. ☐

#SEO #B2BMarketing

12 · 2 commentaren

Interessa

TO BE FOUND

2.967 volgers
5 d

Delen



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

"Stuur ze over vijf dagen maar de volgende opvolg-mail." 😊

Het is een van de meest hardnekkige B2B-clichés: we richten marketing automation in op basis van een perfect gegokte timing, in plaats van te kijken naar het gedrag van de klant.

De realiteit? Klanten gedragen zich niet volgens een vast, rechtlijnig schema. De één is na twee dagen al klaar voor een verdiepende klantcase, de ander pas na drie weken.

Als je anno 2026 nog steeds iedereen door exact dezelfde, starre funnel perst, praat je tegen iedereen tegelijk. En dan voelt niemand zich echt aangesproken. ☐ ♂

B2B-kopers leggen tegenwoordig tot wel 83% van hun klantreis volledig zelfstandig online af, zonder dat er een salesreceptie of accountmanager aan te pas komt. Als je in die fase alleen maar generieke bulk-nieuwsbrieven de verstuurt, verlies je gegarandeerd je positie op de shortlist. 📁

Het doel van marketing automation is dan ook nooit om menselijk contact te vervangen of blind content te spuien. Het doel is om de ruis uit het marketing- en salestraject te halen, zodat je schaalbaar relevant kunt zijn op basis van écht online gedrag. ⚙️

Gelukkig is marketing automation volwassen geworden. Dankzij AI en slimme data-integraties reageren systemen niet meer op een kalender, maar op actuele signalen:

- 📄 Bekijkt een lead plotseling drie keer dezelfde specifieke case pagina? Dan krijgt sales direct een notificatie óf triggeren
- 📄 Downloadt een bezoeker een whitepaper uit de IT sector en gedragscont

Het resultaat? Relevant

Richard dacht mee over automation, de impact betalen voor features

👉 Lees het volledige a

Benieuwd: Stuur jullie nog met vaste dagen?

#MarketingAutomati

5

Interessa



Meld u aan en bekijk wie u al kent bij TO BE FOUND | Online Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u aan te melden, gaat u akkoord met de [gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het [cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Delen

TO BE FOUND | Online Marketing

2.967 volgers

1 w



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

+3.000 volgers. 0,5M v

En dat alles zonder infl

Tante Fanny had een a
werden gepubliceerd,

De centrale vraag: hoe

Het antwoord lag niet
zender naar verbinder

□ Tweezijdige commun

□ Micro influencers en

□ Community als mede

Oktober 2025: 9.300 vi

November 2025: 379.700 views op 5 video's. één post: 0,5 miljoen views.

Resultaten:

✓ +3.000 nieuwe volgers (van 13K naar 16K)

✓ 0,5M views op basis van 1 post

✓ 8.035 saves in 1 maand

✓ 71% positief op micro influencer samenwerking

Echte community bouw je niet met productieschema's. Dat bouw je met oprechte verbinding.

Hoe bouw jij community rondom jouw merk? 🗣️

#CommunityBuilding #SocialMediaMarketing #UGC #TOBEFOUND #TanteFanny

2 · 1 commentaar

Interessant

Commentaar

Delen

TO BE FOUND | Online Marketing

2.967 volgers

1 w



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

B2B-organisaties kiezen
strategieën, de nieuws

Maar waarom lopen pr

De harde reality check
basis daaronder: Relat

Tim en Wouter zaten la

Onze belangrijkste lea

vlekkeloos is ingericht en iedereen 100% eigenaarschap pakt.

2 onderdelen die daarin extra belangrijk zijn:

❶ Balans via het IRP-model: Pas wanneer de Relatie open is en het Proces voorspelbaar, krijgt de Inhoud de ruimte om te excelleren.

❷ Een waterdicht Gameplan: Geen vage briefings of aannames meer bij de start. We bepalen vooraf glasheldere kaders, rollen en KPI's.

Het resultaat? Betere en snellere beslissingen, minder ruis en maximale impact op de groeidoelestellingen van onze klanten. Want wie de regie houdt, bouwt aan stabiele relaties.

ud □. De slimste

es op? ↗

e experts. Het zit in de

Account Academy.

nt als het procesmatig

? Hoe borgen jullie het eigenaarschap en het proces binnen je marketingteam? Let us know in de comments! 🗨️

7

Interessant

Commentaar

Delen

TO BE FOUND | Online Marketing

2.967 volgers

2 w



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

AI bepaalt wie jouw klant

Zakelijke beslissers typ
geeft ze een antwoord

Begin 2026 analyseerd
conclusie was scherp: l
autoriteit. Keuze- en ve

Onze aanpak:

- Continue meting via Rankshift op strategische AI-prompts
- 🔍 Analyse van content gaps per promptcluster
- 🗉 Content-refresh op kernpagina's: beslissingsgericht ipv beschrijvend
- 💎 Top-50 FAQ's opgebouwd vanuit echte LanTel-klantvragen
- 📞 Branchecontent voor de eerstelijnszorg: huisartsen, fysiotherapeuten, tandartsen

Het resultaat na zes maanden?

- ✓ #1 in het AI-visibility leaderboard > boven KPN, Voys, 3CX en Voipzeker
- 📊 Citation rate: 26% (+9 procentpunt)
- 📊 Answer share: 23% (+6 procentpunt)
- 📊 203 bronvermeldingen > meer dan welke concurrent ook

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

reviews. Het systeem
aat? Bestaat niet.

ijke telefonie. De
geciteerd als leidende
dys.

Goed ranken in Google is niet meer genoeg. AI bepaalt de shortlist. Zorg dat jij erop staat.

#AIzichtbaarheid #LLMoptimalisatie #LanTel #TOBEFOUND #B2Bmarketing
#zoekmachineoptimalisatie

8

Interessant

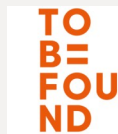
Commentaar

Delen

TO BE FOUND | Online Marketing

2.967 volgers

3 w



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

De grootste paradox in

Bedrijven die claimen o
de eigen marketing al

"De schoenmaker heeft
Want in een markt wa

bben... maar waarvan

n is het doodzonde.
je grootste risico.

Waarom gaat het vaak mis? □

Veel bedrijven trappen in de 'lead-valkuil'. Ze gaan pas marketing maken op het moment dat de salesfunnel leegloopt. Maar dan ben je simpelweg te laat. ⌚

Onderzoek van het Ehrenberg-Bass Institute laat zien dat op elk gegeven moment slechts 5% van je markt actief op zoek is naar een oplossing. De overige 95% zit in de waan van de dag. Volgens data van Bain wordt 90% van de opdrachten gegund aan partijen die al op de shortlist stonden voordat men actief ging zoeken. 📊

Kortom: als je niet bouwt aan je reputatie wanneer ze níét zoeken, besta je niet als ze wél zoeken.

Bij TO BE FOUND hebben we de spiegel ook voor onszelf gehouden.🕒 Geen ad-hoc posts meer tussen het klantwerk door. Geen excuses. We hebben onze eigen marketing omgedoopt tot ons belangrijkste 'klantproject'. Met een strak ritme en gesystematiseerde discipline. ⚙️

Want als je niet voor je eigen succes kunt gidsen, hoe kun je dat dan voor een ander?

💡 Merk je dat we de laatste tijd veel actiever zijn? Zowel met diepgaande kennisdeling als video's voor de camera? Wil je de exacte tactiek en de data achter onze eigen transformatie weten?

Maandag spelen we volledig open kaart in onze nieuwsbrief. Die nieuwsbrief is namelijk opgericht vanuit één missie: om elke marketeer de MVP (Most Valuable Player) van hun organisatie te maken!



📝 Schrijf je direct in via
<https://lnkd.in/e2KaZ>

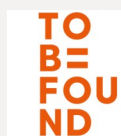
28 · 1 commentaar

Interessa

Delen

TO BE FOUND

2.967 volgers
3 w



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Wat een avond! 🙌

Afgelopen donderdag waren we bij het Leadinfo Partner event, en eerlijk? Dit feestje hadden we voor geen goud willen missen. Dat we hier als Gold Partner aanwezig mochten zijn, hebben we volledig te danken aan de ijzersterke samenwerking die we met elkaar hebben opgebouwd.

Als online marketing bureau geloven we erin dat je pas écht impact maakt als je omringd bent door

de juiste mensen. En aan onze tafel zat de droombezetting: een flinke dosis gezelligheid en een club fantastische vakidioten van **Doublesmart**, **Websitepromotor**, **Boosters** en natuurlijk onze partnermanager **Felicia V.** Als je die koppen bij elkaar zet, weet je dat het een top avond wordt! ☐☐

De highlights van de avond die ons nog wel even bijblijven:

🕒 Het diner: We werden perfect verzorgd, bekijk de foto's maar!

☐ De awardshow: Prachtige uitreikingen en toffe prijzen voor de toppers in de markt.

🎩 De illusionist: Die hield ons direct scherp toen we uitgekozen werden voor zijn eerste truc. (Je zit vooraan niet veilig)

Leadinfo, ontzettend bedankt voor de uitnodiging en de strakke organisatie. Op naar nog veel meer gezamenlijke successen en iizersterke data! ☐

Organiseren jullie volg

#TOBEFOUND #Leadi
#OnlineMarketing #E

skidioten



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

53 · 4 commenta

Interessant

Commentaar

Delen

+2

TO BE FOUND | Online Marketing

2.967 volgers

1 mnd



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

19

Interessant

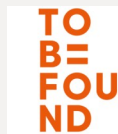
Commentaar

Delen

TO BE FOUND | Online Marketing

2.967 volgers

1 mnd



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

"We moeten nu echt o

"Onze website heeft sr

"Kunnen jullie direct ee

Als marketingbureau h
maar strategisch gezie

Want hoe kun je effect
exacte 'Customer Segm

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

uitdagende markt,

g niet eens is over de

Wanneer marketing wordt losgekoppeld van het daadwerkelijke businessmodel, verval je in ad-hoc marketing. Het resultaat? Losse flodders, verspild budget en leads die niet converteren omdat de boodschap de kern van het business probleem niet raakt.

Moderne marketing vraagt om een 'Strategie First'-aanpak. En de beste tool om de brug te slaan tussen de boardroom en je marketingteam is verrassend klassiek: het Business Model Canvas (BMC) van Alexander Osterwalder.

Door de 9 bouwstenen van het BMC als fundament te gebruiken, transformeer je marketing van een kostenpost naar de motor van je bedrijfsstrategie:

□ Waardeproposities & klantsegmenten: Welk specifiek business probleem (zoals concurreren met

marketplaces of personeelskrapte) los je op voor wie?

□ Kanalen & klantrelaties: Hoe bouw je een reputatie op bij de 95% van de markt die nu nog niet actief zoekt, maar jou wel moet kennen?

□ Key resources & partners: Wat heb je intern nodig, of welke strategische partner vult je aan, om dit sneller en met minder risico te realiseren?

Stop met het bouwen van losse marketingfunnels en start met het laden van je businessmodel. Pas als de funding staat, gaan je campagnes écht renderen.

In ons blog leggen we stap voor stap uit hoe je het Business Model Canvas gebruikt als het strategische kompas voor jouw marketingactiviteiten.

🔗 Lees het volledige artikel hier:

<https://lnkd.in/ehDx3>

#B2BMarketing #Bed
#StrategischPartners

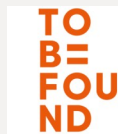
13

Interessa

Delen

TO BE FOUND

2.967 volgers
1 mnd



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Plannen maken is makkelijk. De echte uitdaging? Ze ook daadwerkelijk uitvoeren. ➡️📋

In de marketingwereld wordt er ontzettend veel gepraat. Mailboxen stromen vol met theoretische adviezen van 40 pagina's en boardrooms vullen zich met prachtige grafieken voor de Bühne. Maar onder aan de streep verandert er vaak weinig. 🙄

Bij TO BE FOUND geloven we niet in complexiteit stapelen of blijven hangen in mooie praatjes. Wij

geloven in digitaal stroomlijnen: direct keuzes maken, de mouwen opstropen en overgaan tot actie. ✂

Laten we eerlijk zijn: ook wij moeten onszelf daarin weleens diep in de spiegel aankijken. Het is makkelijk om op te gaan in de waan van de dag en het klantwerk, dat morgen altijd weer de dienst uitmaakt, voorrang te geven. Maar vorige week besloten we de knop om te zetten en gewoon keihard door te knallen! ☐

Samen met de pro's van Beeldspraak hadden we een intensieve draaidag in ons eigen kantoor. Geen eindeloze vergadertrajecten, maar een strak plan dat we in een sneltreinvaart hebben omgezet in tastbare realiteit. De camera's lieten we lopen om direct te zorgen voor een Steady flow aan nieuwe videocontent. Snel schakelen, meteen doornakken en gaan. Dat is de energie waar we van houden, al moesten we er even

LET OP: De eerste vide

Waarom we dit doen? I
te blijven zitten. Je moe
en laten zien waar je v

Wij praten niet alleen c
voor onszelf keihard ui
daadkracht van onzels

De hele dag hing die e
waarin we onze visie o

Blijf ons de komende t
pas net begonnen. 👁 I
niet te checken voor d

Hoe zet jouw marketin

#TOBEFOUND #B2BM
#OnlineMarketing



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

d! ☐

door achter je bureau
zijn bij je doelgroep

ten; we voeren het ook
chten we diezelfde

engoede videocontent
delen. ☐☐

taten, want we zijn
nze voorgaande post

comments! 🗨

#Executiekracht

Gerelateerde pagina's

Uw Google Adwords

Reclame en advertenties

Vergelijkbare pagina's

Doublesmart

Reclame en advertenties

Gouda, Zuid-Holland

Red Online Marketing

Reclame en advertenties

Utrecht, Utrecht

Tobefound

Marketingdiensten

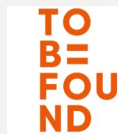
Praha 4, Hlavní město Praha

100 Degrees Online

Reclame en advertenties

Sandton, Gauteng

Meer vergelijkbare pagina's



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.

Door vacatures bladeren

Vacatures voor SEO-specialist

483 vacatures

Vacatures voor Marketingassistent

4.723 vacatures

Vacatures voor Marketingmanager

1.669 vacatures

Vacatures voor User Experience-designer

541 vacatures

Vacatures voor Eventmanager

138 vacatures

Vacatures voor Freelance marketing

737 vacatures

Vacatures voor Category-manager

3.366 vacatures

Vacatures voor Brandmanager

99 vacatures

Vacatures voor Designer

81 vacatures

Vacatures voor Projectmanager

5.553 vacatures

Meer vergelijkbare vacatures

Meer zoekopdrachten

© 2026

Toegankelijkheid

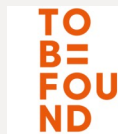
Privacybeleid

Cookiebeleid

Merkbeleid

Communityrichtlijnen

Taal



Meld u aan en bekijk
wie u al kent bij TO
BE FOUND | Online
Marketing

of

Nog geen lid van LinkedIn? [Word nu lid](#)

Door op Doorgaan te klikken om deel te nemen of u
aan te melden, gaat u akkoord met de
[gebruikersovereenkomst](#), het [privacybeleid](#) en het
[cookiebeleid](#) van LinkedIn.