

TEMPLATE

Content Calendar B2B

Plan content per strategisch thema en funnelfase — inclusief hergebruik en AI-zichtbaarheid.

Hoe werkt deze contentkalender?

Deze kalender plant content niet per kanaal, maar per strategisch thema en funnelfase. Zo bouw je autoriteit op één onderwerp in plaats van losse berichten te maken. Werk met maximaal drie thema's per kwartaal.

1. Thema's van dit kwartaal

Thema	Voor wie (ICP-segment)	Welke vraag beantwoordt het?	Bewijs dat we hebben
1.			
2.			
3.			

2. Contentmix per funnelfase

Fase	Doel	Contentvormen	Belangrijkste metric
Probleembewust	Herkenning	Artikel, LinkedIn-post, podcast	Bereik binnen ICP
Oplossingsbewust	Vertrouwen	Guide, webinar, klantverhaal	Engaged accounts
Leveranciersselectie	Voorkeur	Case, vergelijking, demo	Demo-aanvragen
Bestaande klant	Uitbreiding	Best practice, community	Expansieomzet

3. Kwartaalkalender

Vul per week één hoofdstuk in. Eén sterk stuk content per week is beter dan vijf zwakke.

Week	Thema	Hoofdcontent	Afgeleide items	Kanaal	Eigenaar	Status
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						

4. Van één stuk naar tien

Elke hoofdcontent levert afgeleide items op. Vul per hoofdstuk in wat je hergebruikt:

Afgeleid item	Kanaal	Wie maakt het	Wanneer
Samenvatting in 5 punten			
LinkedIn-post (inzicht)			
LinkedIn-post (cijfer)			
Nieuwsbriefsectie			
Salesmail-alinea			
Slide voor salesdeck			
Korte video / audio			
FAQ-antwoord op de site			

5. AI-zichtbaarheid per thema

Kopers laten zich steeds vaker vooraf informeren door AI-assistenten. Controleer per thema of jullie in die antwoorden voorkomen.

Vraag die een koper aan een AI stelt	Komen wij voor?	Wat ontbreekt?	Actie
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

6. Maandelijkse evaluatie

Vul in	Jouw antwoord
Best presterende content	
Waarom werkte dit?	
Slechtst presterende content	
Wat stoppen we?	
Wat verdubbelen we?	