

Jij ziet waar groei vastloopt. Wij bouwen het systeem eronder.

Connective Group bouwt bedrijfs-OS'en voor het MKB: de verbindende laag tussen klantdata, processen, AI, dashboards en de systemen die er al staan. Jij signaleert de case, wij offeren en bouwen. Jij ontvangt een lead-vergoeding.

30 minuten · Eén klantsituatie · Concreet antwoord of niet

Je geeft advies dat klopt. En daarna zie je wat er gebeurt.

Het loopt vast op opvolging, overzicht en handwerk. Dat is niet jouw werk, en het is wel jouw probleem. Wij bouwen dat stuk. Jij houdt de klant. Dit programma is voor partijen met een adviesrol en een echte klantrelatie.



Online marketingbureaus

Je levert leads en zichtbaarheid.



Sales- en marketingconsultants

Je richt het commerciële proces in.



Business coaches en adviseurs

Je zit aan tafel bij de directie.



AI- en automatiseringsconsultants

Je adviseert, maar bouwt niet zelf.

Je advies landt. Het systeem eronder niet.

Jouw leads, plannen en adviezen komen binnen bij een bedrijf dat ze niet kan verwerken. Niet omdat het team niet wil, maar omdat er geen systeem achter zit.

- Leads en aanvragen blijven liggen in een inbox
- Opvolging komt dagen te laat, of nooit
- Klanten haken af zonder dat iemand het ziet
- Wat jij adviseerde verdwijnt in de dagelijkse drukte

[Meer over het bedrijfs-OS →](#)

WAT JE HOORT



“We komen er niet doorheen.”

Te veel handwerk, te weinig mensen.



“Dat staat in een ander systeem.”

Niemand heeft het hele beeld.



“Daar kijken we later naar.”

Opvolging schuift steeds op.

WAT JE ZIET



Dubbele invoer is normaal

Dezelfde gegevens op drie plekken.



Informatie staat overal

CRM, mailbox, WhatsApp en Excel.



Geen dashboard

Alleen een maandrapport achteraf.

Een bedrijfs-OS is geen extra tool

Het is de verbindende laag tussen klantdata, processen, AI, dashboards en de systemen die er al staan. Geen tool erbovenop, maar de laag eronder.

Alles wat nu los staat praat met elkaar.

- Bedrijfs-OS als basislaag
- AI-agents voor opvolging en triage
- Automatisering van het dubbele werk

• CRM	• E-mail	• WhatsApp
• Agenda	• Meetings	• Projectplanning
• Werkplanning	• Leadsignalen	• Salesproces
• Social media	• Recruitment	• Documentopslag
• Wachtwoordkluis	• Facturatie	• Rapportage
• AI-agents	• AI-brein	• Integraties

HET RESULTAAT

Eén cockpit

Eén systeem voor jouw bureau. En één voor elke klant.

Per klant bouwen we zijn eigen bedrijfs-OS. Wil je zelf ook een omgeving waarin je met al je klanten werkt, dan bouwen we die eerst en koppelen we de klant-OS'en eraan.

• LAAG 1

Bureau-OS

Jij en al je klanten werken in één omgeving. Geen losse mailwissels meer.

Klantdossiers en projecten op één plek

Taken, planning en uren per klant

Communicatie en documenten in het dossier

Rapportage over je hele portefeuille



• LAAG 2

Klant-OS

Elke klant krijgt zijn eigen bedrijfs-OS, gekoppeld aan het bureau-OS.

Eigen portaal voor zijn klanten en partners

Salesproces, opvolging en leadsignalen

Automatisering van zijn handmatige werk

Data stroomt terug naar jouw bureau-OS

- **Laag 1 is optioneel.** Geen voorwaarde om partner te zijn, en voor eigen rekening. De winst: jij en je klant in één systeem.

Zelfde leads. Ander resultaat.

Een marketingbureau leverde maandelijks leads bij een groothandel. De opvolging liep via één inbox en een spreadsheet. Wij bouwden het bedrijfs-OS met automatische opvolging en een klantportaal.

De campagnes bleven gelijk. De uitkomst niet. Het bureau kon eindelijk laten zien wat zijn werk opleverde.

Cijfers uit één lopend traject. Geen gemiddelde en geen belofte voor jouw klant.

12uur per week minder handmatig werk op de binnendienst

1uur tot eerste opvolging van een nieuwe lead, was 1 dag

**Langer
klant** het systeem blijft werken en meegroeien, dus de samenwerking met het bureau loopt door

Voor welke klanten werkt dit?

Niet alleen grote bedrijven. Vooral bedrijven waar groei of complexiteit de losse tools voorbij is.

Een bedrijfs-OS wordt interessant zodra SaaS-tools, Excel, mailboxen en handmatige opvolging niet meer genoeg zijn. Dat kan bij 4 mensen zijn, of bij 200.



Groeiende teams

Er ontstaan teams, managers en overdrachten

Iedereen wil dashboards, niemand heeft overzicht



Klein team, complexe processen

Koppelingen met banken, leaseplatforms of leveranciers

Eén gemiste stap kost direct geld of vertrouwen



MKB+ met versnipperde operatie

CRM, ERP, planning en finance staan los van elkaar

De omzet groeit, de operatie schaaft niet mee

NIET IDEAAL ALS

- alleen een losse website nodig is
- er geen urgente of budget is
- er geen bestaande omzet of procesdruk is
- er alleen nieuwsgierigheid naar AI is zonder use case

Herken je een klantcase? Doe de quickscan →

Jij blijft het gezicht. Wij bouwen eronder.

Jij brengt de case in en blijft de adviseur. Wij gaan met je klant aan tafel voor het systeem, en jij ontvangt je lead-vergoeding.

JIJ

Het gezicht

Klantcontact, advies en strategie

Je blijft de adviseur van je klant

Je brengt de behoefte bij ons binnen

Je ontvangt een lead-vergoeding per klant

WIJ

De motor

Systeembouw, koppelingen en AI

Oplevering, beheer en doorontwikkeling

Technische begeleiding van jouw klant

Wij nemen nooit de klantrelatie over

Wat jij eraan overhoudt

Wij offreren en factureren de klant. Jij ontvangt een lead-vergoeding.

LEAD-VERGOEDING

1.000 tot 1.500

euro

per aangebrachte klant

Jij signaleert de case en stelt ons voor.
Wij offreren, bouwen en factureren.
Verkopen hoef je niet te doen.

GEEN VERKOOPWERK

Wij aan tafel, jij erbij

Wij doen het offertetraject en de techniek. Jij hoeft geen systeem te verkopen of te onderbouwen.

WAT HET OPLEVERT

Retentie

Je klant zit in een systeem dat blijft werken en meegroeien. Dat verlengt de samenwerking met jou, ook zonder nieuw project.

Scan, Blueprint, Build, Grow

Jij en jouw klant zien een werkende demo van de eerste stap voordat er voor de bouw getekend wordt. Geen beloftes, maar iets dat draait.

FASE 01

Scan en sessie

Quickscan in een paar minuten. Daarna een strategische sessie met jou en je klant, betaald door de klant.

FASE 02

Blueprint

De route: wat we bouwen, in welke volgorde en wat het per stap oplevert.

FASE 03

Build

We starten afgebakend. Bij een eerste stap staat er vaak binnen 2 weken een werkende versie.

FASE 04

Grow

We meten, optimaliseren en begeleiden jouw klant verder, ook in het salesproces.

[Plan een casecheck →](#)

Wat partners ons vragen

De vier vragen die in bijna elk eerste gesprek terugkomen.

VRAAG 01

Pakken jullie mijn klant af?

Nee. De klantrelatie is en blijft van jou. Wij spreken je klant alleen als jij ons erbij vraagt, en altijd samen met jou.

VRAAG 02

Moet ik technisch zijn?

Nee. Jij brengt de situatie in kaart, wij doen het bouwwerk en de uitleg. Je hoeft geen enkel technisch antwoord te kennen.

VRAAG 03

Moet ik exclusief met jullie werken?

Nee. Geen exclusiviteit, geen doorlopende kosten en geen minimumaantal klanten per jaar.

VRAAG 04

Wat als mijn klant niet doorgaat?

Dan stopt het na de sessie. Je klant heeft dan wel een blueprint van zijn eigen processen, en dat versterkt jouw positie.

Nog een vraag? Plan een casecheck →

Leg één klantcase naast ons.

Binnen 30 minuten weet je of er iets te bouwen valt. Zo niet, dan zeggen we dat ook. Wij zeggen of wij daar iets kunnen bouwen, wat het ongeveer kost en wat jij eraan overhoudt. Ook als het antwoord nee is.

Plan een casecheck →

Nog niet plannen? Reageer op mijn LinkedIn-bericht met “casecheck”.



Rogier

Ik voer het gesprek zelf. Geen accountmanager en geen tussenpersoon.

WAT JE KRIJGT

Een eerlijk oordeel over die klantsituatie

Een indicatie van bouwtijd en investering

De partnervoorwaarden op papier

Geen exclusiviteit en geen doorlopende kosten