

AI-commerce personalisatie met BSR Leefstijlen

16 juni 2026



**MARKET
RESPONSE**

Even voorstellen



Richard van den Heuvel

Data & Solutions Manager

Richard.vandenheuvel@marketresponse.nl



Leonard Blommendaal

Founder Bluestars

leonard@bluestars.nl



750 onderzoeken, 1.6 miljoen respondenten per jaar

asn  bank

bol.



× Gemeente
× Amsterdam

Breville®



baderie



JUMBO
supermarkten



&Olives
— TRAVEL —



dpgmedia

HUIS
HOUD
BEURS



TOPDRINKS



OPEN₃₂

ŠKODA

**op
Groen**



AI verandert de klantreis



The Tripadvisor Warning. What AI Search Means For Hotels, Tour Operators, DMOs and Creators.

“AI haalt verkeer weg bij platforms”

- AI vervangt zoekverkeer
- Verlies van clicks
- Focus op distributie
- Focus op klantinzicht



“AI onthult via eigen site nieuwe klantbehoeften”

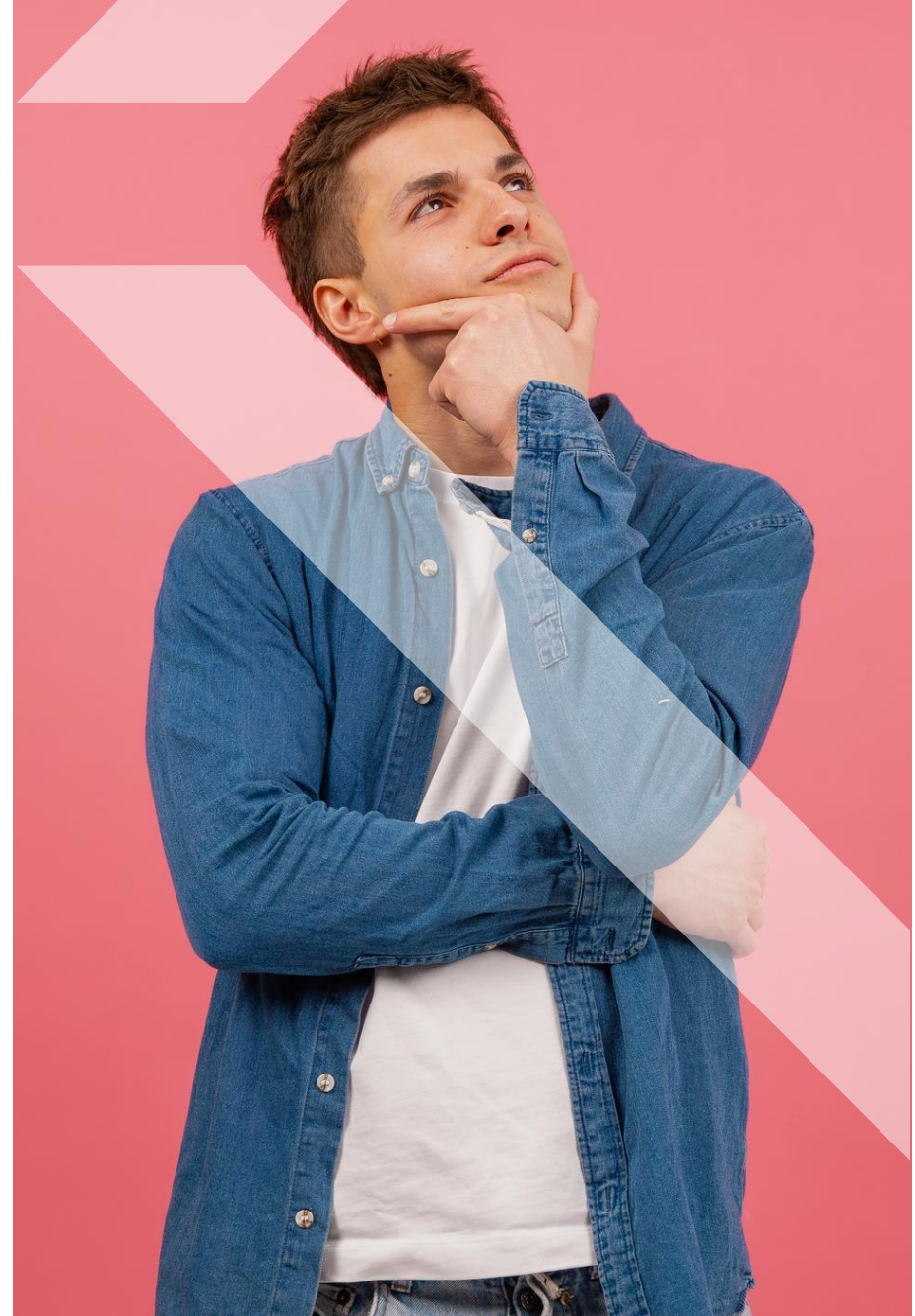
- AI onthult klantintentie
- Ontdekking van kansen
- Focus op klantinzicht



Nieuwe realiteit in de klantreis

- Bezoekers bewegen tussen AI, Google, social, e-mail, advertenties en websites
- Oriëntatie, vergelijking en besluitvorming vinden op verschillende momenten plaats
- Elk contactmoment beïnvloedt de volgende stap in de klantreis
- Als context, kanaal en gedrag steeds minder voorspelbaar worden, blijft één vraag over:

Hoe begrijp ik de mens achter de bezoeker,
op dat contactmoment?





Vrijheid



Harmonie



Controle



Veiligheid

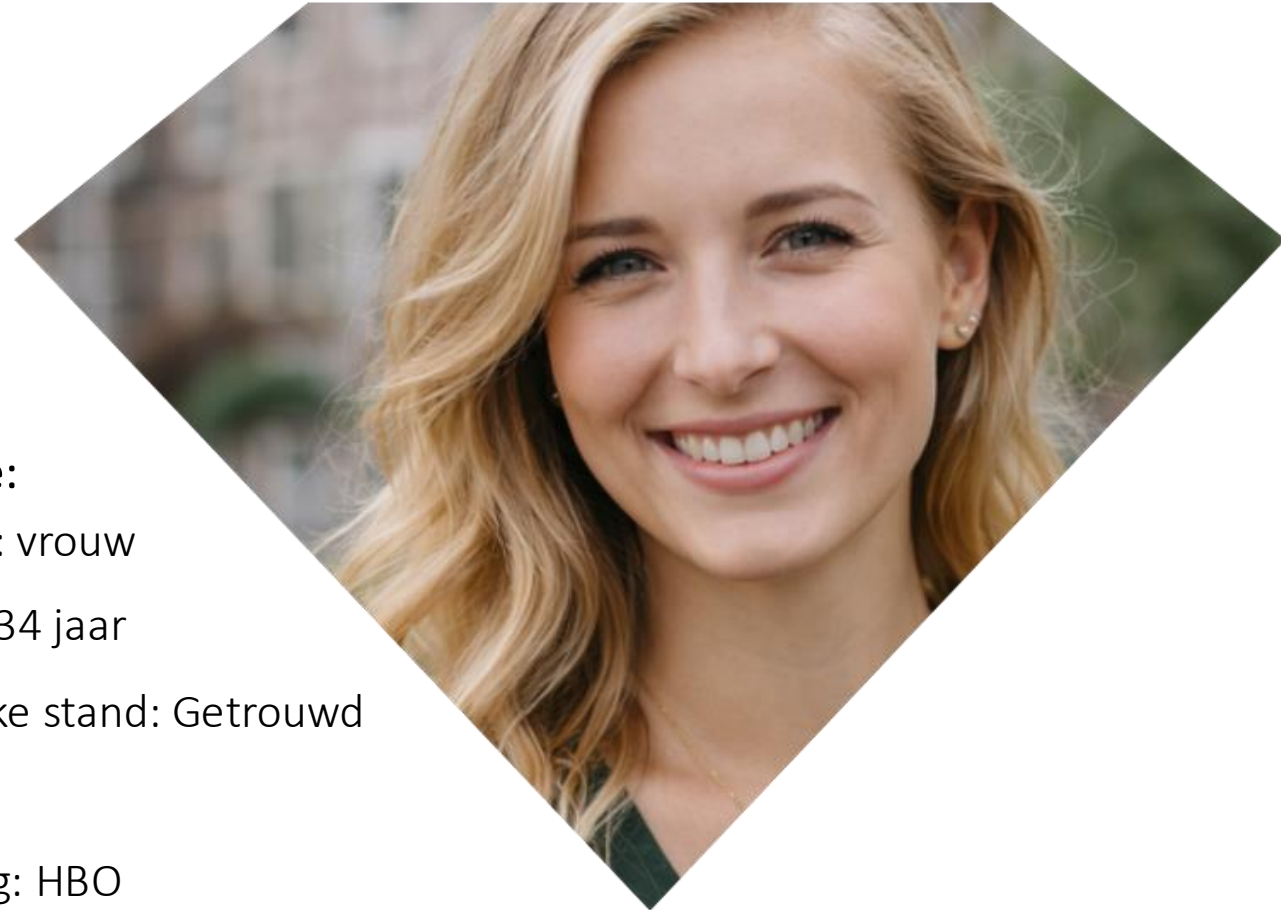
Socio-demo alleen zegt niet genoeg...



Sandra

Beide:

- Geslacht: vrouw
- Leeftijd: 34 jaar
- Burgerlijke stand: Getrouwd
- 1 kind
- Opleiding: HBO
- Werk: parttime
- Inkomen: 2x modaal



Danielle



Sandra



Danielle



BSR Leefstijl data



Sandra

- Harmonieus gezin
- Teamplayer
- Vakantie naar Italië
- Met vrienden afspreken
- Volleybal
- Balans werk en privé
- Gelijkwaardigheid
- Spontaan



Danielle

- Avontuurlijk
- Afwisseling
- Druk, dynamisch huishouden
- Eigenzinnig
- Hardlopen
- Ontplooiing
- Reizen
- Creatief



BSR Leefstijl data



Sandra



Danielle





Dan weet je wat
hen motiveert

Wat zij belangrijk
vinden

Wat als je weet welke
leefstijl jouw bezoekers
hebben?



Hoe je het beste
met ze kan
communiceren

En wat hen
activeert

Jouw AI conversie assistent

BSR Leefstijlen

- Begrijpt de mens achter elke bezoeker
- Motivaties
- Waarden
- Leefstijlen
- Beslisgedrag

Bluestars AI (site, advertenties en e-mail)

- Herkent iedere bezoeker realtime
- Begrijpt intentie, context en fase in de klantreis
- Past content, argumentatie en tone of voice aan
- Maakt elke interactie relevant vanaf het eerste contact moment

- ✓ Alleen gevalideerde databronnen (gesloten systeem)
- ✓ Gebaseerd op continu onderzoek onder ruim 8 miljoen huishoudens
- ✓ Geen cookies of persoonlijke data (gdpr -proof)
- ✓ Te activeren met één script of met API's en werkt met je bestaande marketing stack



Van inzicht naar actie

Fase 1: Analyse huidige situatie



Doel: inzicht krijgen in huidige gasten, parkprofielen en groeikansen

- Script Tagmanager
- Productfeed
- Koppeling Google Analytics

Fase 2: Doelgroep- en gedragzinzicht



Doel: scherp inzicht in behoeften van (nieuwe) doelgroepen.

- BSR rapportage
- Conclusies & aanbevelingen

Fase 3: Activatie & personalisatie



Doel: BSR-inzichten en gedragsdata vertalen naar gepersonaliseerde marketing

- Optie API integratie
- AI Commerce activeren

Fase 4: Testen, optimaliseren & rapporteren



Doel: continu leren, verbeteren en sturen op basis van data en feedback.

- Continu onderzoek
- CRO testprogramma



Voorbeelden

Kunstpakket insights

Homepage hero (foto + kopij)

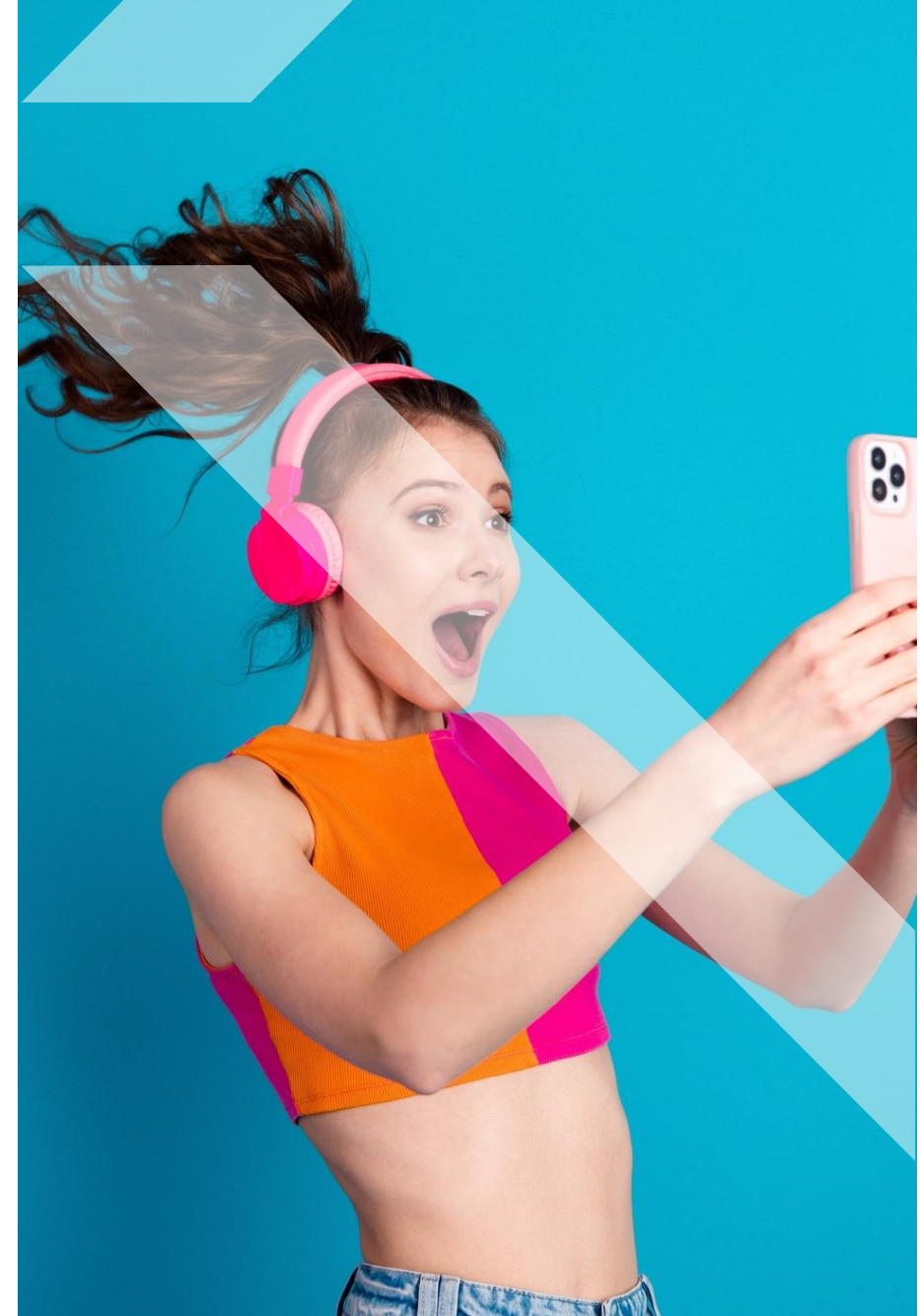
- [Rood](#)
- [Blauw](#)
- [Groen](#)
- [Geel](#)

Homepage (inline assistent)

Markt- en intentieonderzoek

Productpagina's (content + faq + ai chat)

- [Blauw](#)
- [Geel](#)
- [Rood](#)
- [Groen](#)



BSR Bluestars

Zakelijk NS International In English

Reisinformatie Producten Dagje uit Service en contact Mijn NS



NS Dagje Uit Een dagje uit met NS

Op zoek naar tips voor een dagje uit of een weekendje weg met de trein in Nederland en over de grens? Laat je verrassen door charmante plekken en verborgen parels. Van mooie wandelroutes tot leuke stedentrips en uitjes met kinderen. Alle bestemmingen liggen op loop- of fietsafstand van een NS-station. Stap je ook in?



> Spoordeelwinkel > Steden > Wandelen > Naar alle dagjes uit



Stedentrip Den Haag

Duinen, kustlijn en hippe





BSR Klanten BSR Website BSR Rapport BSR Concurrentie

BSR Website

Wie bezoekt je site? Live geregistreerd via IP → postcode → BSR-kleur, met socio-demografisch profiel via bs-bsr-api.

Verdeling van je bezoekers

Op basis van 51015 geregistreerde bezoekers.

Zekerheid wil bewijs	Controle wil vergelijken	Snelheid wil direct kiezen	Inspiratie wil geraakt worden
20%	8%	22%	17%
10.015	4.278	11.025	8.421

Socio-demografisch profiel — Websitebezoekers

Geschat profiel op basis van klantenbase-postcodes (840 van 841 herkend - 3.466.343 huishoudens). Per-bezoeker aggregatie via Color-API logs volgt.

Huishoudinkomen

top: Boven modaal

Boven modaal	61.3%
Onder modaal	24.8%
Modaal	13.8%

Opleiding hoofdkostwinner

top: MB

MB	30.5%
HB	26.1%
WO	20.5%
LB	9.9%

Sociale klasse

top: A

Leeftijd hoofdkostwinner

top: 55 t/m 64 jaar

Homepage hero BSR4



Winkel

 NL EUR

Menu

Winkelwagen

Als eerste het water op

Het nieuwe vaarseizoen begint nu — wees er op tijd bij. Bestel je fenders voor iedereen anders.

Shop nu

 Direct advies



Homepage hero - BSR4

Als eerste het water op

Het nieuwe vaarseizoen begint nu — wees er op tijd bij. Bestel je fenders voor iedereen anders.

[Shop nu](#)

Het nieuwe seizoen roept

Stel je zonnige dagen voor aan boord met vrienden en familie. Haal je fenders en maak dit seizoen onvergetelijk.

[Doe mee](#)

Klaar voor het nieuwe seizoen

Kwaliteitsfenders beschermen je investering en gaan jaren mee. Vergelijk de specs en kies met vertrouwen.

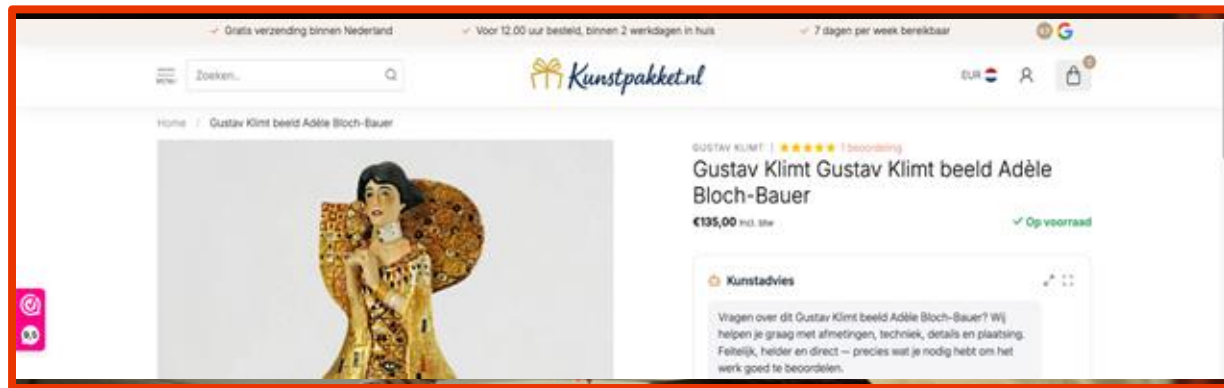
[Vergelijk fenders](#)

Klaar voor een rustig seizoen

Betrouwbare fenders, bewezen op het water, zodat je zorgeloos kunt uitvaren.

[Veilig shoppen](#)

Productpagina's BSR4



BSR Website

Wie bezoekt je site? Live geregistreerd via IP → postcode → BSR-kleur, met socio-demografisch profiel via bs-bsr-api.

Verdeling van je bezoekers

Op basis van 40592 bezoekers met een herkende NL-postcode.



Controle

wil feiten & onderbouwing

30%

12.084



Veiligheid

wil zekerheid & vertrouwen

13%

5.085



Vrijheid

wil autonomie & avontuur

33%

13.437



Harmonie

wil warmte & samen

25%

9.986

18.974 niet herkend (geen NL-postcode)

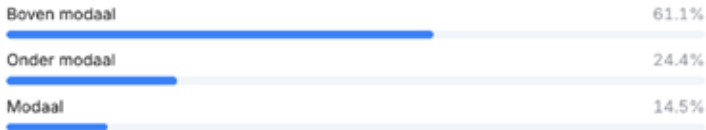
Socio-demografisch profiel — Websitebezoekers

Geschat profiel op basis van klantenbase-postcodes (1.666 van 1.666 herkend · 6.070.861 huishoudens). Per-bezoeker aggregatie via Color-API logs volgt.

Alle segmenten

Huishoudinkomen

top: Boven modaal



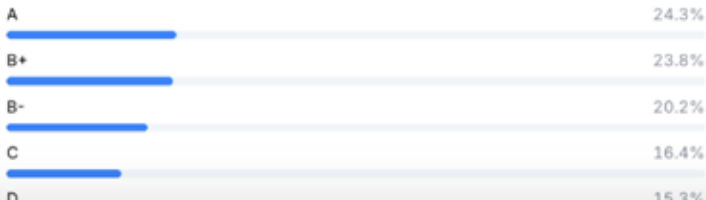
Opleiding hoofdkostwinner

top: MB



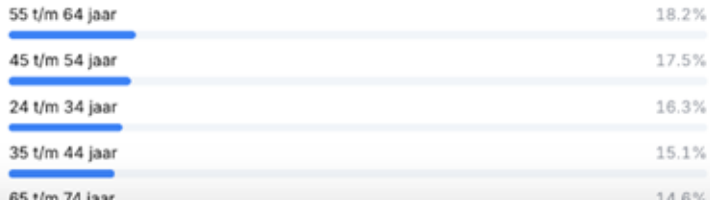
Sociale klasse

top: A



Leeftijd hoofdkostwinner

top: 55 t/m 64 jaar



Productpagina's BSR4

✓ Gratis verzending binnen Nederland

✓ Voor 12.00 uur besteld, binnen 2 werkdagen in huis

✓ 7 dagen per week bereikbaar

9.5

G

MENU

Zoeken..

Q

Kunstpakket.nl

EUR

0

Home / Gustav Klimt beeld Adèle Bloch-Bauer

A detailed figurine of Gustav Klimt's painting 'Adèle Bloch-Bauer'. The figurine is a full-length portrait of a woman in a highly ornate, golden dress with intricate patterns and a large, rounded skirt. She has dark hair and is wearing a white collar. The background is a plain, light color.

GUSTAV KLIMT | ★★★★★ 1 beoordeling

Gustav Klimt Gustav Klimt beeld Adèle Bloch-Bauer

€135,00 Incl. btw

✓ Op voorraad

Kunstadvis

Vragen over dit Gustav Klimt beeld Adèle Bloch-Bauer? Wij helpen je graag met afmetingen, techniek, details en plaatsing. Feitelijk, helder en direct — precies wat je nodig hebt om het werk goed te beoordelen.

Welke afmetingen heeft dit beeld?

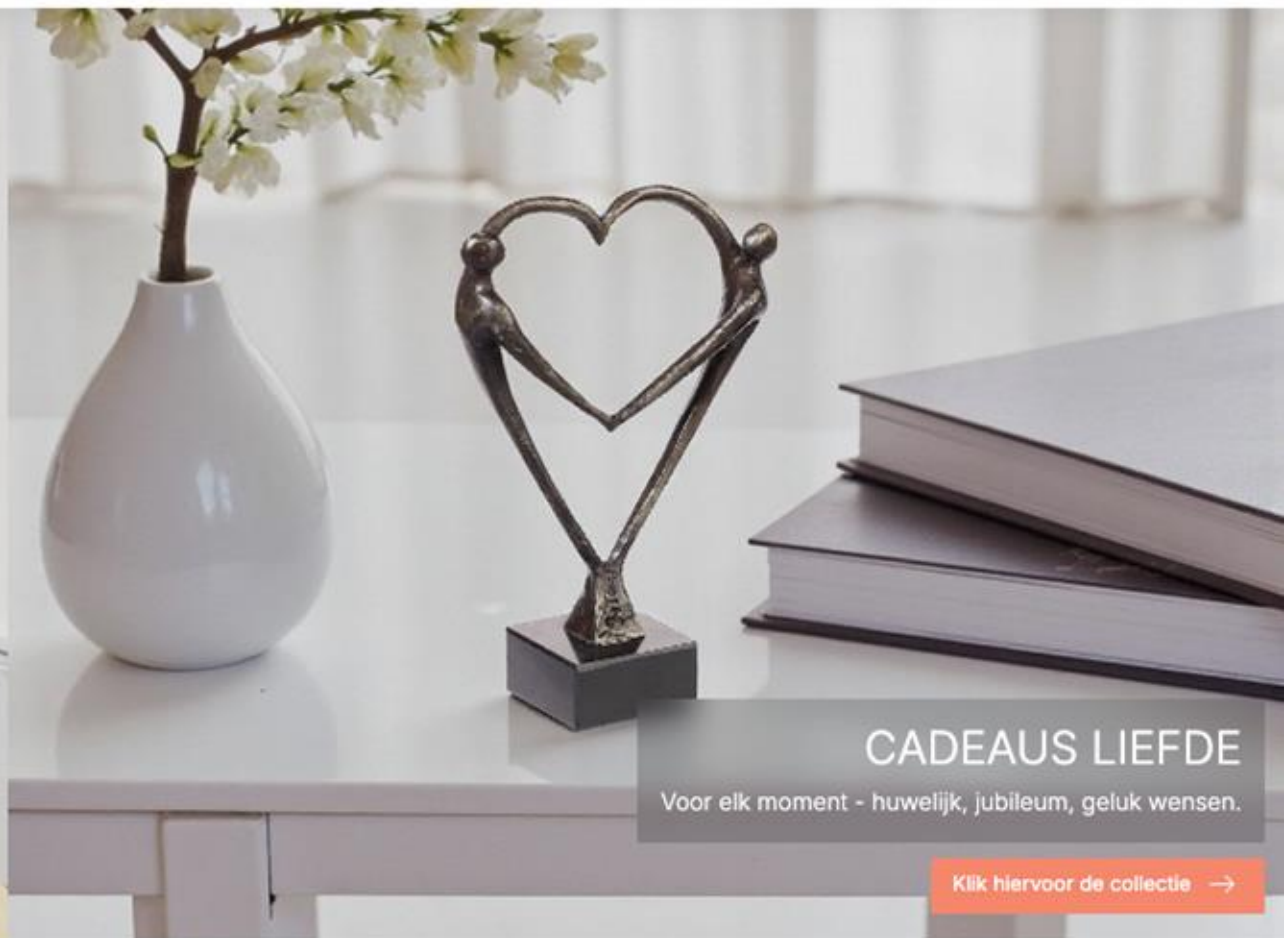
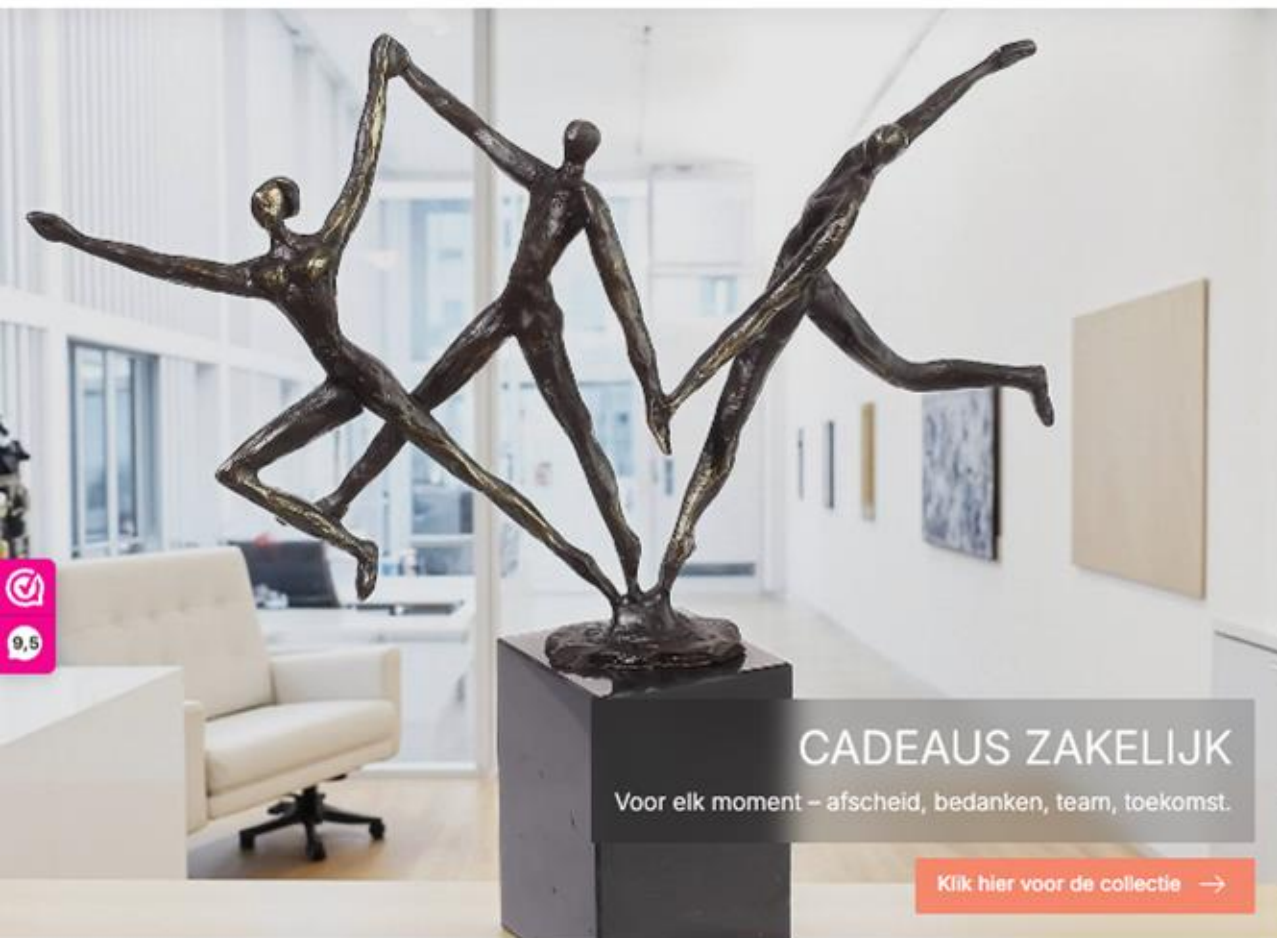
Wat is de techniek en afwerking?

Past dit in een strak interieur?

Vraag iets over dit werk...

Stuur

Deze figurine is een nauwkeurige reproductie geïnspireerd op het portret Adèle Bloch-Bauer (1907) van Gustav Klimt, een erkend hoogtepunt van zijn Gouden Periode. Het object heeft een hoogte van 25 cm en is vervaardigd met behoud van detail en kwaliteit die het origineel weerspiegelen. [Lees meer.](#)



Kunstadvies



Welkom bij Kunstpakket. Hier vind je cadeaus met een verhaal — van zakelijke momenten tot liefdevolle gelegenheden. Ik help je snel naar iets dat echt past bij het moment, de uitstraling en het gebaar dat je wilt maken.

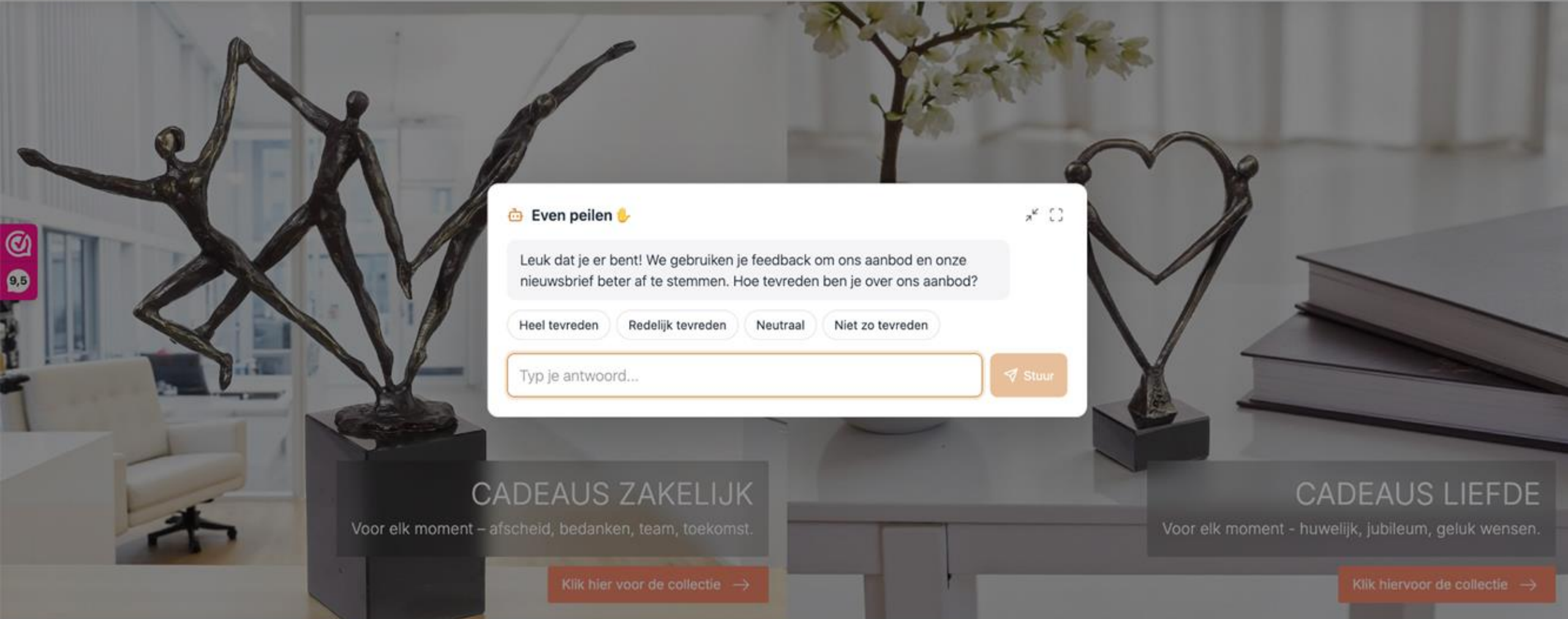
[Iets voor een afscheid van een collega](#)

[Hebben jullie ook cadeaus voor een huwelijk?](#)

Interacties onderzoeken

✓ Hoge klantwaardering van een 9.5 ✓ Gratis verzending binnen Nederland ✓ Voor 12.00 uur besteld, binnen 2 werkdagen in huis

MENU Zoeken...  EUR    0



Even peilen 🗳️

Leuk dat je er bent! We gebruiken je feedback om ons aanbod en onze nieuwsbrief beter af te stemmen. Hoe tevreden ben je over ons aanbod?

CADEAUS ZAKELIJK
Voor elk moment – afscheid, bedanken, team, toekomst.
[Klik hier voor de collectie →](#)

CADEAUS LIEFDE
Voor elk moment - huwelijk, jubileum, geluk wensen.
[Klik hiervoor de collectie →](#)

Onderzoeksinformatie

Kunstpakket

Zoek...

F

Dashboard

Analytics

Insights

Assistent

Enquêtes

Studio

Documentatie

API

ADMIN

Prompts

Enquêtes

Enquêtes

Samenvattingen

Antwoorden

Alle campagnes

q4-feedback

Test

Alle kleuren

Rood

Geel

Blauw

Groen

Zoek in eerste bericht...

20 antwoorden

Rood

De inspiratie

q4-feedback

16 berichten

4d geleden

Rood

Te veel van hetzelfde

q4-feedback

24 berichten

4d geleden

Groen

Heel tevreden

q4-feedback

18 berichten

4d geleden

Blauw

Redelijk tevreden

q4-feedback

12 berichten

5d geleden

Groen

Neutraal

q4-feedback

2 berichten

5d geleden

Blauw

Neutraal

q4-feedback

2 berichten

6d geleden

Rood

De inspiratie

q4-feedback

8 berichten

6d geleden

Blauw

Redelijk tevreden

q4-feedback

2 berichten

8d geleden

Rood

Meer cadeaus voor zakelijk gebruik

q4-feedback

12 berichten

11d geleden

Rood

Meer bronzen beelden

q4-feedback

2 berichten

13d geleden

Geel

Ons aanbod past goed

q4-feedback

2 berichten

13d geleden

Rood

Niets

q4-feedback

14 berichten

14d geleden

Groen

q4-feedback

11 jun 2026, 08:21 · 4d geleden

Heel tevreden

Fijn om te horen, dank u. Waar zit dat vooral in voor u?

Voor cadeaus zit ik hier goed

Helder, dank u. Voor welk soort moment kijkt u dan het vaakst?

Voor meerdere momenten

Dat is duidelijk, dank u. Wat maakt het voor u handig bij verschillende momenten?

Omdat ik in verschillende stijlen kan kiezen

Mooi, dat helpt. Zijn er toch nog producten of thema's die u mist?

Ik mis geen thema's

Goed om te horen. En hoe ervaart u onze nieuwsbrief zelf? Hoe leest u die meestal?

Ik scan vooral de onderwerpen

Helder. Wat werkt daarin voor u het prettigst?

Snelle indruk van nieuw aanbod

Dank u, dat is duidelijk. Tot slot: hoe vaak zou u onze nieuwsbrief het liefst ontvangen?

BSR ads, email, analyses en rapportages ([Studio content](#))

The screenshot shows the Studio interface within the Kunstpakket application. The left sidebar contains navigation links: Dashboard, Analytics, Insights, Assistent, Enquêtes, Studio (highlighted), Documentatie, API, ADMIN, and Prompts. The main area is titled 'Studio' and contains a chat window with 'Studio-chat'. The chat history shows a conversation about generating Google Ads variants for a landing page, with the user providing a URL and the assistant responding with a status message 'Ads-varianten draait...'. The right sidebar, titled 'Bronnen', shows '4.759 keywords geladen' and a list of keywords: corry ammerlaan, kunstpakket, bronzen beelden, kunstpakket nl, bronzen beeldjes, corry ammerlaan beeldje, bedankjes afscheid werk, and kopen beeld brons. Below the list, there is a section for 'Bestand kiezen' and 'Geen bestand gekozen' with a description of the expected columns.

Kunstpakket

Zoek...

Dashboard

Analytics

Insights

Assistent

Enquêtes

Studio

Documentatie

API

ADMIN

Prompts

Studio

Jouw AI-werkplek: stel vragen over het platform en — binnenkort — genereer hier content, rapporten en analyses.

Studio-chat Nieuwe chat

Maak Google Ads-varianten voor mijn landingspagina

Ik kan dat maken. Stuur me de landingspagina-URL(s) van je eigen site, dan genereer ik de Google Ads-varianten.

Als je wilt, kan ik ook direct de geüploade keywords meenemen.

Ik kan dat maken. Stuur me de volledige landingspagina-URL(s) van je eigen site, dan genereer ik de Google Ads-varianten.

Als je wilt, kan ik ook direct de geüploade keywords meenemen.

<https://www.kunstpakket.nl/beeld-adele-bloch-bauer-naar-gustav-klimt.html>

Ik ga de Google Ads-varianten voor deze landingspagina genereren. Dit duurt even.

Ads-varianten draait...

Typ je vraag of opdracht...

Verstuur

Bronnen

Keywords (CSV) per taal — de ads-generatie gebruikt ze automatisch.

4.759 keywords geladen

corry ammerlaan kunstpakket

bronzen beelden kunstpakket nl

bronzen beeldjes

corry ammerlaan beeldje

bedankjes afscheid werk

kopen beeld brons

Bestand kiezen Geen bestand gekozen

Verwacht kolommen: Keyword/Zoekwoord, Clicks/Klikken, Conversions/Conversies, Quality Score (optioneel). Duplicaten worden samengevoegd. NL en EN kolomnamen worden beide herkend.

Website: +47% hogere conversieratio

Voorbeeld Website

Standaard website

- Conversie: 3,0%
- Bounce rate: 41%

Gepersonaliseerde website

Segment	Conversie	Bounce Rate
● Geel	4,7%	28%
● Groen	3,8%	35%
● Blauw	5,3%	24%
● Rood	4,4%	30%

Resultaat: +47% hogere conversieratio.



E-mailmarketing: resultaat +68% hogere klikratio

Voorbeeld E-mailmarketing

Zonder personalisatie

- Open rate: 32%
- CTR: 4,1%
- Conversie: 1,9%

Met BSR-content

Segment	Open Rate	CTR	Conversie
Geel	44%	9,2%	4,2%
Groen	49%	7,3%	3,0%
Blauw	41%	6,5%	4,8%
Rood	38%	8,1%	3,9%

Resultaat: +68% hogere klikratio.



Google Ads: +45% meer conversies bij gelijk budget

Voorbeeld Google Ads

Eén generieke campagne

- CTR: 3,5%
- Conversieratio: 2,8%
- CPA: €42
- ROAS: 3,8

Na BSR-segmentatie

Segment	CTR	Conversie	CPA	ROAS
 Geel	5,8%	4,3%	€28	6,2
 Groen	4,2%	3,1%	€37	4,4
 Blauw	4,8%	4,9%	€24	7,1
 Rood	5,4%	4,0%	€30	5,8

Resultaat: +45% meer conversies bij gelijk budget.



Actieve gebruikers van AI-platforms

Rood en Blauw zijn de meest actieve gebruikers van AI-platforms. Bij, waarbij 36,6% van Rood en 34,2% van Blauw het 4x per week tot meerdere keren per dag gebruikt. Dit sluit ook aan bij hun innovatieve en analytische karakter.



Geel en Groen zijn minder actieve gebruikers, passend bij hun minder technologisch georiënteerde waarden en voorkeuren voor gezelligheid (Geel) en traditie/zekerheid (Groen). 38,6% van de Gele groep gebruikt het niet en 45,3% van Groen niet.





Geïnteresseerd?

Nu een maand gratis leefstijlen
herkennen?



BSR BLUESTARS
by MarketResponse





**MARKET
RESPONSE**

marketresponse.nl