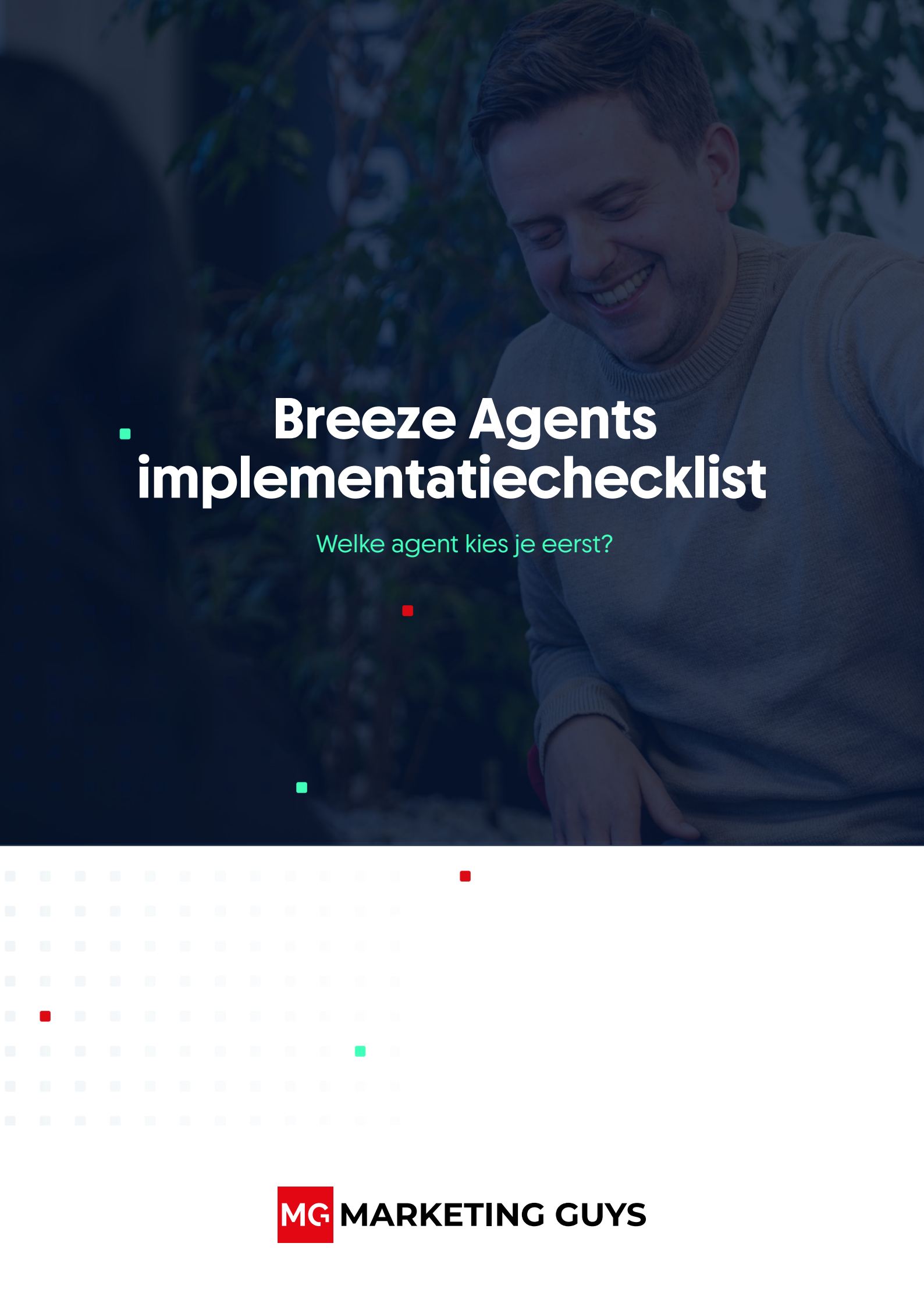




Breeze Agents implementatiechecklist

Welke agent kies je eerst?

Breeze Agents implementatiechecklist: welke agent eerst?

Zestien actiepunten in vier fasen. Werk ze in volgorde af; sla je fase 1 over, dan betaal je daarvoor in fase 4.

Fase 1: Fundament (week 1-2)

- Schoon je CRM-data op: dubbelingen, verouderde records, ontbrekende kernvelden voor je belangrijkste segmenten.
- Actualiseer je kennisbronnen: veel Breeze-agents werken met HubSpot-content, uploads, public URLs en aanvullende kennis in Breeze Studio. Zorg dat cruciale documentatie beschikbaar is in een vorm die de agent echt kan gebruiken.
- Leg je ICP en doelgroepsegmenten vast in HubSpot, niet alleen in een slide deck.
- Wijs één eigenaar aan die de agent traint, monitort en bijstuurt.

Fase 2: Keuze en businesscase (week 2-3)

- Bepaal je grootste bottleneck: support (Customer Agent), pipeline (bijvoorbeeld Prospecting Agent), content (Blog Research Agent of Breeze content generation) of datakwaliteit (Data Agent).
- Check je beschikbaarheid: die verschilt per agent en per HubSpot-product. Sommige agents zitten in Professional of Enterprise, andere ook in Starter- of platformbundels. Automatisering van agents in Breeze Studio vraagt wel Professional of Enterprise.
- Maak een credit-budget: veel Breeze-features draaien op HubSpot Credits, maar het verbruik verschilt per feature en soms ook per type uitkomst. Controleer de actuele usage en pricing in je portal en schat daarmee je maandvolume.
- Definieer vooraf één KPI waarmee je over 30 dagen succes meet (bijv. percentage zelfstandig opgeloste gesprekken, researchtijd per account).

Fase 3: Inrichten en livegang (week 3-4)

- Begrens de scope in Breeze Studio: één kanaal, een afgebakende set onderwerpen of één ICP-lijst.
- Stel escalatieregels in: wanneer draagt de agent over aan een mens, en naar wie.
- Gebruik waar relevant harde filters op workflow-triggers en automation, zodat een agent alleen draait op zinvolle signalen en niet op ruis, testrecords of spam.
- Werk je met extra HubSpot Credits: richt bewust je overage-instellingen en maandlimiet in, zodat experimenteel gebruik niet ongemerkt structurele kosten wordt.

Breeze Agents implementatiechecklist: welke agent eerst?

Fase 4: Beheer en opschalen (vanaf week 5)

- Plan een vast wekelijks moment om in Breeze Studio de output, gebruikte bronnen en eventuele voorgestelde acties of wijzigingen te reviewen: wat deed de agent en klopte dat?
- Review na 30 dagen je KPI tegen de nulmeting en beslis: bijsturen, uitbreiden of stoppen.
- Documenteer instructies, grenzen en geleerde lessen, zodat het team niet afhankelijk is van één persoon.
- Borg logging en menselijke controle als vast onderdeel van je werkwijze; daarmee ben je ook beter voorbereid op de EU AI Act, waarvan het grootste deel vanaf 2 augustus 2026 van toepassing is.



Checklist ingevuld? Bespreek next steps.

Misschien roept de checklist nog vragen op, of wil je gewoon even verder praten. Plan een meeting in met Caroline om te kijken of we je verder kunnen helpen.



Caroline de Vos

Managing Partner

[Plan meeting met Caroline](#)



Maanlander 39 ■ 3824 MN Amersfoort ■ +31(0)337370250
info@marketingguys.nl ■ www.marketingguys.nl