WHITEPAPER

CHATGPT ADS

Adverteren waar je klant om advies vraagt




BREAKING
THROUGH
BORDERS®

Voorwoord

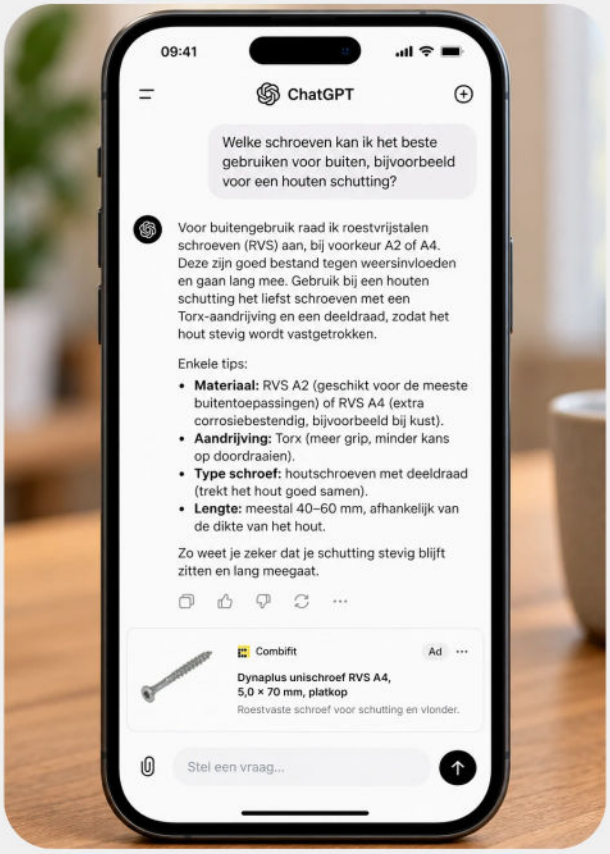
Beste webshopeigenaar,

Sinds eind augustus 2026 adverteer je in Nederland ook in ChatGPT. Daarmee bereik je je klant op een nieuw moment. Namelijk het moment waarop hij een AI-assistent om advies vraagt.

In deze whitepaper lees je hoe ChatGPT Ads werkt, wat het vraagt van je productfeed en je tracking, wat een klik je oplevert en hoe je gecontroleerd start.

Wat zijn ChatGPT Ads?

Consumenten gebruiken ChatGPT ook om zich op een aankoop te oriënteren. Ze vragen welke hardloopschoen bij hun loopstijl past of welke airfryer geschikt is voor een gezin. Ook in Nederland adverteer je daar nu bij.



Hoe ziet een advertentie eruit?

Je aanbod verschijnt als gesponsorde kaart onder het antwoord. De advertentie is duidelijk gelabeld en staat los van het antwoord. Ze is zichtbaar voor ingelogde volwassenen met de gratis versie of ChatGPT Go. Plus en Pro zijn advertentievrij, net als accounts van gebruikers onder 18 en Tijdelijke Chats.

Het gesprek bepaalt de advertentie

Welke advertentie iemand ziet, hangt af van het gesprek, de taal, de globale locatie en het apparaat. Personalisatie op basis van eerdere gesprekken kan later volgen, maar alleen bij gebruikers die daar toestemming voor geven. Gesprekken blijven privé voor adverteerders.

Niet je doelgroep, maar je productdata bepaalt wanneer je in beeld komt.

ChatGPT kiest een advertentie op de inhoud van het gesprek. Wie zijn producten goed beschrijft, past bij meer vragen.

4,8 miljoen

Nederlanders gebruiken ChatGPT minstens één keer per maand. Advertenties worden alleen vertoond aan volwassen gebruikers met Free of Go.

Volgens SimilarWeb, via Emerce



Waarom nu beginnen?

Drie redenen om ChatGPT Ads nu te testen, en hoe het in je mix past.

1

Zichtbaarheid in de oriëntatiefase

Je advertentie verschijnt op het moment dat iemand producten vergelijkt en om advies vraagt, nog voordat hij in een zoekmachine een merk intypt.

2

Adverteren op context

Je bereikt iemand met een concrete koopvraag in plaats van een los zoekwoord. Daarvoor heb je geen zoekwoordenlijst nodig, wel een feed die je product goed beschrijft.

3

Eigen cijfers opbouwen

Over ChatGPT Ads in Nederland bestaan nog geen openbare benchmarks. Wie nu klein test, weet straks als eerste wat een klik en een order in zijn eigen markt kosten.

In je mix

Een aanvulling, geen vervanging

ChatGPT Ads maakt Google en Meta niet overbodig. Google is sterk wanneer iemand actief zoekt, Meta creëert vraag bij wie nog niet zoekt en ChatGPT is er voor vergelijken en advies. Beoordeel de resultaten daarom altijd naast je andere kanalen.



Voor wie werkt ChatGPT Ads?

ChatGPT Ads past niet bij elk assortiment. Gokken, erotiek en in Europa de meeste financiële en medische producten zijn uitgesloten. Voor de rest geven drie vragen snel uitsluitsel.

1

Vraagt je product om advies?

Mensen gebruiken ChatGPT om te vergelijken en te kiezen. Producten met specificaties, varianten of een toepassing die uitleg nodig heeft, sluiten daar beter op aan dan impulsaankopen.

2

Is je orderwaarde hoog genoeg?

Een klik kost al snel een paar euro. Bij een lage orderwaarde en een smalle marge verdien je dat niet terug. Op pagina 8 lees je wat een klik kost en hoe je dat voor je eigen webshop uitrekent.

3

Kun je drie maanden testen?

Het minimale dagbudget is € 15. Reken op minimaal drie maanden om genoeg klikken en orders te verzamelen voor een beslissing.

Drie keer ja?

Dan is ChatGPT Ads een serieuze test waard. Eén keer nee? Begin dan alleen met de producten waarvoor het antwoord wel ja is, of los dat knelpunt eerst op. Twee keer nee of vaker? Dan levert je budget nu meer op in Google Shopping of Meta.

Je productfeed is de campagne

Voor webshops draait ChatGPT Ads om productfeedcampagnes. Je maakt geen advertentie per product, want titel, beschrijving en afbeelding komen rechtstreeks uit je feed.

Een klassieke feed is geschreven voor zoekwoorden. Een AI-assistent moet je product begrijpen en vergelijken. Heb je al een Google Shopping-feed, dan is dat een goed startpunt. Eén op één overzetten haalt er alleen niet alles uit. ChatGPT en Google werken met andere specificaties, dus in de praktijk beheer je twee feeds die uit dezelfde productdata komen.

Verrijk je feed in vier lagen

1. **Specificaties** beschrijven wat het product is, zoals materiaal, afmetingen en uitvoering.
2. **Context** vertelt waarvoor je het gebruikt en wanneer een andere variant beter past.
3. **Relaties** laten zien wat erbij hoort, zoals accessoires en varianten.
4. **Prestaties** tonen hoe populair het is, op basis van verkoopdata en reviews.

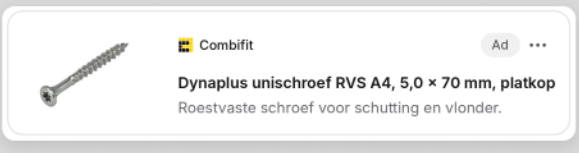
Voorbeeld uit de praktijk bij Combifit

Oude titel

unischroef 5.0×70 42 rvs a4 platkop tx 25 dynaplus 200

Nieuwe titel

Dynaplus unischroef RVS A4, 5,0 × 70 mm, platkop



Google vraagt voor AI Mode om vrijwel dezelfde informatie. Je verrijkt je productdata dus één keer.

Kosten en verwachtingen

€ 2,70 tot € 4,50
Startbod dat OpenAI adviseert, omgerekend

€ 1,55 tot € 4,50
Gepubliceerde klikprijzen, omgerekend

€15
Minimaal budget per dag

Wat kost een klik?

Een vaste prijs is er niet. Je stelt zelf je maximale bod per klik in. OpenAI adviseert in zijn Help Center een startbod van circa € 2,70 tot € 4,50, ook al toont Ads Manager die suggestie niet. Gepubliceerde klikprijzen lopen uiteen van circa € 1,55 bij één Amerikaans account (Opascope) tot gemiddeld circa € 4,50 bij het Amerikaanse bureau Q1Media. Je start al vanaf € 15 per dag. Let wel op hoe OpenAI dat budget besteedt. Het dagbudget is een gemiddelde over zeven dagen. Op een drukke dag geeft het platform tot het dubbele uit, maar over een week nooit meer dan zeven keer je dagbudget. Met een kleine test stel je dus zelf vast wat een klik in jouw markt kost, en dat cijfer is meer waard dan welke benchmark ook.

Bepaal je eigen bodplafond

Reken daarom niet met een benchmark, maar met je eigen cijfers. Zo heb je een bod dat je verdedigt, ook zonder marktcijfers. Reken het door met je eigen marge, orderwaarde en herhaalaankopen. Wij doen het graag samen met je.

Wat een nieuwe klant mag kosten (doel-CPA)
brutomarge over alle bestellingen van een klant × het deel van de marge dat je wilt inzetten

Maximaal bod per klik (max. CPC)
wat een nieuwe klant mag kosten × verwachte conversieratio



OpenAI, Opascope en Q1Media noemen bedragen in dollars. Wij rekenden om tegen 1 euro = 1,10 dollar (november 2026).

Kosten en verwachtingen

Uit de praktijk bij Combifit

4×

Omzet en ROAS na de opstartfase

Een productfeedcampagne in ChatGPT Ads kent, net als een Shopping-campagne in Google Ads, een opstartfase. Bij Combifit, een groothandel in de bouwbranche, was de campagne de eerste twee weken nog aan het zoeken. In de twee weken daarna verviervoudigden de omzet en de ROAS. Vandaar dat wij een campagne eerst vier weken laten leren voordat we bijsturen op resultaat.

Wat mag je de eerste maanden verwachten?

Je advertentie verschijnt bij commerciële vragen, niet in elk gesprek. Wie nu start, bouwt de eerste eigen data op. Stel voor de eerste drie maanden daarom leerdoelen. Welke producten krijgen vertoningen en klikken, wat converteert en hoe lang zit er tussen klik en bestelling?



Meten wat het oplevert

Ads Manager rapporteert vertoningen, klikken, kosten en conversies, uitgesplitst naar apparaat en land. Bij welke vragen je advertentie verscheen, laat het platform niet zien. Daarom staat je meetopzet vóór de start.

1. **Zet UTM's op elke advertentie-URL.** Zonder UTM's komen klikken in GA4 binnen als gewone verwijzing van chatgpt.com.
2. **Installeer de pixel én de Conversions API.** De server-side meting blijft werken waar Safari browsercookies al na zeven dagen afkapt.
3. **Leg een nulmeting vast.** Noteer omzet en orders, inclusief je Google Ads-cijfers voor merk en niet-merk.
4. **Spreek af wat geslaagd betekent.** Bepaal vooraf welke beslissing op welke uitkomst volgt.

Is de omzet nieuw of verschoven vanaf Google?

Het platform biedt daar zelf geen test voor. Kijk naar je merkzoekvolume en je Google-resultaten buiten je merknaam. Stijgt het merkvolume terwijl Google stabiel blijft, dan wijst dat op nieuwe vraag. Daalt Google terwijl het totaal gelijk blijft, dan is er omzet verschoven.



Onze werkwijze

We beginnen met meten wat er al gebeurt, testen klein en schalen op zodra het werkt. Binnen twee weken staat je campagne live. Dat doen we in vier stappen.

01
Verkennen

We zoeken uit hoeveel bezoekers je nu al vanuit ChatGPT krijgt, op welke pagina's ze binnenkomen en of ze converteren. Jij maakt het advertentieaccount aan en geeft ons toegang tot je productfeed, GA4 en webshop.

02
Strategie

We starten met maximaal 1.000 commercieel interessante producten en verrijken die met specificaties, toepassingen en veelgestelde vragen. De rest van je assortiment volgt zodra de eerste selectie aantoonbaar werkt.

03
Doorbreken

We starten met één campagne in één taal en een klein budget. Na vier weken beoordelen we de campagne, na drie maanden neem je een besluit. Met server-side tracking zie je wat het oplevert voordat je meer investeert.

04
Excelleren

Haalt de test het vooraf afgesproken doel, dan breiden we uit naar meer producten, landen of talen. Het budget gaat pas omhoog als de cijfers van de vorige stap dat onderbouwen.

Is je webshop er klaar voor?

- ✓ Bevat je productfeed genoeg informatie om de vragen van je klant te beantwoorden?
- ✓ Meet je conversies betrouwbaar, bij voorkeur server-side via de Conversions API?
- ✓ Weet je met welke producten je begint? Kies een testcategorie met voldoende vraag, goede productinformatie, genoeg conversiedata en marge om te testen.
- ✓ Beoordeel je de resultaten naast Google, Meta en je andere kanalen?

Vier keer ja? Dan start je gecontroleerd. Zo niet, dan weet je waar je eerst aan werkt.

Tot slot

Waar staat jouw webshop?

We kijken samen hoeveel verkeer je nu al uit ChatGPT krijgt en of je productfeed er klaar voor is.



Ruben de Weerd
ChatGPT Ads-expert bij Tomahawk
tomahawk.nl/contact · 024 - 203 61 11

Bronnen

- Bereik, 4,8 miljoen Nederlandse gebruikers per maand. SimilarWeb via Emerce, emerce.nl/nieuws/chatgpt-ads-start-nederland
- Wie advertenties ziet, en personalisatie alleen met toestemming. OpenAI Help Center, help.openai.com/en/articles/20001047
- Startbod van 3 tot 5 dollar per klik. OpenAI Help Center, help.openai.com/en/articles/20001207
- Minimaal dagbudget van € 15. OpenAI Help Center, help.openai.com/en/articles/20001210
- Bestedingsregels dagbudget. OpenAI Help Center, help.openai.com/en/articles/20001413
- Klikprijs 1,72 dollar, één Amerikaans account. Opascope, opascope.com/insights/chatgpt-ads-benchmarks
- Klikprijs gemiddeld rond 5 dollar. Q1Media, q1media.com/pages/case-studies-blogs/chatgpt-ads-part2
- 4× omzet en ROAS bij Combifit. Campagnedata Tomahawk, 2026
- Feedverrijking en Combifit-titel. Tomahawk, blog "Feedverrijking", 4 november 2026
- Uitgesloten categorieën. OpenAI Ad Policies, openai.com/nl-NL/policies/ad-policies
- Advertentieaccount en uitnodiging van bureaus. OpenAI Help Center, help.openai.com/en/articles/20001213

Bedragen in dollars zijn omgerekend tegen 1 euro = 1,10 dollar (november 2026). Beelden van ChatGPT-schermen zijn voorbeeldweergaven.


BREAKING
THROUGH
BORDERS®