

# Hoe Lisa *ontslag* nam en binnen 12 weken **4 vaste klanten** vond

Dit zijn de 5 stappen die we zetten tijdens het **1:1 Groeitraject**

Frank Bruin



In mei kreeg ik een DM van Lisa.  
Ze wilde **meer klanten** voor  
haar (parttime) onderneming:

8 MEI



**Lisa van der C...** (Grafisch vormgever) · 11:29

Hey Frank, leuk dat je mijn connectie hebt geaccepteerd. Ik ben recent (maart) begonnen met mijn onderneming en **vind het heel lastig hoe ik aan nieuwe leads/klanten kan komen.** Heb al het een en anders gedaan, zoals diensten en doelgroep specificeren. Maar echte 'sales technieken' zijn me onbekend.



Op haar profiel zag ik dat ze veel verschillende dingen deed. Daar lagen **kansen**.



**Frank Bruin** (Mentor) • 11:32

Hi Lisa. Tof dat je bent begonnen met ondernemen!

Aan je kopregel zie ik dat je een begin hebt gemaakt met kiezen, maar aan de andere kant is het ook wel weer heel breed. **Online én offline. MKB, zorg én overheid. Dan doe je toch nog wel veel.**



We gingen samen aan de slag met het 1:1 Groeitraject.

Lisa zette deze **5 stappen**:

- 1. Zelfinzicht** creëren
- 2. Positionering** bepalen
- 3. Aanbod** ontwikkelen
- 4. Klanten** benaderen
- 5. Content** maken



# Zelfinzicht creëren

Door antwoord te geven op:

- Hoe kun je **jouw expertise** gebruiken om inkomen te genereren?
- Welke **werkzaamheden** en dagindeling maken je blij?
- Wat zijn je **doelen** voor je onderneming en omzet?

Dit zorgde voor de volgende inzichten:

- ‘Ik ontwerp graag op basis van een **bestaande huisstijl**, zodat ik creatieve kaders heb.’
- ‘Ik werk graag met **vaste klanten**, zodat ik een steady inkomen heb.’
- ‘Ik wil **volledig zelfstandig ondernemer** worden, zodat ik meer vrijheid heb.’



# Positionering bepalen

Lisa ging aan de slag met:

- Potentiële doelgroepen in kaart brengen
- Marktonderzoek doen
- Klantprofiel opstellen

*Met behulp van de resources  
in mijn 1:1 Groeitraject*

Op basis van stap 1 en 2  
maakten we deze keuzes:

- Focus op **communicatie-experts** (adviseurs & teams) binnen organisaties met > 1000 medewerkers
- Lisa neerzetten als **freelance grafisch vormgever** met een focus op **snelheid en betrouwbaarheid**

(want dat onderscheidt haar van bureaus)



Lisa paste direct haar LinkedIn-profiel aan:



**Ik maak snel kwalitatieve ontwerpen perfect aansluitend op jullie huisstijl**  
Plan een gratis kennismaking of stuur me een bericht



**Lisa van der Ceelen** ✓  
(Grafisch vormgever) · 1e

↳ Freelance grafisch vormgever voor communicatie-experts die op zoek zijn naar een snelle, ervaren partner. 🤝

Studio Sace  
Geldrop, Noord-Brabant, Nederland

[Gratis kennismaking plannen](#) ↗



En nadat ze **connectie-**  
**verzoeken** stuurde naar  
ideale klantprofielen, ging de  
doelgroep háár benaderen.

Hi Lisa! Leuk dat je een connectie verzoek hebt gestuurd. Toevallig zijn we bij [redacted] op zoek naar vormgevers uit de buurt waar we mee kunnen samenwerken. Ik zag dat je in [redacted] van Geldrop werkt/woont (daar woon ik toevallig ook!) Zullen we eens kennismaken? Groet [redacted]

Zit nog niet eens op de helft van het traject en trek nu al droomklanten aan! 🙌

19:17



# Aanbod ontwikkelen

We hielden rekening met:

- Eigenschappen **doelgroep**  
(communicatie-experts)
- **Werkwijze** als flexibel  
inzetbare freelancer
- **Specialisme** als vormgever  
van communicatiemiddelen

Wat Lisa deed:

→ Tarieven **verhogen**

→ **Strippenkaart** aanbieden

→ Aanbod uitwerken in  
een **pitch-deck**



**BREAKING**

**NEWS!**

Doordat Lisa zo snel haar ideale klanten vond, maakte ze tijdens het traject een moedige keuze:

wo 31 jul

Hey frank, ik heb gisteren ontslag genomen en dat ging gelukkig goed. Offerte van [REDACTED] is ook akkoord! Was in eerste instantie wel wat te hoog, maar we zijn eruit gekomen. Ze hadden ook zeker interesse in de strippenkaart.



# Klanten benaderen

Werk aan de winkel dus!

Lisa stuurde **50 connectieverzoeken per week** naar ideale klant profielen:

- **Communicatie-experts** zoeken op LinkedIn
- **Connectieverzoek** sturen
- **Pitch-deck** bijvoegen

## Dit zorgde voor klanten:

Iemand had gereageerd op mijn directe LinkedIn berichtje, ben daar vanochtend op gesprek geweest. Meteen een opdracht binnengehaald en wellicht een nieuwe langdurige samenwerking!

Gesprek is super goed gegaan! Echt precies de doelgroep die ik nu wil benaderen. Ze begonnen al over uren maandelijks factureren en heb al een opdracht mee gekregen. Helemaal top dus!

12:56



## En nog meer klanten...

Zojuist weer een afspraak gepland met iemand waar ik een bericht via linkedin naar had gestuurd 🤝 Dit gaat wel lekker zo!

13:26

Vind het zo bizar dat dit werkt met zo's goed profiel en zelf benaderen hahah

13:40

ze zei ook aan de telefoon "Ja ik herkende me helemaal in jouw pdf (pitch deck)", dus dat is perfect.

13:40



# Content maken

Toen Lisa 4 nieuwe vaste klanten had binnengehaald, werkten we aan de lange-termijnstrategie:

- **Onderwerpen** bepalen
- **Juiste dagen** kiezen
- **Posttypes** uitwerken

Ze koos voor:

- **Relevante topics** die haar voordelen t.o.v. bureaus uitleggen
- Posts op **di. en do.**, omdat communicatie-experts vaak vrij zijn op wo. en vr.
- Formats die haar **grafische skills** laten zien

**PS Nieuwsgierig?**

Ga Lisa volgen op LinkedIn!



# Resultaten

Binnen 3 maanden:

- 4 vaste klanten
- 25% hogere tarieven
- 500+ relevante connecties



# Waarom dit werkte?

Natuurlijk, de vrij briljante structuur van het 1:1 traject helpt. Maar vooral ook de pro-activiteit van Lisa:

- **ACTIE!** Snel aanpassingen doorvoeren.
- **DURF!** Keuzes maken.
- **ACTIE!** Klanten benaderen.

Ben jij een creatieve zzp'er  
die worstelt met het vinden  
van nieuwe klanten?

En durf je meer uit je expertise  
te halen?

**DM** mij **GROEI** voor informatie  
over mijn 1:1 Groeitraject.

*Frank Bruin*

