

# Hoe Nanda binnen 6 weken op € 10.000,- per maand zat

én haar droomvakantie  
naar New York boekte



Frank Bruin



In juli 2023 plande Nanda een Discovery Call bij me in. Ze:

- Combineerde **copywriting** met **LinkedIn ghostwriting**
- Werkte voor **verschillende soorten klanten**
- Was al lekker bezig, maar wilde een **volgende stap** zetten

Hi Frank Bruin,

A new event has been scheduled.

**Event Type:**

15 min Discovery Call

**Invitee:**

Nanda Dijkhuizen

**Invitee Email:**

[info@nandascopywriting.nl](mailto:info@nandascopywriting.nl)

**Event Date/Time:**

15:30 - Tuesday, 11 July 2023 (Central European Time)



We gingen samen aan het werk met het 1:1 Groeitraject en zetten **3 stappen**:

**1. Ideale klant** bepalen

**2. Aanbod** ontwikkelen

**3. Klanten** vinden



# Ideale klant bepalen

Nanda stortte zich op:

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

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

We verschoven de focus van zzp'ers naar **CEO's en bedrijfseigenaren**, want:

- CEO's & eigenaren hebben **iets te vertellen**
- CEO's & eigenaren hebben een **volle agenda**
- CEO's & eigenaren hebben voldoende **budget**



# Aanbod ontwikkelen

We gingen aan de slag met:

- **Propositie** ontwikkelen
- Aanpassen van **diensten en prijzen**
- **Pitch deck** maken

En maakten deze keuzes:

- **LinkedIn als specialisme**  
(strategie en ghostwriting)
- Nanda als **oplossing voor tijd- of kennisgebrek**  
rondom content
- **Prijzen** van haar maandelijkse  
abonnementen **verhogen**



# Klanten vinden

Met de LinkedIn-kennis van Nanda, was de aanpak voor het vinden van klanten snel helder:

- **LinkedIn** als primaire kanaal
- Focus op **inbound leads**
- Een **contentstrategie** die bij haar past

Wat Nanda deed:

- 3-5 keer per week **posten**
- Content voor **ideale klanten**
- Op basis van haar eigen **3E-model**

👉 Dit doe je door minstens 2x per week te posten over deze 3 pilaren:

- ↳ Education: posts waarin je jouw kennis deelt
- ↳ Empowerment: posts waarmee je inspireert (zoals over jouw ondernemersreis)
- ↳ Entertainment: luchtige posts over bijv een grappige anekdote



# Zo trok ze steeds meer ideale klanten aan:



**Nanda Dijkhuizen** (Strateeg en ghostwriter) • 10:35

Gister ook nog een vrouwelijke CEO gesproken voor LinkedIn



**Nanda Dijkhuizen** (Strateeg en ghostwriter) • 11:21

Weer een CEO gesproken

Dus zal t nog een keer proberen

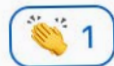
Ik weet niet wat ik precies doe maar t zirt me wel mee

Zijn profiel, die van de Co-CEO en bedrijfspagina



**Nanda Dijkhuizen** (Strateeg en ghostwriter) • 13:30

Weer n ceo als klant erbij voor 700 p/m

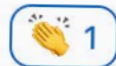


Ze draaide haar **beste maand** van het jaar:



**Nanda Dijkhuizen** (Strateeg en ghostwriter) • 15:28

Ja zeker. November wordt waarschijnlijk de beste maand die ik tot nu toe heb gehad dus dat is mooi



En boekte haar **droomvakantie** naar New York:



**Nanda Dijkhuizen** (Strateeg en ghostwriter) • 18:57

Heb door jou nu een appartement en mijn droomvakantie geboekt lol



# Resultaten

Tijdens onze samenwerking:

- **Durven kiezen** voor LinkedIn als specialisme en CEO's en bedrijfseigenaren als doelgroep
- **€ 10.000,-** omzet in de tweede maand van onze samenwerking
- Realiseren van haar droom, **een trip naar New York**



Ben je klaar om het maximale uit je expertise te halen?

DM mij **GROEI** als je:

→ een creatieve zzp'er bent

→ al €6000+ maanden draait

→ naar €10.000+ maanden wilt groeien

Frank Bruin

