

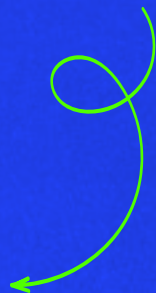
# Hoe Roelof in 1 dag akkoord kreeg op een voorstel van

€ 25.000,-

... en hoe dit jou als  
sr. creative kan helpen



Roelof a.k.a.  
**saasmeister**



Frank Bruin



In juni 2023 plande Roelof Otten een Discovery Call bij me in. Hij:

- Werkte als **UX Designer** bij DUO
- Had meer dan **10 jaar ervaring**
- Wilde **minder uurtje-factuurkje**

Hi Frank Bruin,

A new event has been scheduled.

**Event Type:**

15 min Discovery Call

**Invitee:**

Roelof Otten

**Invitee Email:**

[hallo@roelofotten.com](mailto:hallo@roelofotten.com)

**Event Date/Time:**

15:00 - Thursday, 1 June 2023 (Central European Time)



We gingen samen aan het werk met het 1:1 Groeitraject en beantwoordden **3 vragen**:

1. Wie is je **ideale klant**?
2. Wat wordt je **aanbod**?
3. Hoe vind je **nieuwe klanten**?



# Ideale klant bepalen

Roelof stortte zich op:

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

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

Dit zorgde voor een focus op **B2B SaaS-bedrijven**, want:

- SaaS is een van de **snelst-groeiende** techsectoren
- Roelof heeft **zelf een SaaS-product** gehad
- UX heeft **directe invloed** op **belangrijke metrics** zoals NPS, retentie en churn



# Aanbod ontwikkelen

We gingen aan de slag met:

- **Propositie** ontwikkelen
- Bedenken van **producten en diensten**
- Aanpak voor testen van **product-markt fit**

Op basis van de inzichten  
legden we de nadruk op **fixed  
prices** voor maatwerkprojecten.

En we bedachten **producten**  
met **vanafprijzen**, zoals:

- Saasmeister Scan vanaf €5k
- Saasmeister Plan vanaf €8k
- Saasmeister Product vanaf €25k



# Klanten vinden

We hielden de marketing-aanpak simpel:

- **LinkedIn** als primaire kanaal
- Focus op **inbound leads**
- **Contentstrategie** die leuk én vol te houden is

Wat Roelof deed:

→ 3 keer per week **posten**

→ Content voor **ideale klanten**

→ **Promocampagne** ontwikkelen



De eerste **leads**, gesprekken  
en klanten dienden zich aan:

Hoppa! Op basis van de post van  
vanochtend alweer 1 lead.  
Daarnaast nog 2 andere leads  
erbij. 1 middels een  
doorverwijzing en de andere ben  
ik zelf actief achteraan gegaan



10:23

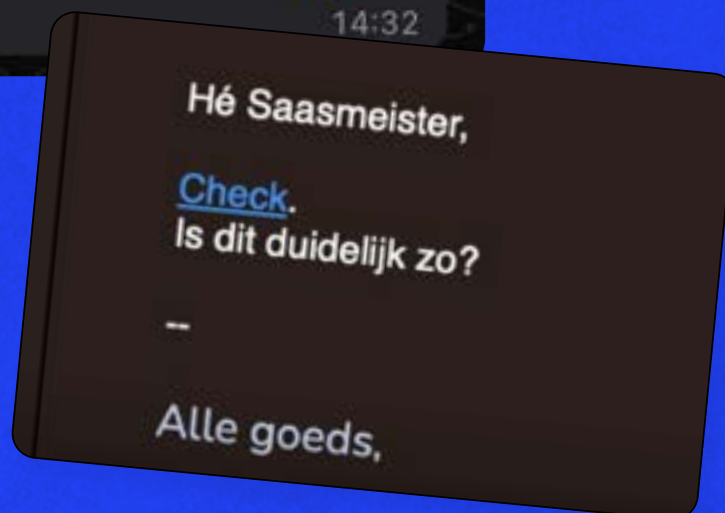
Ja precies! Inmiddels is de  
afspraak met SaaS-bedrijf nr. 1  
gepland. Maandag om 15.00 uur.  
Ben benieuwd 😊



13:40

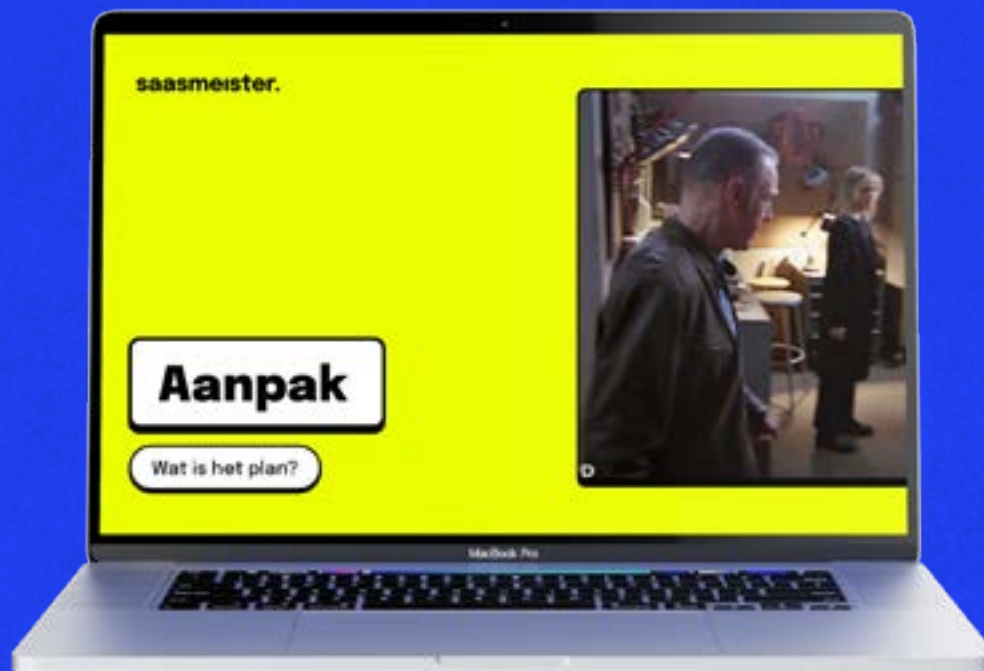


En Roelofs positie als **saasmeister** ging steeds meer opvallen:

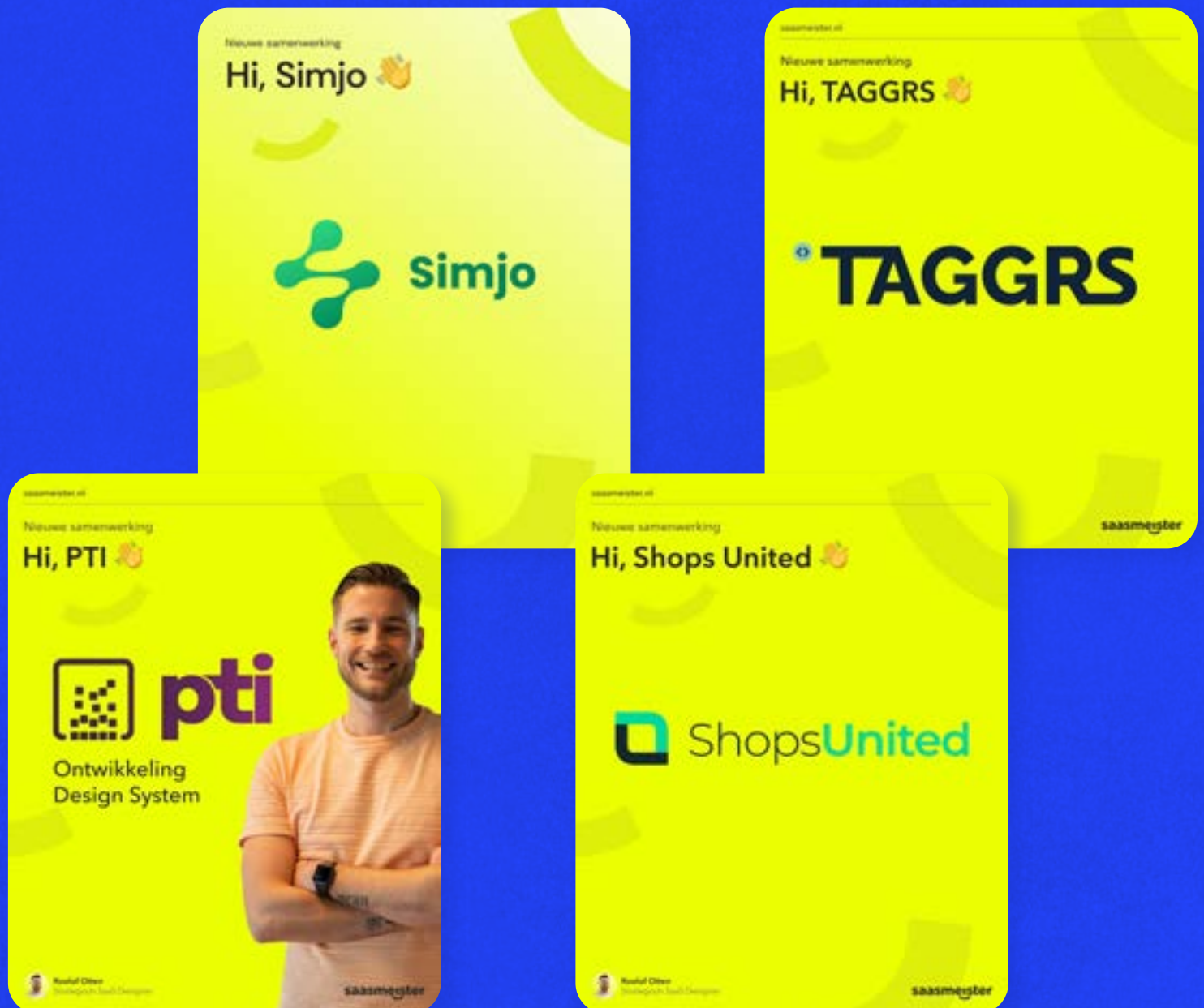


Maar... dat was nog niet alles,  
want na het 1:1 traject werkten  
Roelof en ik samen door.

De **voorstellen** die hij maakte  
voor projecten **werden beter  
en beter.**



En dat resulteerde in steeds meer **toffe SaaS-klanten**:



Met als hoogtepunt binnen  
1 dag\* akkoord op een voorstel  
van € 25.000,-

Dit is het voorstel dat ik heb  
uitgebracht! Ze waren super  
enthousiast over het plan en  
onder de indruk wbt. de  
presentatie. Alles was helder en  
logisch volgens hun. Uiteindelijk  
een prijs van 25k neergelegd.

Hoppa! Net gebeld, voorstel is  
akkoord 🎉

12:30



\*Na maandenlang de juiste acties uit te voeren, natuurlijk.



# Resultaten

Tijdens onze samenwerking:

- **3 nieuwe klanten** tijdens het 1:1 Groeitraject
- **€ 15.000,-** omzet in tweede maand als échte ondernemer
- Opdracht van **€ 25.000,-** dankzij een topvoorstel



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

DM mij **GROEI** als je:

- een **senior creative** bent
- al **€8000+** maanden draait
- een **steady stroom van ideale klanten** wilt

Frank Bruin

