

**Je techbedrijf
doet het goed.
Is dat genoeg
voor later?**

MICHEL LA PIERRE



Herkenbaar?

“ Ik wil de ruimte in mijn hoofd om echt vooruit te kijken en om **strategische visie, groeidoelen en strategie** te definiëren en ook waar te maken. ”

“ Ik weet dat mijn producten en diensten goed zijn, maar haal niet het meeste uit mijn **marketing en verkoop**. ”

“ Mijn bedrijf kan veel **meer profiteren** van een **breder aanbod en waardeproposities**, en echt de volgende stap zetten. ”

“ Ik wil meer creativiteit in mijn bedrijf, **meer teamsynergie**, en **minder druk** op mijn schouders. ”

Over jou

Je runt een tech bedrijf

Jouw doelstelling is gezonde groei

Of je nu een SaaS-platform, softwareontwikkelingsbedrijf, marketing automation specialist of digital agency hebt, je hebt een bewezen aanbod en een sterk team. Maar hoe zet je de volgende stap?

Hoe laat je je bedrijf niet alleen groeien, maar zorg je ook dat het klaar is voor de toekomst – zonder de gebruikelijke groeipijnen? Als ondernemer weet je dat groei essentieel is. Maar hoe hou je die groei stabiel, gezond en vrij van de stress en chaos die snelle expansie vaak met zich meebrengt?

Ik help je met antwoorden op deze vragen.

Jouw bedrijf

- Tech agency (development)
- Digital agency (marketing)
- SAAS platform
- Retail pureplayer

Je bent

Eigenaar, DGA of MT-lid.

Wat kom ik jou brengen?

Ik begrijp jouw uitdagingen én ambities.
Met mijn ervaring als ondernemer en commercieel directeur in de techmarkt help ik ondernemers, DGA's en managementteams naar duurzame groei.

Het resultaat?

Verantwoorde groei zonder groeipijnen, met positieve impact voor jou en je team.

Wil je niet alleen strategisch advies, maar echte hulp en vooruitgang? **Ik ben er voor je!**

MICHEL LA PIERRE



Toegevoegde waarde

- **Groei organiseren**

Samen ontwikkelen we een heldere groeivisie, doelen en strategie die niet alleen jouw focus versterken, maar ook de slagkracht van je managementteam vergroten, zodat je sneller de volgende fase bereikt.
- **Stabiliteit creëren**

Het transformeren van (te) snelle groei naar een gezonde, duurzame business.
- **Specifieke losstaande doelen realiseren**
 - Verhogen van ARR/MRR of stabiliseren van uren-omzet
 - Internationalisering
 - Optimaliseren van schaalbaarheidsprocessen
 - Versterken van strategische positionering
 - Aanbod aanscherpen (waardeproposities, businessmodellen, pricing, etc)
 - Marktbewerking (marketing en verkoop) effectiever maken
 - Realiseren van benodigde funding, etc.

Diensten Waardoor je bedrijf sterker wordt.

MICHEL LA PIERRE

● **Persoonlijke en strategische coaching (founder / CEO)**

Persoonlijke ontwikkeling

- Authenticiteit
- Leiderschap
- Persoonlijke effectiviteit

Strategische ontwikkeling

- Ondernemersvisie & bedrijfsdoelstellingen
- Keuze Buy en/of Build strategie
- Stabiliseren van te snelle, exponentiële groei
- Exit, fundingstrategie e.d.
- De juiste commerciële (internationale) organisatie

● **Ontwikkelingsbegeleiding (team)**

- *Groeiplan*

Samen ontwikkelen van een groeiplan om de nieuwe visie en doelstellingen van de founder/CEO te realiseren.

- *Stabilisatieplan*

Samen ontwikkelen van een stabilisatieplan om te snelle en exponentiële groei om te zetten naar een duurzame business.

- *Losstaande doel(en) aanpak*

Samen ontwikkelen van een pragmatisch en concrete aanpak met korte termijn KPI's zodat doelen gerealiseerd worden.

● **Implementatie en performance begeleiding (team)**

Meetbare implementatie en performance begeleiding bij uitvoering van: een groeiplan, stabilisatieplan of specifieke losstaande doelen.

Het proces Maatwerk, je krijgt precies wat je nodig hebt.

MICHEL LA PIERRE

- 1. Kennismaking en ambitiegesprek:**
Een online gesprek waarin we jouw ambities en uitdagingen bespreken. Na dit gesprek bepalen we of we verder gaan met een scope governance sessie.
- 2. Vooronderzoek:**
Om de verwachtingen goed te managen, start ik met een vooronderzoek bestaande uit een cijfermatige analyse en gesprekken met stakeholders, gevolgd door een scope governance-sessie om gezamenlijk de benodigde mensen, methoden en middelen te bepalen en een realistische ureninschatting te maken.
- 3. Investering**
Na het vooronderzoek kies je voor een abonnement of een hybride fee, waarvan een deel resultaatgericht is.
- 4. Uitvoering:**
Strategisch advies/plan, coaching en begeleiding, meestal tijdens een vast dagdeel per week.
- 5. Monitoring, evaluatie en eindrapportage:**
We monitoren de voortgang, stellen waar nodig bij en geven een eindrapportage bij het behalen van de doelstellingen.

Abonnementsfee

Vaste maandprijs, financiële zekerheid.

All inclusive prijs

- 4 vaste dagdelen per maand (16 uur)
- Minimaal 3, maximaal 24 maanden
- Prijs: € 4.000,- per maand
(excl. BTW, reis- en verblijfskosten)

Uitbreidingen

- WhatsApp coaching: 1x per dag tijdens werkweek
- Netwerkinleidingen (finance, HR, funding, e.d.)
- € 500,- per maand (excl. BTW)

Voordelen

- All inclusive
- Face-to face of online sessies
- Zelf plannen via Calendly: te besteden aan ondernemers, development en/of team performance ontwikkeling

Hybride fee

Gedeeld uurtarief, gebalanceerde investering.

Prijs o.b.v. resultaat

- Kennismaken / ambitiegesprek (gratis)
- Coaching + vooronderzoek + plan (uurprijs)
- Implementatie en performance begeleiding (50% uurprijs). De overige 50% bij het behalen van de vooraf afgesproken doelstellingen
- Evaluatie en eindgesprek (gratis)

- Uurtarief: € 250,- per uur (excl. BTW, reis- en verblijfskosten)

Uitbreidingen

- WhatsApp coaching: 1x per dag tijdens werkweek
- Netwerkintroucties (finance, HR, funding, e.d.)
- € 500,- per maand (excl. BTW)

Voordelen

- Face-to face of online sessies
- Zelf plannen via Calendly: te besteden aan ondernemers, development en/of team performance ontwikkeling

Waarom kies je voor mij?

Met 25 jaar ervaring in de techwereld heb ik zelf de uitdagingen en kansen opgelost waar jouw bedrijf nu voor staat.

“ Samen met Michel hebben we resultaten behaald die ik niet voor mogelijk hield. ”



MICHEL LA PIERRE

Trackrecord

- 50+ bedrijven geholpen met (commerciële) groei
- 5x start-up oprichter, 4 verkocht
- 5x Commercieel directeur (CCO)
- 1x Operationeel directeur (COO)
- 1x Country director voor global eCommerce loyalty leader
- 3500+ mensen gecoacht (ondernemers, leiders en teams)

Expertise

- Positionering
- Productportfolio, waardeproposities & businessmodellen
- Merkidentiteit en company branding
- Bedrijfscultuur en employer branding
- Marketing, loyalty en customer/user experience
- Digitale transformatie & procesoptimalisatie
- Go to Market strategie
- Reseller (partner) strategie
- Business development en verkoopoptimalisatie
- Verbeter- en performance-management

Omdat het gaat om iets groters dan alleen groei.

Visie

Ik zie dat succesvolle tech-ondernemers die zich kwetsbaar durven opstellen, voortdurend leren en innoveren, succesvol blijven in deze dynamische markt.

Missie

Ik ben de professionele vriend van tech-ondernemers. Mijn missie is om samen met hen en hun teams techbedrijven te helpen bij het realiseren van duurzame groei en een stabiele bedrijfsvoering, zelfs in een snel veranderende markt.

Mijn kernwaarden

1. Eerlijkheid, ik bied altijd een onafhankelijk perspectief en durf de waarheid te zeggen, zelfs als die soms moeilijk is voor mijn cliënten. Ik ben transparant over wat wel en niet mogelijk is.

2. Betrouwbaarheid, ik bouw langdurige relaties op met ondernemers en managementteams, en biedt consistente en betrouwbare ondersteuning voor duurzame groei.

3. Resultaatgerichtheid, ik richt me altijd op meetbare resultaten en concrete acties, zodat jouw bedrijf daadwerkelijk vooruitgang boekt en doelen bereiken.

4. Empathie, ik begrijp de uitdagingen van ondernemers en pas mijn aanpak aan om jou te helpen persoonlijke en zakelijke doelen te realiseren. Ik werk als een professionele vriend van ondernemers die echt geeft om het succes van mijn klanten.

5. Flexibiliteit, ik bied op maat gemaakte oplossingen en pas mijn strategisch advies, coaching en team begeleiding aan aan de specifieke behoeften van jou en/ of jouw team. Ik ben flexibel in mijn coaching en advies aanpak om de beste resultaten te behalen.

Cases

Anchormen

Van regulier databedrijf naar trendy AI-bedrijf met een aantrekkelijk waardeportfolio en marktbewerking.

Speakap

SaaS bedrijf. Van actief in Nederland naar opschalen en succes in de UK en US.

INFO

Van regulier internetbureau naar #2 Business Innovation Partner voor tier 1 partijen.

CX Loyalty

Succesvolle market entry in Nederland, krachtige GTM en marktleider binnen 18 maanden.

Ongein Media

Van single content website naar #1 mobile techplatform en marktleider in de Benelux in 2 jaar.

Plan nu een **30-minuten online meeting** en ik vertel je meer over deze cases.



Ben je nieuwsgierig?

En wil je een half uur sparren
over jouw toekomst?

Mijn passie is sparren met ondernemers over hun groei-mogelijkheden en creëren van oplossingen.

Dus maak ik graag vrijblijvend een half uur voor je vrij waarin je al je vragen op me af kunt vuren.

[Vrijblijvend ambitiebesprek](#)

- Hoe word ik de ondernemer van morgen?
- Hoe zorg ik ervoor dat mijn bedrijf relevant blijft en niet ongemerkt veroudert?
- Hoe balanceer ik risico's en kansen?
- Hoe groei ik naar de volgende fase?
- Wat is de beste manier om te werken vanuit een exitstrategie
- Wat wil ik leren om samen ondernemen meer centraal te stellen?

Dit zeggen anderen over me

“ Ik heb zeer fijne en constructieve co-creatiesessies gehad met Michel om de marketingstrategie en proposities van Anchormen voor zowel B2B als B2C te definiëren. In korte tijd hebben we samen enorme stappen vooruitgezet, precies wat we nodig hadden.

Michel heeft sterk zakelijk inzicht, een onuitputtelijke energie en is een plezier om mee samen te werken – iemand die ik zeker aanbeveel aan elk bedrijf dat ambitie heeft om vooruit te komen! ”

Rutger Wetzels
Managing Director, Anchormen

“ Michel hielp onze Europese directeuren en mijzelf met leiderschapsprogramma's. We zijn zowel individueel als in teamverband meer in balans, wat een harmonieuze verbinding vormt tussen de menselijke dimensie en onze resultaten. Het levert ons al meer op dan we ooit hadden gedacht. ”

Julien Fabius
Directeur EU & Aandeelhouder, OJ Group

“ Michel met zijn energie en drive ons eCom loyalty product snel omgevormd tot een volwaardig platform en bedrijf voor de Nederlandse markt. Zijn marketingpromoties voor new business, gtm strategieën en initiatieven waren altijd boeiend en gaven mij en mijn creatieve team volop inspiratie.

Zijn enthousiasme werkte aanstekelijk, en hij is altijd een plezier om mee samen te werken. Michel is veelzijdig en ervaren, en ik twijfel er niet aan dat hij succes zal blijven brengen bij elke opdracht die hij kiest aan te gaan. ”

Kevin McCarthy
Vice President Global Content, CX Loyalty

“ Ben je klaar om te groeien met jouw tech bedrijf? ”

Neem contact op

Plan meteen in

MICHEL LA PIERRE

webpower[®]
marketing gets personal

Affinion
GROUP

BCCO

MEGA
MIX

ING

RITUALS

Rentokil
Initial

CUTS &
COLOURS[®]

INFO

OliverJames

Chubb
POWERED BY API GROUP

eraneos
powered by Quint

Speakap

adyen

Securitas

Ministerie van Onderwijs, Cultuur en
Wetenschap

RIFF

Schiphol

VLIETICKETS.NL

WARMTESERVICE
60 jaar
verwarming | sanitair | installatiemateriaal

WTC.nl
World Ticket Center