

# Algemene Informatie

Resourcing Pros is een Nederlands bedrijf met een globaal netwerk waaruit zij putten om IT-personeel aan het MKB te leveren.

Voor de case study heb ik diepgaand onderzoek gedaan naar Resourcing Pros en hun klant Xinaps. Ik heb de CEO van Xinaps geïnterviewd. Ik heb als invalshoek gekozen om te laten zien hoe Xinaps van start up naar scale up kon upgraden. Dit om andere startups aan te spreken die potentiële klanten voor Resourcing Pros kunnen zijn.

## Copy Close Up:

De titel heeft als doel om de lezer direct te pakken. Ik heb voor deze titel gekozen omdat Resourcing Pros graag startups wil aanspreken. Startups willen groeien en upgraden naar scale ups. Ik heb bewust gekozen om het woord 'upgrade' te gebruiken omdat Resourcing Pros voornamelijk in de IT-sector werkt. Verder ligt er in de titel direct een belofte, als een potentiële klant dit leest wordt meteen de nieuwsgierigheid gewekt.

## Copy Excerpt:

Toen Xinaps in 2015 begon stond het bedrijf, zoals elke andere startup, voor een aantal uitdagingen. Xinaps had ontdekt dat er binnen de bouw behoefte was aan een eenvoudige manier om bouwontwerpen te controleren op correctheid. Er ontstond een idee om plugins te bouwen die in software kunnen worden geïntegreerd die bouwingenieurs gebruiken voor hun ontwerpen.

Om een valkuil waar veel startups in vallen te ontwijken, het ontwikkelen van een product waar geen markt voor is, ontwikkelde Xinaps een MVP (Minimal Viable Product). Het MVP werd aan potentiële klanten voorgelegd en de feedback werd verwerkt in de uiteindelijke software. Het vinden van goede programmeurs om de software in de programmeertaal Revit, waar Xinaps mee wilde werken, te ontwikkelen is in de huidige Nederlandse arbeidsmarkt een uitdaging. Ook had Xinaps behoefte aan een partner die mee kon denken over de beste en voordeligste technische uitvoering van hun ideeën.

## Copy Excerpt:

### Van MVP naar werkbaar product

Om het idee van Xinaps te realiseren dacht Frank Schuyer, CEO van Xinaps, meteen aan een samenwerking met Resourcing Pros. Frank wist door een eerdere samenwerking met Resourcing Pros dat hij aan hen een betrouwbare partij had om mee samen te werken. Ook was de kwaliteit die Resourcing Pros weet te leveren voor hem van cruciaal belang. Frank had hoge verwachtingen van de samenwerking.

*"Het inlevingsvermogen van de technisch coördinator van Resourcing Pros maakt een heel groot verschil. Hij is in staat om zich in hele korte tijd te verdiepen in wat wij nodig hebben, ze snappen onze business en dat is voor ons een belangrijke toegevoegde waarde."*

Klant: Resourcing Pros

Project: Case Study

Doel: Verstrekken van social proof, onderbouwen van positionering

# Titel

Upgrade van startup naar scale up

# Stijl

Een case study kan worden geschreven in de traditionele stijl met als koppen 'company', 'challenge', 'solution', 'benefits'. Een andere stijl om de case study in te schrijven is meer verhalender. Voor deze case study heb ik die laatste stijl gebruikt omdat daarmee een diepere connectie met de lezer wordt aangegaan. Resourcing Pros wil zich als menselijk en persoonlijk positioneren, dat lukt het best met een verhaal.

De dikgedrukte zin is een tussenkop. Verhalende tussenkoppen maakt de case study overzichtelijker en beter te lezen voor mensen die scannen.

Quotes onderbouwen het verhaal en maken het verhaal betrouwbaarder.

# Testimonial

Saida, goed geschreven! :)  
Edgar Kiwiet - CEO Resourcing Pros