

SCOPE OF WORK

# AI4Accountancy Campagne Resultaten

---

**Periode** april 2026 — juni 2026

**Type** Cold Email Outbound

**Aantal campagnes** 2

# Inhoudsopgave

01 Overzicht Campagnes

---

02 Reply Analyse

---

03 Boekhoudsoftware Analyse

---

04 Kansrijke Leads

---

05 Conclusie

---

## Overzicht Campagnes

---

**Campagne 1: Accountancy Kantoren x Exact Online (PAUSED)**

**Campagne 2: Accountancy Kantoren (mei 2026) (ACTIEF)**

Metriek	Exact Online	Mei 2026	Totaal
Verstuurd	1.534	1.078	2.612
Unieke leads	600	551	1.151
Replies	162	45	207
Bounces	9	5	14
Status	PAUSED	ACTIEF	-

## Reply Analyse

*\*\*56 positieve replies\*\* op 174 inhoudelijke reacties (excl. OOO/ontvangstbevestiging). Dit betekent dat \*\*1 op de 3\*\* respondenten interesse heeft. De Exact Online campagne (oudste) leverde de bulk: 50 van de 56 positieve replies.*

Categorie	Aantal	Percentage
Interested	28	16%
Conversie	21	12%
Later Geïnteresseerd	7	4%
Not Interested	59	34%
Out Of Office	52	30%
Ontvangstbevestiging	7	4%

## Boekhoudsoftware Analyse

*\*\*SnelStart en Twinfield zijn de grootste kansen voor productuitbreiding.\*\* 7 van de 56 positieve leads noemen deze pakketten. Deze kantoren zijn geïnteresseerd in de Samenstel-AI maar kunnen niet instappen zolang er alleen een Exact Online-koppeling is.*

Leads die aangeven **niet (alleen) met Exact Online** te werken, maar met andere pakketten:

Software	Leads	Opmerking
SnelStart	5	Meest genoemd als alternatief
Twinfield	2	Van Ree: 65% van klanten
Yuki	2	Maguire: "bijna geheel Yuki"
AFAS	2	Incl. lead die wacht op AFAS-oplossing
Silverfin	2	Aneca AFJ net gestart met Silverfin
InformerOnline	1	-
AccountView	1	-
e-Boekhouden	1	-
CaseWare	1	NU accountancy: CaseWare + Minox

## Kansrijke Leads

**Van Ree Accountants** - Later Geïnteresseerd - Meeting 18 juni

Twinfield (65%) + SnelStart (35%). Meeting al ingepland met Henri Verhoef.

**RJB Boekhouding** - Interested - SnelStart + InformerOnline

4 personen, 80 administraties. Vroeg expliciet naar kosten.

**ACB Consultants** - Interested - Yuki + Twinfield

Directeur reageerde zelf. Werkt voornamelijk met Yuki en Twinfield.

**Van Tunen + Partners** - Interested - SnelStart + Exact

"Best interessant!" Werkt meer met Snelstart dan Exact. Vroeg naar SnelStart-plannen.

**Administratie & Belasting Gilde** - Later Geïnteresseerd - AFAS

Wacht expliciet tot er een AFAS-oplossing komt.

# Conclusie

---

- **32% positieve response rate** bewijst sterke product-market fit voor de Exact Online doelgroep
- **Exact Online-only is de grootste blocker** voor verdere groei: 9 leads noemen andere software
- **SnelStart- en Twinfield-koppelingen** zouden de adresseerbare markt direct vergroten
- Van Ree meeting op 18 juni is de eerstvolgende concrete conversiekans

# Spryntr

Groei-systemen voor B2B. Strategie, copy, leads en  
infrastructuur, volledig uit handen.

[hello@spryntr.com](mailto:hello@spryntr.com)

[linkedin.com/in/lorenzogarufi](https://linkedin.com/in/lorenzogarufi)

© 2026 Spryntr. KvK 89263618.