

# Pitstop Loopbaanbegeleiding

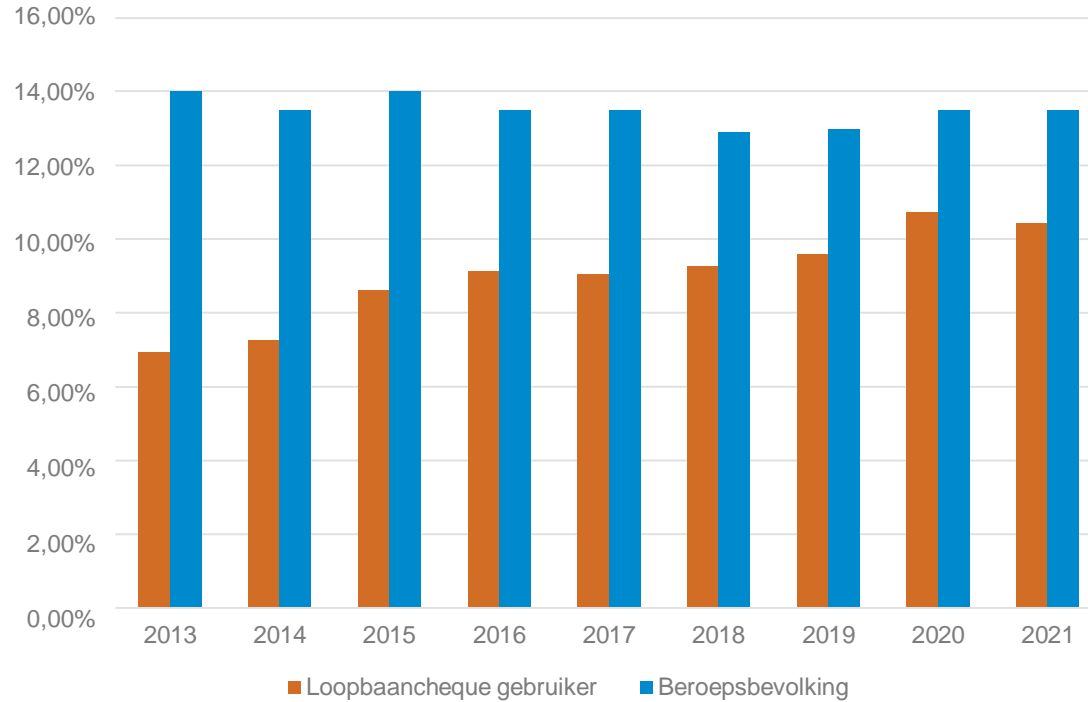


1

23/11/2021



# Zelfstandigen in loopbaanbegeleiding



3



# Afbakening



**Startersgids**

Naar wie of welke organisatie verwijst je klanten nu door bij bedrijfseconomische vragen mbt zelfstandig zijn / worden?





# Startersgids

Nadine De Weirdt

AGENTSCHAP  
INNOVEREN & ONDERNEMEN

# Ambities van de starterstoolkit

Starters overzicht bieden van aanbod in Vlaanderen

Aanbod van Vlaio en haar partners bekendmaken

Vlaio als gids voor ondernemers

Wie kan je ondersteunen in Vlaanderen?

Welke tools zijn er voor startende ondernemers?

# Startersgids : co-creatie

Unizo	7 ondernemingsloketten	Flanders DC
Voka	Ecosysteem	VDAB
NSZ	studentensteden	Steden en gemeenten
Starterslabo	Syntra	Co lega's Vlaio
	Volwassenen Onderwijs	Ondernemers



## Startersgids

Jouw gids naar succes ondernemer

AGENTSCHAP  
INNOVEREN &  
ONDERNEMEN



Bezoek het bruisende  
**Ideënplein**



Ga aan de slag in het  
**businesskwartier**



Ontmoetingen in het  
**Partnership Café**



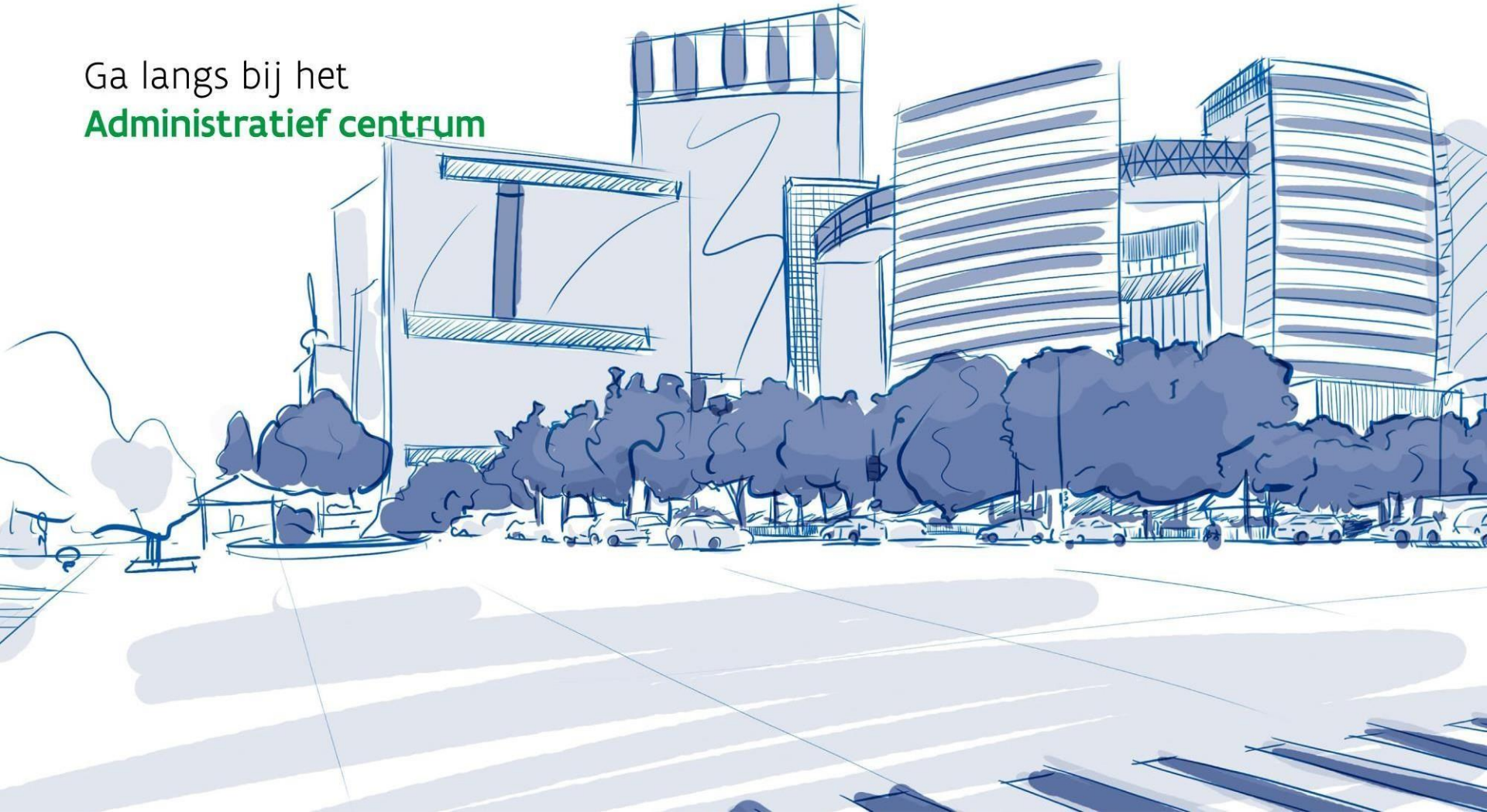
Kom thuis in de  
**Woonwijk**



Ga shoppen op  
**Marketing boulevard**



Ga langs bij het  
**Administratief centrum**



Groetjes uit het  
**Financieel district**



# Poll : In welke wijken situeren je klantenvragen?



## Ideëenplein

Doe inspiratie op en scherp jouw concept aan.



## Businesskwartier

Werk je ondernemingsplan uit en vind jouw unieke troef tegenover de concurrentie.



## Partnershipcafé

Vind klankborden, partners en coaches die je sterker maken.



## Woonwijk

Betrek je gezin bij je zaak, en vergeet niet voor jezelf te zorgen.



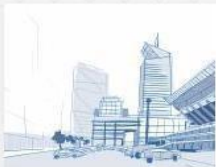
## Marketing boulevard

Vind en overtuig je klanten, en geef je verkoop een boost.



## Administratief centrum

Breng je vergunningen, documenten en contracten in orde.

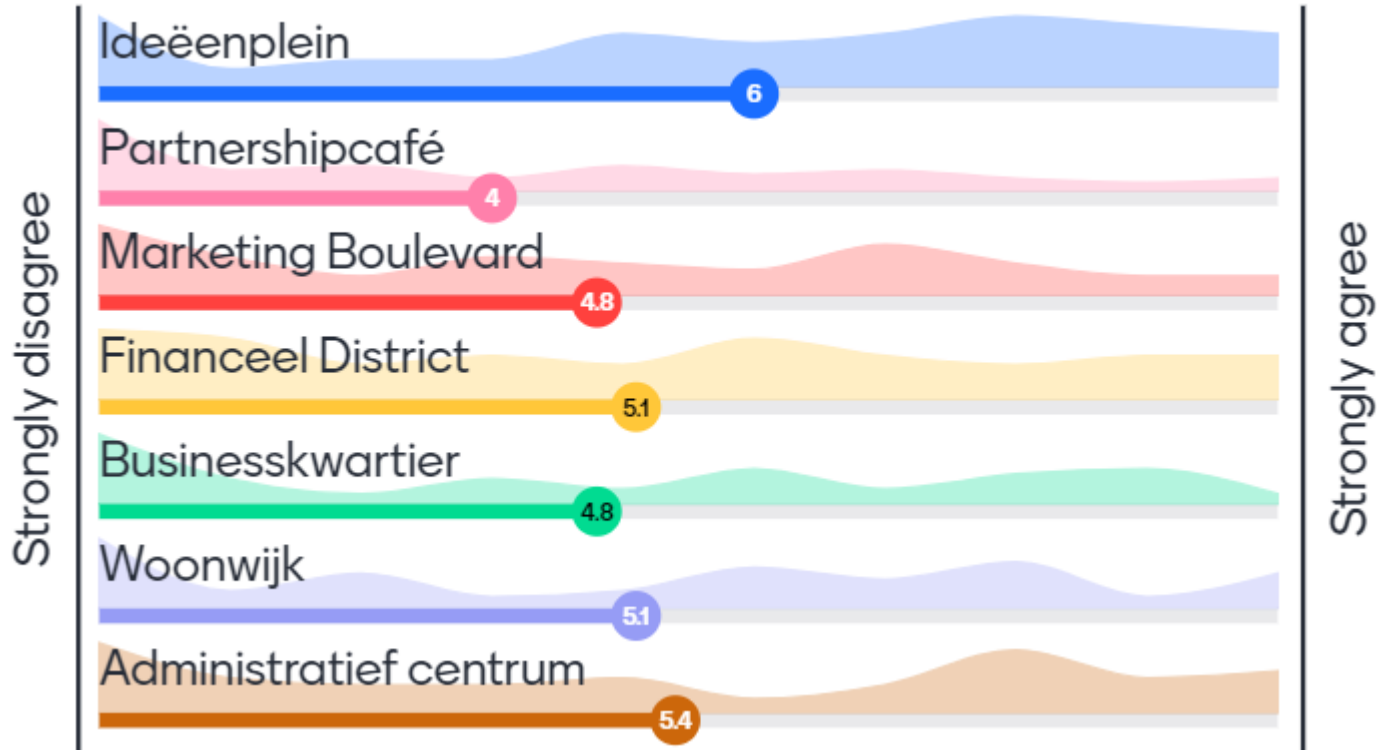


## Financieel district

Hou zicht op je centen en leer praten met je boekhouder.



# In welke wijken situeren je klantenvragen?



# De Startersgids : het boekje



## ALTIJD ONDERWEG

Gids voor startende ondernemers.

AGENTSCHAP  
INNOVEREN & ONDERNEMEN

[vlaio.be/startersgids](http://vlaio.be/startersgids)

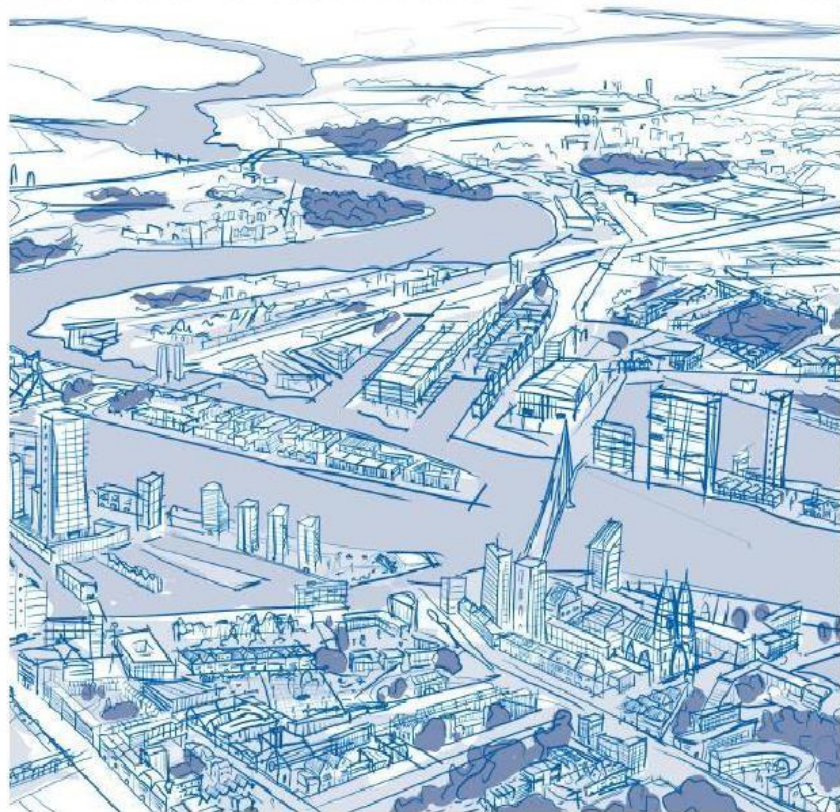
## Jouw gids naar succes als ondernemer

Jij wordt ondernemer? Proficiat!  
Jou staat een boeiende én uitdagende  
reis te wachten.

Je kan de weg naar ondernemerschap zien als een citytrip. Tijdens de beste van die weekends ontdek je heel wat verrassende buurten en knoop je interessante gesprekken aan met tal van locals. Precies wat je ook te wachten staat als ondernemer. Gebruik dit boekje en de bijhorende webpagina's daarom gerust als jouw reisgids. Ontdek de oefeningen en uitdagende vragen waar jij als ondernemer best even bij stilstaat, gegroepeerd in wijken waar je best wat tijd spendeert.

Deze gids werd samengesteld door ondernemingsexperts en coaches die niets liever willen dan dat jij je dromen waarmaakt, maar die tegelijk heel goed weten dat zij je niet aan een succesvol bedrijf kunnen helpen. Dat kan jij alleen. Mét de hulp van heel veel partners die je via deze gids leert kennen.

We wensen je héél veel succes.



# De Startersgids



## Ideëenplein

Doe inspiratie op en scherp jouw concept aan.



## Businesskwartier

Werk je ondernemingsplan uit en vind jouw unieke troef tegenover de concurrentie.



## Partnershipcafé

Vind klankborden, partners en coaches die je sterker maken.



## Woonwijk

Betrek je gezin bij je zaak, en vergeet niet voor jezelf te zorgen.



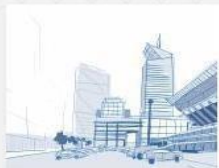
## Marketing boulevard

Vind en overtuig je klanten, en geef je verkoop een boost.



## Administratief centrum

Breng je vergunningen, documenten en contracten in orde.



## Financieel district

Hou zicht op je centen en leer praten met je boekhouder.

# De Startersgids



## Partnership café

Iedereen heeft je al honderdduizend keer gezegd dat ondernemen een teamsport is. Dat je 't alleen niet zal redden. Dat co-creatie, partnerships, gedeelde kennis en netwerken bij het moderne ondernemerschap horen.

Ze hebben ongetwijfeld allemaal gelijk, maar wie zijn die partners dan? Een medevenoot? Een boekhouder? Leveranciers? Concurrenten? Klanten? Partners komen in alle maten en gewichten, en ze hebben elk hun eigen agenda bij. Hét geheim: praat met hen. Overleg. Ga samen koffie drinken en leer elkaar kennen.

Voor je 't weet heb je een onklopbaar team van ondernemers rond je verzameld.



## Partnership café Oefeningen

Doe ik beroep op een expert, coach of mentor?

Wie, in je omgeving, kan je ondersteunen?

Hoe haal ik meer uit mijn netwerk?

Wat doet het ondernemingsloket voor jou?

Wat doet een sectororganisatie voor jou?

Hoe zoek ik personeel?

Onderneem ik alleen of samen met partners?

Een adviesraad opzetten, iets voor mijn onderneming?

Wat kan VLAIO voor mij betekenen?

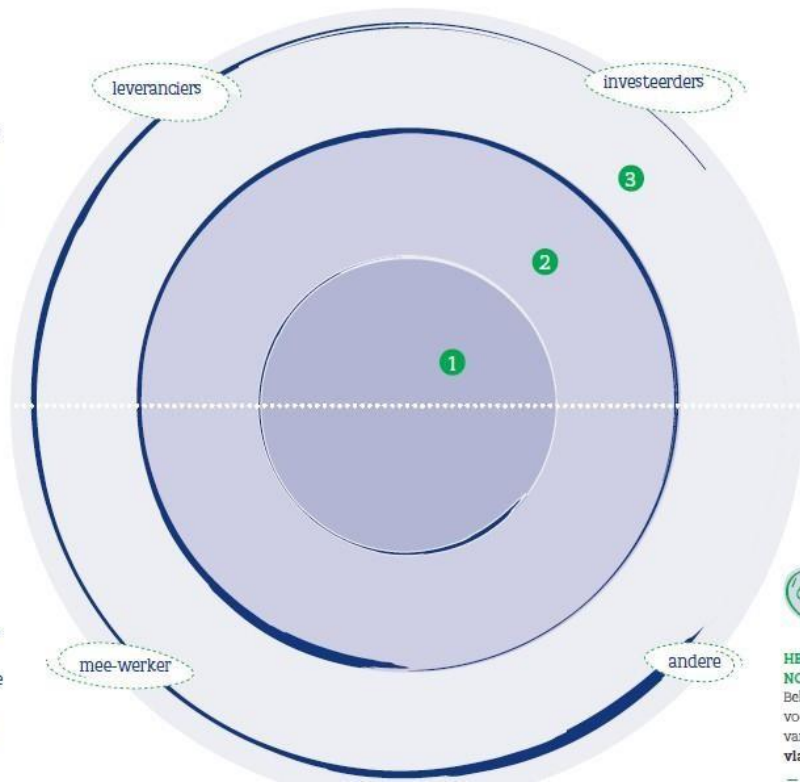
enz...

# De Startersgids



**Plaats je partners binnen elk kwadrant op een van de drie cirkels.**

Zet de partners die een grote impact hebben op je bedrijf in de binnenste cirkel (1), en gemakkelijk inwisselbare contacten aan de buitenkant (3).



- 1 Partners met een grote impact op je bedrijf
- 2 Partners met een kleine impact op je bedrijf
- 3 Partners die makkelijk inwisselbaar zijn

## TIP

Zin om te netwerken of gewoon je netwerk te vergroten? Ga naar een event, workshop, ... van het VLAIO of haar partners. Check de kalender op [vlaio.be/events](https://vlaio.be/events)

## TIP

Ga je naar een (netwerk)-event? Blijf niet plakken bij mensen die je kent. Daag jezelf daarom uit. bv: 'Ik wil 5 nieuwe 'potentiële' klanten leren kennen én hun contactgegevens verzamelen.' Ga ervoor!



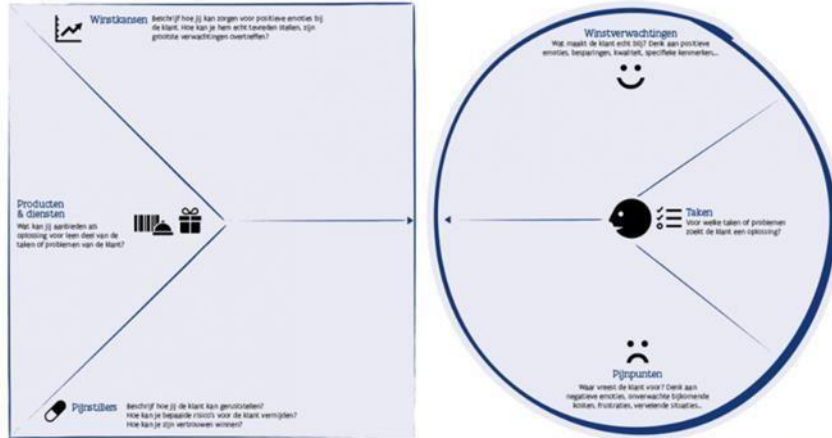
## HEB JE INSPIRATIE NODIG OM DIT IN TE VULLEN?

Bekijk dan een ingevuld voorbeeld op de digitale versie van deze oefening op [vlaio.be/startersgids](https://vlaio.be/startersgids)

# De Startersgids : canvassen

## VALUE PROPOSITION CANVAS

Mijn idee: \_\_\_\_\_ ontwikkeld door: \_\_\_\_\_ DATUM: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ VERSIE: \_\_\_\_\_  
 mijn aanbod: \_\_\_\_\_ Klantengroep: \_\_\_\_\_

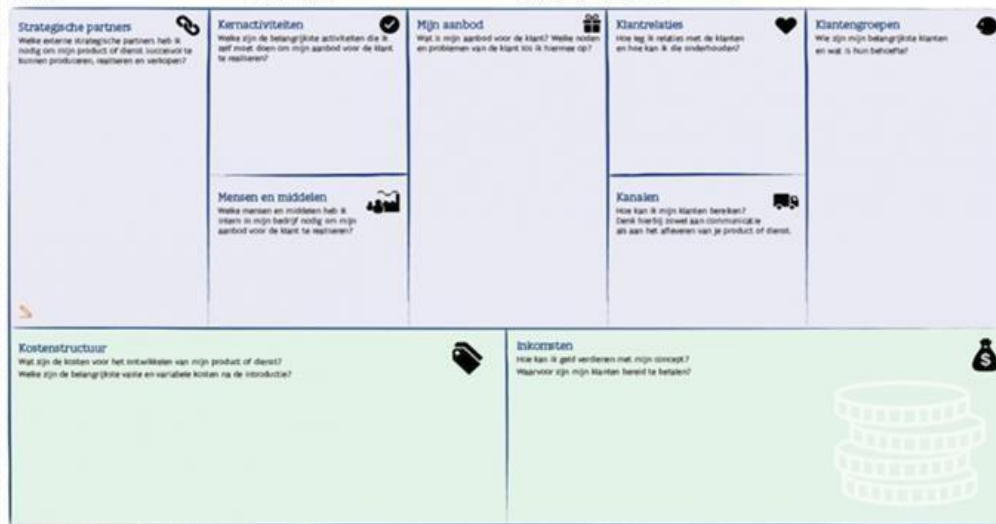


© Value Proposition Canvas door Alexander Osterwalder (Strategizer.nl)

strategizer.com


## BUSINESS MODEL CANVAS

Mijn idee: \_\_\_\_\_ ontwikkeld door: \_\_\_\_\_ DATUM: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ VERSIE: \_\_\_\_\_



# De online Startersgids : vlaio.be/startersgids



 Alle wijken

 Dashboard

 Zoeken

 Profiel

**AFMELDEN**

## Jouw gids naar succes als ondernemer

Je bruist van enthousiasme en ideeën om een bloeiende zaak te starten. Maar hoe ga je van ondernemingsdroom naar zakelijk succes? Deze toolkit is dé reisgids die je daarbij begeleidt, en je wijkt voor wijk inwijd in de bruisende wereld van het ondernemersleven. Je vindt hier oefeningen, tips, templates en contacten om je netwerk te versterken, je ideeën aan te scherpen en je centen onder controle te houden – allemaal samengesteld door ondernemingsexperts en coaches die niets liever willen dan dat jij je dromen waarmaakt.

Proficiat trouwens, en veel succes. Je start nu een fantastische reis.

**START JE ROUTE NAAR SUCCES**



# De online Startersgids



## Innovatief

Nieuwe tools  
Zoekfunctie  
sectororganisaties  
Vernieuwende aanpak van  
informatie delen  
Aanzetten tot actie en  
reflectie



## Individualiseerbaar

Eigen route kiezen,  
zoekfunctie of  
uitgestippelde sightseeing  
route  
Profiel maken  
Notities en bestanden  
opslaan  
Dashboard



## Uitbreidbaar











Topics  
Tools en checklists  
Wijken (Innovatiehub,  
studentenwijk, ...)



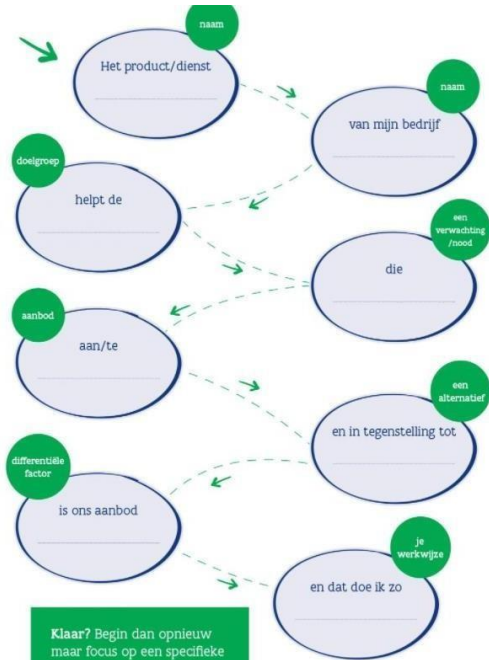
# De online Startersgids

**BUSINESS MODEL CANVAS**

Mijn idee: \_\_\_\_\_ Ontwikkeld door: \_\_\_\_\_ DATUM: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ VERSIE: \_\_\_\_\_

<b>Strategische partners</b> Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen? 	<b>Kernactiviteiten</b> Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren? 	<b>Mijn aanbod</b> Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op? 	<b>Klantrelaties</b> Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden? 	<b>Klantengroepen</b> Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoefte? 
	<b>Mensen en middelen</b> Welke mensen en middelen heb ik intern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren? 		<b>Kanalen</b> Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst. 	
<b>Kostenstructuur</b> Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie? 		<b>Inkomsten</b> Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?  		

## Jouw idee in één lange zin



**Klaar?** Begin dan opnieuw maar focus op een specifieke klantengroep, op je partners, op de media, ... Zo versterk je je verhaal stap voor stap.

## Welke ondernemingsvorm past bij mij?

### Wat vind ik belangrijk bij de keuze van een ondernemingsvorm?

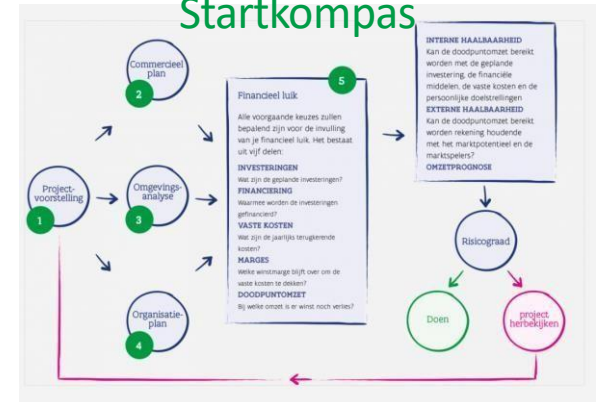
- scheiding tussen privévermogen en bedrijfsvermogen
- beschermen van een eigen woonhuis en/of meerdere onroerende goederen
- bereid om ondernemerschaprisico's te nemen
- hoeveel kapitaal / financiële middelen nodig
- welk startkapitaal heb je zelf ter beschikking
- liever beperkte aansprakelijkheid
- fiscale optimalisatie nastreven
- samenwerken met partners
- alleen beslissingen kunnen nemen
- familiale context
- vermogen aantrekken
- scheiding tussen eigendom en bestuur is mogelijk
- eenvoudige boekhouding waar ik gemakkelijk zicht op heb
- snelle en eenvoudige opstart
- opvolging voor mijn onderneming is geen issue

## Hoe toets ik mijn idee?



**DOWNLOAD DEZE PRESENTATIE-TEMPLATE**

## Is mijn idee haalbaar? Startkompas



# Ontdek de sterktes en zwaktes van je concurrenten

## Internet ook mijn zaak?



Doe de e-scan

### WAAROM?

- Waarom kiest de klant voor jouw concurrent: reputatie, geschiedenis, bekendheid, positionering, verrassing, bij bepaalde klantengroepen?
- Is de concurrent onderscheidend in zijn communicatie en/of prijs?

### WANNEER?

- Wanneer kan de klant terecht bij jouw concurrent?
- Wanneer kan de klant producten/diensten bekomen?
- Zijn er beperkte openingstijden/sluitingsdagen of is de concurrent altijd online/mobiel bereikbaar?

### WIET?

- Via welke kanalen is je concurrent bereikbaar? Van wanneer tot wanneer?
- Op welke manier communiceert jouw concurrent: algemeen via contactformulier naar info-adres of persoonlijk via specifieke contactgegevens van verschillende medewerkers?



### WAAR?

- Waar heeft de klant contact met jouw concurrent? Check de offline locatie, online vindbaarheid en althoud bereikbaarheid.
- Hoe spreekt het eerste contactpunt (bv. de etalage of de homepage) de klant aan? Wat is de look & feel? Hoe worden je zintuigen aangesproken?

### WAT?

- Wat biedt jouw concurrent aan: een breed aanbod of een niche-aanbod?
- Wat zijn de 3 voornaamste USP's van jouw concurrent?
- Kan je producten uittesten in de winkel? Of kan je ze thuis uittesten en daarna terugbrengen?
- Hoe verloopt de klachtenbehandeling en wat is de policy voor omruiling?

### WAARDET?

- Wat is de prijs-kwaliteitsverhouding van de producten/diensten van jouw concurrent? En is de prijs verder laag of hoog?
- Zijn er tijdelijke/vaste acties, aanbiedingen, kortingen?
- Waar speelt jouw concurrent op in: behoren tot een community, beleving, prestige, ...

## Stel je ondernemingsplan op met behulp van de template

## Hoe bereken ik mijn prijzen?

DOWNLOAD DE TEMPLATE VAN FLANDERSDC

ONTDEK PRIJSINZICHT.BE

## Zo maak je een top-offerte

- Kijk naar de **context**: sommige deals vragen om uitgebreide offertes, andere om een paar bullets in een mail. Durf te variëren.
- Toon dat je offerte **op maat** gemaakt is: neem elementen uit de briefing mee, zet zaken die je klant belangrijk vindt extra in de verf, ...
- **Beperk de geldigheid** van je offerte: zo zet je druk op je klant om te beslissen, en vermijd je dat je later moet werken aan achterhaalde tarieven.
- Vraag expliciet om **een akkoord** op je offerte. Dat mag gerust per mail.
- Niet vergeten: offertes zijn juridisch bindend! **Lees ze dus zeker dubbel na** op fouten en onvolledigheden, en maak kristalhelder wat inbegrepen is en wat niet. En voeg je **algemene voorwaarden** toe!

DOWNLOAD ONZE OFFERTE TEMPLATE

## Een factuur

In het kort? Elke factuur bestaat uit minimaal drie onderdelen:

### 1. Een factuurkop

Eenzijds jouw adres en btw-nummer, anderzijds de gegevens van diegenen aan wie de factuur is gericht.

### 2. Factuurregels

Vermelding van goederen en/of diensten die je aan de klant geleverd hebt én de prijs ervan.

### 3. De factuurvoet

Bedrag zonder btw, btw-percentage, totaalbedrag, betalingstermijn en betaalmogelijkheden.

Meer weten over **aankoop- en verkoopvoorwaarden**: [ontdek ze op de site van FlandersDC](#)

**Tip**: het gebruik van je logo en je huisstijl is niet verplicht, maar het geeft natuurlijk wel extra flair aan je document.

DOWNLOAD EEN VOORBEELDFACTUUR

## Hoe houd ik zicht op mijn centen?

### 5 tips om je kasplan in te vullen

1. Je kan het kasplan gebruiken als **prognose** van je toekomstige kasstromen. Interessant voor je bankier en jezelf.
2. Na de prognose gebruik je het kasplan om je **effectieve inkomsten en uitgaven** in te vullen.
3. Vul bij het kasplan alle bedragen **inclusief btw** per maand. Het gaat immers over het bedrag dat op jouw rekening staat.
4. Het moment van **betaling** bepaalt de maand waar je inkomsten of uitgaven invult.
5. Niet helemaal mee met het **financiële luik** van ondernemerschap? Check het opleidingsaanbod.

DOWNLOAD EEN KASPLAN-TEMPLATE (EXCEL-BESTAND)

## Wat doet een sectororganisatie voor jou?

### Lijst met sectororganisaties

Niet alle sectoren zijn even uitgebreid of even sterk georganiseerd. Maar met meer dan 350 organisaties, is er ongetwijfeld minstens eentje waar jouw activiteit onder past. Wij groepeerden al die organisaties, verenigingen in één overzichtelijke lijst, met contactgegevens.

Zoek de sectororganisatie voor je onderneming en bekijk welke diensten en ondersteuning ze in de aanbieding hebben voor jou.

Q zoeken op naam ...

## Ontdek al je financieringsmogelijkheden

### Waar vind ik mijn fondsen?

Eigen vermogen

#### EIGEN INBRENG VAN JEZELF OF MOGELIJKE PARTNER?

- Hoeveel € kan je investeren in je onderneming?  
.....
- Welke goederen kan je inbrengen?  
.....

#### WIE UIT JE OMGEVING ZIE JE ALS INVESTEERDER?

- familie
- vrienden
- partner
- andere: .....

#### SUBSIDIES

Check op [subsidiedatabank.be](#) welke steun je kan genieten.

Vreemd vermogen

#### LANGE TERMIJNFINANCIERING

- Hoeveel € heb je nodig?  
.....
- Welke financieringsvorm?  
.....

#### KORTE TERMIJNFINANCIERING

- Hoeveel € heb je nodig?  
.....
- Welke financieringsvorm?  
.....

#### TIP

Hulp nodig om dit in te vullen? Bespreek met je boekhouder, starterscoach of maak een afspraak met een expert.

# De online Startersgids

[www.vlaio.be/startersgids](http://www.vlaio.be/startersgids)

# Wat heb je onthouden van deze Pitstop over de 'Startersgids' ?



7 december om 9u: Digitale tools!

**Ben jij voldoende  
wegwijs in  
je loopbaan?**

Doe de **loopbaantest**



35



Meer info op [extranet](#)

**VDAB**

# Pitstop Loopbaanbegeleiding



36

Bedankt en tot bij de volgende pitstop!

Contact: [david.meulemans@vdab.be](mailto:david.meulemans@vdab.be) of [goele.vermeiren@vdab.be](mailto:goele.vermeiren@vdab.be)

