

Pitstop Loopbaanbegeleiding



16/04/2024





Startersgids

Jouw gids naar succes ondernemer



European Commission



EUROPEAN ENTERPRISE PROMOTION AWARDS

National Winner 2022

Nadine De Weirdt
nadine.deweerd@vlaio.be

AGENTSCHAP
INNOVEREN &
ONDERNEMEN

Poll : Welke klantenvragen krijgen jullie m.b.t. ondernemen?



Startersgids

Jouw gids naar succes ondernemer

Ga naar
www.menti.com code **6801 2238**

Welke klantvragen (kernwoord) krijgen
jullie m.b.t. ondernemen?



Ambities van de VLAIO startersgids

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?

Bezoek het bruisende
Ideënplein



Ga aan de slag in het
businesskwartier



Ontmoetingen in het
Partnership Café



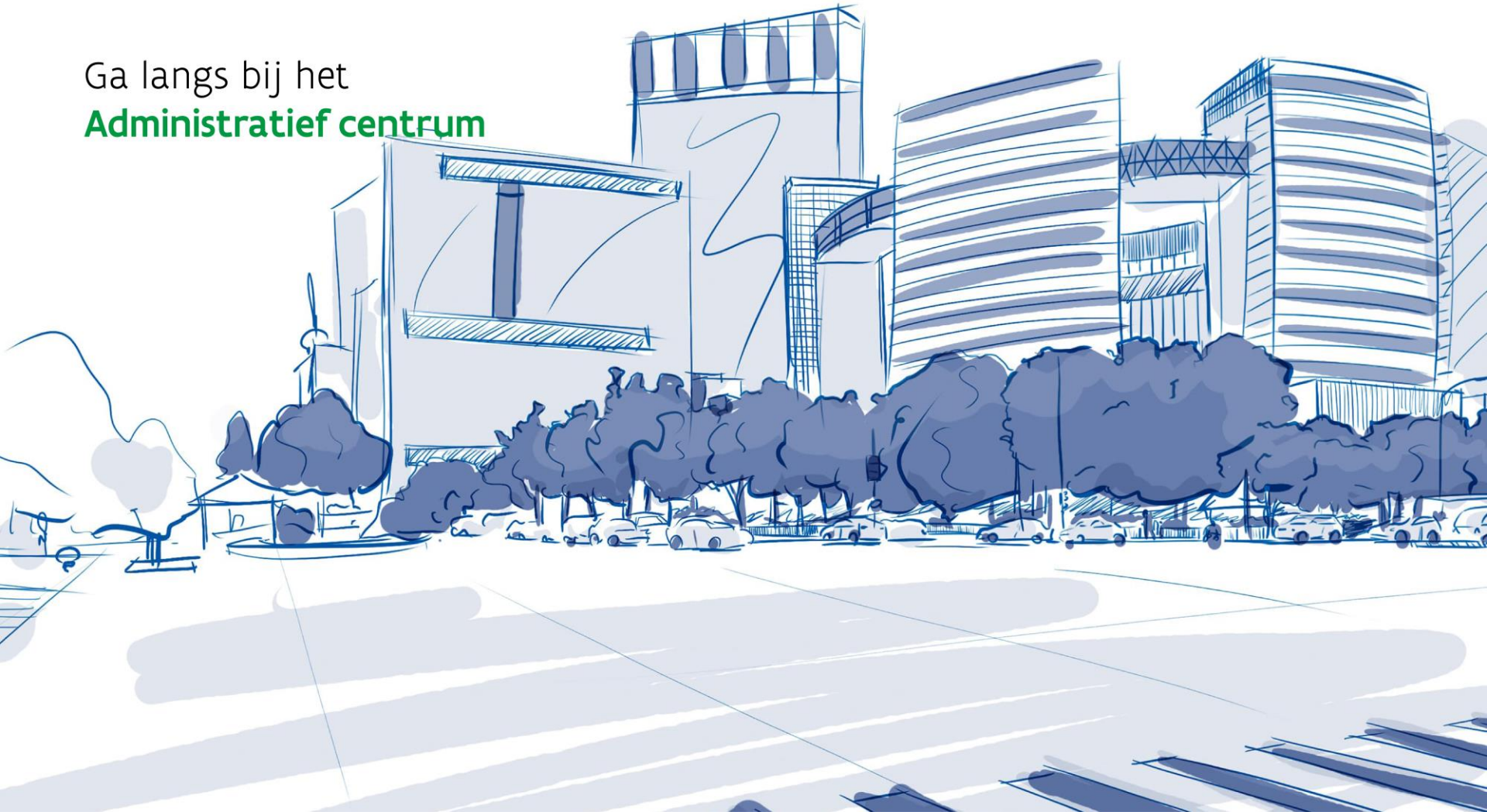
Kom thuis in de
Woonwijk



Ga shoppen op
Marketing boulevard



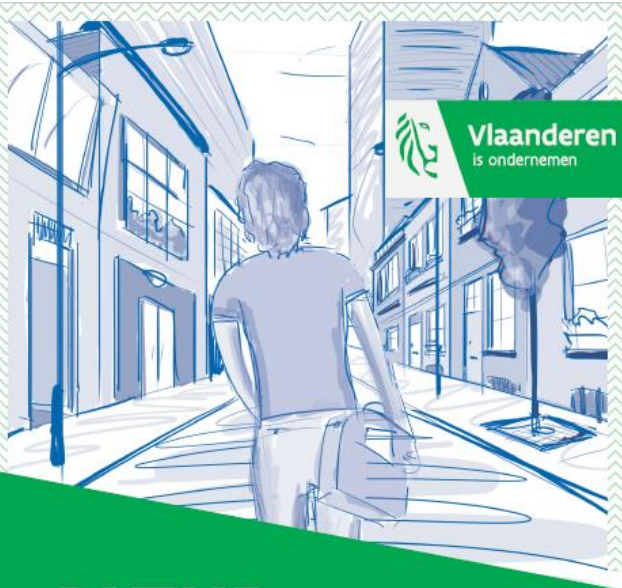
Ga langs bij het
Administratief centrum



Groetjes uit het
Financieel district



De Startersgids : het boekje



ALTIJD ONDERWEG

Gids voor startende ondernemers.

AGENTSCHAP
INNOVEREN & ONDERNEMEN

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



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?

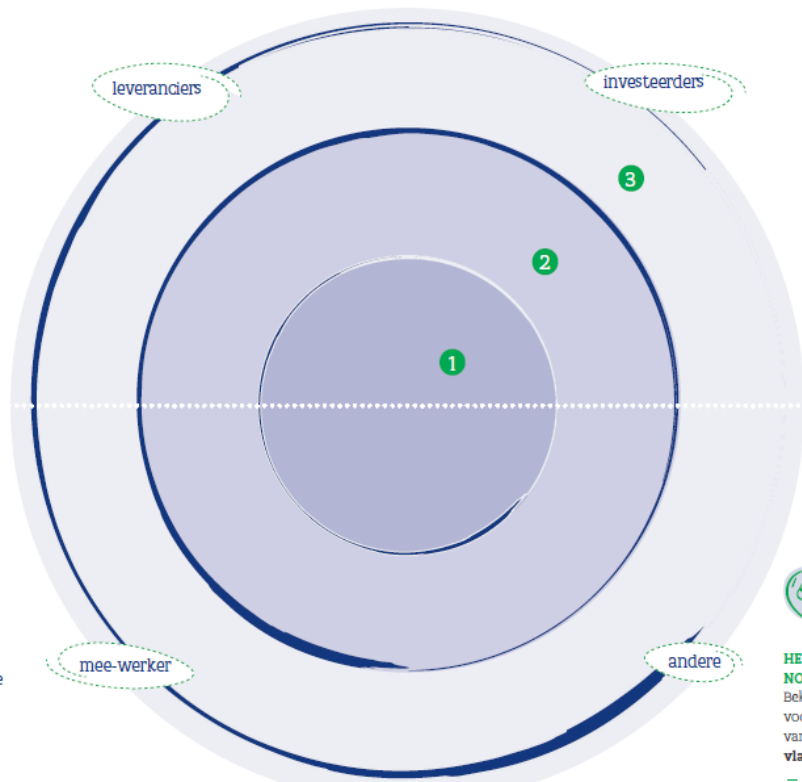
enz...

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

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!



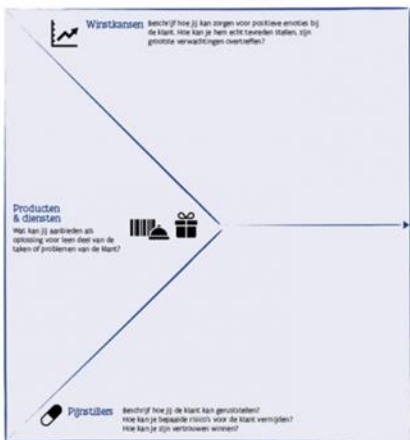
HEB JE INSPIRATIE NODIG OM DIT IN TE VULLEN?
Bekijk dan een ingevuld voorbeeld op de digitale versie van deze oefening op vlaio.be/startersgids.

De Startersgids : canvassen

VALUE PROPOSITION CANVAS

Mijn idee: _____ Ontwikkeld door: _____ DATUM: ____/____/____ VERSIE: _____

Mijn aanbod: _____ Klantengroep: _____

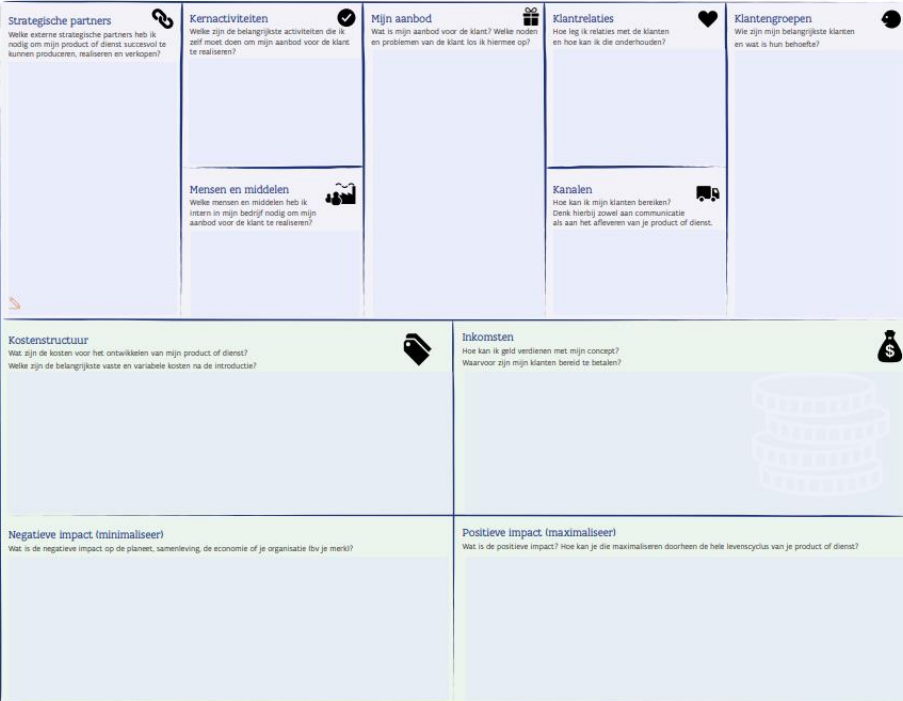


© Value Proposition Canvas door Alexander Osterwalder (Strategyzer AG)

Strategyzer.com

SUSTAINABLE BUSINESS MODEL CANVAS

Mijn idee: _____ Ontwikkeld door: _____ DATUM: ____/____/____ VERSIE: _____



© Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (Strategyzer AG). Deze versie is een herwerking van VLAID onder de Creative Commons licentie.



Vlaanderen
is ondernemen

ALTIJD ONDERWEG

Jouw gids naar succes als ondernemer

PROFICIAT!

Dag ondernemer,

Heb je zin om erin te vliegen? Klaar om je enthousiasme en passie om te zetten in een bloeiende onderneming?

Super! Weet dat je er niet alleen voor staat. VLAIO maakte samen met haar partners een startersgids om je op weg te helpen. Met veel info, praktische tips en leuke tools begeleiden we je stap voor stap doorheen de bruisende wereld van een beginnende onderneming. Ontdek ook de dienstverlening van VDAB bij je start als werkgever.

Surf snel naar de startersgids en begin jouw ondernemersreis.

Heel veel succes,

Mark

Mark Andries, administrateur-generaal VLAIO



**HEB JE VRAGEN OVER JOUW START
ALS ONDERNEMER?**

Neem dan contact op met ons.

vlaio.be/startersgids
0800 20 555

VLAIO - Konink Albert II-laan 35 bus 12 - 1030 Brussel



PB-PP1B-04795
BELGIE(N)-BELGIQUE

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 wijk voor wijk inwijdt 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

Wie ben ik als ondernemer?

Leer jezelf kennen als ondernemer

Een ondernemer heeft heel wat talenten en skills nodig ...

Stap 1 is jouw sterke en zwakke punten leren kennen. Hoe zit je in elkaar en op welke manier benut je die talenten het best? Als ondernemer ken je jezelf best erg goed. Waar kan je je nog in verbeteren?

Veel vragen, maar er bestaan heel wat testen die je inzicht geven in jouw talenten, competenties en verbeterpuntjes.

Want alleen zo kan je uitgroeien tot een nog betere en straffere bedrijfsleider.

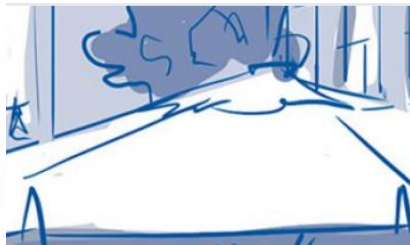
En nu is het aan jou...

Doe een persoonlijkheidstest

Vergeet de halfzachte personality-quizzes uit de Flair of andere weekbladen. Er bestaan heel wat goede en wetenschappelijk onderbouwde [tests](#). Ga aan de slag en ontdek [welk type](#) jij bent?

Doe er gerust meer dan één, en vergelijk de resultaten en conclusies met elkaar. Zo leer je jezelf nog beter kennen.

ONTDEK DE PERSOONLIJKHEIDSTESTEN



Hoe zoek ik personeel?



Personeel aanwerven: hoe begin ik eraan?



Waar vind ik de gepaste opleiding?



Wie ben ik als werkgever?



Is een webshop een meerwaarde voor mijn onderneming?



Hoe ziet jouw ideale opleiding eruit?

De online Startersgids

Versta ik mijn boekhouder? Verklarende woordenlijst

Activa - De activa op de balans is de waarde van de bedrijfsbezittingen. Het is onderverdeeld in de activa. Het eerste geeft het saldo weer van de bezittingen in de vorm van gebouwen en mach bedrijfswagen, winkelinrichting. Deze bezittingen blijven meestal onveranderd in een korte periode vaste activa. De vlottende activa zoals geld en voorraden veranderen meestal dagelijks van waarde.

Achtergestelde lening - Een lening die bij stopzetten van je zaak als één van de laatste in de rij wordt terugbetaald. Het voordeel is dat dit type lening wordt aanzien als quasi eigen vermogen in vermogen, wat een betere voorstelling van de verhouding tussen eigen middelen en vreemd verm daalt het risico voor de andere schuldeisers en wordt het klassiek bankkrediet toegankelijker.

Afschrijving - Wanneer je een investering doet zoals de aankoop van een machine dan blijft die gebruik, daarom mag je die kost ook spreiden over de levensduur van de investering.

Balans - De balans geeft een overzicht van de bezittingen, de schulden en het eigen vermogen van een bepaald moment.

Btw - De btw of Belasting op Toegevoegde Waarde of omzetbelasting is de belasting die de over van producten of diensten. De btw wordt gedragen door de eindgebruiker. De btw tarieven bedra afhankelijk van je type goederen of diensten

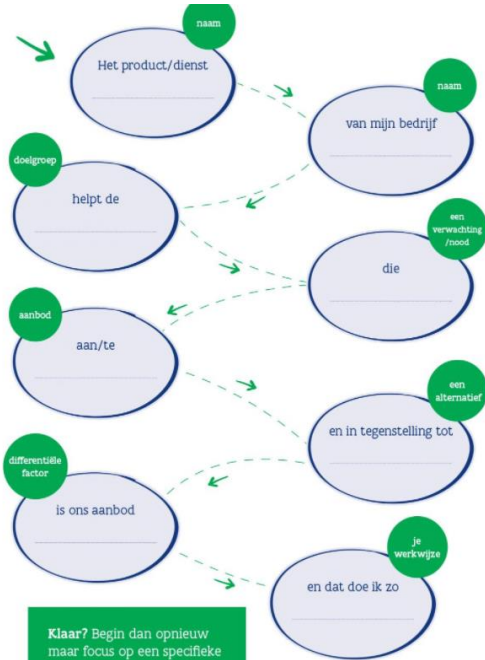
SUSTAINABLE BUSINESS MODEL CANVAS

Mijn idee: _____ Ontwikkeld door: _____ DATUM: ____/____/____ VERSIE: _____

Strategische partners Welke externe strategische partners heb ik nodig om mijn product of dienst succesvol te kunnen produceren, realiseren en verkopen?	Kernactiviteiten Welke zijn de belangrijkste activiteiten die ik zelf moet doen om mijn aanbod voor de klant te realiseren?	Mijn aanbod Wat is mijn aanbod voor de klant? Welke noden en problemen van de klant los ik hiermee op?	Klantrelaties Hoe leg ik relaties met de klanten en hoe kan ik die onderhouden?	Klantengroepen Wie zijn mijn belangrijkste klanten en wat is hun behoeft?
	Mensen en middelen Welke mensen en middelen heb ik (stern in mijn bedrijf nodig om mijn aanbod voor de klant te realiseren?		Kanalen Hoe kan ik mijn klanten bereiken? Denk hierbij zowel aan communicatie als aan het afleveren van je product of dienst.	
Kostenstructuur Wat zijn de kosten voor het ontwikkelen van mijn product of dienst? Welke zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na de introductie?		Inkomsten Hoe kan ik geld verdienen met mijn concept? Waarvoor zijn mijn klanten bereid te betalen?		
Negatieve impact (minimaliseer) Wat is de negatieve impact op de planeet, samenleving, de economie of je organisatie (bv je markt)?		Positieve impact (maximaliseer) Wat is de positieve impact? Hoe kan je die maximaliseren doorheen de hele levenscyclus van je product of dienst?		

© Het Business Model Canvas werd oorspronkelijk ontwikkeld door Alexander Osterwalder (Strategizer AG).
Deze versie is een herwerking van VLAIO onder de Creative Commons licentie.

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?

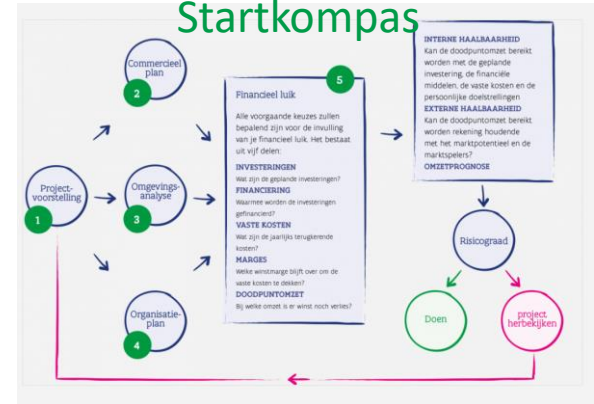
- scheiding tussen privévermogen en bedrijfsvermogen
- beschermen van een eigen woonhuis en/of meerdere onroerende goederen
- bereid om ondernemersrisico's te nemen
- hoeveel kapitaal / financiële middelen nodig
- welk startkapitaal heb je zelf ter beschikking
- liever beperkte aansprakelijkheid
- fiscale 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



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**
Enerzijds 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.

🔍 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

VLAIO bereiken : Hoe?



Een vraag? Bel ons gratis op 0800 20 555



VLAIO-bot

Hallo! Ik ben VLAIO-bot, de GPT-assistent van VLAIO. Ik ben hier om je te helpen met al je vragen en informatie te verstrekken over VLAIO en de ondersteuning die we bieden. Waarmee kan ik je vandaag van dienst zijn?

Contacteer ons

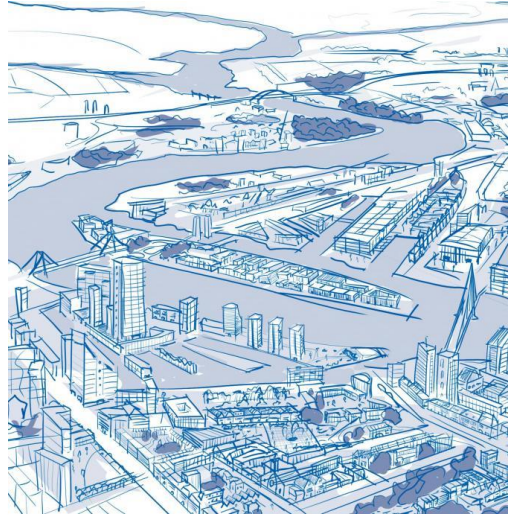
Stuur een e-mail



Bel ons gratis op 0800 20 555

Op werkdagen van 9 tot 12 uur en van 13 tot 17 uur. Op vrijdag tot 16 uur.

Pitstop Loopbaanbegeleiding



16/04/2024

Pitstop Loopbaanbegeleiding



23/04/2024

Pitstop Loopbaanbegeleiding

23/04/2024



Werkervaringsstage (WES)