



RURANT

versterkt het platteland

COACHING EN BEGELEIDING

Model en methodieken



RURANT

versterkt het platteland

Ondernemerscoach is een project van RURANT en Innovatiesteunpunt in samenwerking met haar partners en met steun van ELFPO



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland

VLAAMSE
LAND
MAATSCHAPPIJ



Provincie
Antwerpen

Aanleiding

Een stijgende maatschappelijke behoefte aan rust, ruimte, gezondheid, welzijn, authenticiteit en beleving biedt kansen voor **plattelandsondernemers*** om daar op in te spelen. Heel wat van deze maatschappelijke trends dagen ondernemers uit om vernieuwend uit de hoek te komen in hun bedrijfsvoering. Maar we stellen nog te vaak vast dat dit innovatief ondernemerschap blijft hangen in de ideefase.

De beperkte schaalbaarheid, het lokale karakter van de activiteiten, het statuut en ligging van het bedrijf, (nog) geen personeel en tijdgebrek of regelgeving maakt dat deze ondernemers niet of nauwelijks in de bestaande kanalen voor starters of innovatie terecht kunnen voor de juiste ondersteuning en begeleiding. Er is voor hen vaak wel eerstelijnsadvies beschikbaar, maar niet de gerichte begeleiding om de omslag te maken van idee tot effectieve bedrijfsactiviteit, van probleem tot een concrete oplossing, van opportuniteit tot realisatie. Aan de hand van verschillende concrete casussen ontwikkelen we een begeleidingstraject en coachingsmodel voor de realisatie van innovatieve plattelandsideeën en/of de professionalisering van een bestaand bedrijf. Met deze aanpak willen we meer innovatieve ideeën implementeren in de markt en het ondernemerschap op het platteland bevorderen.

Doel

Het globale doel van ons model is om meer innovatief ondernemerschap op het platteland te bewerkstelligen. Om dit te realiseren zetten we met onze aanpak enerzijds in op het versterken van de innovatie- en ondernemersvaardigheden. Anderzijds richten we ons op het uitbouwen en versterken van het netwerk van de ondernemers. We ondersteunen hen in het laten doorgroeien van goeie ideeën naar nieuwe producten of diensten, verbredingsactiviteiten of mogelijk de opstart van een nieuw bedrijf vanuit een meer professionele manier van werken.

Doelgroep

Onze doelgroep zijn plattelandsondernemers, met andere woorden ondernemers die producten en diensten ontwikkelen op de knooppunten van platteland met voeding, zorg, beleving, recreatie, educatie en/of inzetten op het verhogen van de toegevoegde waarde van hun (landbouw-)bedrijf, vertrekkend vanuit hun innovatief ondernemerschap en met als doel er een economische activiteit van te maken met een positief verdienmodel.

Een geïntegreerde aanpak

We opteren voor een geïntegreerde aanpak van workshops en coaching. Het volledige begeleidingstraject bestaat uit 5 (verplichte) workshops en bijhorende coachingmomenten en duurt ongeveer 9 maanden.

Workshopreeks 'Opmaak van een businessplan'

Met een realistisch businessplan schat je de leefbaarheid van je idee of droom beter in en heb je een houvast voor toekomstige beslissingen. Het plan bewijst dat je goed nadenkt over je activiteiten wat je geloofwaardigheid als ondernemer versterkt en gesprekken voor de nodige vergunningen en financiële middelen onderbouwd. Een goed businessplan is dus goud waard!

De workshopreeks staat open voor iedereen en biedt aan de deelnemers de mogelijkheid om in kleine groep en in een beperkt tijdsbestek competenties of vaardigheden aan te scherpen. De workshops worden gegeven door experts ter zake en vormen de basis voor een onderbouwd businessplan.

Het begeleidingstraject

Het begeleidingstraject is maatwerk en enkel toegankelijk voor ondernemers die doorstromen vanuit het traject 'Schatten op het Platteland'. Tijdens de coaching bespreken we de huiswerkopdrachten uit de workshopreeks en de uitwerking van de verschillende onderdelen van het businessplan. Tijdens deze gesprekken komen hete hangijzers in beeld en zoeken we samen naar gepaste oplossingen. Elk individueel begeleidingstraject krijgt een vaste coach.

Ideeën die in aanmerking komen voor begeleiding

Ideeën voor begeleiding zijn voldoende kwalitatief en kregen een positieve beoordeling van de experts tijdens 'Schatten op het platteland'. Elk idee moet concreet zijn met zicht op een duidelijke doelgroep of klantensegment. De start van de (nieuwe) activiteit moet mogelijk zijn binnen x-aantal maanden (geen jaren)

Technische ontwikkelingen of ideeën om de arbeid(-processen) te verbeteren komen niet in aanmerking voor begeleiding.

Het programma

Het volledige begeleidingstraject bestaat uit een reeks van 5 workshops afgewisseld met 4 coachingsmomenten en een afsluitende groepsessie.

In de workshopreeks behandelen we de thema's 'Business Model Canvas', 'Marktanalyse en marketingplan', 'Rendabiliteit' en 'Financieel plan maken'. Tussentijds integreren we een intervisie over de kennis en het gebruik van het Business Model Canvas, marktanalyse en marketingplan.

De coachingmomenten worden voorbereid aan de hand van huiswerkopdrachten en zetten thematisch in op 'Business Model Canvas', 'Marktanalyse en marketingplan' en 'Rendabiliteit en financieel plan'. De vorm van de coachingmomenten kunnen variëren van individuele momenten over duo-coaching tot een afsluitende groepsessie.

Onze aanpak en methodieken

Voor elke workshop spreken we een expert aan die vanuit een methodische aanpak interactief aan de slag gaat met de deelnemers. Tijdens elke sessie laten we voldoende ruimte voor interactie en netwerking tussen de deelnemers onderling. We voorzien telkens ook de nodige sjablonen en oefenmateriaal waarmee de deelnemers na de workshop aan de slag kunnen.

Voor de coachingmomenten krijgen de deelnemers vooraf een huiswerkopdracht die we gebundeld hebben tot één overzichtelijke handleiding.

Een duocoaching neemt 3u tijd in beslag met telkens 1,5uur per bedrijf gereserveerd wordt.

Een individuele coaching duurt 1.5 uur.

In de afsluitende groepsessie zetten we in op barrières en hindernissen die ondernemers tegenkomen tijdens de uitwerking van hun ondernemersplan, hoe ze de hulp van hun netwerk kunnen inzetten en evalueren we het hele begeleidingstraject.

Competenties en kennis begeleidingsteam

De competenties en kennis die nodig zijn om plattelandsondernemers goed te begeleiden liggen op verschillende vlakken, dus wellicht ook niet bij één en dezelfde persoon. Kijken we naar de workshops en het begeleidingsluik dan zien we volgende verschillen.

Lesgevers workshop

Elke lesgever heeft:

- uitgebreide kennis van het onderwerp van de workshop dat als één van de bouwstenen van het ondernemersplan behandeld wordt
- kennis van innovatieve en interactieve vormen van lesgeven die de interactie met en het leervermogen van de deelnemers bevorderen

Elke lesgever kan:

- zich inleving in de leefwereld van de doelgroep
 - kennis van de sector is hierbij geen must maar een meerwaarde
- voorbeelden uit de algemene ondernemerswereld transponeren naar de achtergrond van de doelgroep
- inspirerend werken en inspiratie bieden

Coaches

Een coach heeft:

- de nodige coachingskills
- ondernemerskennis en inzicht in de wereld van plattelandsondernemerschap
 - kennis van sector en de sector-gerelateerde wetgeving is eigenlijk een must
- bedrijfseconomische inzichten

Een coach kan:

- out-of-the-box denken, prikkelen en inspireren
- de juiste vragen stellen waardoor de coachee nieuwe inzichten kan boven halen

Workshopreeks: methodieken en aanpak

1/ Workshop Business Canvas Model

Doel

- Ondernemers bewust maken van het nut van een goed en helder uitgewerkt idee als basis voor een haalbaar businessplan
- Ondernemers inzicht geven in het doel en de werking van een Business Model Canvas (BMCanvas)
- Ondernemersideeën uitkristalliseren aan de hand van de methodiek van BMCanvas

Methodiek en timing

Welkom en kennismaking (25 minuten)

Doel:

- Kennismaking met elkaar en elkaars ideeën
- aanzet tot samenwerking in groepjes en netwerking

Aanpak:

- Korte welkom (= 5 minuten)
- Rondje van de tafel waarbij alle aanwezigen vermelden wie ze zijn en welk idee ze hebben meegebracht of waar ze eventueel mee aan de slag willen gaan. (= 20 minuten)

Intro Business Model Canvas (15 minuten)

Doel:

- Ondernemers bewust maken van het nut van een goed en helder uitgewerkt idee als basis voor een haalbaar businessplan
- Ondernemers inzicht geven in het doel en de werking van een Business Model Canvas (BMCanvas)

Aanpak:

- aan hand van een presentatie en papieren sjablonen aangevuld met veel praktijkvoorbeelden

Zelf aan de slag (1u en 45 minuten)

Doel:

- Eigen ideeën uitkristalliseren aan de hand van de methodiek van BMCanvas
- Techniek van BMCanvas onder de knie krijgen

Aanpak:

- 2 per 2 / in groepjes samen werken aan het ondernemersidee na introductie over de verschillende onderdelen
 - Groepjes vormen en materiaal verdelen (15 min)
 - Vak per vak volledige canvas invullen (9x 15 min)
- Korte pitch uitgewerkte ideeën (15 min)

Nazorg

- Algemene opvolging en administratie
- Lijst contactgegevens delen met mensen die dit aangaven
- Doorsturen presentatie, blanco sjabloon en brochure BMCanvas

2/ Workshop Marktanalyse en marketingplan

Doel bijeenkomst:

- Ondernemers bewust maken van het nut van een goed en helder uitgewerkte marktanalyse
- Ondernemers inzicht geven in het doel en de werking van een marktanalyse
- Ondernemers bewust maken van het nut van een goed en helder uitgewerkte marketingplan
- Ondernemers inzicht geven in het doel en de werking van een marketingplan

Methodiek

Welkom en introductie workshop (5 minuten)

- Introductie workshop en spreker

Workshop Marktanalyse & marketingplan (120 minuten - Unizo)

voorafgaand

- Korte briefing: achtergrond deelnemers en hun ideeën

Aanpak:

- Interactieve aanpak aan de hand van een presentatie en methodisch uitgewerkt door de lesgever
- Aangevuld met sectorgerichte voorbeelden

Inhoud:

- Een businessplan: opbouw en onderdelen
 - Missie, visie en strategie
- Marktanalyse
 - Klanten - doelgroepen
 - Tools: persona - empathy map
 - Leveranciers
 - Concurrenten
 - Omgeving
 - Demografisch
 - Economisch
 - Socio-cultureel
 - Technologisch
 - Ecologisch
 - politiek
- Marketing
 - Wat - basis van een marketingplan
 - Merk & verhaal - Brand & storytelling
 - Aanbodsegmentering
 - Prijsstrategie
 - Doelgroepensegmenten
 - Klantenbehoefte
 - SWOT-analyse - SOAR-analyse
 - Positionering
 - Imago
 - Doelstellingen van het marketingplan
 - Content bepalen
 - Kanalen
 - Meten
 - Middelen bepalen
 - Tijdlijn
 - Soorten marketingstrategieën
- Oefeningen - zelf aan de slag ahv verschillende sjablonen
- Terugkoppeling en/of vragen

Nazorg

- Doorsturen presentatie en sjablonen
- Doorsturen van de huiswerkopdracht voor de deelnemers aan het begeleidingstraject

3/ Workshop - intervisie BMC, marktanalyse en marketingplan

Doel bijeenkomst:

- Nagaan wat de deelnemers geleerd hebben uit de theorie en hoe hebben ze dit toegepast in hun eigen BMCanvas?
- Inzicht verwerven in de barrières en hindernissen die de deelnemers tegenkomen in het uitwerken van hun idee.
- Tips & tricks bovenhalen waarmee de deelnemers deze hindernissen kunnen overwinnen

Methodiek

Vooraf

Herinneringsmail deelnemers + opdracht ter voorbereiding doorgeven

Opdracht

- Stel jouw (ruwe) idee helder aan de hand van het Business Canvas Model (werk je model zo ver af als je kan)
- Geef zo duidelijk mogelijk aan wat je aanbiedt voor welke concrete klantengroep
 - Probeer hierbij voor jezelf duidelijk te maken welke je klanten of klantengroep zijn
 - Ga eens na welk probleem je oplost voor jouw klanten met welk aanbod
- Geef aan hoe ga je deze klanten gaat bereiken
- Schrijf op wat het grootste probleem was dat je tegenkwam bij het beantwoorden van bovenstaande vragen

Welkom en aanpak (15 minuten)

Doel:

- Introductie workshop

Aanpak:

- Korte welkom en toelichting aanpak

Deel I (plenair - 75 minuten)

Doel:

- Nagaan wat de deelnemers opgestoken hebben uit de 2 eerste workshops, hoe ze deze inhoud verwerkt hebben in kader van hun eigen idee
- In kaart brengen waar ze tegenaan lopen of welke problemen ze ondervinden

Aanpak:

- aan hand van pitch op basis van voorbereidende opdracht
- Begeleider noteert de problemen en voegt samen in verschillende thema's

Inhoud:

- Pitch van eigen BMCanvas
 - Idee helder stellen
 - Welk concreet aanbod voor welke concrete klantengroep
 - Klantengroep duidelijk maken - welke probleem lossen ze op voor hun klanten - aanbod klanten
 - Hoe ga je deze klanten bereiken
 - Algemene vraag:
 - Wat is het grootste probleem dat je tegenkwam om antwoord te geven op deze vragen

Pauze (15 min)

- Begeleiders verwerken de input en formuleren heldere stellingen

Deel II: 3 probleemstellingen (60 minuten)

Doel:

- Samen antwoorden vinden op de problemen waar de deelnemers tegenaan gelopen zijn
- Kennis delen en leren van elkaar

Aanpak:

- In groepjes antwoorden vinden op de probleemstellingen uit deel I

Inhoud:

- intro en stellingen poneren (= 10 minuten)
- Zelf aan de slag in groepjes (3 groepjes - vooraf verdelen - 20 minuten)
 - Elke groep krijgt een probleemstelling
- Terugkoppeling en/of vragen (30 minuten)

Nazorg

- Doorsturen verslag + overzicht tips&tricks

4/ Workshop Rendabiliteit

Deze workshop bestaat uit 2 delen verspreid over een fysieke bijeenkomst (dag 1) waar we de inhoud behandelen en een digitale sessie (30 minuten) na 14 dagen waar je als ondernemer feedback kan vragen op zaken in de rendabiliteitsberekening waar je op struikelt.

Doel bijeenkomst

Ondernemers kritisch laten kijken naar de eigen bedrijfsvoering en vanuit meer inzicht in de kosten bewuster laten nadenken over de rendabiliteit van de activiteiten.

- bewustwording van een belang van rendabiliteit vergroten bij ondernemers
 - Reken jezelf niet rijk maar doe de omgekeerde oefening: hoeveel wil je verdienen met je bedrijf(sactiviteiten) en hoe ga je dat proberen te realiseren?
- Kennis rond rendabiliteit, kostprijsberekening en de verschillende kostenposten vergroten zodat er onderbouwde en bewuste bedrijfskeuzes kunnen gemaakt worden
- Via interactie bewustwording en kennisdeling versterken

Methodiek

Welkom en inleiding workshop (5 minuten)

- Introductie workshop en spreker

Workshop Rendabiliteit (90 minuten)

Doel:

- Ondernemers bewust maken van het nut van een rendabiliteits- en kostprijsberekening
- Via interactie bewustwording en kennisdeling versterken

Aanpak:

- aan hand van ppt en opdrachten

Deel I: voorstelling en kennismaking (25 minuten)

Doel:

- Zicht krijgen op welke deelnemers zelf inzicht heeft in eigen kosten en rendabiliteit
- Inzicht verwerven over de moeilijkheden bij het opmaken van een overzicht van de vaste kosten

Aanpak:

- Rondje van de deelnemers

Deel II : Theorie en oefeningen (60 minuten)

Inhoud:

- Verkoopprijs - aantal bereikte klanten = wat zijn uw inkomsten (wat wil je verdienen ???)
- Belang van rendabiliteit per activiteit in kaart te brengen (levert objectieve criteria op om bepaalde activiteiten wel/niet verder uit te bouwen)

- Welke bedrijfsactiviteiten zijn wel/niet rendabel
- Waar kan ik iets aan verdienen en waaraan niet?
- Wat doe ik graag en wat verdien ik eraan?
- Rendabiliteit berekenen: opbouw kostprijs - verschillende kostenposten en kencijfers - kostprijsberekening
 - Wat is de kostprijsberekening en welke kostenposten zijn er allemaal
 - welke vaste kosten hebben de ondernemers
 - welke kennen ze en welke niet - welke nemen ze mee en welke niet (en waarom?)
 - verschil in kostenposten tussen starters en mensen die langer bezig zijn
 - Wat gebeurt er als ik prijs/activiteit of product wijzig - invloed op inkomsten?

Aanpak:

- Theorie (**30 min**) aan de hand van ppt en interactie (vragen aan de deelnemers)
 - Het grote prijzenwoordenboek
 - Rendabiliteit
 - Kostprijsberekening
 - Soorten kosten (inclusief oefeningen)
- Resultaatberekening - omgekeerde berekening (**30 min**) aan de hand van 2 exeldocumenten
 - voorbeeld resultaatberekening (ahv uitgewerkt voorbeeld)
 - voorbeeld omgekeerde berekening (ahv uitgewerkt voorbeeld)

Deel II: reflectie en korte evaluatie in groep + korte toelichting sessie II (5 minuten)

Nazorg

- Doorsturen presentatie en sjablonen
- doorsturen praktische info en inschrijfmogelijkheid sessie II

5/ Workshop Financieel plan

Doel bijeenkomst

- Ondernemers bewust maken van het nut van een goed en helder uitgewerkte financieel
- Ondernemers inzicht geven in de opbouw van een financieel plan door de terminologie, gegevensbronnen en de achtergrond ervan te vergroten
- Land- en tuinbouwers inzicht geven over begeleidingsmogelijkheden via KMO-portefeuille

Methodiek

Welkom en inleiding workshop (5 minuten)

- Introductie workshop

Workshop Financieel plan opmaken (120 minuten - Unizo)

Doel:

- Ondernemers bewust maken van het nut van een financieel plan
- inzicht geven in de opbouw van een financieel plan door de onderdelen en terminologie te verduidelijken, de juiste kencijfers in gegevensbronnen te vinden en de inzetbaarheid van een financieel plan op langere termijn te vergroten
- Vanuit interactie bewustwording en kennisdeling versterken

Aanpak:

- aan hand van ppt en opdrachten - Startkompas VLAIO is vertrekbasis
<https://www.vlaio.be/nl/publicaties/startkompas>

Inhoud:

- We gaan samen door de opbouw van een financieel plan en
 - verkennen alle bouwstenen

- gaan na waar je de juiste kencijfers vindt en hoe je ze in het plan verwerkt
- We bekijken de inzetbaarheid van een financieel plan om nadien gesprekken met boekhouder en bank te vergemakkelijken
- We gaan na hoe je de KMO portefeuille kan inzetten voor hulp bij de uitbouw van je idee of ondernemingsplan

Nazorg

- Doorsturen presentatie + blanco sjablonen

Begeleidingstraject: methodieken en aanpak

Huiswerkopdrachten ter voorbereiding van de coachingsessies – begeleidingsbundel in bijlage

1/ Coaching Business Canvas Model

Doel

- Het BMCanvas verrijken
- Extra input vanuit de groep: nieuwe inzichten, nieuwe mogelijkheden, nieuwe netwerken

Programma:

- Onthaal: 15 minuten voor de start
- voorstelling BMCanvas kandidaat 1 (15min)
 - Pitch - opbouw:
 - Wat bied ik aan? Aan wie?
 - Hoe wil ik hieraan verdienen?
 - Hoe wil ik dit realiseren?
- feedback van de groep op plan 1 (30 min)
- leerpunt benoemen (5 min)
- korte pauze (10 min)
- voorstelling BMCanvas kandidaat 2 (15 min)
- feedback van de groep op plan 2 (30 min)
- leerpunt benoemen (5 min)
- bespreking SWOT-analyses beide plannen (2x 20 min)
- Afronding (30 min)

Elke ondernemer zorgt zelf voor

- Huiswerk: uitgewerkt BMCanvas + SWOT-analyse
- 1 extra persoon die samen met jou deelneemt aan de bijeenkomst

2/ Coaching Marktanalyse en marketingplan

Doel

- Het inzicht in de kennis van marktanalyse natrekken en bijwerken aan de hand van de bespreking van missie, visie en strategie
- Het inzicht in de kennis van marketing natrekken en bijwerken aan de hand van de bespreking van jaardoelen, acties en communicatiekanalen
- Bijkomende vragen of problemen bespreken
- Extra input vanuit de groep: nieuwe inzichten, nieuwe mogelijkheden, nieuwe netwerken

Programma

- 10 min voorstelling missie, visie en strategie
- 30 min feedback
- 10 min voorstelling acties en communicatiekanalen ahv marketingplanner
- 30 min feedback
- 10 min vragen/afroeden

Vorbereiding

Maak gebruik van het huiswerkdokument en

- Werk je BMCanvas verder uit of werk het bij aan de hand van je marktanalyse (is normaal gezien al gebeurt)

- Schrijf je missie en visie uit en werk de strategie uit om tot je visie te komen
- Werk aan je voorbereiding van je marketingplan en gebruik deze voorbereiding om
 - Een aantal jaardoelen uit te zetten voor de komende 3 jaar. Omschrijf hierbij kort de bijhorende acties die nodig zijn om het gewenste resultaat te bereiken
 - Werk het eerste jaar van je marketingplan uit gebruik makend van de marketingplanner 2021 (zie bijlage) of maak zelf een eigen planner/gebruik een agenda. Werk dit verder uit per kwartaal waarbij je de gebruikte communicatiekanalen aangeeft.

Elke ondernemer zorgt zelf voor

- Eigen documenten + huiswerk
- 1 extra persoon die samen met jou deelneemt aan de bijeenkomst

3/ Coaching Financieel plan

Doel

- Huiswerk financieel plan overlopen en fin. plan vervolledigen

Programma

- Overlopen financieel plan aan de hand van de huiswerkopdracht rond prijsstrategie en invloed ervan op financieel plan

Vorbereiding

Maak gebruik van het huiswerkdocument en

- Leg de basis voor je financieel plan en probeer zo veel mogelijk gegevens in het startkompas/je eigen document/document van je boekhouder.
 - Gebruik hiervoor de voorbereiding van de workshop Rendabiliteit waarin je de verschillende kosten in kaart bracht.
 - Noteer voor jezelf:
 - Wat leert jou deze oefening?
 - Wat lukt wel/niet?
 - Waar loop je tegenaan bij het invullen van je financieel plan?
- Ter bespreking van je financieel plan bereid je zelf volgende onderdelen voor:
 - De waarde van je product(-en) of diensten
 - Je huidige prijszetting en de manier waarop je deze prijs bepaalt
 - De prijsstrategie die je nu hanteert
 - De prijsstrategie die je in de toekomst wil hanteren
 - De vertaling van de antwoorden van bovenstaande punten in jouw financieel plan.

Elke ondernemer zorgt zelf voor

- Eigen documenten + huiswerk

4/ Afsluitende groepssessie

Doel:

- Eigen business plan of idee leren voorstellen (pitchen)
 - Basisidee/product of dienst kort toelichten inclusief
 - voor wie/wat biedt je een oplossing - waarin verschil je van je concullega's? (zicht op de markt voor je product of dienst)
 - hoe communiceer je over je product of dienst en waarom op deze manier? (marketing en communicatie)

- Hoe zit het de kosten en baten, met de rendabiliteit en de financiering? (in grote lijnen, geen details)
- In kaart brengen barrières en hindernissen (eigen of externe) en inzichten verwerven over mogelijke oplossingen
- Je persoonlijk en zakelijk netwerk leren inzetten
- Korte evaluatie van begeleidingstraject

Methodiek

Onthaal en welkom - korte toelichting bij aanpak en doel van de avond (15 min)

Pitch businessplannen en ideeën (70 min - coachees)

Doel:

- Eigen business plan of idee leren voorstellen (pitchen)

Aanpak:

De inhoud van de pitch

1/ gaat over het idee waarmee je vertrokken bent, hoe dit idee verder vorm gekregen heeft tijdens het traject tot waar je nu staat

Ofwel

2/ is een voorstelling van je uitgewerkt businessplan

Elke pitch duurt MAX 10 min!

Volgend vragen kunnen mogelijks helpen bij het opstellen van je pitch

- een korte voorstelling van het basisidee/product of dienst
- voor wie/wat biedt je een oplossing - waarin verschil je van je concullega's? (zicht op de markt voor je product of dienst)
- hoe communiceer je over je product of dienst en waarom op deze manier? (marketing en communicatie)
- Hoe zit het de kosten en baten, met de rendabiliteit en de financiering? (in grote lijnen, geen details)

Weerstand en barrières (40 min)

Doel:

- zicht krijgen op weerstand en barrières waar (startende) ondernemers mee geconfronteerd worden en hoe ze daar mee omgaan?

1/ laatste hindernissen bij het in uitvoering brengen van het plan (vergunningen, financiering, ...)

2/ persoonlijke weerstanden en barrières bij het in uitvoering brengen van het plan

- kritiek van eigen familie en omgeving
- omgaan met (beperkte) ambities en durf om stappen te zetten (te voorzichtig zijn??)

Vragen:

- Welke persoonlijke en externe weerstand en barrières kwam/kom je tegen?
- Hoe ga je er mee om?
- Welke mogelijke oplossingen kunnen we aanreiken?

1/ laatste hindernissen bij het in uitvoering brengen van het plan (vergunningen, financiering, ...)

2/ persoonlijke weerstanden en barrières bij het in uitvoering brengen van het plan

- kritiek van eigen familie en omgeving
- omgaan met (beperkte) ambities en durf om stappen te zetten (te voorzichtig zijn??)

Jouw netwerk (40 min)

Doel:

- Je persoonlijk en zakelijk netwerk leren inzetten

Vragen:

- Hoe ziet je netwerk eruit en wat draagt het bij aan de uitbouw van je bedrijf?
- Hoe zet je uw netwerk in?
- Hoe kan je uw netwerk versterken?

Evaluatie begeleidingstraject (30 min)

Doel:

- korte evaluatie begeleidingstraject

Vragen:

- Wat zijn de succesfactoren uit het begeleidingstraject?
- Wat kan beter of zijn aandachtspunten voor de toekomst?