

Workshops Dating & Debating:

Businessplan & Financieel plan

Businessplan

Het schrijven van een businessplan is een essentieel onderdeel van het SBP-traject. De Vlajo Start Up Kit bevat een handleiding die zij als leidraad hiervoor kunnen gebruiken. Vooral niet-economisch georiënteerde opleidingen hebben nooit eerder een businessplan voor ogen gehad en ondervinden vaak moeilijkheden om dit te schrijven. We denken hierbij aan opleidingen zoals elektromechanica, groenmanagement, vertaalkunde, grafische vormgeving,...

De workshop dient de studenten vooral een antwoord te geven op volgende vragen:

- Hoe stel ik een missie op voor onze SBP?
- Wat zijn realistische doelstellingen voor de SBP?
- Hoe bakenen we de doelgroep af?
- Waar vinden we informatie over de markt?
- Wie zijn de concurrenten en hoe kunnen we ons onderscheiden?
- Hoe stel je een SWOT-analyse op en wat kunnen we hieruit leren?
- Welke marketingstrategie kunnen we volgen?
- Welke toon hanteer je in een businessplan?

Financieel plan

Het opstellen van een financieel plan is voor de meeste studenten geen sinecure. De SBP stelt ofwel een plan voor de SBP-activiteit (max 1 jaar) ofwel dienen zij er vanuit te gaan dat er daadwerkelijk een bedrijf opgestart wordt en er een financieel plan moet uitgeschreven worden voor de eerste 3 jaren.

Hoe dan ook rijzen hier vaak dezelfde vragen:

- Hoeveel startkapitaal hebben we nodig?
- Wat is een balans en hoe stellen we die op?
- Hoe begin ik aan het opstellen van een financieel plan? Waar kan ik de nodige info halen?
- Hoe kunnen we de opbrengsten en kosten inschatten?
- Hoe bereken ik het break-even point.
- Welke ratio's zijn van belang en hoe bereken je ze?

Aangezien het businessplan en het financieel plan niet los van elkaar kunnen gezien worden, vragen wij de spreker om deze onderwerpen samen te behandelen.

Communicatie

Via SBP krijgen de studenten de kans om daadwerkelijk het businessplan om te zetten in de praktijk, vaak is dit de eerste "real life experience" voor hen. Communicatie buiten de schoolmuren is hierbij een zeer belangrijk gegeven, maar voor velen ook nieuw. Communicatie in deze workshop wordt vanuit een ruim gegeven gezien en heeft betrekking op diverse doelgroepen.

Volgende vragen kunnen aan bod komen:

- Netwerken, social media, interne en externe communicatie,...

Verkoopstechnieken en promotie

In een eerste fase brainstormt de SBP over een product of dienst waarna ze het businessplan daaromtrent uitschrijven. In een volgende fase gaat de SBP operationeel, ze gaat daadwerkelijk op de markt met haar producten/diensten. Maar de leuze "Als je het maar goed kan uitleggen kan je verkopen" is al een hele tijd niet meer van toepassing. Van een hedendaagse verkoper wordt verwacht dat hij/zij in de eerste plaats goed kan luisteren, de noden van de klant kan ontdekken, structuur in het verkoopsgesprek brengt en een gesprek voert op maat van de klant. De deelnemers hierin wegwijs maken is een noodzaak.

Daarnaast is ook het voeren van gerichte promotie van belang, maar veelal grijpen studenten naar de klassieke promotiekanalen die daarom niet meteen de beste zijn voor hun onderneming.

Dankzij de workshop krijgen de studenten een antwoord op volgende vragen:

- Over welke vaardigheden moet je beschikken?
- Wat moet je weten? Waar moet je op letten?
- Wat moet je doen? In welke volgorde? En hoe?
- Welke promotiekanalen bestaan er?
- Wat is het effect van die verschillende kanalen?
- Welke zijn nuttig voor een startende studentenonderneming met een beperkt kapitaal?

Technische realisaties

Heel wat SBP's bedenken een innovatief product en bouwen een prototype of komen zelfs tot een afgewerkt product. Deze SBP's komen uit opleidingen zoals industrieel ingenieur, elektromechanica, -techniek, modetechnologie,...

De vragen die bij hen oprijzen zijn:

- Hoe kom je van een idee tot de realisatie van een product?
- Waar kan ik terecht voor technische info? Kan ik concurrenten om informatie vragen?
- Wat zijn CE-normeringen en hoe kunnen we er rekening mee houden?
- Wat zijn de mogelijkheden om mijn idee te beschermen? Is het aanvragen van een patent haalbaar?
- Wat is de waarde van i-DEPOT?
- Hoe maken we het financieel haalbaar om een product werkelijk te produceren in kleine oplage?
- Hoe stellen we een concreet haalbare productieplanning op?
- Bij werkelijke realisatie van een product: wat kunnen we zelf doen en wat moet er uitbesteed worden?

Sollicitatietraining

Studenten die niet onmiddellijk een eigen zaak opstarten, zullen vroeg of laat op zoek moeten gaan naar een job. In deze workshop willen we de jongeren een pak nuttige tips en tricks meegeven om succesvol te solliciteren.

De vragen die aan bod komen zijn:

- Welke zijn de kanalen om te solliciteren?
- Hoe stel ik de ideale CV en sollicitatiebrief op?

- Hoe bereid ik me voor op een sollicitatiegesprek? Op psychologische testen?
- Welk loon mag ik verwachten?
- Wat zijn de do's en don'ts in een sollicitatiegesprek?
- Wat is het belang van non-verbale communicatie?
- Tips voor de eerste job!

Presentatietechnieken

Studenten komen gedurende hun studietijd ongetwijfeld in aanraking met het geven van presentaties. Bij een presentatie hangt het grotendeel uiteraard af van de gebrachte inhoud, maar niettemin is de presentatie op zich al even belangrijk.

De vragen die aan bod komen zijn:

- Hoe bouw ik de presentatie op?
- Wat zet ik waar op de presentatie?
- Hoeveel woorden en welk lettertype gebruik ik?
- Welke kleuren zijn done, welke not done?
- Welke houding neem ik aan? Wat als we met meerdere personen vooraan staan?
- Let op stemgeluid, articulatie, geen dialectische woorden,...

Je eigen zaak na SBP?

Een aantal onder de studenten zit wellicht al met een sprankelend idee in het hoofd. Via SBP willen we hen aansporen om de stap tot het opstarten van een eigen zaak te zetten. Echter, administratie, kapitaal en onzekerheid schrikt de potentiële ondernemer vaak af.

Dankzij de workshop krijgen de studenten een antwoord op volgende vragen:

- Waar kan ik terecht voor info rond het opstarten van een eigen zaak?
- Welke papieren moeten er in orde gebracht worden?
- Welke vennootschapsvormen zijn mogelijk?
- Welke verzekeringen moeten afgesloten worden?
- Welk kapitaal is nodig? Waar kan ik startkapitaal verkrijgen?
- Wat als ik met personeel werk?

Intellectuele eigendom

Basisinformatie over verschillende intellectuele eigendomsrechten: handelsnaam, merk, auteursrecht, model en octrooi.

Praktisch: hoe bescherm je jouw idee, product of dienst?

Hoe omgaan met intellectuele eigendom binnen een onderneming?

Wat als iemand jou kopieert?

Strategiebepaling

De strategie is de weg die we kiezen om de visie te realiseren. Stel we willen over 5 jaar twee keer zo groot zijn: Welke keuzes maken we dan nu, volgend jaar en de jaren daarna?

Voor de strategie bepaling moeten we vragen beantwoorden, zoals waarin gaan we investeren? Wat moeten we ontwikkelen? Welke producten gaan we voeren en welke schaffen we af? Moet de financiële positie versterkt worden? Of moet de doorlooptijd worden gehalveerd? Willen klanten nieuwe producten, of vragen ze om meer dienstverlening...