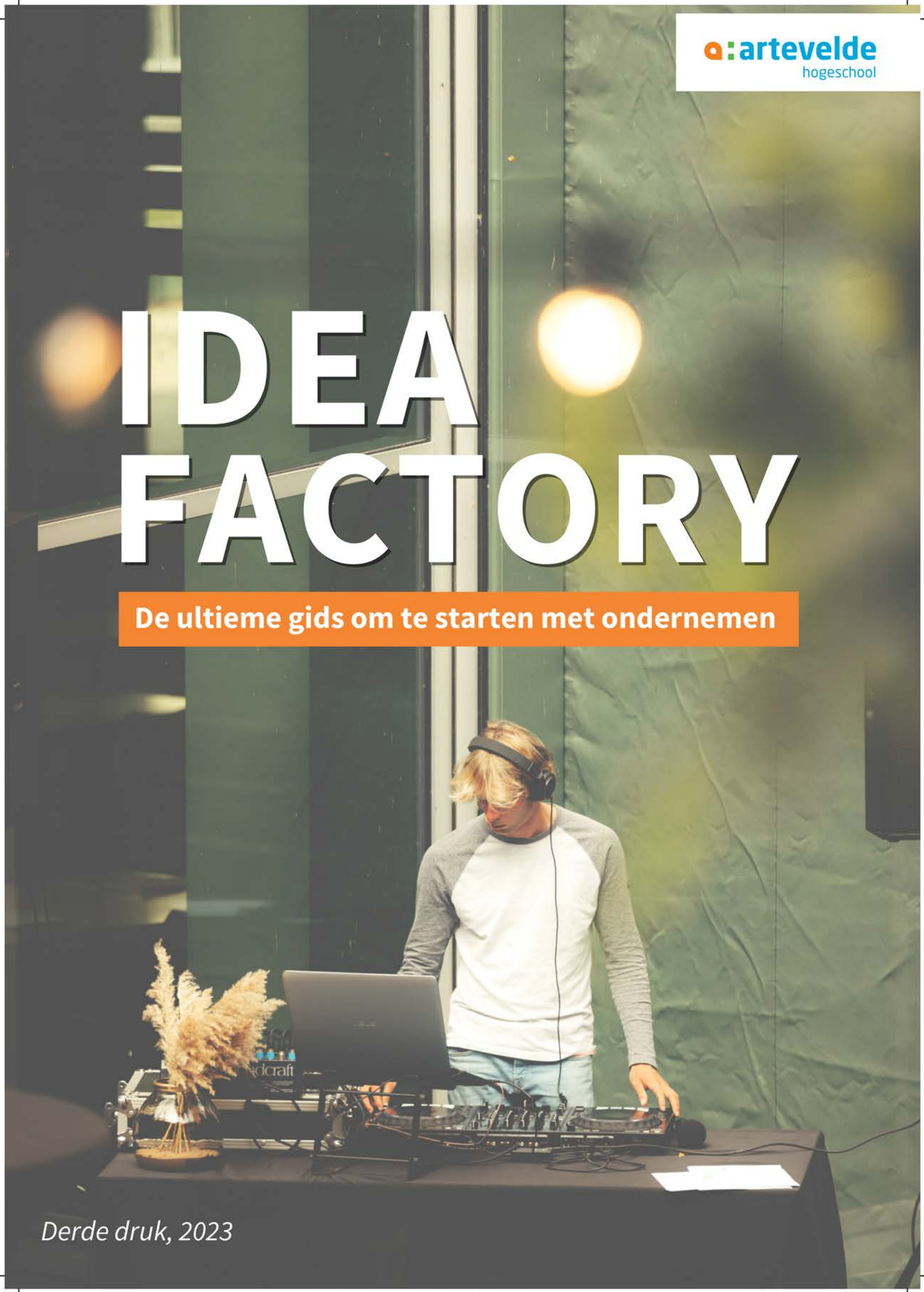


artevelde hogeschool

IDEA FACTORY

De ultieme gids om te starten met ondernemen

Derde druk, 2023

INHOUDSTAFEL

03 | WELCOME TO THE CLUB

05 | WIE ZIJN WIJ?

06 | VAN IDEE NAAR CONCEPT

07 | HOE NAAR DE MARKT STAPPEN?

08 | BESCHERMING VAN JE IDEE

09 | ADMINISTRATIE EN OPSTART

20 | KOSTEN

22 | STATUUT STUDENT-ONDERNEMER

23 | AANVRAAG SPECIAAL STATUUT

25 | STUDEREN EN ONDERNEMEN

26 | PARTNERS EN EXPERTEN

31 | WEDSTRIJDEN

32 | MONEY TALKS

39 | CUSTOMER TALKS

46 | MARKETING HULPMIDDELEN

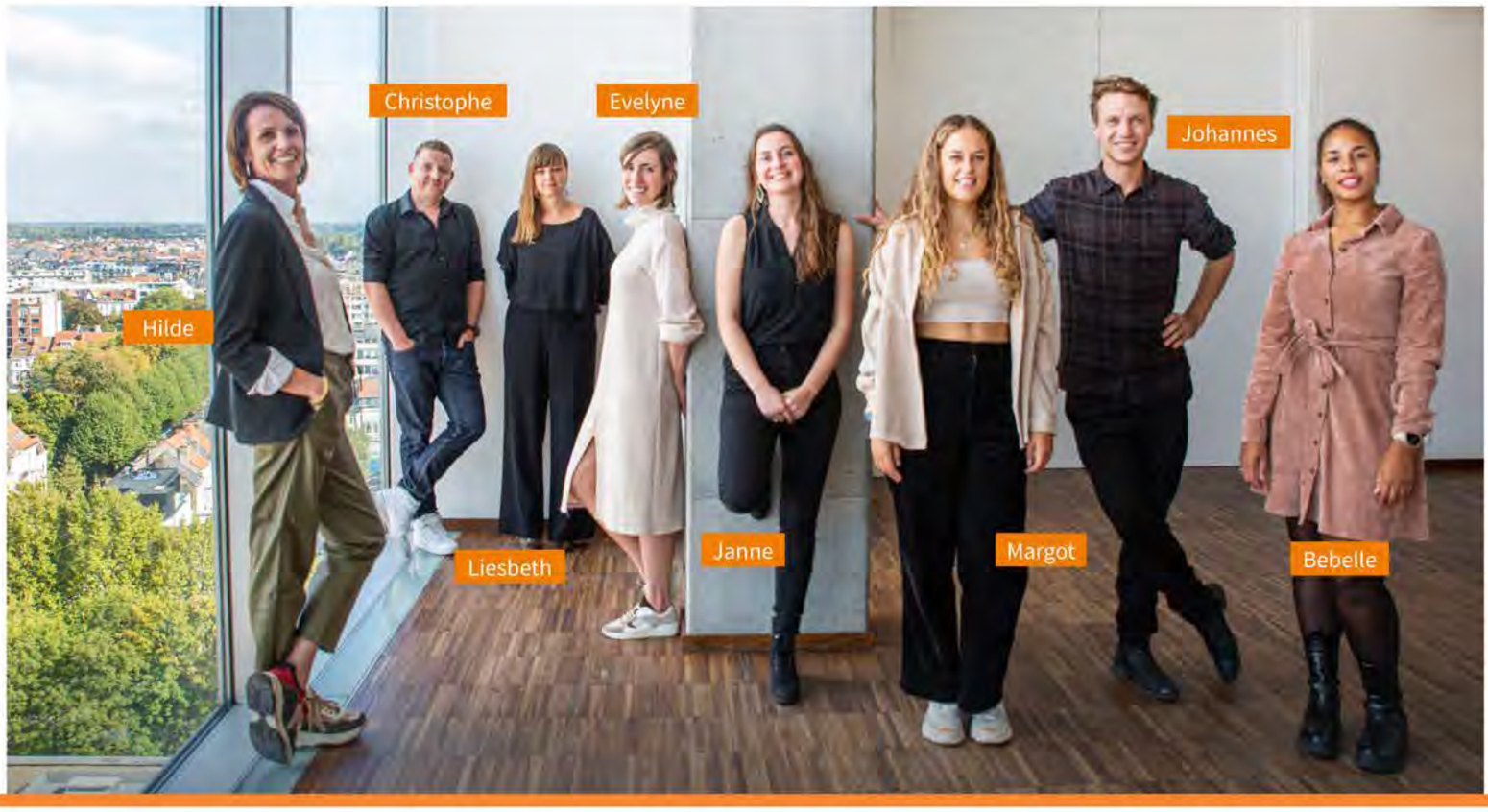
47 | VERKOPEN EN VISIBILITEIT

48 | COMMUNITY

49 | WAT NA AFSTUDEREN?

50 | CONTACT





WELCOME TO THE CLUB

Deze ondernemersgids is op maat gemaakt voor studenten van Arteveldehogeschool die graag willen starten met ondernemen of al gestart zijn.

Alle vragen rond administratie, opstart, doorverwijzing, experts, het schoolstatuut ... worden hierin beschreven.

Wil je meer uitleg over een topic of voer je graag een babbel met één van onze coaches om je wegwijs te maken? Dat kan natuurlijk ook!

Boek een coaching met één van onze coaches via deze link. Je kan kiezen voor een intake coaching bij één van onze coaches of kiezen voor een coaching bij een specifieke coach.

We hebben een divers team met elk zijn/haar/hun expertise. Hieronder vind je meer uitleg over elke coach.

Bij **Hilde Gekiere** kan je terecht als je interesse hebt om toe te treden tot **The Company** by Gentrepreneur. Verder kan je ook terecht bij Hilde voor **intake coachings** en in-depth coachings over **financieel advies**.

Jens Pas is een doorwinterde coach en al meer dan 20 jaar zelf ondernemer. Hij richtte zelf een vijftal bedrijven op in verschillende sectoren en coacht al even ondernemers bij de start of groei van hun bedrijf. Wil je de kwaliteit toetsen van je idee, dan zal Jens je helpen om de waarde van je innovatief idee in kaart brengen. Je kan bij hem terecht voor **intake coachings** of **strategisch en business development advies**.

Liesbeth Schaffler helpt je met de eerste stappen om je idee concreter te maken. Wil je een **klankbord** om je idee af te toetsen? Of wegwijs gemaakt worden in het aanbod van experten? Dan ben je bij Liesbeth aan het juiste adres. Liesbeth heeft zelf expertise in **HR en (loopbaan)coaching** en kan je daarover ook concreet advies geven.

Janne Carbonez is de juiste persoon om je **vaag idee** meer vorm te geven. Wil je onderzoeken of er vraag is naar jouw idee op de markt? Wil je graag begeleid worden in het proces van ondernemen? Wil je in contact gebracht worden met de juiste experten? Boek dan zeker een coaching bij Janne.

Mathieu Van der Straeten is de juiste persoon om je **idee af te toetsen** en het verder concreet te maken. Hij is zelf al meer dan 10 jaar zelfstandig in bijberoep (training, therapie, supervisie en coaching) en richtte zelf al verschillende ondernemingen op. Hij helpt je graag op weg met jouw onderneming.

Een financiële wizard vol enthousiasme, dat is **Laurence Turcksin** als Idea Factory coach in een notendop. Alle studenten binnen alle opleidingen die nood hebben aan **financieel advies** zijn bij haar aan het juiste adres. Je kan ook bij Laurence terecht voor **intake coachings** en **marktonderzoek**. Ze is vooral thuis in het opstellen van een businessplan en het in kaart brengen van jouw kostenposten, inkomstenbronnen en omzetprognoses. Prijszetting, verdienmodellen en financieringsmogelijkheden kunnen ook de revue passeren.

Nicky Malfliet haar passie is startende ondernemers inspireren en begeleiden. Zelf staat ze ook met één been in het ondernemerschap. Vraag haar alles over **marketing, business development, webshops** en **freelancing**.

Boek een moment met **Evelyne Verhovert** om alles te weten te komen over **Gentrepreneur**, het Gentse netwerk van jonge ondernemers. "Jij onderneemt; ik zorg voor inspiratie, informatie en een bruisend netwerk. Deal?"





WIE ZIJN WIJ?

Idea Factory is *the place to be* voor Arteveldestudenten die graag een eigen idee willen uitwerken tijdens de studies. De coaches begeleiden je persoonlijk gedurende jouw ondernemende stappen. Je kan bij ons terecht voor de volgende zaken:

- One-on-one coaching over je concept, je administratieve opstart of om een financieel of marketing plan op te stellen.
- Wegwijs naar de juiste personen om jou te helpen.
- Ondersteuning bij de combinatie studeren en ondernemen.

Gentrepreneur is het overkoepelende netwerk voor ondernemende jongeren in Gent. Hier kan je aankloppen voor een netwerk van experts, informatieve events, workshops en advies. Via Gentrepreneur kom je bovendien terecht in een bruisende community vol inspirerende voorbeelden, onder andere ook student-ondernemers van de andere Gentse onderwijsinstellingen.

The Company by Gentrepreneur is een studentencoöperatie waar je als student-ondernemer met een marktklaar concept instapt en gebruik maakt van het ondernemingsnummer, het BTW nummer, de groei-opportuniteiten en de boekhoudkundige ondersteuning van The Company. Hier zijn ook fiscale als administratieve voordelen aan verbonden.

Meer informatie over Gentrepreneur en The Company by Gentrepreneur vind je op https://www.gentrepreneur.gent/

Wat is nu **het verschil** tussen alle organisaties? Idea Factory focust op one-on-one coaching en wegwijs op conceptueel, financieel en administratief vlak binnen Arteveldehogeschool. Gentrepreneur inspireert en informeert via workshops en events voor alle Gentse ondernemende jongeren. Ook kan je bij hen terecht voor gratis advies van experten. The Company by Gentrepreneur is een specifieke manier om begeleid te ondernemen voor studenten van Arteveldehogeschool, HoGent en UGent.

VAN IDEE NAAR CONCEPT

Hoe doe je dat nu precies? Voor je aan de slag gaat met je idee, is het belangrijk om de markt te verkennen. De volgende stappen zijn van belang om inzicht te krijgen in de markt:

- Analyseer de markt.
- Analyseer de concurrentie.
- Onderzoek wie je doelgroep is.
- Stel vragen aan potentiële klanten.

Hieronder vind je **enkele tools** om je op weg te helpen. Doe dit voldoende uitgebreid want dit is één van je eerste en belangrijkste stappen.

- **Ecosia Deep Search:** voer een volledige concurrentie-analyse uit van je huidige (in)directe concurrenten. Het is belangrijk om te weten wat er al op de markt bestaat én welke frustraties er bestaan over je concurrenten. Ga met die frustraties aan de slag om sterk op de markt te komen.

- **Empathy Map:** dit is een tool die je gebruikt om meer te weten te komen over je gebruikers. Gebruik deze tool wanneer je nog geen afgebakende doelgroep hebt.

- **Tally:** maak een enquête om meer inzichten te verwerven over je doelgroep en wat hun noden/wensen zijn. Deze tool heeft veel mogelijkheden én is van een Gentse startup. Stuur de enquête gerust naar ons door voor feedback. Hier vind je een goed voorbeeld van Wave13.

- **Interviews:** probeer ook diepte-interviews of kort te polsen bij je doelgroep aan de hand van een korte vragenlijst.

- **Business Model Canvas:** geef jouw ideeën gestructureerd vorm via deze one-pager en visuele voorstelling van je idee of concept. Dit kan als basis dienen voor je business plan. Via de link kan je dit online invullen of vraag een offline invulversie aan je Idea Factory coach.



Bij het deel 'Customer Talks' wordt hier nog verder op ingegaan.

HOE NAAR DE MARKT STAPPEN?

Bootstrappen is een fancy woord dat je waarschijnlijk al eens hebt horen vallen ergens. Dit wil zeggen dat je een zo eenvoudig mogelijk product maakt en dit onmiddellijk uittest in de markt. Je creëert een Minimal Viable Product (MVP) en test het uit bij je doelpubliek.

Het is een principe dat niet enkel populair is bij onze coaches maar het is ook een techniek die bij *Design Thinking* vaak wordt toegepast. Dit is een iteratief proces dat gebruikt wordt om complexe problemen op te lossen. Daarbij staat de gebruiker en zijn behoeftes centraal.

Oud-student-ondernemer Kasper Vancoppenolle wou hier nog een stapje verder in gaan en schreef een uitgebreide blog over hoe je nu écht *go-to-market* gaat.

Via deze link vind je een duidelijke stappenplan welke stappen je moet doorlopen om marktklaar te zijn en hoe je in die markt stapt.

Van gratis logo-makers tot de haalbaarheid van je onderneming testen: Kasper heeft aan alles gedacht. Dit is een mooie aanvulling op deze ondernemersgids.

Fun fact: samen met oud-student-ondernemer Matthias Browaeys bouwde hij WinWinner uit, een succesvol crowdlending platform.

Geen excuses meer om vast te houden aan je dromen in een Word-bestand, just do it!



BESCHERMING VAN JE IDEE

"Ik heb een fantastisch idee en ik durf er met niemand over praten. Ik wil niet dat iemand ermee wegloopt."



Deze vraag krijgen we vaak. Een idee kan je niet beschermen; de uitwerking ervan, zoals een concreet product, proces, software of dienst, eventueel wel. Je naam of logo kan je bijvoorbeeld beschermen als merk. Hieronder vind je een overzicht waar je terecht kan met je vragen:

- **Benelux Bureau voor Intellectuele Eigendom (BOIP):** BOIP is de officiële instantie in de Benelux die bevoegd is voor het beschermen van merken en modellen en het vastleggen van ideeën in een i-Depot. Via BOIP vind je alle gedetailleerde informatie over merkbescherming en het i-DEPOT. Voor meer informatie kan je steeds terecht bij het Informatiecentrum.

- **i-DEPOT:** In een i-DEPOT leg je vast op welk moment jij een idee hebt gecreëerd, bedacht of ontworpen. Het is een wettelijk bewijsmiddel om aan te tonen dat jouw creatie op een bepaalde datum bestond. Een idee vastleggen kan verstandig zijn, als je later wilt kunnen aantonen dat jij iets gecreëerd, bedacht of ontworpen hebt. BOIP houdt jouw i-DEPOT altijd geheim. Je kunt zelf de keuze maken om jouw i-DEPOT geheel of gedeeltelijk openbaar te maken. Ook kun je online een geheimhoudingsovereenkomst afsluiten voor jouw specifieke i-DEPOT. Voor 37 euro ligt jouw i-DEPOT voor vijf jaar vast.

- **Merk:** een merk is een teken (bijvoorbeeld een naam, logo of een combinatie van beide) dat kan dienen om de producten of diensten die je als ondernemer aanbiedt te onderscheiden van die van de concurrentie. Om jouw merk wettelijk te beschermen in de Benelux moet je het registreren bij BOIP. Met een registratie krijg je het alleenrecht om je merk te gebruiken voor de promotie van de producten en diensten waarvoor de registratie geldt. Bovendien kun je met een registratie beter optreden tegen anderen die willen meeliften op jouw succes. Voor de registratie van je merk gelden wettelijke regels. Check daarom vooraf goed of je merk aan de regels voldoet.

- **IdeeSCAN:** via een korte vragenlijst kom je te weten wat je moet doen om je specifiek concept of product te beschermen.

Contacteer Tineke Van Hoey via tvanhoey@boip.int voor meer info.

ADMINISTRATIE EN OPSTART

"Ik verkoop al even juweeltjes via Instagram en wil nu toch graag dit officieel starten. Hoe begin ik hier nu allemaal aan?"

Dit is één van de meest voorkomende vragen die we in onze mailbox zien verschijnen. Wanneer je wil starten als student-ondernemer, val je meestal onder het fiscaal statuut van student-zelfstandige. Dit is anders dan het statuut student-ondernemer, dit is een speciaal schoolstatuut dat je faciliteiten geeft om studeren en ondernemen beter te combineren. Meer uitleg hierover vind je op pagina 22.

"Ik heb af en toe een opdracht voor een klant maar ik verdien niet genoeg om al meteen een onderneming te starten."

Deze vraag krijgen wij ook vaak bij Idea Factory. Als je af en toe een opdracht hebt, kan je ook werken met een HR-oplossing als Tentoo of Amplo. Zij fungeren dan als jouw werkgever en maken je facturen op. Het nadeel hiervan is dat je hier een percentage van ongeveer 7 procent van je inkomen moet afgeven.

Voor studenten in de creatieve sector, is de kleine vergoedingsregeling voor kunstenaars (KVR) ook een mogelijkheid waarbij je maximum op jaarbasis 2.953,37 euro (2023) mee mag verdienen. Hiervoor hoef je bijna geen administratie voor in orde te brengen. Er zijn wel verschillende voorwaarden aan verbonden. Hier vind je meer info over de KVR.

Ben je niet zeker of dit interessant is voor jou? Spreek zeker jouw coach aan om dit verder te bespreken of ga langs bij Experts in The House.

Wil je graag een onderneming starten als student? Dan volgt de uitleg op de volgende pagina's hoe je dit kan aanpakken.



©Svpphotography

STAP 1: KIJK OF JE AAN DE FISCALE VOORWAARDEN VOLDOET



Bekijk ten eerste of je fiscaal aan de **voorwaarden voldoet** om student-zelfstandige te worden. Je komt in aanmerking als:

- Je bent tussen 18 en hoogstens 25 jaar oud.
- Je studeert aan een erkende onderwijsinstelling in België of in het buitenland.
- Je bent ingeschreven voor minimaal 27 studiepunten (ECTS) per schooljaar of 17 lesuren per week en om een erkend diploma te behalen.
- Je volgt regelmatig de lessen (voor minimaal 27 studiepunten per schooljaar of 17 lesuren per week). Neemt je onderwijsinstelling geen afwezigheden op, dan kan je aan de hand van een puntenlijst of attest aantonen dat je hebt deelgenomen aan de examens (voor ten minste 27 studiepunten of 17 lesuren per week) of een trajectbewijs aanvragen. Gewoon deelnemen volstaat.
- Je oefent een zelfstandige activiteit uit (je werkt dus niet onder het gezag van een werkgever). Start je geen eigen onderneming, maar ga je een andere zelfstandige helpen in zijn eenmanszaak, dan gelden er mogelijk andere regels.

Ben je ouder dan 25 jaar en ben je full-time student? Dan ben je ofwel zelfstandige in hoofdberoep of kan je zelfstandige in bijberoep zijn via Springplank indien je een uitkering krijgt. Een andere mogelijkheid is om via payrolling te werken zoals vermeld op de vorige pagina. Wij begeleiden je om de juiste vorm van ondernemen te kiezen.

De toekenning van een fiscaal statuut **gebeurt automatisch** op basis van je voorwaarden dus hou dit zelf goed in de gaten.

Ben je een student op Arteveldehogeschool en woon je in Wallonië? Om een onderneming op te starten moet je hiervoor een attest bedrijfsbeheer behalen. Voor meer informatie hierover, kan je terecht bij Experts in The House of je Waals ondernemingsloket.

STAP 2: KIES DE JUISTE ONDERNEMINGSVORM

Je fiscaal statuut is duidelijk, nu is het volgende waar je moet over nadenken welke ondernemingsvorm je gaat starten als student-zelfstandige. Je kan voor een **eenmanszaak of vennootschap** kiezen. Voor Artevelde, HoGent of UGent studenten is het ook steeds mogelijk om aandeelhouder te worden binnen The Company by Gentrepreneur, een coöperatieve vennootschap, en daar veilig een onderneming te starten.

Via deze link vind je een overzicht van de **verschillende vennootschapsvormen**. Het is belangrijk om eerst bij een boekhouder of een andere persoon langs te gaan om te bespreken voor welke vennootschapsvorm je best kiest. Dit hangt namelijk van verschillende factoren af.

Wil je graag wat vrijblijvende informatie? Om de twee weken kan je voor al deze vragen terecht bij Experts In The House.

De meeste starters kiezen voor een **eenmanszaak** gezien deze de meest eenvoudige en goedkope vorm is om te starten. Doe je grote investeringen of zijn jullie met een team? Contacteer Idea Factory om specifiek jouw case te bekijken.

Op de volgende pagina's bespreken we de start van een eenmanszaak in detail. Meer info over starterskosten bij verschillende vennootschappen vind je via de website van je ondernemingsloket of hiervoor kan je langsgaan bij Experts in The House. Voorbeelden van ondernemingsloketten zijn Xerius, Acerta, Liantis, ...



Wat als je met twee of meerdere studenten wil samenwerken? We bespreken hier meerdere opties:

Eén eenmanszaak

- Deze opties is enkel mogelijk indien je met twee bent.
- Eén van jullie richt een eenmanszaak op.
- De zaak staat op 1 naam met 1 ondernemingsnummer.
- Die persoon is persoonlijk en hoofdelijk aansprakelijk.
- De andere persoon kan het statuut aannemen van 'zelfstandig helper'. De helper springt dan occasioneel in tijdens bepaalde periodes (of bv. bij specifieke opdrachten). Opgelet: een zelfstandig helper moet ook sociale bijdragen betalen.

Twee of meerdere eenmanszaken

- Iedere persoon richt elk een eenmanszaak op.
- Dit is ideaal voor freelancers die willen samenwerken maar ook nog individueel opdrachten willen uitvoeren.
- De ene persoon factureert door aan de andere persoon.
- Je voert elk je eigen boekhouding.

Maatschap

- Dit zijn meerdere eenmanszaken onder 1 onderneming(snummer).
- Je voert een boekhouding zoals bij een eenmanszaak.
- Op het einde van het boekjaar wordt het resultaat verdeeld over het aantal eenmanszaken.
- Heeft de eigenschappen van een eenmanszaak (dus de winst van de maatschap wordt belast in de personenbelasting van elk van de 'maten'). Belangrijk hierbij is om de onderlinge verhouding van de 'maten' goed vast te leggen, bijvoorbeeld elk 1/2. Dit gebeurt vooraf in een soort contract.
- Elke 'maat' blijft ook onbeperkt en hoofdelijk aansprakelijk. Dit wil zeggen dat bv. een schuldeiser voor de volledige som bij 1 maat kan gaan aankloppen, en niet enkel tot het aandeel dat die maat in de onderneming heeft (bv. 1/2).

Andere vennootschapsvormen

- Een VOF, CommV of BV zijn ook mogelijk. Juridisch zijn deze al iets complexer.
- Ga langs bij Experts in The House voor meer informatie of contacteer één van de Gentrepreneur Experts.



STAP 3: REKENING HOUDEN MET VERSCHILLENDE MAXIMUMBEDRAGEN



Het fiscaal statuut student-zelfstandige heeft heel wat voordelen mits je inkomen valt onder een bepaald bedrag. Combineer je een onderneming met een vakantiejob? Hou dan zeker je inkomen in de gaten.

In principe moet je met vier zaken rekening houden:

- **Sociale bijdragen:** als je netto-winst van je onderneming of uitkering als vennoot onder 8.204,60 euro (2023) op jaarbasis ligt, betaal je geen sociale bijdragen. Verdien je meer, dan betaal je 20,5% sociale bijdragen op het bedrag tussen 8.204,60 euro en 16.409,20 euro. Als je meer verdient dan 16.409,20 euro (2023) betaal je bijdrage in hoofdberoep. Voor sociale bijdragen hoef je enkel rekening te houden met je netto-winst als student-zelfstandige, hier moet je dus geen rekening te houden met je studentenjob.

- **Belastingen:** als je netto-winst van je onderneming of uitkering als vennoot onder 10.160 euro (2023) ligt, betaal je geen belastingen. Dit bedrag noemt het belastingvrij basisbedrag. Combineer je een onderneming als student met een vakantiejob, dien je al je inkomsten hier samen te tellen om te weten of je al dan niet belastingen moet betalen. Hier vind je de huidige belastingschalen.

- **Ten laste zijn van je ouders**: wil je ten laste blijven van je ouders? Dan moet je rekening houden met deze maximumbedragen waarbij je het nettobedrag van je onderneming en je eventuele studentenjob moet samentellen. Dit gaat over een brutobedrag van 7.102,50 euro (2022) als je ouders gezamenlijk belast worden en 8.990 euro (2022) als ze alleen belast worden. De berekening van het netto-bedrag is vrij complex en kan je bijhouden via boekhoudsoftware of je boekhouder. Hoe meer kinderen ten laste, hoe groter het verlies op het belastingsvoordeel van je ouders, bespreek dit zeker met hen. Flirt je met de grens, dan raden we aan om langs te gaan bij Experts In The House.

- **Kindergeld:** je ouders verliezen het kindergeld vanaf 16.409,20 euro (2023) waarbij je het nettobedrag van je onderneming en je eventuele studentenjob moet samentellen. Besef je tijdens het jaar dat je teveel inkomen zal hebben? Hou er dan ook rekening mee dat dan het kindergeld van het volledige aanslagjaar zal terugbetaald moeten worden.

STAP 3: REKENING HOUDEN MET NOG ENKELE BELANGRIJKE ZAKEN



Om samen te vatten raden we je **standaard** aan om het bedrag van 7.102,50 euro in de gaten te houden als je ouders nog samen zijn, 8.204,60 euro in de gaten te houden als je ouders gescheiden zijn en je enkel inkomen verwerft uit je onderneming of 8.990 euro in de gaten te houden als je ouders gescheiden zijn en je een studentenjob combineert met je onderneming om onverwachte kosten te vermijden. Zit je al snel aan dit bedrag? Contacteer dan je coach, boekhouder of één van de Gentrepreneur Experts.

Val je buiten de voorwaarden of heb je twijfels over het bedrag dat je mag verdienen? Ga dan langs bij Experts in The House.

Start je jouw onderneming in het tweede, derde of vierde kwartaal van het kalenderjaar? Dan moet je dit inkomen proratiseren. Als je bijvoorbeeld start op 15 april 2023 (kwartaal 2), mag je een netto-winst realiseren van 6.153,45 euro in 2023 (8.204,60 gedeeld door 4 maal 3) zonder dat je sociale bijdragen moet betalen.

Start je met je onderneming in je laatste jaar van je studies? Weet dat je fiscaal statuut van student-zelfstandige stopt op 1 januari als je in februari afstudeert en 1 oktober als je in juni afstudeert.

Pas op! Stop je met studeren en schrijf je je vroegtijdig uit, dan stopt je statuut in het kwartaal ervoor. Bijvoorbeeld je stopt je studies 20 mei 2023, dan zal je statuut van student-zelfstandige maar lopen tot 31 maart 2023.

Pas op! Als je je niet uitschrijft maar je examens niet meedoet, dan geldt je statuut van student-zelfstandige ook niet. Het is dus belangrijk dat je jouw examens meedoet voor minstens 27 studiepunten per academiejaar.

STAP 4: VOORBEREIDEND WERK

Om een onderneming op te starten, moet je een ondernemingsnummer aanvragen. Je kan aankloppen bij heel wat ondernemingsloketten, hier vind je een overzicht met alle uitleg en partners. Voor je dit aanvraagt, moet je nog enkele zaken bepalen en in orde brengen:

- Weten welke activiteiten je gaat uitoefenen, dit gebeurt adhv. NACEBEL-codes. Je kan ze opzoeken via deze link. Het is mogelijk om verschillende activiteiten te combineren, er staat geen maximum op aantal activiteiten die je mag uitvoeren onder één ondernemingsnummer. *TIP: voeg voldoende activiteiten toe die je eventueel wil uitvoeren, anders betaal je voor een aanpassing van 101 euro.*

- Een naam kiezen voor je zaak. Deze naam mag verschillen van je commerciële benaming. *TIP: de meesten kiezen hun voor- en achternaam.*

- Een ondernemingsvorm kiezen (zie hierboven).

- Een extra bankrekening openen buiten je privé-rekening. *TIP: dit hoeft geen zakelijke bankrekening te zijn bij een eenmanszaak, maatschap, VOF of CommV. Vaak is een extra zichtrekening gratis bij je bank tot 28 jaar.*

STAP 5: JE ONDERNEMINGSNUMMER AANVRAGEN

Via elk ondernemingsloket kan je online jouw ondernemingsnummer aanvragen. Dit kan je altijd online doen via Xerius, Liantis, een ander ondernemingsloket of via je boekhouder. Voor extra vragen kan je terecht bij peter.vandenbossche@xerius.be, jarich.lamon@liantis.be of maandelijks bij Experts in The House.

Wat gebeurt er nu exact?

- Bij je aanvraag wordt er een ondernemingsnummer aangemaakt en het ondernemingsloket gaat je registreren in de Kruispuntbank van Ondernemingen (KBO).

- Automatisch sluit het ondernemersloket je aan als zelfstandige bij het sociaal verzekeringsfonds. Dit fonds regelt alle administratie rond sociale bijdragen. Vaak heeft deze dezelfde naam als het ondernemingsloket.



STAP 6: BTW-ACTIVATIE

Het ondernemingsloket zal ook vragen of zij ook jouw BTW-activatie in orde moeten brengen maar je kan dit perfect zelf doen. Bij het ondernemersloket betaal je rond de 70 euro voor deze service. Als je dit zelf doet, is dit **gratis**.

Je moet **altijd** de FOD ervan op de hoogte brengen dat je van start gaat met btw-plichtige activiteiten. Het maakt niet uit of je kiest voor de gewone BTW-regeling of de vrijstellingsregeling. De vrijstellingsregeling houdt in dat je geen BTW hoeft aan te rekenen en dus ook geen aangiftes moet doen maar je kan ook geen BTW recupereren. De vrijstellingsregeling is verplicht te vermelden op elke factuur. Dit kan enkel wanneer je een omzet draait onder de 25.000 euro.

Het voordeel hierbij is dat je maar een enkelvoudige boekhouding (eenmaal per jaar) moet indienen en zo je boekhoudkost laag houdt.

Koop je veel materialen aan of investeer je in een aankoop? Dan kan een gewone BTW-regeling voordeliger zijn. Win zeker hiervoor advies in via Experts In The House of bij je boekhouder.

Je kan je btw-activatie zelf in orde brengen door dit online te activeren via deze link. Hulp nodig? Via deze link vind je onze tutorial op Youtube over hoe je dit document invult. Dit is een oude versie maar de inhoud blijft hetzelfde.

Het is belangrijk dat je dit **binnen de 30 dagen** in orde brengt na de aanvraag van jouw ondernemingsnummer.



STAP 7: OVERIGE ADMINISTRATIE & DOCUMENTATIE

- Breng je **ziekenfonds** op de hoogte dat je start met een commerciële activiteit.

- Check welk **netto-bedrag** je mag verdienen om ten laste te blijven van je ouders. Hou hierbij ook rekening met het kwartaal waar je in start. Dit kan een invloed hebben op de berekening van jouw sociale bijdragen. Bijvoorbeeld: je start op 1 juli 2023 met je onderneming, wat betekent dat je twee kwartalen van 2023 actief zal zijn als ondernemer. Dit wil zeggen dat je (8.204,60 euro / 4 * 2 =) 4.102,30 euro netto-winst mag maken in 2023.

- Het sociaal verzekeringsfonds zal je een **aanvraagformulier** opsturen om het sociaal statuut van student-zelfstandige te verkrijgen. Dit kan je volledig **zelf invullen** en terugbezorgen.

- Het sociaal verzekeringsfonds zal ook een formulier opsturen om te bewijzen dat je jaarlijks minsten 27 studiepunten opneemt. Je hoeft dit niet door ons te laten invullen maar je kan dit **zelf op MijnDinar downloaden** en doorsturen. Het is belangrijk dat je zowel je **inschrijvingsattest** van Arteveldehogeschool en als het **document met je aantal studiepunten** doorstuurt. Deze documenten vind je via MijnDinar > Digitaal Secretariaat > Bestanden van het Studentensecretariaat/contract opleidingsprogramma. Dit is voldoende om je inschrijving te bewijzen. Het document dat ze meesturen hoef je dus niet te laten invullen.

- Als student-ondernemer moet je een **minimum kwartaalbijdrage** voor je sociale bijdragen betalen van 96,72 euro. Je kan hiervoor een vrijstelling voor aanvragen indien je onder een jaarlijkse netto-winst van 8.204,60 euro zal blijven. Dit gebeurt niet automatisch en anders zal je per kwartaal een factuur ontvangen. Bij sommige ondernemingsloketten kan je de vrijstelling aanduiden bij de aanvraag, bij anderen moet je dit achteraf doen.

- Vraag aan Idea Factory een **bewijs van trajectbegeleiding** op Arteveldehogeschool om aan te tonen dat je hebt deelgenomen aan de examens en een bewijs dat je de lessen effectief hebt gevolgd. Het sociaal verzekeringsfonds zal specifieke papieren doorsturen maar je hoeft deze dus niet in te vullen. Het is dus voldoende om aan Idea Factory het bewijs te vragen en door te sturen naar het sociaal verzekeringsfonds. Dit kan enkel als je het speciaal statuut student-ondernemer hebt. Heb je dit niet? Dan moet je jouw **puntenbriefje** bezorgen aan het sociaal verzekeringsfonds.



STAP 8: BOEKHOUDING

Er zijn heel wat mogelijkheden om je boekhouding te voeren. Bespreek dit met je coach of met een boekhoudexpert van Experts in The House.

TIP: hou al je kosten bij die je maakte voor de start van je onderneming. Eén jaar voor je start mag je namelijk starterskosten inbrengen.

Zelf je boekhouding voeren

- SBB Accounting voorziet een **gratis template** voor student-ondernemers die jullie kunnen gebruiken. Vraag dit aan je coach om hier toegang tot te krijgen.
- Indien je kiest voor de vrijstellingsregeling, hou je al je inkomsten en uitgaven bij (facturen en betaalbewijzen), eventueel je daginkomsten en maak je een balans op per jaar.
- Indien je kiest voor een gewone btw-regeling, raden we aan om altijd met een boekhouder te werken.
- Het uiteindelijke resultaat van je balans vul je in via je personenbelasting via diverse codes.
- Tip: Laat je boekhouding controleren door één van onze student-ondernemers, Siebe Bridoux. Neem contact op met hem via siebe2bridoux@gmail.com

Werken met een software zoals Dexxter of Accountable

- Dexxter is een online boekhoudtool speciaal ontworpen voor student-ondernemers. Je kan een gratis demo krijgen en de tool 30 dagen gratis proberen. Het is ook mogelijk om je offertes en facturen op te maken in deze tool. Je betaalt ongeveer 140 euro per jaar met onze kortingscode 'GENTREPRENEUR2223'.
- Accountable is een online boekhoudtool speciaal voor freelancers. Er is een gratis gelimiteerde versie. Verder heeft deze tool ook een sectie waar je kan opzoeken welke kosten je al dan niet kan verwerken in je boekhouding. Hier vind je het overzicht.

Samenwerken met een boekhouder

- Luister in je omgeving of je iemand kent met een goede boekhouder.
- Vraag verschillende offertes op.
- Vraag na of de boekhouder in kwestie nog student-zelfstandigen begeleidt gezien er wel wat uitzonderingen gelden bij dit fiscaal statuut.
- Wij zijn partner met Creative Finance, zij werken met een vast abonnement vanaf 39 euro per maand voor ondernemingen met btw-vrijstelling. Je krijgt per kwartaal een overzicht en mag altijd bellen of mailen met vragen. Boek een online meeting in met hen via deze link.
- Voor een abonnementsformule moet je rekenen op 750 à 1.500 euro op jaarbasis. Boekhouders werken vaak aan een uurtarief tussen 81 en 120 euro/uur.

Meer informatie over het financiële luik en prijszetting van je onderneming vind je verder in deze gids.



STAP 9: CHECKLIST

- [ ] De juiste **ondernemingsvorm** kiezen.
- [ ] Een nieuwe **rekening openen** (een extra zichtrekening aanvragen).
- [ ] Je **inschrijving** in het **KBO** in orde brengen via een ondernemingsloket naar keuze.
- [ ] De **activatie** van je **BTW-nummer** online in orde brengen binnen de 30 dagen.
- [ ] Je gemeente contacteren om te kijken of je **inschrijving** in het KBO wordt **terugbetaald**.
- [ ] **Ziekenfonds** op de hoogte brengen dat je start met een commerciële activiteit.
- [ ] Je **netto-bedrag** berekenen om **ten laste** te blijven van je ouders.
- [ ] Het **aanvraagformulier** van student-zelfstandige invullen en opsturen.
- [ ] Het **inschrijvingsattest** en **aantal studiepunten** doorsturen naar je ondernemingsloket.
- [ ] Al dan niet je **vrijstelling** van **sociale bijdragen** aanvragen.
- [ ] Op zoek gaan naar een **boekhouder** of **boekhoudtool**.
- [ ] Je verzekeraar contacteren welke je **verzekeringen** je eventueel nodig hebt.
- [ ] Je **trajectbewijs** aanvragen via ideafactory@arteveldehs.be of je puntenbriefje indienen.
- [ ] Optioneel: **vergunningen** in orde brengen. Hiervoor krijg je drie maanden tijd na de vraag van je ondernemingsnummer.

MEER WETEN OF HULP NODIG?

Contacteer je ondernemingsloket of vraag online je ondernemingsnummer aan om alle stappen te doorlopen. Op de FAQ van Gentrepreneur vind je nog veel meer informatie of onze coaches helpen je ook graag!

KOSTEN

Als student-ondernemer heb je heel wat fiscale voordelen. Er zijn wel een altijd jaarlijkse kosten waar je rekening mee moet houden. De belangrijkste kosten vind je hieronder.

STARTKOSTEN

- 101 euro (incl. BTW) voor de inschrijving in de KBO. *TIP: in verschillende gemeentes wordt dit bedrag terugbetaald zoals bv. in Gent. Neem contact op met je gemeente.*

- 64 euro (excl. btw) voor de activatie van je ondernemingsnummer als BTW-nummer (kan je ook zelf doen, dan is dit gratis). Een wijziging of stopzetting van je BTW-nummer kost je 41 euro (excl. btw).

- Kostprijs van je vergunningen, afhankelijk van je activiteiten. Vraag raad bij het ondernemersloket of bekijk hier de tarieven van Liantis (kan minimaal afwijken bij andere ondernemingsloketten. De meest gekende aanvraag is die van FAVV en deze komt op 64 euro (excl. btw).



JAARLIJKSE KOSTEN

PROVINCIEBELASTING

Deze belasting is afhankelijk per provincie. In Oost-Vlaanderen betaal je jaarlijks €125. Check het juiste bedrag op de website van jouw provincie.

In Oost-Vlaanderen moet je in het eerste jaar geen provinciebelasting betalen als student-ondernemer. In West-Vlaanderen betalen student-ondernemers helemaal geen provinciebelasting.

GEMEENTEBELASTING

Deze belasting hangt af van je gemeente. Neem op voorhand even contact op zodat je weet hoeveel dit zal zijn. Dit schommelt tussen de 100 en 200 euro op jaarbasis.

VERGUNNINGEN

Afhankelijk van de sector waar je actief in bent, moet je een vergunning betalen. Ineke Schelstraete van Àrôme betaalt bijvoorbeeld voor haar leurkaart gezien ze met haar mobiele koffiebar op verschillende markten staat.

Je ondernemingsloket neemt hiervoor contact op met jou.

BOEKHOUDER

Zie stap 7 voor alle opties.

VERZEKERINGEN

Het is niet verplicht om een verzekering af te sluiten maar de meeste starters kiezen voor een **aansprakelijkheidsverzekering** met rechtsbijstand. Afhankelijk van je activiteit noemt dit BA Beroep (bv. schilder, bakker) of BA Uitbating (architect, accountant). Hiervoor gelden dan ook verschillende tarieven.

Als je personeel hebt, is een verzekering arbeidsongevallen wettelijk verplicht.

Extra verzekeringen kunnen interessant zijn afhankelijk van je activiteit.

Je kan een vrijblijvende offerte aanvragen bij onze partner Torcq, De Wilde & partners via mathieu.bracke@verz.kbc.be. Hij brengt de relevante verzekeringen voor jou in kaart.







STATUUT STUDENT-ONDERNEMER OP AHS

Eenmaal je statuut is goedgekeurd, neemt de diversiteitscoach van je opleiding contact met jou op om samen te kijken welke faciliteiten je nodig hebt of kent je automatisch de faciliteiten toe die je hebt aangevraagd.

Faciliteiten zijn zaken zoals een les missen indien je een opdracht hebt of het verleggen van deadlines indien nodig. Je kan je statuut aanvragen tem. 15 november in semester 1 en tem. 15 april in semester 2.

Je tekent dan een faciliteitencontract dat één jaar geldig is. Meer informatie over het statuut vind je op de website van Arteveldehogeschool via deze link.

Op Arteveldehogeschool bestaat er een speciaal statuut voor student-ondernemers. Dit statuut biedt faciliteiten om je idee beter te combineren met studeren zoals meer flexibiliteit met lessen, examens en groepswerken. Met dit statuut kan je ook stage in eigen bedrijf aanvragen. Dit staat los van je sociale/fiscale statuut van student-zelfstandige.

.

Om je statuut aan te vragen heb je een ondernemingsnummer nodig of moet je een ingevuld Business Model Canvas indienen. Wanneer je nog geen ondernemingsnummer hebt, moet je ook eerst bij Idea Factory op coaching komen. Op de volgende pagina, vind je gedetailleerde uitleg over de aanvraag.

"Door mijn speciaal statuut kon ik tijdens de examens een photoshoot maken van de Iron Man in Hawaii."

AANVRAAG SPECIAAL STATUUT

STAP 1

- Surf naar https://aanvraagstatuut.arteveldehogeschool.be/
- Kies voor het statuut van student-ondernemer.

STAP 2

- Vul in welke faciliteiten je nodig hebt of kan nodig hebben komend academiejaar. *Bijvoorbeeld: heb je vaak meetings met klanten? Dan kan dit gaan over flexibiliteit in je lessenrooster.*
- Vul in of je ooit al faciliteiten hebt aangevraagd en zo ja, waar.

STAP 3

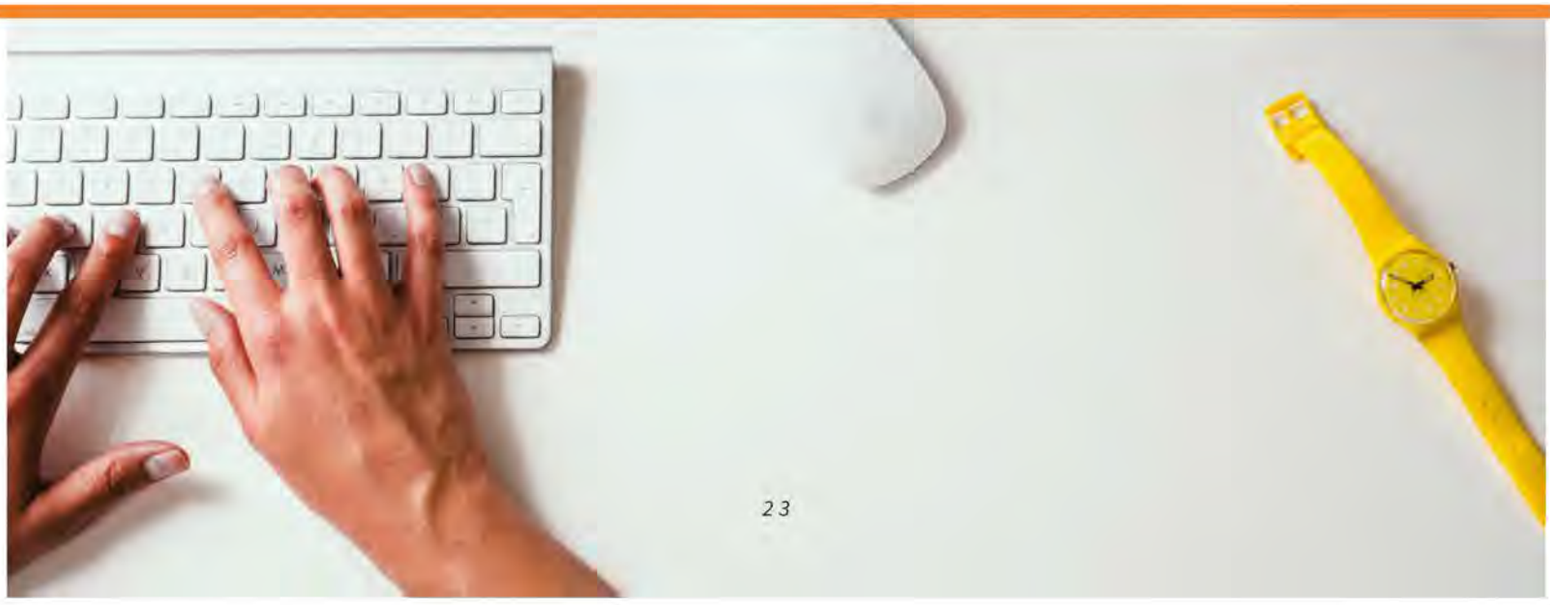
- Indien je al een onderneming hebt, geef ons de informatie zoals je ondernemingsnummer, de naam en vorm van je onderneming, je website ...
- Indien je nog geen onderneming hebt, kan je toch al in aanmerking komen voor een statuut (gedurende één academiejaar). Noteer je ondernemingsidee en een gedetailleerd stappenplan van de komende twaalf maanden.

STAP 4

- Laat ons weten of je lid bent van The Company by Gentrepreneur.
- Laat ons weten of je coaching volgt bij Idea Factory.

STAP 5

- Indien je een onderneming hebt, voeg je inschrijving in de KBO toe.
- Indien je nog geen onderneming hebt, voeg je het Business Model Canvas toe.



STAP 6

- Bevestig je aanvraag en wacht op goedkeuring via mail. Krijg je binnen de 7 dagen geen bevestiging? Mail dan naar ideafactory@arteveldehs.be.

STAP 7

- De diversiteitscoach van je opleiding kent je de nodige faciliteiten toe. Hier vind je een overzicht van alle coaches binnen de verschillende opleidingen.
- Eenmaal je faciliteiten bepaald zijn, teken je het faciliteitencontract.

STAP 8

- Download je faciliteitencontract en hou het goed bij. Hier kan je zien wie je moet contacteren indien je van een faciliteit gebruik wil maken.

TIPS

- Breng in het begin van elke semester je docenten op de hoogte dat jij een speciaal statuut hebt. Zo weten ze ook van je situatie wanneer je eens niet aanwezig kan zijn in een les.

- Je statuut zal je elk academiejaar tegen eind augustus moeten verlengen dus vergeet dit zeker niet te doen. Je krijgt hier automatisch een mail van.

STUDEREN EN ONDERNEMEN

Als student-ondernemer zijn er heel wat mogelijkheden om je studies nog beter te laten aansluiten bij je onderneming. Hieronder vind je alle mogelijkheden.

OPLEIDINGEN

- **Postgraduaat Experience Architect:** programma om succesvolle digitale producten, diensten en gebruikerservaringen te ontwerpen. Er geldt een speciaal tarief en/of beurzen voor student-ondernemers. Neem contact op met dieter.wullaert@arteveldehs.be.
- **Postgraduaat Ondernemen met Impact**: avondprogramma van 30 studiepunten waarbij op het einde een volledige business plan van je idee of onderneming hebt. Perfect te combineren met je onderneming of voltijdse job en je behoudt het statuut student-zelfstandige. Neem contact op met sofie.laleman@arteveldehs.be.
- **Start-up School**: dagprogramma waarbij je zelf een programma kan samenstellen uit alle bachelorvakken binnen Arteveldehogeschool via een creditcontract. Neem contact op met margot.vandenbossche@arteveldehs.be.
- **Verkort traject binnen Bedrijfsmanagement**: extra diploma dat je behaalt door vakken te volgen die gelinkt zijn met business & management.



PARTNERS EN EXPERTEN

"Cultuurloket gaf ons correct advies waardoor we ons boek konden uitbrengen."

We hebben heel wat partners en experts in ons netwerk die je verder kunnen helpen. Op de website van Gentrepreneur vind je heel wat contactgegevens van experts via deze link.

DIVERSE EXPERTISE

- VLAIO Expertisedatabank: databank met allerlei soorten expertise. Je kan je ook inschrijven voor de nieuwsbrief om op de hoogte gehouden te worden in verband met niet te missen events en info.

WETGEVING EN JURIDISCHE TALKS

- Scwitch: platform waar je informatie terugvindt over vzw-wetgeving en databeheer.
- Intolaw: vind hier allerlei modelcontracten om te gebruiken binnen je onderneming.
- Onlaw: hulp om een onderneming juridisch te structureren om groei mogelijk te maken, risico's te beheersen en geschillen te vermijden. Contacteer karel.vincent@onlaw.be voor meer info. Karel Vincent is ook tweemaal per maand aanwezig op Experts In The House.
- Starks Advocaten: hulp over juridische kwesties omtrent intellectueel eigendom en handelsrecht. Van grondig juridisch advies tot het bekomen van bescherming(scertificaten) voor uw intellectuele activa, allerhande contracten (ook duurzame contracten) en bemiddelingsdiensten. Contacteer Elena Bachert voor meer info via elena@starks.be.
- Cultuurloket: deze organisatie geeft juridisch en zakelijk advies op maat & inspiratie voor organisaties en personen die professioneel actief (willen) zijn in de cultuursector.
- Juridische dienst AHS: heb je juridische vragen omtrent je BAP of stage? Contacteer dan juridischevragen@arteveldehs.be.





NETWORKING EN COMMUNITY

- Jong Ondernemerschap: een actieve **Facebookgroep** waar je heel wat vragen kan stellen aan andere jonge ondernemers (connecties, hulp of iemand in de sector die je coach wil zijn).
- Netwerk student-ondernemers: **informele Facebookgroep** onder student-ondernemers van Arteveldehogeschool.
- Startup zkt. co-founder: Facebookgroep om een **co-founder** te vinden voor je start-up.
- Discord: onze **online community** waar alle informatie over events, wetgeving en opportuniteiten worden gedeeld.
- Student Freelancers in Belgium: community waar **student freelancers** elkaar kunnen helpen en bijstaan.

PRODUCT EN PROTOTYPING

- Databank sociale tewerkstelling: via de link vind je een **overzicht** van alle maatwerkbedrijven in Vlaanderen.
- Gidts: een **maatwerkbedrijf** gespecialiseerd in productie van metaal, hout en assemblage, dit is ideaal voor je eerste productie. Contacteer lisa.messely@gidts.be om te bespreken hoe je prototype er kan uitzien.
- Maaket: **co-creatie lab** in Gent waar je verschillende hout- en metaalmachines, lasercutters en 3D-printer kan gebruiken. Je betaalt per seconde wanneer je de machine effectief gebruikt dus enorm prijsvoordelig!
- Flanders DC: op zoek naar een **leverancier** in de modesector? Contacteer caroline.merckx@flandersdc.be voor meer informatie.
- Fabric Gent: kledijdrukkerij die werkt met duurzame stoffen.
- Atelier Bianco: creatief atelier die ook kledijdrukkerij doet.
- Print & Compagnie: bedrukking van duurzame kledij.

SUBSIDIES EN CONSULTING

- Blikopener: een **overheidsproject** om bedrijven dichter te brengen bij Vlaamse hogescholen. Wil je graag samenwerken om een prototype te ontwikkelen of onderzoek te doen naar je doelgroep? Contacteer mandy.claessens@arteveldehs.be voor meer informatie.

- Het Vlaams Agentschap voor Innovatie en Ondernemen: je kan bij hen terecht voor vragen over **subsidies**, productie, controles en andere specifieke zaken via elena.balachov@vlaio.be of telefonisch via het gratis nummer 0800 20 555. Bekijk ook hun startergids.

- Starterscontract: ben je gevestigd in Gent? Ook student-ondernemers kunnen in aanmerking komen voor deze **subsidie van €5000**. Ga naar de website voor meer info of contacteer één van onze coaches.

ACCELERATORS EN KICKSTARTERS

- Kaira Fund: een duurzame **kickstarter** voor ideeën die de wereld zullen verbeteren. Het is een netwerk van experten die pro bono en op maat advies geven over hoe je maximaal maatschappelijke impact kan verwezenlijken. Er zijn ook opportuniteiten rond funding. Voor ideeën met een positieve en maatschappelijk impact!

- Foodies Arena: **gratis co-working space** voor student-ondernemers. Neem contact op met rebecca@officearena.be.

- Birdhouse: **accelerator** die je helpt van de start-up naar de scale-up fase. Ze geven ook toegang tot betalende events. Contacteer Lara voor meer informatie via lara@gobirdhouse.com.

- Start-it KBC: **accelerator** en inspirerende plek om je innovatieve concept uit te rollen tot een echte start-up. Contacteer Ludo Dhelft via ludo@startit.be.



BOEK UITGEGEVEN

- **Vlaams Letterenfonds:** zoek hier meer **informatie** wanneer je een boek wil uitgeven.
- **Lore Mutsaers:** auteur van Dwaal Zacht. Je kan bij haar terecht voor al je vragen als je een **roman** wil uitbrengen via *lore.mutsaers@gmail.com*.
- **LannooCampus:** volg LannooCampus op sociale media en neem deel aan hun **events** met interessante auteurs.
- **Idea Factory bibliotheek:** wil je zelf graag een interessant **boek lezen** over ondernemerschap? Contacteer ons via *ideafactory@arteveldehs.be* en we bekijken wat mogelijk is.

PERSONEEL

- **AbsoluteYou:** Wil je iemand (tijdelijk) in dienst nemen maar geen idee hoe? Contacteer *jens.sys@absoluteyou.be* voor de ideale oplossing rond **personeelszaken**.

HULP BIJ ADMINISTRATIE

- **OOG**: Heb je vragen voor de **stad Gent** in verband met huur, eventlocaties, etc in Gent? Neem dan contact op met het Ondersteuningspunt Ondernemers Gent via *ondernemen@stad.gent*.
- **VDAB**: studeer je via de VDAB of combineer je een **uitkering** met werk en een onderneming? Contacteer *ondernemerschapgent@vdab.be* om meer informatie te krijgen rond de mogelijkheden.
- **Accountable**: geen idee welke **onkosten** je al dan niet kan ingeven? Via de website van Accountable vind je een mooi overzicht van welke kosten je kan ingeven en wat het fiscaal risico hier voor is.



POP-UPS

- **The Box Vlaanderen:** beschikbare **pop-ups** voor max. 3 maanden waar alles is voorzien (meubilair, verzekering, huur ...).

DUURZAAMHEID

- **CircleAid:** vind experts in deze database die bezig zijn met circulaire economie.
- **Subsidie voor circulaire ketenprojecten:** Oost-Vlaamse subsidie om circulaire projecten te stimuleren.

KOEPELORGANISATIES

- **VI.BE:** aanspreekpunt en database vol informatie voor ondernemende zielen in de **muzieksector**. Voor beginnende muzikanten tot bekende dj's.

- **Mediarte:** het Sociaal Fonds van de **audiovisuele sector** en de filmproductie in België waar je veel info vindt.

- **FlandersDC:** het Vlaamse design- en modecentrum, ondersteund door de Vlaamse overheid. Via deze link vind je ondernemersgidsen over design en fashion. Je kan ook persoonlijk advies vragen via deze link.

HUNGRY FOR MORE?

Dit is een selectie gemaakt door Idea Factory maar er zijn nog heel wat experts die je verder kunnen helpen. Vind er meer via de Gentrepreneur website of via LinkedIn.





WEDSTRIJDEN

Elk jaar zijn er heel wat wedstrijden voor student-ondernemers om in de prijzen te vallen. Hier zie je de belangrijkste op een rijtje:

- **Gentrepreneur Awards:** elk jaar kan je meedoen aan dé Gentse award om Gentrepreneur Student-Ondernemer van het jaar te worden.
- **Start Academy:** Start Academy is een combinatie van een ideeënwedstrijd en een begeleidingstraject voor studenten met een ondernemingsidee. DOEN staat centraal tijdens Start Academy. Je kan 1.500 euro winnen.
- **Stichting voor de Toekomstige Generaties:** Het Fonds heeft als doel student-ondernemers financieel te helpen om de stap te zetten van duurzaam of circulair concept naar implementatie op een cruciaal moment in hun carrière als ondernemer. Je kan tot 5000 euro winnen.
- **VOCATIO-beurs:** Een individuele beurs van 10 000 euro toegekend aan een gepassioneerde jongere met een echte roeping of levensproject die door een gebrek aan financiële middelen zijn project niet kan ontwikkelen.
- **De Bertjes:** een jaarlijkse award die innovatieve ondernemers een duwtje in de rug geeft.

Zoek je nog meer wedstrijden? Surf dan naar de website van VLAIO voor meer informatie.





MONEY TALKS

Onze financiële coach bij Idea Factory, Laurence Turcksin, plaatst voor jullie enkele handige tools op een rijtje. Heb je nood aan een gepersonaliseerd financieel plan met je kostenstructuur, omzetprognose, haalbaarheid, break-even analyse? Contacteer haar dan via *laurence.turcksin@arteveldehs.be* of boek onmiddellijk een gratis coaching in via deze link.

HANDIGE TOOLS OM MEE AAN DE SLAG TE GAAN

- **Sjabloon Vlaio Startkompas:** is een instrument waarmee je de **haalbaarheid** (financieel en organisatorisch) van jouw ondernemersidee kan inschatten. Vereist wel wat boekhoudkundige voorkennis. Laat je daarom zeker bijstaan door de video's op Youtube van Startkompas.

- **Mogelijke financieringsvormen:** op de website van Vlaio vind je een overzicht van alle **financieringsvormen**.

- **SBB:** bekijk heel wat handige video's op de Facebookpagina van SBB voor **boekhoudkundige vragen** en lees ook de wegwijzers op de website van SBB met informatie rond bijvoorbeeld het aftrekken van beroepskosten. Laurence kan je ook wegwijs maken in de **boekhoudkundige Excel-template** die SBB heeft gemaakt voor student-ondernemers (zie p. 10).

- **Prijszetting.be:** gratis leerplatform boordevol prijszettingstips, advies en inspiratie.

- **Vlaio e-scan:** Een scan die berekent hoeveel je besteedt aan online marketing. Doe de e-scan via de link en ontdek de prijsberekening voor je website, marketing en/of webshop.

HOE FINANCIER JE JOUW ONDERNEMING?

- Hoeveel **startkapitaal** voorzie je het best? Probeer voor 20% à 40% aan eigen inbreng te zorgen. Dit toont aan externen aan dat je gelooft in jouw onderneming. Herinvesteer ook de (eventuele) winst in je onderneming.

- Probeer bij de opstart van jouw onderneming zoveel mogelijk aan **bootstrapping** te doen. Dit betekent dat je zo lang mogelijk op jouw eigen middelen probeert te overleven, door bv. geen eigen loon uit te keren, zo weinig mogelijk kosten te maken (door bv. te werken op co-working spaces, publieke ruimtes ...) en geen personeel in dienst te nemen maar eerder te zoeken naar co-founders die bijvoorbeeld werken voor aandelen in plaats van een loon. De ultieme gids om te bootstrappen vind je hier terug.

- Daarnaast bestaan er heel wat **externe financieringsmogelijkheden**. Ga daarbij zoveel mogelijk voor een mix aan verschillende financieringsvormen en pin je dus niet op 1 vast. Een laagdrempelige manier kan het aanspreken van de **FFFs** zijn (friends, family, fans). Zij kunnen een stuk financiering 'schenken' of jou een stuk lenen via een winwinlening aan zeer interessante voorwaarden. Wil je meer ophalen? Dan zijn er interessante vormen van crowdfunding (zoals donation-based, reward-based, crowdlending). Daarnaast heb je ook nog microstart, (eventuele) overheidssteun, bankfinanciering, etc. Weet echter wel dat België het op 1 na moeilijkste land is voor KMO's om bankfinanciering te krijgen. Hoe meer vermogen je hebt opgebouwd met eigen kapitaal, FFFs, crowdfunding, hoe gemakkelijker ze bereid zullen zijn om een lening te geven.

- **Venture campus:** zij helpen ondernemingen om innovatieve projecten te **co-financieren** via subsidies. Venture Campus schrijft de dossiers voor jullie en werken met een no cure no pay methode. Meer informatie krijg je via *francisco@venturecampus.com*.

- Klinkt dit allemaal wat abstract? Abonneer je dan zeker op de podcast 'Cultuurzaken' van Cultuurloket. Ze brengen verhalen van culturele ondernemers en hun zoektocht naar financiering. En uiteraard kan je er ook alles over te weten komen tijdens een financiële coaching.

- Microstart je met je **eerste financiering**, ook voor kleine bedragen. Neem contact op via *gent@microstart.be*.



OP WELKE MANIER GENEREER JE INKOMSTEN?

- Als je vandaag een onderneming start, is het belangrijk om na te gaan of jouw **businessmodel 'future-proof'** is. Welke waarde geef jij aan jouw klanten en waarvoor komen ze terug? Denk eraan dat er momenteel een shift aan de gang is van een pure diensteneconomie (verkoop van een fysiek product) naar een dienstengebaseerde economie (verkoop van een dienst zoals Spotify). Zo bouwen ondernemingen een dienst uit rond een product (bv. Deliveroo ...); houden ze het product zelf, maar stellen ze het tegen betaling ter beschikking aan de klant (bv. leasewagens, Masterpiece designerkleren ...) of engageren ze zich voor het behalen van een bepaald resultaat (bv. Hello Fresh). Wil je hierdoor geïnspireerd worden? Surf dan zeker eens naar de expertise van Prof. Rogier De Langhe.

- Daarnaast is het belangrijk om na te gaan op welke manieren je inkomsten zal verwerven. Gebruik hiervoor een **mix aan verdienmodellen**, zo zal je het risico beter kunnen verspreiden. Bv. Je kan websites of social-media platformen uitbouwen voor jouw klanten (een transactiemodel), maar je kan er evengoed een maandelijks onderhoud aan koppelen zodat deze up-to-date blijven (een servicemodel). Of je kan bijvoorbeeld een content-maker zijn op Instagram, Youtube, maar daaraan ook verschillende betalende opties koppelen zoals 1-2-1 advies, webinar, etc. Er zijn verschillende combinaties mogelijk naargelang de specificiteit van jouw onderneming. Kom zeker eens langs op financiële coaching om de verschillende opties te bekijken.



HOE ZET JE JOUW PRIJS?

- Een prijs kan je bepalen op verschillende manieren. Eén van de belangrijkste methoden is **prijszetting op basis van de waardebepaling door de klant.** Welke waarde haalt de klant uit jouw product of dienst en hoeveel is hij/zij/die bereid om hiervoor te betalen? Jouw eerste taak is om de doelgroep te gaan bevragen. Stel jouw product of dienst voor, vertel wat de klant ervaart als hij jouw product/dienst koopt en pols naar de betalingsbereidheid waarbij je verschillende bedragen aftoetst. Je zoekt daarbij naar het spanningsveld waarbij de klant het product/dienst duur vindt, maar het toch zou overwegen. Probeer bij dergelijke interviews indien mogelijk al iets 'tastbaars' te tonen. Verkoop je iets innovatief zoals een nieuw product of software? Probeer dan een (goedkoop) prototype te maken en verzamel bv. pre-orders om jouw product te gaan ontwikkelen.

- Daarnaast is het interessant om te bekijken welke prijzen **concurrenten** hanteren en welke service ze hiervoor aanbieden. En uiteraard moet je met je prijszetting ook jouw variabele kosten (gelinkt aan jouw product of dienst) en jouw vaste kosten (gelinkt aan jouw onderneming) zien te dekken. Bij het bepalen van een prijs hou je maw. met verschillende aspecten rekening.

- Tenslotte zijn er ook verschillende manieren om jouw prijs te gaan **presenteren**. Je kan daarbij de referentie maken naar iets wat ze al kennen (bv. dit product is goedkoper dan... of kost evenveel als...) of je maakt pakketten. Daarbij wordt vaak gewerkt met basis-medium-upper. Klanten hebben daarbij de neiging om steeds voor de middelste optie te gaan, dus je kan dit gedrag ook een stuk gaan sturen (decoy-effect). Of waarom jouw voorkeurspakket niet meteen presenteren als een 'premium' pakket met daarnaast enkele basismodellen waarop ze features zullen verliezen?

- **Leestip**: 'Lean pricing: pricing strategies for start-ups'.



EXTRA TIPS ROND VRIJSTELLINGSREGELING BTW

- Kies je voor de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen? Vermeld dan bij jouw aankopen (bv. bij Bol.com, Coolblue ...) **niet** dat je een BTW-nummer hebt. Anders val je bij hen onder een 'zakelijke' klant en zal je op jouw aankoop geen BTW betalen. De fiscus kan jou hierop beboeten indien ze dit te weten komt.

- Kies je voor de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen? Vermeld dit dan ook op de **factuur** en geef aan dat de prijzen excl. BTW zijn.

- Als je kiest voor de vrijstellingsregeling voor kleine ondernemingen, dan hoef je geen kwartaalaangifte BTW in te dienen. Jaarlijks maak je echter wél een **klantenlisting** op. Je hoeft dit niet op te maken als je enkel factureert aan particulieren of aan B2B met bedragen kleiner dan 250 euro (excl. BTW).

- Val je onder vrijstellingsregeling BTW en **koop je goederen aan in het buitenland**? Dan moet je altijd een factuur krijgen mét BTW. Je hoeft geen kwartaalaangifte BTW in te dienen (zie ook hierboven), maar je zal wél een bijzondere BTW-aangifte moeten indienen omwille van internationale transacties.

- Het is niet omdat je kiest voor de vrijstellingsregel van BTW (en dus geen BTW hoeft aan te rekenen), dat je aan een lagere prijs moet/kan verkopen. Verkoop aan een concurrentiële prijs, gebruik je extra geld die je niet afstaat aan BTW om te herinvesteren bijvoorbeeld. Op die manier hoef je op termijn je prijzen niet veel aan te passen eenmaal je BTW-plichtig wordt.



EXTRA ALGEMENE TIPS

- Gebruik steeds een afzonderlijke **bankrekening** voor jouw zelfstandige activiteit.
- Hou steeds een **dagontvangstendagboek** bij als je verkoopt aan particulieren. Als je verkoopt aan bedrijven, dan werk je met facturen. Je mag uiteraard ook factureren aan particulieren, dan is er geen dagontvangstenboek nodig.
- Hou al je uitgaven (facturen, kasbonnen, etc.) goed bij en dit gedurende min. 7 jaar.
- **Tarieven freelancers:** via de link vind je gemiddelde **dagprijzen** voor freelancers in een bepaalde sector. Een copywriter met minder dan vijf jaar ervaring vraagt gemiddeld bijvoorbeeld 385 euro per dag.
- **Verkoop je goederen of diensten aan het buitenland?** Dan kijk je best of je aan B2C of B2B verkoopt. Bij verkoop aan B2B, reken je geen BTW aan. De BTW zal betaald worden door jouw klant in zijn land. Bij verkoop aan B2C moet je in principe de BTW aanrekenen van het land waar de particulier is gevestigd. Op EU-vlak geldt wel de uitzondering dat indien jouw EU-omzet op jaarbasis minder is dan 10.000 euro, dan mag je de Belgische 21%-BTW aanrekenen. Zorg er daarnaast ook altijd voor dat je de fysieke levering aan het buitenland duidelijk kan aantonen en hou het verzendbewijs goed bij.



OFFERTES EN FACTURATIE

Het is belangrijk dat je als ondernemer weet hoe je een offerte en factuur moet opstellen en wat er allemaal moet instaan. B2B-klanten hebben vaak een factuur nodig om dit als kost te kunnen ingeven in hun boekhouding. Hieronder vind je enkele tips om een goede offerte/factuur op te stellen:

- Werk een persoonlijk voorstel uit voor elke klant.
- Plaats er een vervaldatum op.
- Zorg voor een call to action in de begeleidende mail.
- Volg de status op, dit toont je interesse voor de klant.
- Maak een uniek aanbod door een startkorting te geven of iets extra aan te bieden.
- Reken geen BTW aan wanneer je kiest voor de vrijstellingsregeling.
- Vermeld 'kleine onderneming onderworpen aan de vrijstellingsregeling van belasting' op je offerte en facturatie. Dit is verplicht.

Voorbeeldofferte/-factuur

Louise Roels, student-ondernemer en founder van C'est Tout, biedt jullie een voorbeeld aan van haar offertes via deze link. Laat je inspireren.

Milan D'Hauwer, student-ondernemer die bezig is met foto- en videografie, stelt zijn factuur ter beschikking als voorbeeld via deze link. Hij volgt de vrijstellingsregeling.

Wil je hier nog meer over weten? Ga dan naar de website van SBB waar zij verschillende wegwijzers hebben uitgewerkt rond facturatie of ga naar deze webpagina van Jellow waarin je in een "winnende offerte" kan opstellen in 10 stappen en een gratis template kan downloaden.

TIP! Als je een boekhoudsoftware gebruikt (zoals bv. Dexxter), rollen daar vaak automatisch offertes uit.





CUSTOMER TALKS

Onze marketing coach bij Idea Factory, Nicky Malfliet, geeft graag een handige basis voor het opstellen van jouw marketingstrategie en enkele leuke tips om snel aan de slag te gaan. Heb je nood aan gepersonaliseerd marketingadvies? Boek onmiddellijk een gratis coaching via deze link.

LEER ZELF DOOR HIERMEE AAN DE SLAG TE GAAN

- **Fundamenten van Digital Marketing** is ontwikkeld door Google om zijn gebruikers de basis aan te leren. Op basis van een eenvoudige video's en toetsen wordt de basis meegegeven. Op het einde ontvang je een leuk certificaat en ben je de basis kennis rijker.

- **Meta Blueprint** legt de mogelijkheden van het bedrijf Meta (Facebook, Instagram, Messenger en WhatsApp) in advertenties uit. Hierdoor krijg je inzichten in de mogelijkheden bij Facebookadvertising.

- **LinkedIn learning** (betalend) geeft je meer inzichten dan enkel LinkedIn en biedt ook enkele basiscursussen aan.

- Ontdek ook de **TikTok Academy** om dan eerder die jongere doelgroep te bereiken met natuurlijk de juiste content. Vanuit de TikTok business learning center hebben ze ook nog enkele leuke cursussen. Deze zijn wel allemaal in het Engels.

- Via Vlaio krijg je ook een antwoord op enkele vragen betreffende marketing, dus ga zeker eens kijken op de **Marketing Boulevard van de Startersgids**.

GEEN ZIN OM TE LEZEN, BELUISTER DAN DEZE PODCASTS

- Social media marketing van Michael Stelzner
- Digital Marketing Podcast van Target
- The Marketing Millenials van Daniel Murray

Ga zeker ook zelf op ontdekking, want er komen altijd leuke podcasts bij. Gewoon handig om te beluisteren *on the go* en laat je inspireren.

NADENKEN OVER MARKETING DOE JE IN ENKELE STAPPEN

- De eerste stap is een onderzoek doen dat je samenvat in een **SWOT-analyse**. Ga intern op zoek naar de **sterktes** van je product/dienst, maar benoem ook de **zwaktes**. Extern bekijk je concurrenten, klanten,... en alles wat gebeurt op vlak van demografisch, economisch, sociologisch, technologisch, ecologisch en politiek vlak. Hieruit haal je **kansen** en **bedreigingen** voor jouw product/dienst.

- Droom waar jij wilt staan en formuleer dit in duidelijke SMART **marketingdoelstellingen**. Bij elke doelstelling moet je stilstaan hoe je dit gaat meten. Zo kan je zien dat je dichter bij de droom komt.

- De belangrijkste stap, zoek jouw ideale avatar (persona) en **bepaal je doelgroep.**

- **Waar staat jouw merk voor?** Dit is een belangrijke vraag waarbij een archetype test je kan je helpen.

- En dan komen we tot het traditionele marketingverhaal, de 4 P's: Product, Prijs, Plaats en Promotie, ook bekend als de **marketingmix**. Heel belangrijk dat deze 4 logisch gerelateerd zijn aan elkaar.

- Nu we een richting hebben, moet je zicht krijgen op **het beschikbare budget en tijd** voor jouw marketingplan.

- Alles puzzelstenen zijn er, nu moet je beginnen **plannen**.

Alles staat nu in een marketingplan, maar het plan werkt enkel als je ervoor werkt.



HOE BEPAAL IK MIJN DOELGROEP?

De belangrijkste stap in jouw marketingplan is je bepaling van de doelgroep. Een onderneming blijft bestaan doordat jouw doelgroep voor jouw product/dienst iets wil betalen om een nood/probleem te verhelpen. En dit is ook de moeilijkste stap.

De bouwstenen voor jouw ideale avatar
Dit zijn dezelfde bouwstenen van een persona, maar de eerste stap is jouw ideale avatar. De ideale avatar is een consument die:

- weinig overtuigingskracht nodig heeft om over te gaan tot aankoop.
- aansluit bij jouw waarden en normen als merk.
- al even zit te wachten op jouw oplossing.

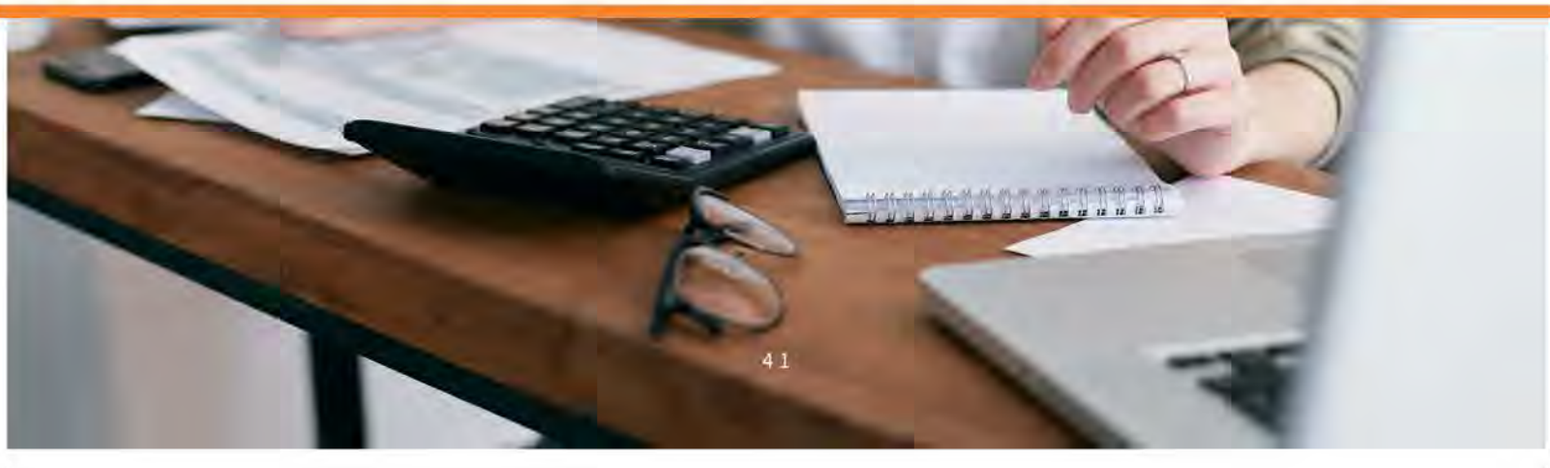
Plan onderzoek in voor de uitwerking van een persona. Dit kan door enkele korte interviews met mensen vanuit je gewenste doelgroep. Vanuit deze kwalitatieve interviews kan je de bouwstenen scherper krijgen, zo bouw je een stevig persona op met volgende gegevens:

- Kenmerken zoals kinderen, hobby's, inkomen, carrière,...
- Personaliteitskenmerken
- Demografische gegevens (leeftijd, geslacht, regio ...)
- Dromen en wensen
- Zorgen en ergernissen
- Levensvisie (tone of voice)
- Motivators om actie te ondernemen
- Kanalen
- ...

Begin met één persona waardoor je een focus hebt om te beginnen testen van je marketingaanpak. Werkt de aanpak al niet bij deze ideale persona, waarom zou het dan werken bij de persona die verder staat vanaf je bedrijf.

Ga zelf aan de slag met je eerste persona door gebruik te maken van de gratis tool van Hubspot voor de uitwerking van jouw persona. Ben je al even bezig dan kan ook jouw eigen data helpen bij de ontwikkeling van de persona's. Hier spelen ook nieuwe spelers op die AI gebruiken om persona's te ontwikkelen zoals delve.ai. Kijk kritisch naar de resultaten en combineer deze met je eigen kennis en expertise.

Op basis van je doelgroep kan je jouw value proposition verfijnen en hiervoor maak je gebruik van The Value Proposition Canvas.





WELKE KANALEN ZET IK WAAR IN?

Jouw product/dienst blijft onbekend indien je hierover niet communiceert. Als je doelgroep nog nooit gehoord heeft van jou, kunnen ze ook geen beslissing nemen om het aan te kopen. Hieruit rijst de vraag waar bereiken we onze persona en uiteindelijk onze doelgroep. Belgische mediatrends vind je online via de CIM en de Digimeter.

Publishing en PR
Veel publicaties richten zich naar specifieke doelgroepen en kunnen helpen om jouw doelgroep te bereiken. Hier staat zeker een prijs tegenover. Echter kan je creatief aan de slag gaan en inspelen op nieuwswaarde waardoor ze je misschien kosteloos vernoemen in hun krant of magazine. Bekijk zeker het bereik van Belgische pers. Ook de radio (bekijk het bereik) kan een meerwaarde zijn, lokaal maar ook nationaal.

Print
De inspiratie voor printbare dragers van je merk kan je hier vinden. De meerwaarde bepaal je op basis van jouw doelen en doelgroep. Flyers, naamkaartjes, brochures zijn prioriteit voor lokale initiatieven doordat het vaak sneller werkt in kleinere gemeenschappen. Heb je een product dan is een verpakking verplicht. Zet print in om jouw merk een leven hoger te brengen zoals Tommorrowland dit doet

Sociale media
Veel sociale mediakanalen worden dagelijks bekeken, waardoor ze bij uitstek worden ingezet door bedrijven en organisaties om hun doelgroep te bepalen. Enkele tips om te starten met een duurzaam social mediabeleid.

- Kies bewust voor een kanaal m.a.w. waar zit je doelgroep (en dus niet omdat iedereen daar zit).
- Welke content kan ik zelf maken en moet ik laten maken? Past dit binnen budget en tijd?

Website en Nieuwsbrief
Werk een strategie uit voordat je een nieuwsbrief wil inzetten. Niemand krijgt graag brol in zijn mailbox. Echter stoppen we wel bij content die de moeite waard is of ons waarde geeft. Zo leest een marketeer graag de nieuwsbrieven die vertellen over de nieuwe trends waardoor je uren tijd bespaart.

Jouw website is één van de weinige plekken waar jij bepaalt wat je bezoeker kan zien en hoe deze persoon dit op zijn bord krijgt. Je website is zoals het perfecte gerecht van een chefkok, de opbouw zorgt voor een fantastische nasmaak bij je klant.

EXTRA TIPS ROND CONTENT MAKEN

- Gebruik een toptopical kalender om jouw content te plannen. Zo speel je in op bepaalde dagen die relevant zijn voor jouw product/dienst. En kan je ook plannen voor bepaalde acties gebruikmakend van de 6 à 8 weken regel voor het event.

- Geen inspiratie voor content? Laat je inspireren door concurrenten of gewoon andere bedrijven. Gebruik Answer the public om te weten waar mensen op zoeken. Zoek zelf je product eens via een zoekmachine en kijk naar de autosuggest.

- Content maken die relevant is en een meerwaarde biedt aan je doelgroep is **INTENSIEF**. Daarom is het belangrijk om je content te vertalen in verschillende producten. Zo kan bijvoorbeeld deze ondernemersgids omgezet worden in korte video's met tips, Instagramposts, reels met tips en leuke quotes. Voor je het weet heb je producten om je kanalen te voeden voor het hele jaar op basis van één goed uitgewerkte content.

- Evergreen content: Maak content die minimaal gebonden is aan een bepaald moment. Inspelen op actualiteit is goed, maar doe dit met content die snel te maken is. Deze ondernemersgids is een voorbeeld van evergreen, jaarlijks moet je de cijfers updaten en de links checken, maar dat is het.

- Brainstorm en vul je contentcontainers. Sorteer je content in gelijkaardige topiccontainers. Zo plaats je verschillende soorten content en kan je werken met enkele vaste contentformats bijv. elke woensdag een BTS.

- Hanteer een 20/80 regel waarbij 20% van je content effectief reclame is en 80% om content die waardevol is voor de consument te verspreiden. Deze content moet steeds een verhaal vertellen en jouw waarden en normen uitstralen. Storytelling is echt een deel van jouw marketingverhaal.



HOE BOUW IK MIJN WEBSITE?

Momenteel blijft de markt van platformen groeien en ze evolueren vaak door de veranderende markt.

Voordat we gaan naar een kort overzicht van enkele opties, moet je eerst beslissen of dat je zelf wilt bouwen of dit uitbesteden.

Beantwoord volgende vragen:

- Heb je veel tijd en een laag budget?
- Heb je een gevoel voor wat mooi is?
- Heb je de website al eens uitgetekend op papier?
- Heb je zin om te starten en te testen?

Zeg je hier volmondig JA, dan kan je zelf beginnen met bouwen. Twijfel je of heb je toch een neen? Ga dan eens de markt op zoek naar een expert van een bepaald platform of bij complexe zaken naar een custom websitedeveloper.

Webshop bouwen
We spreken van een webshop wanneer we een betaalmodule willen hebben op onze site. Voor de betalingsproviders bekijk je best welke kan op het platform, maar bekijk eens een korte vergelijking.

Snel, voor een groot assortiment en aanpasbaar: Shopify, Ecwid
Snel, voor een groot assortiment: Mijnwebwinkel
Stijlvol, meer eerder klein assortiment: Wix, Jouwweb
Zelf kennis van code: WooCommerce
Ook een fysieke winkel (met kassasysteem): Lightspeed

Website bouwen
Wil je kenbaar zijn online en een mooie website bouwen, dan zijn volgende platformen zeker de moeite om te bekijken.

Snel, beperkt aanpasbaar: Weebly, JouwWeb
Stijlvol en creatieve insteek: Squarespace
Basiskennis van code en gevoel voor design: Webflow
Zelf kennis van code: Wordpress
Testen zonder kosten, wel beperkt: Google sites

Ga zelf ontdekken welk platform het beste past bij jouw idee/concept. Deel jouw ervaringen zeker met ons zo kunnen we jullie ervaringen meenemen in de volgende versie.

E-commerce

WooCommerce
Wix
shopify
odoo
Ecwid by Lightspeed
lightspeed
mijnwebwinkel

Website

Squarespace
weebly
WordPress
JouwWeb
webflow
Google Sites

CHECKLIST WEBSHOP

- [ ] **Zelf aankopen of dropshipping**
  Bij zelf aankopen zijn de marges groter en kan je sneller leveren, terwijl dropshipping het risico minimaliseert maar wel de concurrentie zeer hoog is.

- [ ] **Webplatform kiezen**
  Zie vorige pagina voor een kort overzicht.

- [ ] **Verpakkingen aankopen**
  Rajapack is een grote speler in de markt en heeft scherpe prijzen, maar er zijn ook duurzamere oplossingen.

- [ ] **Wettelijke zaken plaatsen op website**
  Ga eens kijken bij gelijkaardige websites hoe zij dit hebben aangepakt. Doordat het wettelijke teksten zijn, zijn deze vrij universeel. Vergeet zeker je VERZAKINGSRECHT niet.

- [ ] **Koppeling met social media**
  Zo kan je ook verkoopkanalen aanmaken op deze kanalen.

- [ ] **Begin te werken aan een nieuwsbrief**
  Ga voor een nieuwsbrief flow en begin direct. Het vraagt veel werk, maar op termijn kan je dit laten lopen.

- [ ] **Koppel analytics**
  Google analytics is een must, maar ook Microsoft Clarity moet je installeren voor heatmaps en als onderdeel van gebruikersonderzoek.

- [ ] **Bouw jouw ideale funnel uit en werk je touchpoints uit**
  Vergeet niet dat je jouw klanten moet meenemen op een reis binnen jouw bedrijf. Via de juiste funnel kan je hen blijven aanspreken.



MARKETING HULPMIDDELLEN

GRAFISCH ONTWERP
Adobe pakket: koop voor slechts 75 euro per jaar als Arteveldestudent het **Adobe pakket** aan waar onder andere InDesign beschikbaar is.

Canva: gebruik dit gratis grafisch programma om brochures, presentaties en flyers te maken in je huisstijl.

EMAILMARKETING
MailerLite: Goedkopere speler en zetten in op een hoge emaildeliverability door verificatie.

Lemlist: Heel eenvoudig om te personaliseren via de connectie met andere tools zoals Hubspot, Salesforce, ...

Flodesk: Legt de focus op mooie design emails.

Flexmail: Het Belgische alternatief voor e-mailmarketing.

Check ook zeker Automazy, Pipedrive, Mailchimp

MARKETING AUTOMATION
Active Campaign: Een all-in tool, waardoor je zelf veel kan automatiseren. Er is wel geen gratis versie beschikbaar.

Hubspot: Een all-in-tool en vooral bekend omwille van hun CRM systeem. De gratis versie biedt een goede ondersteuning voor starters.

PROJECTMANAGEMNT
ClickUp: Een allesomvattende tool om taken en planningen te delen binnen een team, maar ook voor jezelf een overzicht te houden. De gratis versie is zeer uitgebreid.

ANDERE
Franz: beu om 50 tabbladen te openen? Combineer Slack, WhatsApp, je mailbox, je to-do lijst in één **programma**. It's free!

Combell, Neostrada, One: Betrouwbare hostingpartners waar je jouw domeinnaam kan aankopen. Gebruik je een platform heb je waarschijnlijk geen hosting nodig, dus informeer je! Heb je een bedrijfsnaam, koop dan ook direct je domeinnaam, dan is deze reeds van jou.

Notion: ideale tool om je to do's bij te houden, je notities te organiseren of zelfs een CRM in op te zetten.

VERKOPEN EN VISIBILITEIT

De eerste verkoop geeft je een **enorme boost**. De adrenaline die je dan voelt, is verslavend. We willen iedereen vertellen over onze eerste verkoop en geloven nog meer in ons verhaal. Daarom enkele extra tips voor meer visibiliteit en natuurlijke verkopen als Belgische student-ondernemer.

Overheidsopdrachten voor start-ups: Vele oproepen om lange termijn afspraken te maken met de overheid en een **zekere inkomstenstroom**. Bekijk de overheidsopdrachten of schrijf je zelf in voor de nieuwsbrief.

Ik koop Belgisch: Heb je een **Belgisch product**? Registreer je dan bij Ik koop Belgisch. Dit is een extra backlink (en dat is weer goed voor je SEO).

Puur Belgisch: Heb je een webshop of een Belgisch product of ben je freelancer? Dit is een **community voor Belgische merken** voor meer visibiliteit en samen Belgisch ondernemerschap meer promoten.

Ga ook eens op zoek binnen je eigen gemeente/stad naar de handelsorganisatie. Zij hebben ook vaak een website waar ze alle zaken vermelden. Vanuit je stad kunnen er ook **initiatieven zijn voor meer visibiliteit lokaal**. Ga op onderzoek!

Als freelancer kan je ook jouw diensten promoten via verschillende spelers. Bekijk dit zeker want zo scoor je misschien je eerste klanten. Mogelijkheden zijn Gighouse, Jellow, Malt, Crosscast, Fiverr professional ...



COMMUNITY

Word een Gentrepreneur: zo blijf je op de hoogte van alle events, je komt in een community terecht, je krijgt extra exposure ... Indien je gebruik wil maken van gratis advies, is het belangrijk om je hier te registreren.

De **community** binnen Arteveldehogeschool is zowel on- als offline. Via Discord blijf je op de hoogte van alle events, nieuwtjes ... Ook posten we vaak opdrachten die we ontvangen van het werkveld. Word hier lid. Offline hebben we een co-working space op Campus Stropkaai, A.04.02 en A.04.03. Je bent altijd welkom om daar aan jouw onderneming te werken.

Volg ons ook op de **socials** via Facebook, Instagram en LinkedIn. Stuur een mail naar ons indien je jouw onderneming of verhaal *in the spotlight* wil plaatsen via **bebelle.ruffai@arteveldehs.be**.

WIST JE DAT?

het aantal statuten van student-ondernemer is verviervoudigd op vijf jaar tijd? Vraag zeker ook jouw statuut aan om allerlei voordelen te ontvangen waaronder jouw jaarlijks cadeautje!





WAT NA AFSTUDEREN?

Wat gebeurt er met je statuut student-zelfstandige als je afstudeert?

Elke situatie is anders dus contacteer Idea Factory via ideafactory@arteveldehs.be om jouw situatie te bespreken. We verwijzen je door naar de correcte personen.

Wel verzamelden we in samenwerking met Gentrepreneur alvast alle vragen in een handige FAQ via deze link.

Elk jaar organiseert Gentrepreneur een infosessie rond afstuderen om deze overgang vlot te laten verlopen. Volg ons op socials om op de hoogte te blijven.

Belangrijk is dat je voor 30 september weet wat je plannen zullen zijn (verder studeren, stoppen met je onderneming of zelfstandige worden in hoofd- of bijberoep ...). Contacteer ons dus zeker op tijd.

Heb je nog nood aan coaching nadat je bent afgestudeerd? Je blijft welkom bij Idea Factory. Bel ons of stuur een mail.



"Idea Factory en Gentrepreneur hebben me geholpen met de overgang naar nagelstyliste in bijberoep."

CONTACT US

Heb je een algemene vraag? Wil je graag feedback? Heb je administratieve begeleiding nodig? Heb je een vraag voor een expert? Heb je een document nodig?

Dan is er maar één adres: **ideafactory@arteveldehs.be**.

Wij zijn er om jou te helpen, *no matter what!*



Laurence Turcksin
Coach Financieel advies



Nicky Malfliet
Coach Marketingadvies



Liesbeth Schaffler
Algemene coach



Jens Pas
Algemene coach



Janne Carbonez
Algemene coach



Bebelle Ruffai
Content Creator



Mathieu Van der Straeten
Algemene coach



Hilde Gekiere
Coördinator The Company
Algemene coach



Evelyne Verhovert
Coördinator Gentrepreneur



Margot Vanden Bossche
Coördinator Idea Factory

