***PERSBERICHT***

***9 video’s om een micro-ondernemingsproject goed voor te bereiden***

**MICROSTART BEGINT MET E-LEARNING**

***Brussel, 6 september 2016 - microStart, de organisatie die zich specialiseert in microkredieten, stelt negen leuke, speelse video’s ter beschikking van kandidaat micro-ondernemers om hen te helpen hun project als zelfstandige op te starten. Iedereen kan van nu af aan de aanpak van Fred, Nejma en Honoré volgen en inspiratie opdoen vooraleer zich in het ondernemersavontuur te storten. Bovendien zijn er nog tientallen praktische raadgevingen te ontdekken die nuttig kunnen zijn bij het aanvragen van een microkrediet.***

Om ondernemers, die een microkrediet bij een van de micro*Start*-agentschappen willen verkrijgen, beter voor te bereiden, stelt de belangrijkste instelling voor microkredieten van België een online opleiding voor met negen eenvoudige, duidelijke en speelse video’s.

Aan de hand van geanimeerde tutorials en praktische tools, die iedereen gratis kan downloaden via het online documentatiecentrum, doorlopen negen video’s de verschillende etappes van de oprichting van een onderneming.

De micro-ondernemers vinden er onder andere typedocumenten om in te vullen (financieel plan, berekening van verwachte omzet, marktstudie, commerciële strategie ...), nuttige adressen voor hun project en concrete voorbeelden ... Kortom, een hele reeks tips en waardevol advies om een dossier samen te stellen en alle troeven in handen te hebben bij het aanvragen van een microkrediet bij micro*Start*!

**Fred, Nejma en Honoré**

Op deze manier kunnen Fred, Nejma en Honoré, drie kandidaat micro-ondernemers met een eigen profiel (man, vrouw, beginneling, ervaren kandidaat ...), in de loop van de verschillende stadia met al hun vragen online worden gevolgd. Op het einde van elke video wordt een toolbox ter beschikking van de kandidaat-ondernemers gesteld.

**Een meertalige, internationale campagne**

“Deze negen tutorials werden gerealiseerd om online opleiding aan te moedigen en de creatie van activiteiten algemene bekendheid te geven. Wij sporen alle potentiële micro-ondernemers aan om ze te bekijken en om contact met ons op te nemen. Daarom ook, zullen we gedurende de hele campagne begeleidingssessies bij ons en onze partners organiseren”, licht micro*Start* toe.

De campagne is meertalig (Nederlands, Frans, Arabisch) en wordt simultaan door drie microkredietinstellingen verspreid: micro*Start* (België), Adie (Frankrijk) en Taysir (Tunesië).

**Volg je gidsen:**

FRED — Kruidenier

40 jaar. Ex-vrachtwagenchauffeur. Wil graag de kruidenierszaak van zijn neef overnemen. Een concurrent vestigde zich echter in zijn buurt. Wat nu?

Karakter: *Openhartig, heeft soms iets te weinig zelfvertrouwen.*

HONORÉ — Webdesigner

26 jaar. Honoré wil zijn eigen zaak opzetten. Hij wordt gesteund door zijn ouders en mocht hij niet slagen, dan neemt hij er vrede mee om opnieuw in loondienst te gaan.

Karakter: *Vrolijk, heeft soms iets te veel zelfvertrouwen.*

NEJMA — Marktkramer van kleding

50 jaar. Wil graag het pensioen van haar man aanvullen door kleding te verkopen op de markt; een sector die ze goed kent.

Karakter: *Bedachtzaam, verlegen maar heeft er vertrouwen in.*

**De pijlers van een stevig project in 9 video’s!**

**1. Mijn ondernemingsproject**

Het zakenplan: de handleiding voor de creatie van een onderneming.

**2. Mijn project en ik**

Onderzoek je project en maak de balans op van je sterke punten en je behoeftes.

**3. Mijn klanten analyseren**

Identificeer je klantensegmenten en hun behoeftes om hen steeds beter van dienst te kunnen zijn.

**4. Mijn concurrenten analyseren**

Pas je aanbod aan, innoveer en onderscheid jezelf!

**5. Mijn distributiestrategie**

Om geloofwaardig te zijn, moet je een doeltreffend, gedifferentieerd en aantrekkelijk aanbod uitwerken. Dat is het begin van elke commerciële strategie.

**6. Mijn marketingstrategie en het bepalen van mijn verkoopsprijs.**

Bepaal duidelijk je promotie- en communicatieacties en begin je verkoopprijs te berekenen.

**7. Leg realistische verkoophypotheses vast.**

Leg realistische doelstellingen voor jezelf vast zodat je die kunt behalen.

**8. Mijn financieel plan opstellen**

Schat je financiële behoeften en je middelen in om rustig je activiteit te kunnen opstarten.

**9. De grenzen van de rentabiliteit van mijn onderneming leren kennen**

Een onderneming kan maar blijven bestaan als ze een omzet genereert ... Maar hoeveel moet je verkopen om deze omzet te halen?

**Perscontact :**

Voor meer informatie, interviewaanvragen of beeldmateriaal, gelieve contact op te nemen met: Karel Goethals – [karel@voice.be](mailto:karel@voice.be) – 02 340 92 41 – 0485 82 96 52

**Over micro*Start***

micro*Start* is een groep innoverende sociale ondernemingen (micro*Start* cvba so en micro*Start* Support vzw) die door drie partners werd opgericht: de Association pour le Droit à l’Initiative Économique (Adie), pionier in Europese microfinanciering, BNP Paribas Fortis, de grootste Belgische bank, en het Europees Investeringsfonds.

Sinds de lancering in 2011, kende micro*Start* 2.700 professionele microkredieten toe voor een totaalbedrag van 17 miljoen euro. Tegelijkertijd werd deze instelling voor microkredieten door ruim 12.000 mensen gecontacteerd.

Op vijf jaar tijd creëerden de klanten van micro*Start* meer dan 1.000 jobs en werden eveneens 1.000 andere jobs behouden, en dat dankzij de lancering of de voorzetting van een eigen activiteit met een microkrediet.