

☎ 0474 61 40 97

🏠 Nieuwstraat 51 | B-3140 Keerbergen

✉ office@skylis-group.be

Overzicht - **TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE**

Intake gesprek

☛ Intake gesprek : ☛ We starten met een uitgebreid gesprek, zodat we de geschiedenis en huidige situatie van uw onderneming volledig begrijpen. We luisteren aandachtig naar uw verhaal en nemen hiervoor de tijd die nodig is. Het is belangrijk dat u alles openlegt, want alleen zo kunnen we u optimaal verder helpen. Op basis van uw geschiedenis, huidige situatie en cijfers (balansen), zullen we gerichte vragen stellen om een volledig en correct beeld te krijgen.

- Daarna starten we met een grondige haalbaarheidsanalyse, nog vóór er bijkomende kosten worden gemaakt

!!! Let op: !!! Indien uit deze analyse blijkt dat het traject niet haalbaar is, communiceren wij dit open en transparant. In sommige gevallen is het verstandiger om tijdig bij te sturen of zelfs de activiteiten stop te zetten, dan verder te gaan op een pad dat kan leiden tot oplopende verliezen, financiële problemen of een mogelijk faillissement. Ons doel is steeds om u te begeleiden naar de best mogelijke beslissing, met respect voor uw situatie en middelen.

Duur : gesprek +/- 3 à 4 uur + korte analyse in ons kantoor(4 uur) (gratis)

1. Opstart: Onze taak: duurtijd +/- 1 week

- ☛ Eens we de situatie haalbaar vinden kunnen we samen starten maar we gaan het eerst intern enkele zaken onderzoeken om nog een beter beeld te hebben.

!!! Let op: !!! Indien tijdens het traject blijkt dat er zaken zijn waarvan we niet op de hoogte waren van onvoorziene of structurele problemen aan het licht komen die maken dat de onderneming niet langer leefbaar of rendabel is, dan wordt het traject onmiddellijk stopgezet.

In dat geval adviseren wij u om terug te grijpen naar de eerder beschreven aanbeveling, waarbij we samen bekijken welke beslissing op dat moment het meest verantwoord is. Ook hier staat één doel centraal: u behoeden voor verdere financiële schade en u begeleiden naar de best mogelijke uitkomst binnen uw situatie.

SKYLIS-GROUP

TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE



1. **Onze taak -> Algemeen financieel inzicht**

Aan de hand van uw cijfers gaan we intern en gestructureerd aan de slag. We werken hierbij met een eigen ontwikkeld werkblad, een Excel file, dat u nadien overhandigd wordt en u ook kunt blijven gebruiken. Dit laat ons toe om duidelijke inzichten te verkrijgen in uw kostenstructuur, investeringen en werkkosten, evenals in uw uurloon en andere belangrijke parameters die een dieper inzicht geven in de winstgevendheid van uw onderneming.

Daarnaast bekijken we of er kosten ontbreken of welke bijkomende kosten eventueel nodig zijn om de werking van uw onderneming te verbeteren. Op basis van deze cijfers analyseren we uw werkingskosten in verhouding tot uw brutowinst.

Met behulp van eenvoudige boekhoudkundige prognoses in ons werkblad brengen we in kaart waar optimalisaties of omzetverhogingen mogelijk zijn. Zo kunnen we samen een duidelijke richting bepalen naar een gezondere en betere winstmarge.

Dit alles vertalen we bewust naar begrijpbare en toepasbare taal, zodat ook ondernemers zonder kennis van boekhouding perfect kunnen volgen. Ons werkblad is hierbij een praktisch en toegankelijk instrument, dat helder inzicht biedt en door iedereen eenvoudig kan worden gebruikt.

• **Onze taak -> Elektronische facturatie.**

Indien u momenteel onvoldoende inzicht hebt in uw elektronische facturatie, vragen wij om tijdens het traject toegang te krijgen tot uw facturatiepakket. De voorbije twee jaar hebben wij tal van e-facturatiepakketten getest en geanalyseerd. Aangezien het aanbod op de markt zeer uitgebreid is, kennen wij niet elk pakket tot in detail.

Gelukkig werken deze programma's volgens dezelfde basisprincipes. Daardoor krijgen wij snel inzicht in de structuur van uw pakket en kunnen wij u stap voor stap uitleggen hoe u ermee werkt en hoe u de juiste resultaten uit uw administratie haalt.

3. ✦ **Onze taak → Genereren van inkomsten;**

Op basis van verschillende invalshoeken, en met aandacht voor de concurrentie en de markt, werken we intern aan een eerste marketingplan. Dit plan wordt in eerste instantie nog niet extern ingezet, maar dient als werkdocument dat we tijdens het traject stap voor stap verfijnen.

Toekomst :

Naarmate we meer interne informatie en inzichten verzamelen tijdens de opleiding, sturen we dit plan bij en optimaliseren we het verder. In een latere fase van het traject stellen we het plan voor en zetten we het concreet om in actie, met als doel meer omzet en inkomsten te genereren.

Op dit moment combineren we onze ideeën in het plan met uw ervaringen binnen uw sector, evenals uw eigen voorstellen en inzichten, in de brainstormfase. Zo creëren we samen een volledig beeld en verkennen we mogelijke richtingen voor uw onderneming.

Samen evalueren we vervolgens de haalbaarheid, de prioriteiten en de praktische uitvoering van het plan, zodat het realistisch en effectief kan worden toegepast binnen uw onderneming. De template (zie later) zal ons daar bij helpen .

● 2. Start van het praktisch traject!-

Duurtijd: +/- 2 maanden

Ter plaatse: 6 tot 8 sessies van 4/5 uur.

Totaal tijd traject 1 jaar

- 🖱 Al doende leert u. We starten samen het traject en bouwen stap voor stap aan uw project. Zonder voorafgaande kennis van boekhouding begeleiden wij u door het vaak complexe landschap van uw administratie.
- Wij geven geen theoretische of ingewikkelde boekhoudcursus. Door praktisch te werken, met gerichte ondersteuning en concrete voorbeelden, leert u gaandeweg uw administratie begrijpen en beheersen. Zo krijgt u een volledig en helder inzicht in uw onderneming, en weet u waar u vandaag staat en waar u naartoe kunt groeien.

● **Deel 1: Elektronische facturatie.**

Praktijk, want al doende leer je!: maar je staat er niet alleen voor, we zitten naast je bij u ter plaatse.

💡 **Algemene instellingen bij start.**

We starten met het instellen van de **algemene bedrijfsgegevens**, zoals uw logo (of hoe u een logo kunt aanmaken), het **eerste factuurnummer** en de **nodige instellingen en regels** die geactiveerd moeten worden. Ook de **activatie van Peppol** en de bijhorende **e-mailinstellingen** komen hierbij aan bod.

Daarnaast bekijken we samen de **klanten- en leveranciersfiches** en de **instellingen van de factuur**, zodat alles correct en consistent wordt opgezet. We bespreken ook hoe uw gegevens kunnen worden **gekoppeld aan uw boekhouder** en, indien gewenst, hoe uw facturatiepakket kan worden **verbonden met uw bank**.

Tot slot bekijken we welke **rapporten en overzichtslijsten** de verschillende pakketten kunnen genereren en hoe u een **duidelijk en correct beeld krijgt van de te betalen btw**.

Dagboeken:

Hoe registreer ik mijn elektronische daginkomsten?

We leggen uit wat het verschil is tussen het **elektronisch bijhouden** van uw dagboeken en het **manueel bijhouden**. Heeft u een **kassaregister**? Of wenst u er één aan te schaffen?

Factuur ingave:

Hoe maakt u een verkoop factuur en wat moet erin staan?

We leggen stap voor stap uit hoe een correcte factuur wordt samengesteld, met aandacht voor alle **verplichte gegevens**. Daarnaast bespreken we het verschil tussen factureren binnen België, binnen de **EU** en **buiten de EU**, zodat u altijd **fiscale en administratieve correctheid** garandeert.

Inkomende Factuur ingave:

Inkomende facturen aankopen en kosten verwerken!

We behandelen het **automatisch verwerken via Peppol** en het **manueel ingeven van aankoopfacturen en kosten**. Dit onderdeel krijgt extra aandacht, omdat u hiermee al een groot deel van de **koststructuur van uw onderneming** leert begrijpen. In een volgende stap gaan we hier verder op in, maar tijdens deze sessie maken we al duidelijk het verschil tussen **aankoopfacturen, kostfacturen en investeringen**. Daarnaast bespreken we hoe u aankopen correct registreert binnen het **binnenland**, binnen de **EU** en **buiten de EU**.

Banken & kas:

Inkomende facturen aankopen en kosten verwerken!

Voor vennootschappen leren wij u uw bankrekeningen te koppelen aan uw administratieve software en facturen correct af te punten. Hierdoor ziet u in real time welke facturen betaald zijn, welke nog openstaan en welke klanten eventueel achterstallig zijn.

Dit geeft u een actueel en betrouwbaar overzicht van uw cashflow. U weet op elk moment welke inkomsten onderweg zijn, welke uitgaven eraan komen en waar u eventueel moet bijsturen. Zo voorkomt u liquiditeitsproblemen en kunt u uw onderneming financieel gezond en gecontroleerd laten groeien.

● **Deel 2: Invullen van uw werkblad (Excel-file)**

Of je nu een zaak gaat starten of al een bestaande onderneming hebt: je moet weten wat je werkelijk verdient — en wat je zou moeten verdienen. Hoeveel moet je per uur aanrekenen? Welke kosten vergeet je meestal? Wat blijft er écht over? En... wat is je effectieve 💡 werkingskost 💡. Dit zijn cruciale vragen waarop we tijdens de workshop duidelijk antwoord geven.

We tonen je dit op een speelse, begrijpelijke en praktische manier, zodat je onmiddellijk inzicht krijgt in jouw financiële realiteit. Maar wees niet verrast: de werkelijkheid kan soms hard zijn, want het leven en ondernemen zijn duur. Juist daarom is het **UITERMATE BELANGRIJK** dat je deze cijfers kent.

✦ **Strategische template, dit vormt de basis van uw zakelijke beslissingen.**

👉 **01 ✦ Samen bespreking de de vele vragen waar u een antwoord wenst: bv.**

💰 Eenmanszaken worstelen tussen privé kosten en kosten zaak.

💰 Hoeveel moet ik vragen aan mijn klanten?

💰 Wat verdien ik nu exact?

💰 Moet ik nu van een éénmanszaak naar een vennootschap?

📊 **We stellen u onze template voor:**

👉 **02. ✦ Ingeven kosten/inkomsten en uren in vooraf gedefiniëerd plan**

👍 Maandelijke kosten zaak kan u ingeven via kostenlijst.

👍 Maandelijke kosten privé, zowel vaste variabele.

👍 Maandelijke inkomsten(dagboek, verkoop of diensten) zaak.

👍 Aantal werkuren per dag, aantal weken per maand.

👉 03. 📌 Onze template berekend automatische

- ✓ Uw totale kost, leefkost, werkkost, als ook de te betalen BTW
- ✓ Hij berekend winst of verlies
- ✓ Berekend je huidige uurkost en wat je zou moet vragen en verdienen.
- ✓ Uw sociale lasten en belastingen.
- ✓ En nog veel meer!

👉 04. 📌 Bespreking en analyse met simulaties aan de hand van je inkomsten en uitgaves.

- ✓ We bekijken de resultaten en wellicht zal je verschieten!!! of niet?

💡 Samen gaan we verschillende simulaties (simulatiepagina) doen met kosten, uurlonen en privékosten en kijken hoe deze resultaten evolueren. Wanneer heb je winst? Wat moet ik doen om winst te maken? Hoeveel moet ik nu vragen aan mijn klanten? Of kan ik van een éénmanszaak naar een vennootschap gaan.

💰 Eens we een beeld van een goede situatie bekijken we je toekomst!

Aan het einde van dit stadium moeten we precies weten waar uw onderneming staat, zodat we het volgende trajectpunt kunnen starten. Dit vormt de basis van uw bedrijf, waarop we toekomstige beslissingen zullen nemen.

Indien er nog geen volledig en correct beeld is, bekijken we alles opnieuw totdat we een positief resultaat en duidelijke richtlijnen hebben.

Met andere woorden: cijfermatig moet alles kloppen, zowel in uw elektronische facturatie als in de berekeningen van onze template.

Skylis-InSight

TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE



● **Zaak bijstellen : duur tijd+/- 10 maanden**

Zie schema

- 🏠 Na het eerste deel van een traject hebben we al enkele duidelijke resultaten. Dus we hebben een duidelijk en goed beeld kunnen schetsen van je situatie. De vraag is dan: wat ga je ermee doen?

Daar komt onze begeleiding in beeld. Met onze jarenlange ervaring geven we je gericht advies over de stappen die je nu het best kunt zetten. Je krijgt advies op maat, afgestemd op jouw bedrijf en jouw specifieke omstandigheden.

●📌 **Deel 1: Huidige toestand (1ste kwartaal)**

We starten met een analyse van uw huidige situatie en bekijken samen de behaalde resultaten. Op basis hiervan kunnen we gerichte richtlijnen geven. We wijzen u op mogelijke valkuilen en risico's, maar erkennen ook de sterke punten en het inzicht dat u vandaag al heeft opgebouwd. Zo krijgt u een volledig beeld van uw onderneming en weet u welke richting u best volgt.

Gedurende het traject krijgen wij inzicht in uw werkwijze om inkomsten te genereren. Op basis hiervan kunnen we de structuur van uw werk aanpassen, zodat u met minder inspanning meer inkomsten kunt realiseren.

🔔 **Meer inkomsten met dezelfde inspanning?**

We bekijken of een aanpassing van de vraag/uur-prijs mogelijk is om uw omzet te optimaliseren en bespreken met diepgang uw kostenstructuur.

🔔 **Meer controle, minder tijdverlies**

Door strategisch inzicht in uw onderneming kunt u beter plannen en organiseren, waardoor u minder tijd aan administratie hoeft te besteden. Daardoor vergroot uw productiviteit,

Opvolging

Om snel te kunnen ingrijpen wanneer nodig, vragen wij u elke maand gedurende het eerste kwartaal uw resultaten door te sturen. Zo kunnen we eventuele fouten tijdig corrigeren. Aan het einde van het eerste kwartaal evalueren we samen het geheel en bepalen we welke aanpassingen nog nodig zijn om uw winstgevendheid en efficiëntie verder te verbeteren. **Dit gebeurt bij u ter plaatse.**

Deel 2: Toekomst tot einde traject (een traject is een jaar)

 Na het eerste kwartaal hebben we een duidelijk zicht. We gaan nu voor de laatste stap!

! ! We bekijken de volgende zaken:

 We hebben meer inkomsten gegenereerd met de zelfde inspanning, door de vraagprijs aan te passen!!

 Door strategisch inzicht van je zaak, heb je meer controle en moet je minder tijd spenderen aan administratie!!

! ! Daardoor hebben we de mogelijkheid en middelen om:

 Bepaalde werkzaamheden nog lucratiever te maken.

 Met en mini marketingprogramma nog meer klanten aan te trekken.

 Samen bespreken we andere opties en mogelijkheden voor uw onderneming. Met behulp van onze template kunnen we direct bekijken of het opstarten van nieuwe projecten financieel haalbaar is, omdat het werkblad een concrete prognose kan maken van de verwachte kosten en opbrengsten.

! ! ! !  We blijven je maandelijks opvolgen en hebben ieder kwartaal een meeting!! Om zeker te zijn dat je steeds de juiste koers blijft volgen, zo zijn we zeker dat ons traject zijn nut heeft bewezen en dat we met een gerust hart dit traject kunnen afsluiten.



● 3. Marketing met klein budget

☞ We gaan ervan uit dat een klein bedrijf een beperkt budget heeft. Daarom werken we met de middelen die beschikbaar zijn — en dat is zeker mogelijk. Er bestaan tal van gratis en goedkope manieren om je bedrijf onder de aandacht te brengen. Maar eerst bekijken we wat je wilt uitlichten, wie je wilt bereiken, en wat de mogelijkheden van je bedrijf zijn op het gebied van verkoop, productie of dienstverlening. Het heeft geen zin om, wanneer je slechts kleinschalig kunt verkopen of produceren, grote marketingcampagnes op te zetten. Zo'n aanpak kost tijd en geld, en niet alles is gratis.

!! We bekijken de volgende zaken:

🔔 Met **global insight** gaan we een plan opstellen op basis wat je wenst te verkopen, produceren of welke diensten je aanbied. We bekijken samen de markt en kijken wat de beste manier is om je bedrijf bekend te maken.

🔔 **Onze marketing tools:** Nu we weten wat we gaan doen, gaan we na welke tools we moeten gebruiken om zoveel mogelijk mensen, die mogelijk interesse hebben, te bereiken.

🔔 Budgetering marketing!

We bekijken wat budget er aanwezig is om de marketing campagne op te stellen. Dit laat ons de keuze welke tools we kunnen gebruiken of niet.

!! De volgende stappen komen aan bod.

Website: Website als marketingtool

De website is meer dan een online visitekaartje – het is de basis van je marketing. We bekijken hoe we de bestaande website kunnen optimaliseren zodat ze aantrekkelijker, duidelijker en vooral resultaatgerichter wordt.

We analyseren de structuur, teksten en uitstraling, en zorgen ervoor dat bezoekers sneller begrijpen wat je aanbiedt en waarom ze voor jou moeten kiezen. We bekijken waar we gerichte acties kunnen toevoegen (zoals contactaanvragen, offerteknoppen, inschrijvingen of promoties) zodat de website actief leads genereert in plaats van enkel informatie te tonen.

Daarnaast optimaliseren we het visuele aspect. We evalueren de huidige foto's en bekijken waar professionele beelden of korte video's kunnen bijdragen aan meer vertrouwen en een sterkere uitstraling. Beeldmateriaal zorgt ervoor dat potentiële klanten een concreet en positief beeld krijgen van je diensten.

We koppelen de website strategisch aan je social media kanalen zodat beide elkaar versterken. Social media brengt bezoekers naar de website, en de website zet deze bezoekers om in klanten.

Tot slot zorgen we voor een basisoptimalisatie voor Google (SEO), zodat je beter gevonden wordt zonder grote advertentiebudgetten. Met gerichte aanpassingen in teksten, zoekwoorden en structuur verhogen we de zichtbaarheid op een kostenefficiënte manier.

Ons doel: met een doordachte aanpak en beperkte investering de website laten evolueren naar een actieve marketingtool die structureel nieuwe klanten aantrekt.

Social media als zichtbaarheid- en vertrouwensmachine

Sociale media zijn geen doel op zich, maar een middel om zichtbaarheid, vertrouwen en herkenbaarheid op te bouwen. We zetten ze doelgericht in om meer potentiële klanten te bereiken en hen stap voor stap naar de website te leiden.

Welke kanalen stellen we voor?

We kiezen de kanalen op basis van de doelgroep en het type diensten:

1. Facebook

Ideaal voor lokale zichtbaarheid, community-opbouw en promoties.

Sterk voor:

- Acties en promoties
- Voor- en na-foto's
- Reviews en getuigenissen
- Lokale advertenties met klein budget

2. Instagram

Visueel sterk kanaal, perfect om uitstraling en sfeer te tonen.

Sterk voor:

- Kwalitatieve beelden
- Korte video's (Reels)
- Behind-the-scenes content
- Opbouw van merkidentiteit

3. Google Bedrijfsprofiel (zeer belangrijk!)

Technisch geen social media, maar cruciaal voor zichtbaarheid.

Hiermee:

- Verschijn je beter in lokale zoekresultaten
- Verzamel je reviews
- Toon je recente updates
- Verhoog je vertrouwen bij nieuwe klanten

Skylis-InSight

TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE



4. (Optioneel) LinkedIn

Enkel interessant als de klant zich richt op B2B of professionele samenwerkingen.
We focussen liever op 2 kanalen die goed onderhouden worden dan op 5 die half actief zijn.

☞ **!! Wat gaan we concreet doen per sociale media? !!**

1. Consistente en professionele uitstraling

- Profielfoto en omslagfoto optimaliseren
- Duidelijke beschrijving van diensten
- Link naar de website
- Contactgegevens correct instellen

2. Inhoud met strategie (geen willekeurige posts)

We werken met vaste contenttypes:

- 📌 Expertise tonen (tips, uitleg, advies)
- 📌 Resultaten tonen (voor/na, realisaties)
- 📌 Klantenervaringen delen (reviews)
- 📌 Persoonlijke aanpak tonen (wie zit achter het bedrijf?)
- 📌 Acties of tijdelijke aanbiedingen

Zo bouwen we vertrouwen op in plaats van enkel promotie te maken.

☞ **Meer in de kijker komen met beperkt budget**

Met een beperkt budget zetten we in op:

✓ Regelmaat boven volume

Liever 2 sterke posts per week dan dagelijks oppervlakkige content.

✓ Slimme lokale advertenties

Met een klein maandelijks budget kunnen we:

- Acties promoten
- Nieuwe diensten in de kijker zetten
- Gericht adverteren binnen een straal rond het bedrijf

✓ Video-content

Korte, authentieke video's doen het beter dan perfecte maar afstandelijke beelden.

✓ Reviews actief verzamelen

Mond-tot-mondreclame werkt online via Google en Facebook reviews.

Skylis-InSight

TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE



👉 **Belangrijk: social media moet naar de website leiden**

Social media zorgt voor aandacht.

De website zorgt voor conversie.

👉 **Elke post moet daarom:**

- Verwijzen naar een actie
- Of doorlinken naar de website
- Of aanzetten tot contact

👉 **Doel**

Met een gerichte aanpak zorgen we voor:

- Meer zichtbaarheid
- Meer vertrouwen
- Meer interactie
- Meer aanvragen

En dit zonder grote marketingbudgetten, maar met consistentie en een duidelijke strategie.

🔔 ***Mailings en nieuwsbrieven als directe marketingtool***

E-mailmarketing is één van de meest kostenefficiënte manieren om bestaande en potentiële klanten opnieuw te activeren. In tegenstelling tot social media, waar je afhankelijk bent van algoritmes, kom je met een mailing rechtstreeks in de inbox van je doelgroep.

Waarom inzetten op mailings?

- ✓ Direct contact met je doelgroep
- ✓ Lage kost per verzending
- ✓ Hoge return on investment
- ✓ Ideaal voor acties en promoties
- ✓ Versterkt klantenbinding

E-mailmarketing is geen massamail, maar een gerichte communicatie naar mensen die al interesse hebben getoond in je diensten.

Skylis-InSight

TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE



!! Wat kunnen we concreet doen?

1. Opbouw van een kwalitatieve mailinglijst

- Bestaande klantenbestand structureren
- Inschrijfmogelijkheid toevoegen op de website
- Eventueel inschrijving via social media

Klanten vragen om zich te registreren voor acties of tips

!! Belangrijk: alles GDPR-proof en professioneel aangepakt. !!

2. Soorten mailings

We werken niet met "zomaar een nieuwsbrief", maar met gerichte inhoud:

✓ Actiegerichte mailings

- Tijdelijke promoties
- Seizoensacties
- Nieuwe diensten

✓ Informatieve nieuwsbrieven

- Tips en advies
- Trends binnen de sector
- Praktische informatie
-

✓ Heractivatie-mails

- Klanten die lang niet zijn langsgekomen
- Verjaardagsacties
- Speciale aanbiedingen voor vaste klanten
-

Frequentie

Liever:

- 1 sterke mailing per maand
- dan
- 4 oppervlakkige berichten.

Consistentie en kwaliteit zijn belangrijker dan volume.

Automatisatie (met beperkt budget mogelijk)

Skylis-InSight

TRAJECT- BEDRIJFSOPTIMALISATIE



Met eenvoudige tools kunnen we:

- Automatische bevestigingsmails instellen
- Een welkomstmail sturen bij inschrijving
- Herinneringsmails automatiseren
- Klanten na een bepaalde periode opnieuw contacteren

Zo wordt e-mail een structurele marketingmachine, zonder dat het veel extra werk vraagt.

!! Het einddoel !!

☛ Mailings zorgen voor:

- Meer herhaalbezoeken
- Snellere respons op acties
- Sterkere klantenrelatie
- Hogere omzet per klant

☛ Social media zorgt voor zichtbaarheid.

☛ De website zorgt voor conversie.

E-mail zorgt voor retentie en heractivatie.
Samen vormen ze een gesloten marketingcirkel.