

Mogen wij jou straks verwelkomen in het team van Businesslab?

Expert sociale media – content marketeer?

Op zoek gaan naar een eerste of een nieuwe job kan wel eens beangstigend zijn. Je ontdekt een totaal nieuwe omgeving, nieuwe mensen, een nieuw kantoor of een nieuwe werkplek, nieuwe of andere gewoonten, afspraken en wetten. En iets nieuws? Dat betekent duidelijk jouw bekende comfortzone verlaten.

Vaak gehoorde gedachten zijn:

- Ik durf de stap niet echt te zetten. Ik ben bang voor de verandering.
- Als ik van job wil veranderen moet ik zoveel opgeven (mijn loon, mijn GSM, mijn ...).
- Ik ben nu al te oud om nog te veranderen. Mijn droomjob vinden, dat is niets meer voor mij!
- Wat als ik ga voor wat ik écht wil? En het blijkt achteraf tegen te vallen?
- Ik beschik niet over het juiste diploma of over de gevraagde kwalificaties. Ik kom nooit in aanmerking.
- Wat als ik het uiteindelijk toch niet leuk vind bij die nieuwe werkgever? Of wat als ik niet match met het team?
- Wat als ik er niet in slaag mijn (nieuwe) droombaan naar behoren uit te voeren?

Dit soort gedachten zijn normaal en ze mogen er zijn. Ze houden je scherp.

Alleen zou het jammer zijn, mochten deze gedachten je tegenhouden om tot actie over te gaan en jouw droomjob of droombedrijf te vinden.

Met deze welkomstbrochure geven we jou wat meer informatie over onze onderneming en over onze bedrijfscultuur. Zo krijg je de gelegenheid om ons al wat beter te leren kennen.

Op die manier kan je veel beter inschatten of de openstaande functie bij onze onderneming écht iets voor jou is of niet. We geloven dat het belangrijk is dat je met ons, met onze onderneming, ons project en onze bedrijfscultuur een match hebt. Als je solliciteert omdat je gewoon 'werk' wil, lijkt het ons geen goed idee om samen te werken. Dus bezin, eer je begint.

Nu, in deze brochure ontdek je wie we zijn. Je weet waar we voor staan, wat onze ambities zijn en hoe wij werken. Verder vind je wat we enorm waarderen en waar wij op afknappen. We vertellen jou ook graag wat jij van ons mag verwachten.

Voel jij na het lezen van onze brochure de adrenaline in jouw bloed stromen? Voel je bovendien een match met datgene waar we voor staan en voldoe je voor minstens 90 % met het profiel dat we zoeken, waag dan jouw kans. Jouw droomjob ligt bij ons.

Heb je na het lezen van deze brochure nog verdere vragen? Bel of mail ons zeker. In ieder geval kan jij straks met een vrij zeker gevoel solliciteren en kan je met een gerust gevoel de stap zetten naar Businesslab.

Ondernemende groet,



An & Xavier
En het hele Businesslab Team

Wie zijn wij?

Wij, An Verstraete & Xavier Debaere, ondernemen al sinds 1994. Na tal van ondernemingen te hebben opgezet en succesvol te hebben verkocht, werden we er ons van bewust dat zakelijk succes alleen niet gelukkig maakt. Na een lang en persoonlijk groeitraject startten we Businesslab op vanuit een heel duidelijke **persoonlijke missie**:

Zaakvoerders van kleine ondernemingen ondersteunen op zakelijk, financieel én persoonlijk gebied.

Vandaag zijn we **nummer 1 in Vlaanderen** als het gaat over de (niet-gesubsidieerde) opleidingsorganisaties voor kleine ondernemingen. We zijn een gezond bedrijf dat gestaag doorgroeit. We hebben een hoge standaard wanneer het gaat om ons team en maken geen compromis als het draait om professionaliteit.

We organiseren in 2023 onze **50^{ste} Kick-off** (kennismakingsdag) waar we in het verleden al **meer dan 2500 ondernemers** naartoe brachten. Van die 2500 ondernemers volgden ruim **650 ondernemers** al minstens één groeitraject: de **Business & Life Boost XL**. Dit is een groei- en inspiratietraject van 10 dagen verspreid over 10 maanden.

In 2022 verwelkomden we meer dan **100 nieuwe klanten**. We noemen ze nieuwe **Tribers** in onze Community, de Businesslab Tribe. In datzelfde jaar bereikten we een omzet van maar liefst **1.670 000 euro**. Daar zijn we super trots op.

Bovendien hebben we nog grootse ambities. In **2023** willen we het aantal nieuwe leden in de Businesslab Tribe **verdubbelen**.

De afgelopen jaren bouwden we een krachtige marketing & salesmachine uit. Jaarlijks spenderen we +- € 100.000 aan Facebook advertenties. We sturen meer dan 1.000.000 e-mails uit naar ondernemers en we geven tal van online seminars (webinars). In 2018 haalden we zelfs de titel: **'Infomarketeer of the Year 2018'**

Nu, klanten binnenbrengen is één ding. Klanten behouden is een ander. Daarom staan **klantgerichtheid, klantenservice en klantvriendelijkheid** elke dag als prioriteit op onze to-do-lijst. Zo scoort onze klantentevredenheid 9+ op een schaal van 0 tot 10 waarbij 0 staat voor helemaal niet tevreden en 10 staat voor uiterst tevreden.

Onze gemiddelde klant blijft **4 jaar klant** en volgt groeitraject na groeitraject. En elk traject omvat ongeveer 10 dagen. Sommige klanten volgen ondertussen **al 8 jaar** groeitraject na groeitraject.

En omdat resultaat één van onze kernwaarden is, zijn we ook **trots op de resultaten van onze klanten**.

Mijn 'mindset' als ondernemer en als mens is gevormd. Ik kan nu zeggen dat ik een doel/plan heb en ik maak stap voor stap beslissingen om naar mijn doel toe te gaan. Ik kan echt wel spreken van de periode voor Businesslab en de periode erna. Nu dus!

Werner Ceulemans - Petcomfort bv - Heist-op-den-Berg

Na het kennismakingsevent van Businesslab schreef ik me direct in voor het vervoltraject Business & Life Boost XL. Ik dacht wel dat de leuke "Verdubbel uw omzet..." niet aan mij besteed was, ik was immers al zo'n 15 jaar zelfstandig accountant. Ik had mijn eigen kantoor en we zaten al met 4 hier op kantoor. Maar het zag er wel leuk uit en ik zou er zeker wel weer iets bijleren... Vandaag zijn we dag op dag één jaar later. Vanmorgen is er terug iemand nieuw gestart op kantoor ... we zitten vandaag met 8 medewerkers! Ik heb na uitbreiding van m'n kantoor, na een opendeur-event, en na vele positieve vibes, effectief mijn kantoor verdubbeld!! Dank je voor de support An & Xavier én collega's van de Businesslab Tribe !!

Dirk Braet - Accountantskantoor Dirk Braet bv - Gistel

Meer getuigenissen op <https://businesslab.be/succesverhalen/>

Al onze klanten samen noemen we de Businesslab Tribe. Het is ondertussen een community geworden van ondernemers die elkaar door dik en dun steunen. De Businesslab Tribe is sinds 2014 een exclusieve community van zaakvoerders van kleine bv's en ambitieuze eenmanszaken die onder het motto **Work • Live • Play** op regelmatige basis samenkomen om te leren, te groeien, te delen, te brainstormen en te vieren met als doel hun winst en vrije tijd te verdubbelen.

De Businesslab Tribe is een thuishaven waar iedereen elkaar begrijpt, waar uitdagingen gedeeld en successen gevierd worden.

Het zijn één voor één ondernemers ...

- die vanuit de passie voor hun vak, hun zaak van nul uit de grond stampten.
- die openstaan om te groeien op persoonlijk, zakelijk en financieel vlak.
- die het zichzelf gunnen om zich te laten ondersteunen in het ondernemerschap.

De thema's marketing, verkoop, management, organisatie en persoonlijk leiderschap zijn hot items.

Nu, het zal je niet verbazen dat we dergelijke resultaten niet alleen kunnen bereiken. De steun, de support en het enthousiasme van een krachtig team is onmisbaar.

Ons kantoor is gevestigd in **Aalter (Lotenhulle)**. Dat is ons administratief en logistiek centrum. Hier komen echter zelden of nooit klanten want de meeste opleidingen, trainingen of events gaan door in de omgeving van Gent. En onze klanten komen vanuit heel Vlaanderen.

In ons administratief en logistiek centrum in Aalter werken we als één team samen aan de verbetering van al onze concepten. Het **Businesslab team** kenmerkt zich door hun gedrevenheid, verantwoordelijkheidszin, professionaliteit, teamspirit, goesting om te leren en te groeien, humor en de wil **om samen te werken aan vernieuwing en verbetering die leidt tot meer of beter resultaat.**

Hieronder vind je de waarden van Businesslab. Het zijn ook die waarden die we verwachten van onze klanten, onze leveranciers, onze medewerkers of onze externe partners.

Kan jij je vinden in onze missie en in de diensten die we aanbieden?

En ben je bereid je voor de volle 100% in te zetten om deze missie waar te maken?

→ Lees dan verder.

Voel je geen match met wat we doen?

Of voel je weerstand tegenover onze missie?

Of sta je niet achter de diensten die we aanbieden?

Solliciteer dan a.u.b. niet.

We weten nu al zeker dat we **niet** overeen zullen komen.

Wel wensen we jou heel veel succes in jouw zoektocht naar jouw (nieuwe) droomjob. De job die past bij wie je bent en waar jij in gelooft.

Onze waarden:

- ❑ Eerlijkheid, respect en een open communicatie.
- ❑ Groei en leergierigheid.
- ❑ Muziek, plezier & humor.
- ❑ Teamspirit en verbondenheid
- ❑ Impact
- ❑ Verantwoordelijkheidszin

Ben jij net zoals wij overtuigd van bovenstaande waarden?

En ben jij bereid je ten volle in te zetten om deze waarden elke dag te bewaken in jouw doen en laten?

→ Dan is dat al een stevige start. **Gefeliciteerd.**

Lees nu verder over de doelstelling van onze vacature, de functieinvulling, het profiel dat we zoeken en de vaardigheden die we van jou verwachten.

Kan je je niet vinden in deze waarde?

Dan lijkt het erop dat we **niet** overeen zullen komen. Solliciteer dan graag niet.

Waarden zijn hardnekkig ingebakken in een persoon en zijn niet zomaar te veranderen. Daarom kan je deze brochure beter aan de kant leggen. Beter nog: geef hem aan iemand die mogelijk stilletjes droomt van een andere of eerste job, waarvan je vermoedt dat de waarden wel zullen matchen.

Wel wensen we jou heel veel succes in jouw zoektocht naar jouw (nieuwe) droomjob.

Expert sociale media - content marketeer

Doelstelling van deze functie

1. Een continuë stroom van nieuwe klanten genereren.
2. Bestaande klanten blijven inspireren zodat ze lange termijnklant worden/blijven.
3. Slapende klanten aanwakkeren en inspireren om opnieuw te kopen.

Functieomschrijving

Als **expert sociale media - content marketeer gaat minstens de helft van jouw tijd** naar het creëren van content voor onze sociale media kanalen. De rest van jouw tijd, werk je ondersteunend en draag je bij aan de algemene online marketing van Businesslab.

- door onze online zichtbaarheid te laten boomen op de verschillende online social media fora.
- door de analyse te maken van de verscheidene fora en steeds proactief aan de slag te gaan om de beste resultaten te bereiken.
- door goede sales copy en CTA's te gebruiken.
- door je te verdiepen en mee te zijn met de nieuwste trends.
- door up to date te zijn over de kennis en de vaardigheden die verwacht zijn om dit te doen slagen.

Enkele gevarieerde opdrachten die wekelijks tot jouw takenpakket behoren:

- Een strategisch plan opmaken voor onze sociale media.
- Bestaande video-content bekijken en editten tot post-bare video-content voor onze verschillende online fora.
- Zelf video's maken: op ons kantoor, tijdens onze events en op andere plaatsen. Dit verwerken/editten en ondertitelen en inplannen om te posten.
- Bestaand geschreven materiaal re-viseren en herwerken tot bruikbare content.
- Nieuw materiaal aanleveren dat onze doelgroep aanspreekt. (visueel, audio, geschreven, ...)
- Nauw samenwerken met het sales- en marketingteam zodat de communicatie die we verspreiden gestroomlijnd loopt.
- Goede renderende sales copy schrijven met duidelijke CTA's.
- Korte filmpjes die An & Xavier maken ondertitelen en publiceren op onze kanalen en platformen.
- Analyse maken van de cijfers en proactief bijsturen.
- Je verdiepen in direct respons marketing. De filosofie die we bij Businesslab volgen.
- Het ondersteunen van de andere marketingteamleden:
 - E-mails technisch voor verzending klaar zetten in ons systeem.
 - Webinars technisch klaarzetten zodat deze zonder technische mankementen gegeven worden.
 - Onze WordPress website up to date houden.
 - Het video-, beeld- en audiomateriaal voor onze podcast inblikken tot een goed geheel en ervoor zorgen dat dit gepubliceerd wordt op de verschillende platformen.
- ...

Jouw profiel

- Je hebt een duidelijke match met **onze waarden**.
- Je beschikt over een portie **goesting, enthousiasme en energie** waar Redbull alleen maar jaloers op kan zijn.
- Je hebt **een zekere maturiteit** verworven waardoor je in staat bent zaken zelfstandig aan te pakken en je hebt het denkvermogen van minstens iemand met een **bachlerniveau**.
- Je zit **goed in jouw vel**. Je staat **stevig in je schoenen** en je laat je niet makkelijk uit je lood slaan.
- Je bent bereid om **jouw tanden te zetten** in het bereiken van de 3 doelen van deze functie.
- Je houdt van een stevige dosis adrenaline om **deadlines** te halen.
- Je bent in staat om in een wirwar van taken en to do's, **de juiste prioriteiten** te stellen en jouw efficiëntie hoog te houden.
- Je bent bereid nauw samen te werken met de andere leden van het sales- en marketingteam en zo nodig technisch mee te werken aan het uitrollen van gezamenlijke ideeën.
- Je bent **oplossingsgericht**. Beter nog: je denkt **proactief** zodat je zoveel mogelijk uitdagingen voorkomt.
- Je durft **suggesties te doen** die de zaak positief bestendigen.
- Je bent **coachable**. Dat betekent dat je bereid bent om nieuwe zaken te leren, te ontdekken en jou deze snel eigen te maken. Niet alleen op en tijdens het werk, maar als het nodig is ook even buiten het werk.
- Je houdt van een duidelijke en **to the point-communicatie**. Wat goed is benoemen we met veel plezier en wat verbeterd kan worden zeggen we ook. Alles met het nodige respect natuurlijk.
- Je bent iemand die even goed in **teamverband**, als **zelfstandig** alleen kan werken. Je omringt je graag met een **dynamisch** team.
- Je hebt een **net en verzorgd** voorkomen. Je bent in staat je voorkomen aan te passen aan de situatie. Op kantoor: net, verzorgd en semi-professioneel/casual. Op events: net, verzorgd en professioneel.

Jouw basisvaardigheden

- Een absolute vereiste is dat je **heel erg bedreven** bent, in het **vlot** en **efficiënt** hanteren van de computer en smartphone.
- Een **Apple computer** kent voor jou geen geheimen of je bent bereid hier meer over te leren.
- Je hebt bij voorkeur al **minstens 2 intensieve jaren** ervaring met online marketing en sociale media.
- Je **Nederlands** heeft een zeer goed niveau en je slaagt erin om verkoopgenererende sales copy en goede call to actions te schrijven zonder spellingfouten.
- Je bent gebeten en gepassioneerd door alles wat ook maar ruikt naar **digitale media, digitale communicatie en sociale media**.
- Je hebt kennis van de fora: **Facebook, Instagram, Youtube** en je bent ook bereid je verder te verdiepen in LinkedIn, Tiktok en andere fora.
- Je bent in staat om **een planmatig en strategisch plan** op te stellen voor de fora Facebook, Instagram, Youtube.
- Je bent in staat niet alleen **visueel OK-ogende posts** te maken, maar ook om **goede sales copy** en **CTA's** te schrijven die verkoop genereren.
- Je bent in staat om de **Engelse taal** te begrijpen. Deze is nodig en belangrijk om het online trainingsmateriaal die we voor jou ter beschikking stellen vlot te begrijpen en te verwerken.

17 zaken die je van ons mag verwachten

1. Je komt terecht in een **missie- en resultaatgedreven** onderneming met grootse ambities.
2. Businesslab biedt jou een boeiende functie met **verantwoordelijkheid**.
3. Je komt terecht in een **klein gemotiveerd team** binnen een succesvolle organisatie.
4. Je komt terecht in een **gedreven werksfeer** met een gepassioneerd en fijn team.
5. Je kan rekenen op **actieve werkweken** vol uitdaging.
6. Wij zorgen ervoor dat je **de juiste tools** tot je beschikking hebt om je werkzaamheden goed uit te voeren:
 - a. een laptop (mac) met tweede groot scherm
 - b. een muis
 - c. een deftige bureaustoel en bureautafel
 - d. koptelefoon
 - e. schrijfgerei
 - f. e.d.
7. Er is ruimte voor **persoonlijke ontwikkeling** door gerichte interne opleidingen.
8. Je werkt **nooit in het weekend**.
9. Je krijgt een goed opleidingstraject dat start met **een stap voor stap onboardingsplan** waardoor je niet alleen op professioneel vlak, maar ook op persoonlijk vlak groeit.
10. Jouw werkplek is ons kantoor in het **makkelijk bereikbare en prachtig groene** Lotenhulle (deelgemeente van Aalter). Weg van alle drukte, met voldoende **gratis parkeerplaats** bij de deur. Helaas weinig mogelijkheden met het openbaar vervoer.
11. Je **maakt** vanaf dag 1 **het verschil** voor ons en onze klanten. Elke ondernemer die je inspireert met jouw acties, is bij Businesslab een overwinning die het hele team persoonlijk motiveert.
12. Klassieke kantoordagen (fulltime) beginnen om **8.30u en eindigen op 17.15u**. Op vrijdag zelfs om 15.15u. Op dagen waarop er events gepland staan, vragen we wat flexibiliteit. Dat wordt **minstens 4 weken op voorhand** gecommuniceerd.
13. Je kan **direct starten**.
14. Je krijgt een **fulltime job** (38 urenweek) met contract onbepaalde duur.
15. De **koffie en de Royco-minutesoep** staan voor jou ter beschikking, evenals de **croque-monsieur-machine**. 😊
16. 's Zomers nemen we na 21 juli **twee weken collectief verlof** en **ook tussen Kerst en Nieuw** is de onderneming gesloten.
17. We stellen een **marktcomform loonpakket** voor jou samen. Het **(bruto)basisloon** op basis van een 38 urenweek ligt tussen de € 2300 en € 3000. Wanneer op termijn de basisobjectieven mooi overschreden worden en/of als er meer verantwoordelijkheden opgepakt worden, kan je mogelijks doorgroeien.

En nog dit ...

We zijn ook **sociaal geëngageerd** . Tijdens de Businesslab evenementen kunnen deelnemers Successchriften kopen waarvan hun gehele bijdrage (€ 10) naar de vzw Awel gaat. Wij nemen de kosten voor het papier en het drukwerk op ons. Op die manier hebben onze ondernemers nooit papier te kort om al hun nieuwe inzichten op te noteren en dragen wij met z'n allen bij aan **de grote missie van de vzw Awel: Luisteren naar jongeren en kinderen** .

In 2022 konden we al voor de vierde keer op rij ruim € 5000 overmaken aan Awel. Hoe we als team ons sociaal engagement kunnen vergroten en kunnen bijdragen aan een betere en mooiere wereld, dat laat ik graag aan het team over. Ik hoor jouw initiatieven graag.

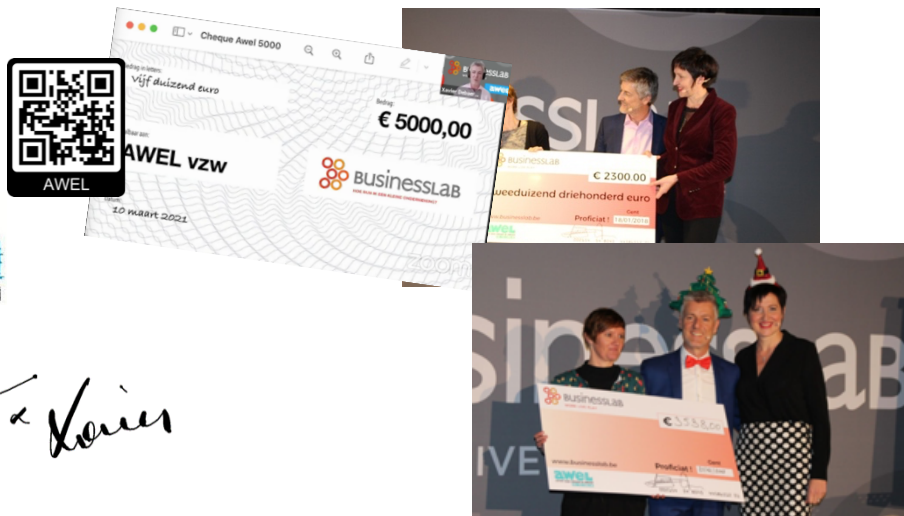
Wil je weer weten over vzw

Awel? Scan de QR-code.



En tot snel!

an & Koen



- Je kan je vinden in onze **missie**,
- Je kan je vinden in ons **project** en
- Je kan je vinden in onze **ambities**?
- Je voelt een match met onze **waarden**?
- Je kan je vinden in **de doelstelling van deze functie**.
- De **functie-invulling** lijkt jou meer dan aantrekkelijk.
- Je beschikt over **de basisvaardigheden** voor deze functie.
- En je kan je voor meer dan **95 % vinden in het profiel** dat we zoeken?

→ **Dan ben jij de persoon die we zoeken!**

De sollicitatieprocedure vind je op de laatste pagina van deze bundel.

Kan je je niet vinden in de doelstelling, het profiel of de vaardigheden?

Solliciteer dan a.u.b niet.

Zo besparen we beiden enorm veel tijd en frustratie.

Wel wensen we jou heel veel succes in jouw zoektocht naar jouw (nieuwe) droomjob.

Mogen wij jou straks verwelkomen in ons team voor deze functie?



Hoe ziet onze sollicitatieprocedure eruit?

- **Stap 1:** Stuur jouw CV met foto en jouw motivatie van min 250 en max 500 woorden door naar werkenbij@businesslab.be en gebruik als onderwerpregel jouw voor-en familienaam, maar omgekeerd gespeld.
Bv na eteartsrev
 - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 2:** Dan gaan we over tot een kort telefonisch interview.
 - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 3:** Dan maken we een afspraak voor een eerste face to face gesprek.
 - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 4:** Dan krijg je een opdracht of doe je een test
 - Weet je ons te overtuigen?
- **Stap 5:** Dan volgt er een tweede gesprek.
 - Heb je ons helemaal overtuigd?
- **Stap 6:** Dan doen we jou een voorstel.
 - Ben jij overtuigd?
- **Stap 7:** Dan bereiken we een overeenkomst en maken we iets moois van de toekomst.

Wees er snel bij. Eens we de geschikte personen vinden, sluiten we de sollicitaties af.

