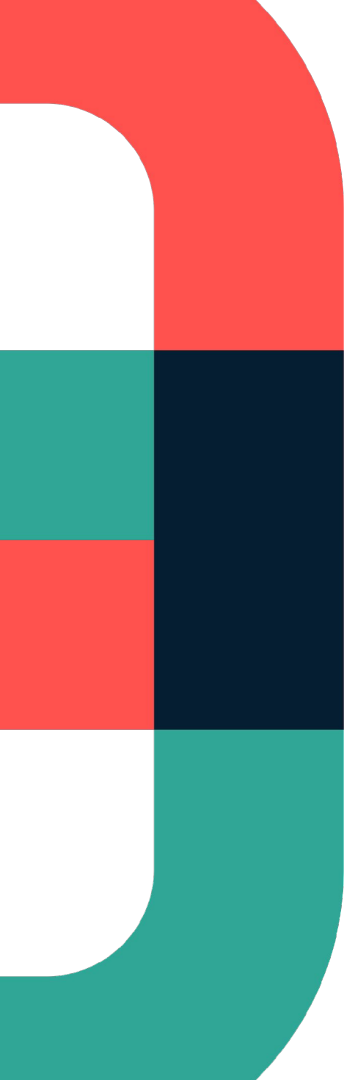


PLNT Startup program for mindset validation:

# PLNT BOOST

Where curiosity **meets** talent



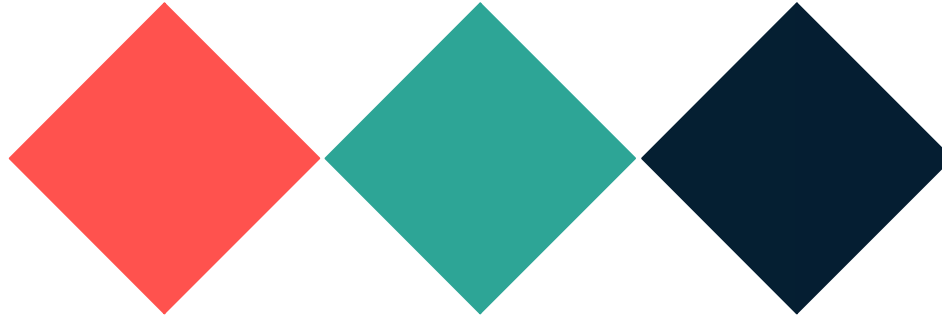
# Inhoud

- Wat is PLNT BOOST?
- Welke workshops zijn er?
- Faciliteiten
- Contact & inschrijven



PLNT BOOST

Van idee ...



... naar  
businessmodel!



PLNT BOOST Intro

**Wat bied ik aan?**  
**Hoe verkoop ik het?**  
**Hoe presenteer ik het?**





# Program PLNT BOOST

## Wat heb ik nodig om te beginnen?

Belangrijk is dat je een bewuste keuze maakt aan **welk idee je graag wilt werken** voor de komende 3 maanden. Schrijf het op en maak het concreet!

Je start met een telefonisch intakegesprek met de BOOST trainer om jouw idee kort toe te lichten. De trainer laat jou meteen weten of je geselecteerd bent voor het PLNT BOOST programma.

BOOST is er voor gemaakt dat jij leert om jouw idee om te zetten zodat je er geld mee kunt verdienen. Wij adviseren dat je minstens **6 uur per week** aan jouw idee en eigen bedrijf werkt. Dit doe je bijvoorbeeld thuis of in de **Sandbox** bij PLNT. Hier kun je gratis zitten en je raakt gemotiveerd en geïnspireerd door alle andere ondernemers!

**Wat bied ik aan?**

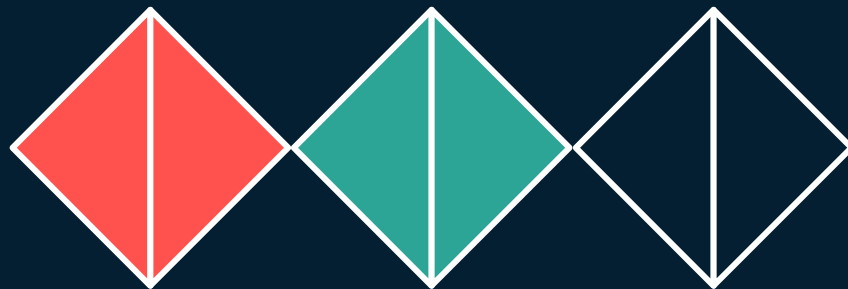
1. Ondernemen

**Hoe verkoop ik het?**

3. Business model

**Hoe presenteer ik het?**

5. Bouw je website



2. Vraag & aanbod

4. Werk aan je merk

6. Pitch training

PLNT BOOST duurt 3 maanden



# Programma PLNT BOOST

## Wat heb ik aan het einde?

Aan het einde van het programma weet je

- Hoe je een simpel bedrijfje op kan zetten
- Hoe je het merk en product promoot en verkoopt

De uitkomst ligt voornamelijk aan hoeveel tijd en moeite je er in steekt. De resultaten verschillen tussen **een afgerond concept tot een al een klein lopend bedrijfje**.

Ook zijn we momenteel bezig om edubadges te maken voor dit programma. Edubadges zijn CV waardige certificaten die aantonen dat je een workshop heb gevolgd van een specifiek onderwerp. In dit geval is dat gaat het om **Edubadge Level 1: Startup orientatie**. Als jouw opleiding verbonden is met dit platform, dan kunnen zij die vrijgeven na het afronden van BOOST.



edubadges

level 2: Idea Validation



edubadges

level 1: Startup Orientation



edubadges

level 3: Startup Validation



## Jouw trainer Sander

***“Je bent zoveel meer dan alleen je studie.”***

‘Aangenaam! Ik ben Sander Kuin en ik ben de **Activatie Manager bij PLNT**. Deze naam verklapt het al: ik help je om het ondernemers vlammetje in jou te activeren bij PLNT BOOST!’

***“Ik help mensen die laten zien dat ze graag werken.  
Dus als jij je best doet, dan doe ik ook mijn best voor jou!”***

‘Mijn achtergrond is Industrieel Product ontwerpen. Ken je Bloomon? Die verpakkingen heb ik ontworpen! Naast Startup Coach ben ik al 12 jaar professioneel muzikant bij trio Jolly Mangos. Ook ben ik 9 jaar freelance design consultant. Je merkt het al, ik blijf graag bezig!’

*“Waarom doe ik zo veel verschillende dingen?”* Mijn visie is dat ik méér ben dan alleen mijn studie en baan. Alles wat je interesseert heeft de potentie om onderdeel te zijn van jouw professionele loopbaan. Het gaat er om hoe vaak jij iets doet met jouw hobby’s en interesses. Iedere keer dat je ermee aan de slag gaat, word je beter. Zo groei je.’





# The Sandbox

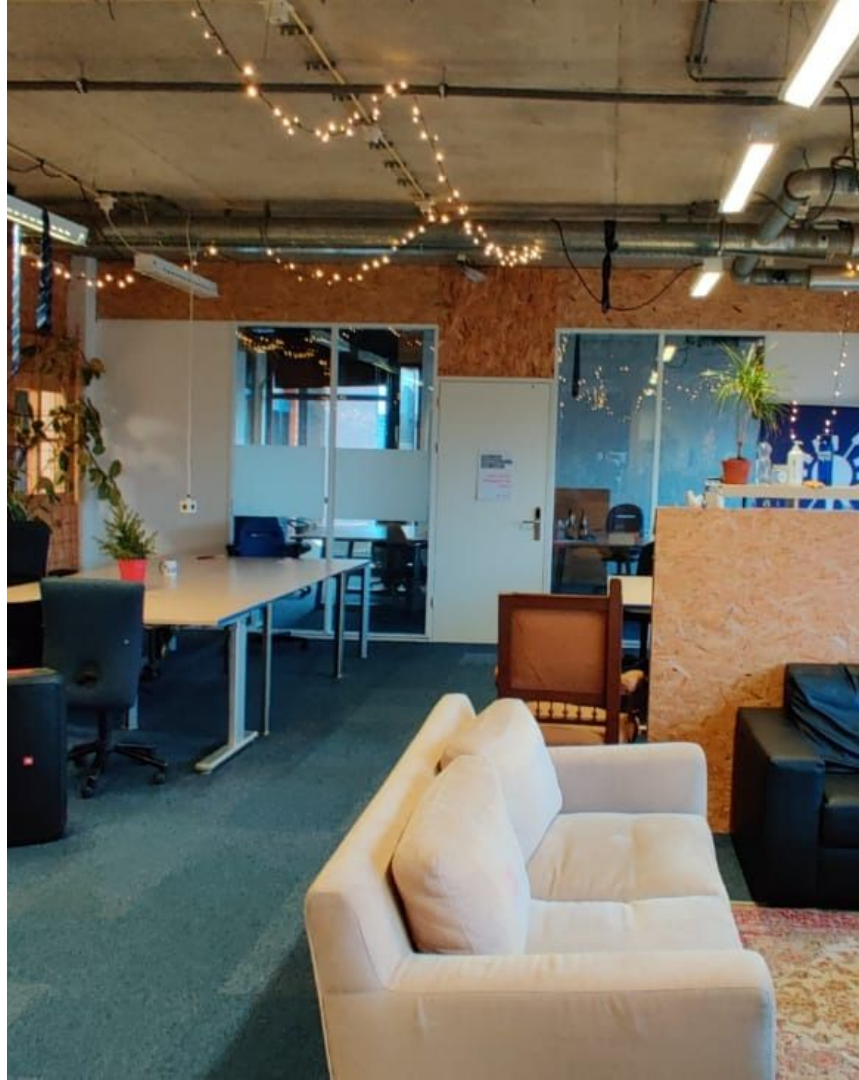
## Gratis werkplek en coaching!

Als je meedoet aan BOOST dan volg je natuurlijk workshops, én je kunt in de **Sandbox op PLNT verder werken aan jouw idee**. Deze vrije werkruimte is er speciaal voor jou om tussen de andere jonge ondernemers te zitten. Koffie en thee zijn gratis!

Er is van **dinsdag t/m donderdag een trainer aanwezig** in de Sandbox. Je kunt hen dingen vragen zoals:

- Coaching
- Feedback sessies
- Brainstormen
- Contacten en netwerken
- Eventuele evenementen

We doen dit zo om jou de keuze te geven hoeveel tijd en moeite je wilt steken in je idee. We helpen je in de Sandbox maar al te graag! Zo houden we het flexibel voor jou en voor de trainer!





# Workshops



# 1. Is ondernemerschap iets voor jou?



In deze eerste sessie ontdek je of ondernemerschap bij jou past en bespreken we jouw persoonlijke verwachtingen en doelen. Samen beantwoorden we deze vragen:

- Wat is ondernemerschap?
- Waar moet je aan denken voordat je begint?
- Wie kan je vragen om hulp of advies?
- Wat verwacht je van jezelf tijdens dit programma?
- Welke doelen wil je behaald hebben aan het einde van BOOST?

Tijdens deze sessie maak je kennis met ondernemerschap. Wat is het precies? Past het bij jou? Een gastspreker vertelt over hun ervaring als ondernemer. Natuurlijk mag je alles vragen wat in je opkomt! Na de presentatie stellen we jouw persoonlijke verwachtingen en doelstellingen op voor jouw deelname aan PLNT BOOST.





## 2. Welk probleem los je op en wat verkoop je?

In de tweede sessie leer je hoe je onderzoek doet. Deze nieuwe kennis geeft richting jouw bedrijf.



- Hoe doe je goed onderzoek?
- Hoe definieer je voor jezelf welk probleem je wilt oplossen?
- Hoe vind je jouw doelgroep?
- Hoe stel je goede vragen op voor een interview?
- Wat is een waardepropositie? En wat is die van jou?
- Wat bied ik aan waarvoor mensen willen betalen?

Een idee is een oplossing. Maar een oplossing voor iets wat nooit een probleem was gaat je geen geld opleveren. We graven naar de essentie van het probleem wat je wilt oplossen. Wanneer help je nou écht je klant? Waar willen ze voor betalen? We kijken naar het stukje **vraag uit de markt** en het **aanbod wat jij als ondernemer ontwerpt** tijdens PLNT BOOST.





### 3. Diverse businessmodellen en die van jou

Het 'echte' ondernemen komt steeds dichterbij! Op deze vragen krijg jij antwoord:

- Waarom bestaat mijn onderneming?
- Wat is een businessmodel en wat past bij mijn concept?
- Wat maakt mijn aanbod anders dan de concurrenten?
- Wie en wat heb ik nodig om snel te prototypen?
- Wat is mijn rol in dit eerste model?

Er komt een punt waarop je idee echt een 'business idee' moet worden om er geld mee te kunnen verdienen. Dit klinkt misschien spannend, maar de kunst is om makkelijk en klein te starten. Je hoeft niet meteen te lunchen met Elon Musk right? Samen ontwerpen we een realistisch en haalbaar proces.. Dit ontwerp test je snel met mensen in je directe omgeving. We maken het zo haalbaar dat je met dit model **je allereerste euro** verdient! Is dit gelukt? Gefeliciteerd! Je bereikt je eerste mijlpaal en je businessmodel werkt!





## 4. Hoe bouw ik mijn merk?

Elk merk heeft z'n eigen huisstijl. Denk hierbij aan kleurgebruik en een logo. Nu werken we aan die van jou!



- Wat is de missie en visie van jouw onderneming?
- Welke markt betreed je?
- Welke (social media) kanalen passen het beste bij je?
- Hoe maak je content die past bij jouw merk en bij je doelgroep?
- Hoe werkt adverteren op social media?

Je hebt een werkend businessmodel. De volgende stap is dat je je merk vormgeeft. Welke merken inspireren jou? Hoe presenteren zij zich op social media met hun uitspraken en content? Er is bijvoorbeeld een groot verschil tussen Adidas en Croc. Toch verkopen ze beide schoenen. Het verschil zit in hun uitstraling en strategie. De doelgroep herkent zichzelf in een merk en kopen daarom hun producten. Zo'n merk creëer je ook voor jouw bedrijf. Wat zijn jouw kernwaarden, missie en visie? Als je dit weet, maak je relevante content voor jouw social media en website.





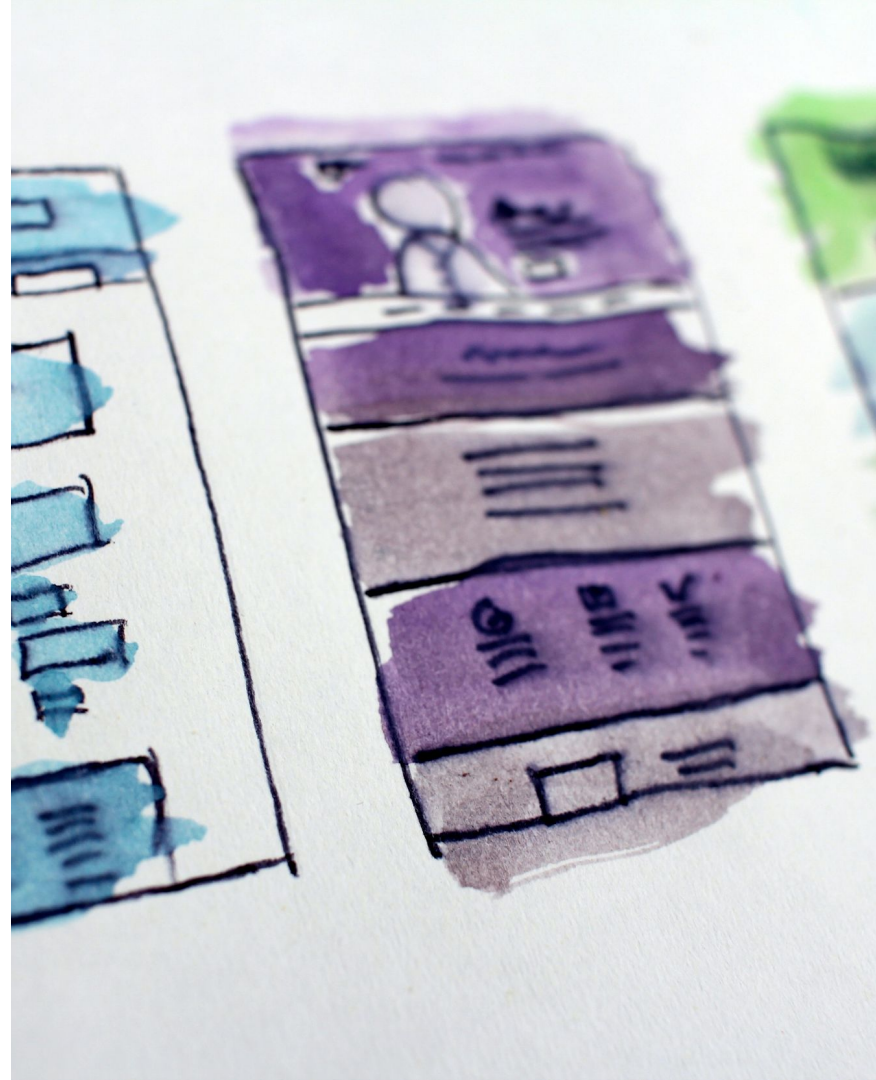
## 5. Hoe bouw ik mijn eerste website?

Jouw website is dé plek waar (potentiële) klanten alle informatie van jouw bedrijf en product vinden. In deze sessie leer jij hoe je makkelijk een eigen website maakt.



- Waarom landingpage / website of webshop kiezen?
- Wat zijn non-coding platformen en hoe gebruik je deze?
- Wat is een 'Call To Action' en wat is die van jou?
- Hoe maak je makkelijk een website?
- Hoe zet je een landingspagina online?

Nu je weet hoe je jouw doelgroep bereikt, heb je uiteraard ook een website nodig waar je jouw product aanbiedt. Er zijn geweldige platformen waarbij je zonder coderen je eigen website in korte tijd ontwerpt. Tijdens deze sessie maken we een homepage die precies laat zien wat jij aanbiedt. Hierop zet je 'Call To Action' die de klant hopelijk aanspoort tot kopen.





## 6. Hoe maak en geef ik een goede pitch?

Goed presenteren is belangrijk om jouw product te verkopen.



- Wat is een pitch?
- Waar bestaat een goede pitch uit?
- Waar moet ik aan denken als ik ergens ga pitchen?
- Hoe sta je op een podium?
- Hoe krijg ik zo veel mogelijk uit mijn pitch?

Vaak kopen mensen een goed verhaal en geen product. Wij geven je tips & tricks en voorbeelden om je eigen pitch vorm te geven. Tijdens de laatste sessie krijg je een pitch workshop. Zo sta jij met een goed verhaal op het podium! We oefenen een pitch van 2 minuten. Hier zitten de belangrijkste punten in om je eerste concept te pitchen naar een jury.

Dit is de laatste BOOST sessie. Om te vieren dat bent geslaagd, gaan we gezellig met de hele groep naar de PLNT borrel\*! Hou er dus rekening mee dat je op deze dag later thuis bent.

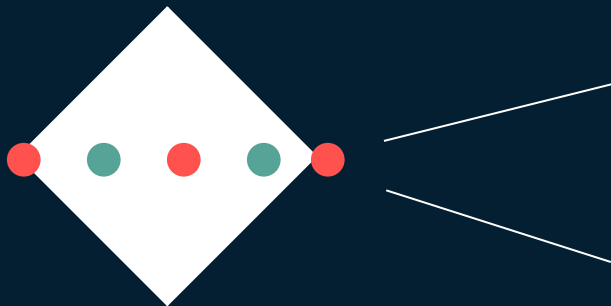
*\*Geen 18, geen alcohol*





In het kort

## PLNT BOOST duurt 3 maanden



### 6x BOOST Workshops

Donderdag  
16:00 - 18:00



**VERPLICHT**



### Vrij werken in The Sandbox

Ma t/m Vr



**OPTIONEEL**

Kijk op [de BOOST programma pagina](#) voor alle data!



## Contact



### Jonge ondernemers WhatsApp!



Scan en kom in contact met de trainer om je op te geven voor PLNT BOOST!



Bekijk hier [de resultaten van vorige deelnemers](#) en schrijf je in voor BOOST!