

Praktische digitale gids voor KMO-leiders, ambachtslieden, ondernemers!

Deze gids is een resultaat van het microproject LINC (Lien entre la Numérisation des entreprises et les Compétences/Verband tussen de digitalisering van bedrijven en competenties), gefinancierd door het Europese programma Interreg Frankrijk-Wallonië-Vlaanderen. Het zal worden aangevuld met andere acties (opleidingen, diagnoses, webinars).

Dit project wordt geleid door Efficiencie, een Franse vereniging gevestigd in Maubeuge, en MolenGeek, in Charleroi. Het doel van het project is om de digitale competenties van werkzoekenden en werknemers af te stemmen op de behoeften van bedrijven.

De belangrijkste projectfasen

1. **Digitale behoeften van bedrijven bepalen**
 - Enquête bij grensoverschrijdende bedrijven om de behoeften aan digitale competenties te bepalen.
2. **Ondernemers opleiden**
 - Een ééndaags opleidingsprogramma creëren voor KMO's, ondernemers, ambachtslieden, starters.
 - Een gids met tips maken die voor iedereen toegankelijk en evolutief is.
 - Een webinar creëren om de hoofdlijnen van de opleiding te presenteren en de gids voor de digitalisering van bedrijven te verspreiden onder ondernemers.
3. **Werkzoekenden opleiden**
 - Een ééndaags opleidingsprogramma creëren voor KMO's, ondernemers, ambachtslieden, starters.
 - Een gids met tips maken die voor iedereen toegankelijk en evolutief is.
 - Een webinar creëren om de hoofdlijnen van de opleiding te presenteren en de gids voor de digitalisering van bedrijven te verspreiden onder ondernemers.
4. **Professionals in arbeidsintegratie begeleiden**
 - Een gids creëren voor professionals in arbeidsintegratie om hen te helpen de behoeften van bedrijven aan digitale competenties en werkzoekenden beter met elkaar te verbinden.
 - Een webinar creëren om de gids te presenteren en te verspreiden.

Deze gids is bedoeld voor leiders van zeer kleine, kleine en middelgrote ondernemingen (ZKO's, KMO's) en starters.

In het kader van het microproject LINC – Lien entre la Numérisation des entreprises et les Compétences (Verband tussen de digitalisering van bedrijven en competenties) worden

verschillende tools ontwikkeld om aan de behoeften van verschillende doelgroepen te voldoen:

- Praktische gidsen en opleidingen voor werkzoekenden. Dit werk, uitgevoerd in samenwerking met bedrijven en ondernemers, sluit aan bij de acties die worden ondernomen voor werkzoekenden om de vereiste competenties af te stemmen.
- Hulpmiddelen voor professionals in arbeidsintegratie.
- En, voor u als leiders, dit document dat de essentie condenseert om digitalisering strategisch te benaderen.

Het doel is niet om van u een technische expert te maken, maar om u de essentiële sleutels te geven voor:



- De uitdagingen begrijpen.
- De digitale maturiteit van uw bedrijf evalueren.
- Prioritaire acties identificeren.
- En vooral, vertrekken met een aangepast stappenplan, waardoor digitalisering een versneller wordt voor uw bedrijf en uw activiteit.

Structuur van de gids

Deze gids is ontworpen om bedrijfsleiders stap voor stap te begeleiden. Het volgt een eenvoudige logica: beginnen met een diagnose, een solide basis leggen en vervolgens een aangepast stappenplan opstellen, zodat digitalisering een echte versneller van uw activiteit wordt.

Deel 1 – De diagnose

Identificeer uw niveau van digitale maturiteit aan de hand van 4 essentiële pijlers: zichtbaarheid, interne efficiëntie, cyberbeveiliging en competenties.

Deel 2 – De fundamenteën

Implementeer concrete en toegankelijke acties om de zichtbaarheid te verbeteren, uw gegevens te beveiligen, de competenties van uw team te ontwikkelen en geleidelijk digitale tools en AI te integreren.

Deel 3 – Het gepersonaliseerde stappenplan

Zet uw ideeën om in een realistisch en geprioriteerd actieplan, met doelen voor 15 dagen, 3 maanden en 1 jaar.

Conclusie

Onthoud de essentie om de digitale transformatie van uw bedrijf te sturen en grensoverschrijdende samenwerking te gebruiken als een hefboom voor groei.

Opportunities dankzij grensoverschrijdende samenwerking rond digitalisering

Naast talenten en competenties via grensarbeiders die men buiten de geografische grenzen kan vinden, hebben ondernemers, ZKO's en KMO's in de regio er alle belang bij om middelen en competenties te zoeken **buiten hun directe grondgebied**, door te profiteren van de nabijheid tussen Frankrijk, Wallonië en Vlaanderen. De **naburige digitale ecosystemen** bieden tal van kansen: integratie in een cluster in Vlaanderen gespecialiseerd in AI en data (zoals Agoria of Sirris) kan de ontwikkeling van geavanceerde technologische oplossingen mogelijk maken; uitwisseling met actoren van de **Campus Cyber Hauts-de-France** of **Digital Wallonia** geeft toegang tot gespecialiseerde expertise in cyberbeveiliging of digitale transformatie. Bedrijven kunnen ook deelnemen aan **grensoverschrijdende netwerkevenementen** (innovatiefora, technologieshows, economische missies georganiseerd door de CCI's of het Enterprise Europe Network) om partners, leveranciers of distributeurs in naburige gebieden te identificeren.

Deze openheid betreft niet alleen reeds digitale start-ups: veel **traditionelere ZKO's en KMO's** – bijvoorbeeld een Waalse ambachtelijke slager die een e-commerce website wil ontwikkelen, of een klein textielbedrijf in Vlaanderen dat een deel van zijn productie wil automatiseren – kunnen profiteren van **grensoverschrijdende opleidingen en begeleidingsprogramma's**. Hulpmiddelen zoals de korte opleidingen aangeboden door **Digital Wallonia**, de bewustmakingsworkshops van de **Campus Cyber** in Lille of de praktische sessies georganiseerd door **Voka** in Vlaanderen maken het mogelijk om geleidelijk competenties op te bouwen. Deze kleine structuren, verre van geïsoleerd, kunnen zo gebruikmaken van gedeelde middelen om de stap naar digitalisering tegen lagere kosten en met meer veiligheid te zetten.

Door **leren, partnerschappen en markttoegang** te combineren, vinden ondernemers in grensoverschrijdende samenwerking een echte hefboom voor groei: hun netwerk uitbreiden, hun competenties versterken en toegang krijgen tot nieuwe klanten in drie nabije maar complementaire economische gebieden (Wallonië, Hauts-de-France en Vlaanderen).

Waarom een digitaal stappenplan hebben?

Een duidelijke digitale strategie maakt het mogelijk om:

- ❖ **Nieuwe klanten te bereiken** en bestaande klanten te behouden.
- ❖ **De productiviteit te verhogen** door repetitieve taken te automatiseren.
- ❖ **Uw activiteit te beveiligen** tegen moderne bedreigingen.
- ❖ **Concurrentievoordeel te behalen** op uw markt.



Deel 1: De diagnose

Deze vragen maken het mogelijk om de digitale maturiteit te evalueren via 4 fundamentele pijlers:

- ❖ **Zichtbaarheid:**
 - Bent u aanwezig op sociale netwerken?
 - Weet u op welke sociale netwerken uw doelgroep zich daadwerkelijk bevindt?
 - Heeft u een communicatiestrategie voor uw sociale netwerken?
 - Is uw website meer dan een eenvoudige brochure? Is deze geoptimaliseerd voor mobiele apparaten en voor lokale SEO?
 - Is uw Google Mijn Bedrijf-vermelding compleet en regelmatig bijgewerkt?
- ❖ **Interne Efficiëntie:**
 - Hoeveel uur per week verliezen u of uw teams aan handmatige taken (offertes, facturatie, voorraadbeheer)?
 - Bestaat er één en dezelfde plek waar alle klantinformatie en projecten gecentraliseerd zijn?
 - Zou uw team baat hebben bij een eenvoudig samenwerkingsinstrument om beter te communiceren?
- ❖ **Cyberbeveiliging:**
 - Heeft u een eenvoudig plan in geval van hacken of gegevensverlies?
 - Zijn al uw wachtwoorden verschillend en beveiligd, of gebruikt u altijd hetzelfde voor meerdere diensten?
 - Kent u de waarschuwingssignalen van een frauduleuze e-mail, en uw team ook?
- ❖ **Competenties:**
 - Wat zijn de drie digitale competenties die uw bedrijf het meest mist om uw doelstellingen te bereiken?
 - Heeft u een budget voor opleidingen?
 - Heeft u al flexibele oplossingen overwogen, zoals het inhuren van een freelancer voor een specifieke opdracht?

Deel 2: De fundamenten

1. De zichtbaarheid vergroten en nieuwe klanten werven

- ❖ **Snelle actie (lokale SEO):** Concentreer u op uw Google Mijn Bedrijf-vermelding. Voeg foto's van hoge kwaliteit toe (uw team, uw producten, uw gebouwen). Schrijf een nauwkeurige beschrijving van uw diensten. Vraag uw tevreden klanten actief om een recensie achter te laten, en leg hen uit dat dit van vitaal belang is voor uw zichtbaarheid.

- ❖ **Concrete actie (contentstrategie):** Creëer een redactionele planning voor een sociaal netwerk (bijv. LinkedIn).
 - **Week 1:** Focus op de "achter de schermen" van uw bedrijf. Publiceer foto's van uw werkplaats of portretten van uw medewerkers.
 - **Week 2:** Deel praktische tips in verband met uw sector (indien mogelijk in video).
 - **Week 3:** Belicht een vlaggenschip product of dienst en leg uit hoe het een probleem voor uw klanten oplost.
 - **Week 4:** Deel getuigenissen van klanten om uw publiek gerust te stellen.

2. Uw activiteit en gegevens beveiligen

- ❖ **Prioritaire actie (3 reflexen):**
 - **Wachtwoorden:** Gebruik een **wachtwoordbeheerder** om unieke en complexe wachtwoorden aan te maken en op te slaan.
 - **Back-ups:** Implementeer de **3-2-1 regel**: bewaar 3 kopieën van uw gegevens, op 2 verschillende media (bijv. een externe harde schijf en een clouddienst), met 1 kopie buiten uw locatie.
 - **Updates:** Activeer automatische updates op al uw apparaten en software om veiligheidslekken te verhelpen.
- ❖ **Concrete actie**
 - **Phishing:** Vraag uw team om samen twee voorbeelden van phishing-e-mails te analyseren om de waarschuwingssignalen te identificeren (spelfouten, abnormaal afzenderadres, enz.).
 - **Onbeveiligde netwerken:** Bewustwording van het verbinden met openbare Wi-Fi-netwerken zonder bescherming, waardoor gegevens blootgesteld worden aan onderschepping.
 - **Sterke authenticatie:** Gebruik unieke en complexe wachtwoorden voor elk account en activeer tweefactorauthenticatie.
 - **Regelmatige updates:** Houd alle apparaten en software up-to-date om kwetsbaarheden te verhelpen.
 - **Gegevensversleuteling:** Gebruik VPN's op openbare netwerken en versleutel gevoelige bestanden.

3. Uw competenties beheren en ontwikkelen

- ❖ **Actie op korte termijn (Werving):** Heeft u een tijdelijke behoefte aan een competentie? Denk aan freelance platforms zoals **Malt** of **Upwork**. U vindt snel een expert voor een korte opdracht zonder een fulltime werknemer aan te hoeven nemen.
- ❖ **Actie op lange termijn (Opleiding):** Stel een opleidingsplan op voor uw medewerkers. Opleiding is geen uitgave, het is een investering die de productiviteit en loyaliteit van uw teams verbetert. Platforms zoals **Coursera** of **Udemy** bieden veel modules aan.

Deel 3: Maak uw gepersonaliseerde stappenplan

Het is tijd om deze acties om te zetten in een concreet plan.

Uw actieplan in 3 belangrijke stappen:



Conclusie

Digitale transformatie is een kans voor groei en concurrentievermogen. Onthoud: het belangrijkste is niet om de snelste te zijn, maar om stap voor stap vooruit te gaan met een duidelijke visie.

Contacten

- MolenGeek:
 - e-mail: info@molengeek.com
 - telefoon: (+32) 0470 67 51 41
 - website: <https://molengeek.com/>
- Efficiencie
 - e-mail: bonjour@efficienciecreative.fr
 - telefoon: (+33) 07 87 14 85 05
 - website: <https://efficienciecreative.fr/>