



## Griet, à la bonheur

### Wat ik leerde uit mijn tijd in de start-up?

Door te starten van mijn eigen zaak maakte ik een 180° switch in mijn professioneel leven. Ik leerde heel wat bij! Naast het puur zakelijke, leerde ik ook op menselijk vlak. Zo weet ik nu zeker dat omgaan met klanten me energie geeft. Er ontstaat wel eens een diepgaander gesprek aan 'mijn toog', waar zowel de klant als ikzelf deugd van hebben. Ik leerde ook dat er meer creativiteit in een persoon kan schuilen dan dat je zelf denkt. Dit gold voor mezelf, maar ook voor mijn partner Kris, die me hielp bij de opstart en het runnen van de winkel.

### Mijn ultieme tip voor de nieuwe 'start-upper' is...

Twijfel je over het starten van een eigen zaak, dan breek je ongetwijfeld je hoofd over een aantal dingen. Hoe kan je zeker weten of je product zal aanslaan bij de Ninovierter? Er zijn veel vragen en weinig zekerheden vooraf. Kris en ik twijfelden ook, maar de start-up was een echte kans. We zouden zeker spijt gehad hebben indien we niet 'gesprongen' waren. Nu kan ik elke dag met plezier in mijn eigen zaak 'werken'. Als je passie voelt en je intuïtie wil de stap zetten, zeker niet aarzelen!

## Maxim, Les terroirs

### Wat ik leerde uit mijn tijd in de start-up?

De start-up is een schitterend initiatief van de stad. Je krijgt de kans om je concept uit te testen tegen een relatieve lage kost. Wij startten volop in de coronacrisis, het was geen evidentie om meteen te kijken of onze zaak iets was voor het Ninoofse publiek. Toch hebben we beetje bij beetje kunnen leren wat onze klanten verwachtten en konden we hen overtuigen van ons concept. Het jaar was zo om! We hadden het geluk een nieuw pand te vinden in de binnenstad waar bijna al onze klanten ons hebben gevolgd, ook klanten van ver buiten Ninove. We hopen dan ook dat de stad blijft investeren om ook mensen van buitenaf naar onze stad te lokken.

### Mijn ultieme tip voor de nieuwe 'start-upper' is...

Doe voldoende marktonderzoek bij de Ninoofse bevolking om te kijken wat de noden zijn. Zo kan je inzetten op iets uniek waar je publiek nood aan heeft. Cliënteel opbouwen heeft ook tijd nodig. Geef de klant dan ook alle aandacht en probeer meer te zijn dan enkel een verkoper van een dienst of een product.



## Sandra, O'lys blanc

### Wat ik leerde uit mijn tijd in de start-up?

Het was een heel boeiend jaar waarin ik veel mensen heb leren kennen. Het is heel leuk om een band met de klanten op te bouwen, hen beter te leren kennen en hen telkens opnieuw terug te zien komen. Maar ik leerde ook dat er echt wel ups en downs zijn. Ik had er niet echt bij stilgestaan dat dat zo kon zijn, dat was in het begin dan ook wel even wennen.

### Mijn ultieme tip voor de nieuwe 'start-upper' is...

Niet twijfelen, gewoon doen! Het is dé kans om je concept te testen. De lage huurprijs is een echte troef. Ik zou dan ook zeker aanraden direct een jaar te huren. Zo heb je alle seizoenen eens meegemaakt en alle drukke en kalmere periodes zien passeren. Op die manier kan je je een beter beeld vormen. Slaat je concept niet aan, dan heb je jezelf niet veel pijn gedaan want de kost is niet groot. Slaat het wel aan, dan kan je net als ik plannen beginnen maken om een vaste stek te zoeken!