

Programmaoverzicht opleiding

Digitale verdienmodellen voor ondernemers.

Kies uit 2 opleidingsreeksen in 2026

Reeks 1: 26 januari (sessie 1) en 27 april (sessie 2)

Reeks 2: 1 juni (sessie 1) en 5 oktober (sessie 2)

Sessie 1: kick-off (13u-17u)

- Voorstelling HOGENT, Becom en Vlaio
- Inspirationale testimonial door Anne Van den Bossche "Hoe e-commerce een boost in je sales kan geven?"
- Overview digitale verdienmodellen:
 - o Verschillende online kennisclips: overview (Katrien Meert, Charlotte Daenens – HOGENT)
 - o Stappenplan opzetten digitaal verdienmodel, rekening houdend met marketing, logistiek, prijszetting, wetgeving, technologie, HR en duurzaamheid (Greet Dekocker, Becom)
- BREAK met koffie
- Check-in vragenlijst over digitale verdienmodellen met concrete vervolgstappen
- Start opzet eigen businessplan in groep mét coaching

Online: kennisclips digitale verdienmodellen

Bekijk en leer zelf in eigen tempo over volgende topics:

- Webshop (directe verkoop)
- Dropshipping
- Affiliate marketing
- SEO
- SEA
- Social media marketing
- Social media selling
- Abonnementsformules
- Dynamische prijszetting
- Prijszetting
- Freemium
- Marktplaatsen
- Marktplaatsmarketing
- Transactiekosten

Sessie 2: expertsessie (9u-17u)

- Sessie 'Veranderend consumentengedrag in e-commerce tijden' met concrete cijfers (Becom)
- Testimonials en cases (succes, risico's, ROI) deel 1
 - o Social media en social selling: Sofie Decoster en Julie Fluyt (The Social Supper)
 - o Webshopverkoop en dropshipping: Christophe Toye (Fairplace)
 - o Affiliate marketing: Lise Van Poucke en Lidewij Lampe (Tradetracker)
- Toepassing op eigen businessmodel met begeleiding en coaching (in groep)
- LUNCH mét catering
- Sessie 'Juridische aandachtspunten': Alexis Halleman (Nelissen Grade)
- Testimonials en cases (succes, risico's, ROI) deel 2
 - o Marktplaatsen en marktplaatsmarketing: Mathieu Lanssens (Nayan)
 - o Abonnementsformules en Freemiums: Bram Elewaut (Foodbag)
 - o Afsluitende algemene issues bij ondernemen: link en exclusiviteit tussen B2B en B2C klanten, hoe keuze maken van de webpartner en opzet systemen, schakelpunten met SEO en advertenties, en andere: Charlotte De Schepper (Body & Bess)
- Toepassing op eigen businessmodel met begeleiding en coaching (in groep)
- Afsluitend netwerkmoment en receptie

Deelnemers hebben na het opleidingstraject inzicht gekregen in welk verdienmodel het best inzetbaar is voor welke doeleinden, en de bijhorende verwachte opbrengsten én risico's.

Online: 1,5u extra coaching: indien gewenst (binnen de 2 maand na de expertsessie).

Online community: lerend netwerk onder de deelnemers, alsook delen van lesmateriaal en online kennisclips.