



Verslag workshop Vitaal Oldambt bijeenkomst 21 januari 2009

SUBGROEP	Obstakels	Angsten	TIPS
Agrarisch	Gevolgen EU maatregelen Onwetendheid, onbegrip, onderwaardering Waan van de dag / politiek Botsende regelgeving	Landbouw naar de achtergrond Toekomst volgende generatie	Signaal naar ministerie: vangnet bodemprijs Reservering voor belastingafdracht Langere termijn denken Doe dingen die bij je passen Sta voor je zaak
B&B en Hotels	Wet- en regelgeving bv brandpreventie en kosten haccp bedrijfsschap Kosten pand (bodemloze put)		Wees creatief "Regels" omzeilen
Recreatie en toeristisch	Weerstand tegen veranderingen/ vernieuwing - O.a van omwonenden - Oa bij bestemmingsplannen Afspraken die niet worden nagekomen		Website Samenwerken/ ervaring uitwisselen (budget eventueel delen) Netwerken op politiek terrein (bv Groene Ster, Blauwe link) Vooraf kijken naar mogelijkheden (niet onmogelijkheden). Want waar een wil is, is ook een weg Obstakels zijn ook nodig! Want het zet ook aan tot ondernemen/ creativiteit
Therapie en Coaching			Netwerken Vertrouwen en geloven in jezelf Houd je zaag scherp! Juist als het goed gaat ook acquisitie plegen!!! Zoek geldbronnen op Ook tijd voor jezelf durven maken Internet als hulpbron gebruiken (zoek bv op plaatjes ipv woorden) Openstellen en nieuwsgierig zijn
Advies sector	Balans- tijd privé- zakelijk Vooroordelen: (bv dat als je jong bent, dat je het dan niet kan)		Empathisch vermogen Uitgaan van je eigen kracht Praktisch ingesteld zijn
Creatief en Cultureel	Tijd plannen Tijd voor jezelf Prijs bepalen Teveel werk aannemen Naamsbekendheid		Investeren in jezelf Website Doe wat je leuk vindt Nee leren zeggen
Nog zoekenden en starters	Vaststellen tarief (waarde) Veel tijd in alles zelf uitzoeken Geen goedkope organisatie voor "tips en trucs" Leveranciers	Onvoldoende opdrachtgevers bij start Om geld te lenen / investeren	Maak keuzes Waag de sprong Wees open
Zorg en massage	Verkoop van huis (om iets anders te beginnen) Zorg wordt betaald als huishoudelijk werk Te weinig vraag Tariefstelling	Wordt het minder qua vraag? Hoe lang blijf ik gemotiveerd?	Verdiep je in de klant Terugvragen: Hoe was het?