

Businessplan SiriusAI

Innovatieve AI-oplossingen voor een digitale toekomst

Contents

1. Executive Summary.....	2
Hero Line	2
Wat we doen	2
Waarom SiriusAI.....	2
Resultaat	3
2. Bedrijfsbeschrijving.....	3
3. Missie & Visie.....	4
3.1 Missie	4
3.2 Visie.....	4
4. Marktanalyse	4
4.1 Het probleem dat SiriusAI wil Oplossen	5
5. Producten en Diensten	5
5.1 AI & Automatisatie Strategie & Governance	5
5.2 AI & Automatisatie Ideation & Opportunity Discovery	6
5.3 Uitvoeren van AI & Automatisatie Projecten en AI Agents	6
5.4 AI & Automatisatie Resourcing.....	7
5.5 SiriusAI Academy – Opleiding & Adoptie	8
6. Doelgroep.....	9
ICP 1: Vlaamse KMO's	9
ICP 2: Publieke sector – Overheden	10
ICP 3: Ecosystemen – Federaties.....	10
7. Concurrentieanalyse	13
Wie zit er op de markt?.....	13
8. Verdienmodel	14
9. Sirius AI- USP – Unique Selling Points.....	14
10. Marketing en Sales.....	15
10.1 Brand-awareness - Visibiliteit verhogen	15
10.1.2 Content Marketing & SEO	15
10.2 Lead generation	16
10.2.1 Lead Generation via Networking.....	16
11. Key Business Success Metrics	17
11.1 Actual Sales metrics	17
11.2 Marketing	18
11.3 HR	18
12. Team & Organisatiestructuur	18
13. Groeistrategie.....	18

1. Executive Summary

“Have a productive day!”

Hero Line

SirusAI helpt KMO's en overheden om processen te automatiseren, repetitief werk te elimineren, informatie vindbaar te maken en AI veilig te gebruiken.

We leveren tastbare tijdswinst binnen korte sprints; van strategie tot uitvoering.

Wat we doen

- AI & Automatisatie-starter begeleiding: ontdek waar AI en automatisatie écht waarde creëren. Van opportuniteiten identificeren tot een concreet actieplan met prioriteiten, ROI-inschatting en veilige eerste stappen.
- AI-assistenten: burgers, klanten en medewerkers krijgen 24/7 betrouwbare antwoorden, meertalig en uitlegbaar of laten repetitieve taken automatisch uitvoeren.
- Workflow-automatisatie: versnel processen en elimineer manuele stappen. Facturen, formulieren, dossiers, HR-taken en rapportering verlopen automatisch via Power Automate, n8n of OCR/NLP.
- Vergroot productiviteit en consistentie met generatieve AI: training, promptbibliotheek, AI-Champions en communities verhogen de kwaliteit en het rendement je werknemers. AI-Copilots schrijven, samenvatten en herformuleren beleidsnota's, nieuwsbrieven en rapporten, in de juiste tone-of-voice, meertalig en automatisch publiceerbaar via CMS of nieuwsbriefplatform.
- AI-kennisdeling & opleidingen: bouw een duurzaam kennisfundament. GenAI-kennisbank met Q&A's, interne Copilot-ondersteuning en AI-literacy-training versterken teams en versnellen onboarding.
- AI-governance by design: veranker vertrouwen vanaf dag één. AI-beleid, DPIA's, AI-register en risicoanalyse — volledig conform EU AI Act en GDPR.

Waarom SirusAI

1. **Businesspartner**, geen leverancier: we denken mee in functie van je doelstellingen, ROI en menselijk draagvlak.
2. **Vendor-neutraal**: we adviseren wat écht past voor u; build of buy, open source, Microsoft, of andere. We zijn niet gebonden aan één bepaalde technologie, oplossing of product.
3. **End-to-end**: van strategisch advies en richting tot implementatie, training of tijdelijke AI-experts in je team, als businesspartner ontzorgen we de ondernemers en administraties van initiatie tot impact

4. **Sirus-ecosysteem:** We maken deel uit van het bredere Sirius-ecosysteem, met ons zusterbedrijf Sirius waarin bijna 100 consultants actief zijn in softwareontwikkeling, integratie en cloud technologie. Dit alles geeft een stevige basis voor elke AI-implementatie.
5. **“Tevreden of geld terug” Garantie**
 - Stop at anytime: de klant kan tijdens een project op ieder moment het contract stoppen. Later gaat dit tegen een fee zijn van 25% van het resterende bedrag, maar initieel gaan we gewoon laten stoppen
 - Tevreden of geld terug garantie: We gaan dan ook klanten een garantie aanbieden dat per kleine project iteraties kunnen beslissen dat ze niet tevreden zijn over de laatste stap en indien ze niet tevreden zijn de geleverde prestaties hun investering terug kunnen krijgen.

Resultaat

- Minder e-mails, wachttijden en frustratie — meer tevreden klanten en medewerkers.
- Tot 50% minder administratiedruk en snellere besluitvorming.
- Conform, uitlegbaar en klaar voor groei.
- En vooral: duidelijkheid over wat AI écht voor jouw organisatie kan betekenen — zonder hype, met impact.

2. Bedrijfsbeschrijving

- **Naam:** SiriusAI BV
- **Oprichtingsjaar:** 2025
- **Zetel:** Merelbeke, België
- **Structuur:** Zusterbedrijf van Sirius NV, onafhankelijk opererend AI-adviesbureau
- **Activiteitsdomein:**
 - AI & Automatisering
 - AI Agents
 - Strategie
 - Governance

3. Missie & Visie

3.1 Missie

Wij maken AI en automatisatie toegankelijk, begrijpelijk en rendabel voor organisaties.

Van strategie tot uitvoering helpen we bedrijven en overheden hun efficiëntie, doorlooptijd en dienstverlening te verbeteren — vendor-neutraal en met focus op echte bedrijfswaarde.

3.2 Visie

Elke organisatie verdient het om met vertrouwen te groeien in een digitale toekomst.

SirusAI wil de betrouwbare AI-partner zijn die Belgische organisaties helpt AI en automatisatie veilig, verantwoord en doelgericht in te zetten als hefboom om hun bedrijfsstrategie te realiseren en te versnellen.

4. Marktanalyse

De **vraag naar AI-oplossingen groeit exponentieel**, zowel in de private als in de publieke sector. Bedrijven en overheden zoeken ondersteuning om efficiënter te werken, de productiviteit te verhogen en hun dienstverlening te verbeteren. Tegelijk ervaren veel organisaties drempels: te weinig kennis, te weinig capaciteit en te veel onduidelijkheid over regelgeving. Hier ligt de kans voor SirusAI: een betrouwbare, onafhankelijke en toegankelijke AI-partner die organisaties helpt om hun strategie te versnellen met concrete en rendabele toepassingen.

Daarnaast versnelt de EU AI Act de nood aan compliance en verantwoord gebruik van AI. Organisaties willen weten wat er wél en niet mag, en hoe ze risico's kunnen beheersen zonder innovatie te vertragen. Hierdoor ontstaat een groeiende markt voor AI-policy-ontwikkeling, risicoanalyse en governance-diensten, domeinen waarin

Wat de concurrentie betreft, zien we enerzijds grote IT-spelers (zoals Cronos, AE, ML6, ...) die vooral focussen op high-end technologie en data-engineering, en anderzijds kleine adviesbureaus die zich beperken tot strategisch advies. SirusAI onderscheidt zich door een vendor-neutrale, pragmatische en EU-soevereine aanpak, met focus op implementatiekracht én governance-zekerheid.

De komende jaren zal de vraag **verschuiven van “AI-experimenten” naar operationele integratie en automatisatie**. Bedrijven willen niet alleen weten wat AI kan, maar vooral hoe ze het veilig en rendabel kunnen inzetten. Dit biedt SirusAI een unieke positie om te groeien als vertrouwde AI partner voor Vlaamse Kmo's, publieke organisaties en midmarket-bedrijven.

Samengevat, de meeste organisaties:

- Hebben **geen duidelijke AI-strategie** of governancekader.
- Experimenteren versnipperd met AI zonder impactmeting.
- Vinden het moeilijk te bepalen **welke use cases rendabel zijn**.
- Hebben angst of onzekerheid rond **compliance en risico's (EU AI Act)**.

4.1 Het probleem dat SiriusAI wil Oplossen

Veel bedrijven en overheden zien de opportuniteiten van AI en automatisatie nog niet volledig. Ze beseffen niet dat beide krachtige hefboomen zijn om hun doelstellingen te ondersteunen, versnellen en opschalen.

Of ze hebben gewoon geen idee waar of hoe te beginnen.

Daardoor blijven veel organisaties hangen in losse experimenten zonder richting, impact of zekerheid. Ze missen kansen om te groeien en te schalen, terwijl concurrenten die wél benutten.

Ze botsen op:

- Geen AI-strategie of governance: iedereen probeert wat, niemand heeft het overzicht.
- Te weinig kennis en capaciteit om AI veilig en rendabel te gebruiken.
- Onzekerheid over compliance met de EU AI Act en GDPR.
- Tijdverlies door repetitieve taken en inefficiënte processen.
- Tools die niet samenwerken of hun potentieel niet waarmaken.

5. Producten en Diensten

5.1 AI & Automatisatie Strategie & Governance

Doel: Veel organisaties willen groeien en schalen door AI en automatisatie, maar weten niet hoe eraan te beginnen of hoe dit veilig en verantwoord aan te pakken.

SiriusAI helpt bedrijven om een duidelijke strategie en governance te ontwikkelen waarmee ze AI-doelgericht, rendabel en compliant kunnen implementeren.

Diensten

- AI Strategie Workshop: interactieve sessie om een gedragen AI-strategie te formuleren, afgestemd op bedrijfsdoelen en OKRs.
- AI Policy & Governance Framework: op maat gemaakt beleids- en governancekader met rolverdeling, goedkeuringsflows en richtlijnen conform de EU AI Act.
- Andere mogelijkheden (in voorbereiding)

- (AI QuickScan) – evaluatie van AI-maturiteit, risico's, quick wins en governance gaps.
- (AI Compliance & Risk Assessment) – classificatie van AI-systemen volgens Annex III, DPIA-ondersteuning en documentatie.

Output

- Een AI- & automatiseringskader op maat van de organisatie.
- Management buy-in en duidelijkheid rond de AI- en automatiseringsaanpak.

5.2 AI & Automatisatie Ideation & Opportunity Discovery

Doel: Bedrijven en overheden helpen om nieuwe AI- en automatisatie-toepassingen te identificeren die strategische of operationele meerwaarde creëren. Het doel is om vanuit concrete bedrijfsdoelstellingen de juiste prioriteiten te bepalen en innovatie tastbaar te maken.

Diensten

- AI Ideation Workshop – interactieve en creatieve sessie waarin we samen met het management en de teams relevante AI-use-cases genereren, evalueren en prioriteren.
- Proof-of-Concept-begeleiding – ondersteuning bij het selecteren, opzetten en evalueren van de eerste pilotprojecten om snelle leercycli te stimuleren.
- Andere mogelijkheden (in voorbereiding)
 - (AI Baseline Report) – objectieve nulmeting van AI-bekwaamheid, adoptie en ROI-potentieel binnen de organisatie.

Output

- Een duidelijk geprioriteerde pipeline van AI- en automatiseringsprojecten met zichtbare business-impact.
- Draagvlak bij management en team om gericht te investeren in de juiste AI-initiatieven.

5.3 Uitvoeren van AI & Automatisatie Projecten en AI Agents

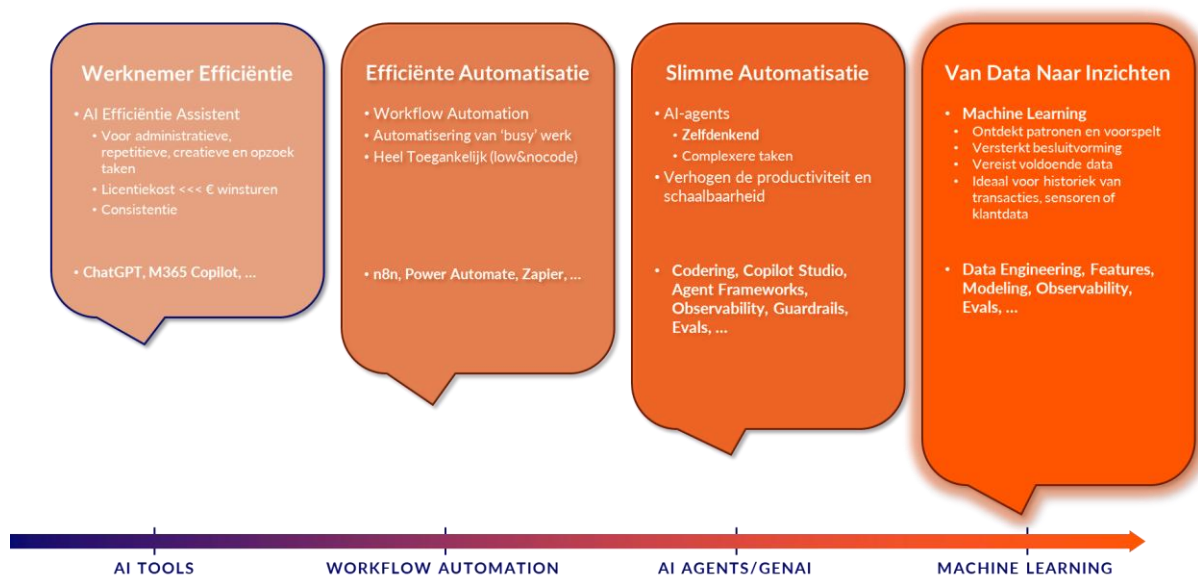
Doel: Organisaties adviseren, ontwerpen en begeleiden bij de uitvoering van AI- en automatisatieprojecten die meetbare resultaten opleveren.

SirusAI vertaalt strategische ambities naar concrete implementaties die productiviteit verhogen, processen optimaliseren en besluitvorming versterken.

Diensten:

- Verhogen van **individuele productiviteit** door implementatie van AI-tools zoals Microsoft Copilot en ChatGPT om administratieve, repetitieve, creatieve en opzoektaken te versnellen.

- Innoveren, procesoptimalisatie en schalen door **automatiseren van workflows via Agents en Workflows**:
 - o Workflow Automation: Microsoft Power Automate, n8n, Zapier, ...
 - o Agentic Automation: implementatie van AI Agents die zelfstandig taken uitvoeren en informatie ophalen binnen bestaande processen.
- Bedrijven ondersteunen met **innovaties en inzichten uit data via Machine Learning**
 - o Ontdekken van patronen en trends in operationele of klantdata.
 - o Voorspellen van toekomstige gebeurtenissen (bv. vraag, risico, onderhoud).
 - o Ondersteunen van besluitvorming met data-gedreven aanbevelingen.



Output

- Door data-gedreven automatisaties en AI-oplossingen met meetbare impact op efficiëntie, schaalbaarheid en kwaliteit.
- Verhoogde productiviteit en innovatiekracht bij medewerkers en teams.

5.4 AI & Automatisatie Resourcing

Doel: Organisaties ondersteunen bij het uitbouwen van interne expertise door tijdelijke of langdurige inzet van AI- en automatisatietalent.

SirusAI helpt bedrijven om de juiste mensen, met de juiste vaardigheden, op het juiste moment in te zetten zodat AI-initiatieven niet stilvallen door capaciteitstekort of gebrek aan ervaring.

Diensten

- Inzet van gespecialiseerde AI & Automatiseringsexperts als tijdelijke versterking.

- Interim AI/Automation Rollen: invulling van sleutelrollen zoals AI Program Manager, Automation Lead of AI Compliance Officer.

Output:

- Directe versterking van AI- en automatisatiecapaciteit binnen organisaties.
- Duurzame kennisopbouw en zelfstandigheid van interne teams.

5.5 SiriusAI Academy – Opleiding & Adoptie

Doel: Organisaties helpen om AI en automatisatie breed te begrijpen, te gebruiken en te integreren binnen hun werking EN te voldoen aan de AI Literacy Act (EU AI Act)

SirusAI gelooft dat duurzame AI-transformatie pas slaagt wanneer medewerkers de technologie begrijpen en met vertrouwen durven gebruiken.

Deze dienst wordt meer aangeboden als een noodzakelijke aanvulling op het bestaande aanbod dan een strategisch verdienmodel op zich. Uit dat oogpunt wordt deze dienst veeleer vanuit een ondemand oogpunt uitgebouwd dan van groeiperspectief.

Diensten:

- AI Awareness Sessies: introducties voor directie en teams over de mogelijkheden, risico's en impact van AI binnen hun organisatie.
- Praktijkgerichte Opleidingen – trainingen rond efficiënt gebruik van tools zoals ChatGPT, Microsoft Copilot, n8n of Power Automate, aangepast aan het functieniveau van de deelnemers.
- Workshops & Bootcamps – interactieve formats zoals “Prompt Your Team to the Top”, waarin teams leren hoe ze AI en Agile kunnen combineren om sneller resultaten te boeken.
- AI Community counseling.

Output

- Verhoogde AI-vaardigheid en adoptie doorheen de organisatie.
- AI Literacy Act compliant
- Betrokken en geïnspireerde medewerkers die AI op een verantwoord en rendabel manier inzetten en via het olievlek principe vanuit een gedreven community laten uitvloeien naar de rest van het bedrijf

Anders bekeken vanuit een marketing sales perspectief

Zie SiriusAI Service offering: [SirusAI - Offering.docx](#)

we vertrekken hierbij van het klantenprobleem dat we oplossen.

1. Hoe starten met AI en Automatisatie?

2. Informatie en vragen blijven hangen
3. Repetitieve administratie & inefficiënte workflows
4. Inefficiënt gebruik van AI-tools
5. Data & AI-Compliance (veilig, transparant en conform)
6. Kennisdeling & training binnen teams

6. Doelgroep

SirusAI richt zich op organisaties die willen investeren in digitale transformatie, maar behoefte hebben aan begeleiding, expertise en vertrouwen bij het toepassen van AI en automatisatie.

Onze ICP's zijn volledig uitgeschreven met passende use cases voor elk cfr. [SirusAI-ICP-Definitie.xlsx](#), deze file bevat veel meer details dan de samenvatting hieronder

Onze focus ligt op 3 hoofdsegmenten:

ICP 1: Vlaamse KMO's

- Profiel & kenmerken
 - Typisch actief in productie, bouw, logistiek of zakelijke dienstverlening.
 - 10–350 medewerkers, vaak familiale structuur met hands-on management.
 - Opereren regionaal in Vlaanderen, met focus op efficiëntie, groei en personeelsbehoud.
 - Beperkte interne IT/AI-expertise, afhankelijk van externe partners voor digitalisering.
- Pijnpunten & uitdagingen
 - Administratieve en repetitieve taken nemen disproportioneel veel tijd in.
 - Moeilijkheden om rendabel te digitaliseren of automatiseren zonder grote investeringen.
 - Gebrek aan kennis en structuur rond AI-beleid en dataveiligheid (GDPR, AI Act).
 - Wisselende kwaliteit en ROI bij bestaande software en Copilot-achtige tools.
 - Moeite om medewerkers AI-vaardig te maken en verandering duurzaam te verankeren.
- Top 5 use cases
 1. AI-gestuurde workflow-automatisatie (facturatie, offertes, planning).
 2. Sales & marketing automatisatie (AI-content, klantsegmentatie, lead scoring).

3. Copilot-implementatie & training (structureel gebruik van M365 Copilot, ChatGPT).
4. Klantendienst-automatisatie (chat- en e-mail-agents die FAQ's en statusvragen afhandelen).
5. AI-beleid & governance-starterkit voor compliance, transparantie en intern draagvlak.

ICP 2: Publieke sector – Overheden

- Profiel & kenmerken
 - Gemeenten, intercommunales, OCMW's en provinciale besturen in Vlaanderen en Brussel.
 - Variërend van 50 tot 2.000 FTE; vaak sterk procedure- en regelgedreven.
 - Focus op dienstverlening, transparantie, burgersvertrouwen en naleving van wetgeving.
 - IT-afdelingen onderbemand, communicatie- en beleidsteams zoeken efficiëntie-winst.
- Pijnpunten & uitdagingen
 - Versnipperde informatiestromen en manuele rapportering.
 - Beperkte kennis over de veilige inzet van AI binnen EU AI Act en GDPR-kaders.
 - Grote afhankelijkheid van externe leveranciers zonder interne regie.
 - Moeite om innovatie door te trekken van pilootproject naar structureel beleid.
 - Druk om transparant, uitlegbaar en verantwoord te digitaliseren.
- Top 5 use cases
 1. AI-policy & governance-opmaak (compliant met EU AI Act, GDPR en goed bestuur).
 2. AI-gestuurde content-productie (beleidsnota's, nieuwsbrieven, samenvattingen).
 3. Workflow-automatisatie in administratie (vergunningsaanvragen, klachtenbeheer, notulen).
 4. Copilot-adoptie & opleiding voor beleidsmedewerkers, secretariaat en communicatie.
 5. AI-quickscan & maturity-traject om concrete roadmap te bepalen per dienst.

ICP 3: Ecosystemen – Federaties

- Profiel & kenmerken
 - Werkgevers-, sector- en beroepsfederaties gevestigd in Brussel of Vlaanderen.

- Tussen 30 en 500 medewerkers, vaak kennisintensieve organisaties met lobby-, studiedienst- en communicatieafdelingen.
- Tweektalig (NL/FR) en sterk netwerkgericht; fungeren als kennis- en belangenhub voor ledenbedrijven.
- Mix van operationele diensten (opleiding, communicatie, events) en beleidsadvies.
- Pijnpunten & uitdagingen
 - a. Informatie-overload en versnipperde kennisdeling tussen afdelingen en leden.
 - b. Tijdrovende rapportering, beleidsnota's en communicatieproductie.
 - c. Druk om AI- en digitaliseringsexpertise te tonen aan leden, maar gebrek aan interne structuur.
 - d. Weinig inzicht in ledenbehoeften en -gedrag (data zit verspreid in CRM, mailings, enquêtes).
 - e. Beperkte tijd om proactief nieuwe diensten te ontwikkelen rond AI of automatisatie.
- Top 5 use cases
 1. AI-ondersteunde beleids- en kennisrapportering (samenvattingen, trendanalyses).
 2. AI-content engine voor ledencommunicatie (nieuwsbrieven, standpunten, social posts).
 3. Intelligente leden-dashboards (data-integratie uit CRM, survey en eventplatformen).
 4. Interne Copilot-training & promptbibliotheek om medewerkers AI-vaardig te maken.
 5. AI-assisted research & monitoring (wetgeving, sectortrends, Europese dossiers).

Wij richten ons op organisaties die nood hebben aan een neutrale AI-partner die zowel strategisch advies als praktische uitvoering biedt, met respect voor Europese regelgeving en lokale context.

ICP	Typische sectoren	Pijnpunten	AI-Kansen	AI-potentieel	Beslissers	Prioriteiten
Vlaamse KMO	Productie bouw logistiek zakelijke dienstverlening retail administratie creatieve sector KMO-dienstverleners.	Repetitieve administratie weinig AI-strategie kennisgebrek tijdsdruk lage digitalisering.	Procesautomatisatie Copilot adoptie workflowintegratie AI-chatbots data-cleaning.	60–75 / 100 (hoog rendement bij lage maturiteit).	Zaakvoerder COO IT-verantwoordelijke financieel manager.	Efficiëntie kostenbesparing snellere service groei zonder extra personeel.
Publieke Sector	Gemeenten provincies federale instellingen intercommunales agentschappen.	Veel manuele processen versnipperde data traag dossierbeheer compliance- en privacydruk.	AI-loket document-AI vergadercopilot HR self-service AI-policy AI-governance.	75–90 / 100 (grote winst bij digitalisering & compliance).	Algemeen directeur ICT-manager diensthoofden schepen of beleidsverantwoordelijke.	Betere dienstverlening transparantie efficiëntie privacy en AI Act conformiteit.
Federaties	Werkgeversorganisaties beroepsfederaties sectororganisaties (Agoria Fevia Bouwunie Unizo Febelfin).	Versnipperde data veel manuele rapportering trage communicatie reputatierisico bij AI-gebruik.	GenAI voor rapporten beleidsanalyse automatische communicatie AI-kennisbank sentimentanalyse.	70–85 / 100 (hoog in kennis- en documentgedreven processen).	Secretaris-generaal studiedienstmanager hoofd communicatie IT-manager.	Ledenbinding beleidsimpact efficiëntie compliance reputatiebewaking.

7. Concurrentieanalyse

Wie zit er op de markt?

Internationale consultancies (Big 4 / global SI's)

- vb. Accenture, Deloitte, PwC, KPMG, Capgemini
- Sterk: brede diensten, enterprise-referenties.
- Zwak: duur, traag, weinig maatwerk/ownership.

Belgische system integrators & IT-huizen

- vb. delaware, Cronos-groep (o.a. Xplore Group), AE, Inetum-Realdolmen, Ordina
- Sterk:
 - o delivery-capaciteit, partner-ecosystemen
 - o heel sterk in overheden en grotere bedrijven.
- Zwak: vaak vendor-gedreven, projectfocus > businesswaarde.

Boutique AI/data-specialisten

- vb. ML6, dataroots, Radix, Datashift, Python Predictions, Faktion
- Sterk: diepe AI/ML-expertise.
- Zwak: minder end-to-end (strategie→adoptie), beperkte change/operationalisering.

Boutique solutions

- Vb. MonkeyAI, Flowkify: hebben meestal een klein AI-Agent product

Software-/cloud-leveranciers & resellers

- vb. Microsoft-/AWS-/Google-partners, tool-first spelers
- Sterk: snelle tooling, licentiedeals.
- Zwak: productpush, minder onafhankelijke advisering.

Hoe positioneert SiriusAI zich?

- Middenpositie met focus op waarde: strategische business-doelen koppelen aan AI & automatisatie én het ook uitvoeren (strategie → implementatie → adoptie).
- Vendor-neutraal: keuze voor de beste oplossing per klant, niet per partnerprogramma.
- Lokaal & compliant: Vlaamse/Belgische context, EU AI Act/GDPR by design.
- Transparant & drempel-laag: helder prijsmodel, stop-at-any-time en tevreden-of-geld-terug per iteratie.
- Senior hands-on: 25+ jaar strategie/product/innovatie + 10+ jaar AI-projecten — geen slides-only, wel resultaat.

Kort: waar de groten traag en duur zijn en de boutiques smal, levert SiriusAI snelle, onafhankelijke end-to-end impact. Eigenlijk de persoonlijke behandeling en aandacht van een boutique backed up door groot bedrijf.

8. Verdienmodel

1. Consultancy:
 - Uurtarief of projectprijs.
2. Trainingen:
 - Prijs per deelnemer of in-company trajecten. Veelal aan €2000/dag
3. Onderhoud en support:
 - Abonnementsmodel.

To note:

- Idealiter: zouden we naar een recurrent service model kunnen gaan. Dit kan bereikt worden door mensen aan te bieden per tijd i.p.v. project; bv we leveren 2 dagen / week.
- In het begin gaan we zeker klanten moeten overtuigen om met ons in zee te gaan. Vanuit dat standpunt bieden 2 garanties aan.
 - **Stop at anytime:** de klant kan tijdens een project op ieder moment het contract stoppen. Later gaat dit tegen een fee zijn van 25% van het resterende bedrag, maar initieel gaan we gewoon laten stoppen
 - **Tevreden of geld terug garantie:** We gaan dan ook klanten een garantie aanbieden dat per kleine project iteraties kunnen beslissen dat ze niet tevreden zijn over de laatste stap en indien ze niet tevreden zijn de geleverde prestaties hun investering terug kunnen krijgen.

9. Sirius AI- USP – Unique Selling Points

1. **Businesspartner**, geen leverancier: we denken mee in functie van je doelstellingen, ROI en menselijk draagvlak.
2. **Vendor-neutraal**: we adviseren wat écht past voor u; build of buy, open source, Microsoft, of andere. We zijn niet gebonden aan één bepaalde technologie, oplossing of product. Door **volledig vendor-neutraal** te werken, kunnen we objectieve aanbevelingen doen en telkens de oplossing kiezen die het best past bij de context, maturiteit en budget van de klant. Dat zorgt voor vertrouwen en geloofwaardigheid; cruciale factoren in een domein waar hype vaak regeert.
3. **End-to-end**: van strategisch advies en richting tot implementatie, training of tijdelijke AI-experts in je team, als businesspartner ontzorgen we de ondernemers en administraties van initiatie tot impact

Met meer dan **25 jaar ervaring in strategie, innovatie, productmanagement en ontwikkeling**, en meer dan **10 jaar ervaring met AI-projecten**, combineert SiriusAI visie met praktijk.

SirusAI begeleidt organisaties door de **volledige AI-reis** van visie en strategie tot implementatie en adoptie. Onze kracht zit in het samenbrengen van **technologische innovatie met bedrijfsstrategie**.

Dit onderscheidt ons van typische consultants die blijven hangen bij plannen of losse POC's. Wij zorgen dat AI effectief wordt toegepast in de werking van het bedrijf, met meetbare impact op efficiëntie, doorlooptijd en dienstverlening.

4. **Sirus-ecosysteem:** We maken deel uit van het bredere Sirus-ecosysteem, met ons zusterbedrijf Sirus waarin bijna 100 consultants actief zijn in softwareontwikkeling, integratie en cloud technologie. Dit alles geeft een stevige basis voor elke AI-implementatie.
5. **“Tevreden of geld terug” Garantie**
 - Stop at anytime: de klant kan tijdens een project op ieder moment het contract stoppen. Later gaat dit tegen een fee zijn van 25% van het resterende bedrag, maar initieel gaan we gewoon laten stoppen
 - Tevreden of geld terug garantie: We gaan dan ook klanten een garantie aanbieden dat per kleine project iteraties kunnen beslissen dat ze niet tevreden zijn over de laatste stap en indien ze niet tevreden zijn de geleverde prestaties hun investering terug kunnen krijgen.

10. Marketing en Sales

10.1 Brand-awareness - Visibiliteit verhogen

10.1.1 LinkedIn is hét platform om bedrijfs- en overheids-beslissers te bereiken.

- 1) **Frequentie:** wekelijks
- 2) SirusAI zal daarom actief zijn op LinkedIn: wekelijks posten van waardevolle content (korte tips, succesverhalen, trends in AI), gericht connecteren met doelpersonen (bedrijfsleiders in de regio, operationeel managers in relevante 7sectoren), en deelnemen aan discussies in groepen (bv. “Vlaamse ondernemers” groep).
 - a. Later, zal daarnaast kan een beperkt budget naar LinkedIn Ads gaan, bv. een campagne om de AI Awareness workshop te promoten, getarget op bedrijven 10-200 man in België. Twitter & Facebook zijn minder relevant
- 3) **Acties**
 - a. **Actie 1.1: 4 tot 5 posts per maand op LinkedIn**, een gezonde mix van MOFU, TOFU, use case / maand, learning, news, testimonials, ...

10.1.2 Content Marketing & SEO:

- 1) **Frequentie:** maandelijks

- 2) Kansen voor SiriusAI liggen dus in het positioneren als “de AI & automatisatie-gids voor kleine en middelgrote bedrijven en overheden” – een partij die end-to-end ontzorgt: van begrip naar plan naar realisatie, met oog voor ROI.

3) Acties

- a. **Actie 2.1: 1 blog post op website / maand.**

10.2 Lead generation

10.2.1 Lead Generation via Networking

1. Networking via professionele netwerken en organisaties, zoals VOKA, Unizo, ...
We gaan in eerste instantie focussen op VOKA, om later eventueel op Unizo te focussen (evaluatie na 1 jaar)
 - **Actie 3.1** SiriusAI inschrijven in VOKA Oost-Vlaanderen
 - **Actie 3.2** Minstens 3 netwerk events per kwartaal bijwonen
 - **Actie 3.3** Zoeken naar een samenwerkingsverband met VOKA
2. **Networking via professionele organisaties (bv Agoria)**
 - **Actie 3.4** Inschrijven in Agoria's AI Werkgroep
 - **Actie 3.5** Inschrijven in Agoria's Start AI initiatief

START AI	Flanders	Brussels	Wallonia
360 scan	Yes	No	Yes
Feasibility study	No	Yes	Yes
SME	Yes	Yes	Yes
Corporate	No	No	Yes
#Days (incl. preparation & reporting)	3	Up to 10	4 to 5
Total budget	€ 5.600,-	€ 13.000,-	€ 5.000,-
Price Participant	€ 1.645,-	€ 3.000,- (post recup)	€ 1.500,-
Fee AI Expert	€ 4.185,-	€ 13.000,-	€ 5.000,-
Partner	VLAIO	Innoviris	DigitalWallonia4.ai
Contact	joke.vangheluwe_ext@agoria.be	laurence.dekerchove@agoria.be	emilie.parthoens@agoria.be

3.

4. Networking via andere netwerken
 - **Actie 3.6** Inschrijven als VAIA Expert

Later kan VDAB, Syntra, ... overwogen worden

10.2.2 Lead Generation via Actief prospecteren

- **Actie 3.7.1:** 200 mails via cold emailing per maand (Hierbij kunnen we actief beginnen met
 - de Sirius Rolodex
 - de gemeenten en overheden in West & Oost-Vlaanderen, Vlaams Brabant, Antwerpen
- **Actie 3.7.2:** 100 cold calls per maand

Actief connecteren met professionals

- **Actie 3.8:** 2 events per maand bijwonen
- **Actie 3.9:** een event kalender afspreken met Sales Sirius.

10.2.3 Lead Generation via het Sirius-netwerk

SirusAI bouwt actief verder op het bestaande **Sirus-ecosysteem** om zijn bereik en geloofwaardigheid te versterken. Dankzij de nauwe band met **Sirus NV** beschikken we over een uitgebreid netwerk van klanten, partners en decision-makers binnen de Vlaamse bedrijfs- en overheidsmarkt.

Via deze relaties kunnen we:

- **Gezamenlijke klanten** benaderen met AI- en automatisatievoorstellen als uitbreiding op bestaande IT- en cloudprojecten.
- **Co-selling en referral-modellen** opzetten, waarbij Sirius-consultants opportuniteiten detecteren bij hun klanten en SiriusAI deze verder opvolgt.
- **Cross-selling** realiseren bij organisaties die al vertrouwen hebben in de Sirius-groep, waardoor de instapdrempel laag blijft.
- **Gezamenlijke marketingacties** voeren, zoals kennissessies, webinars en klantcases die de meerwaarde van AI en automatisatie tastbaar maken.

11. Key Business Success Metrics

Om te meten of SiriusAI op koers ligt:

11.1 Actual Sales metrics

- Klanten
 - KMSales-1a: Aantal nieuwe klanten (logos) per kwartaal,
 - KMSales-1b: Aantal klanten (logos) YTD
- Omzet & Winst
 - KMSales-2a: Omzet voor kwartaal
 - KMSales-2b: Omzet YTD
 - KMSales-3a: Winst voor kwartaal
 - KMSales-3b: Winst YTD
- Pipeline Value & Win Rate
 - KMSales-4a: Totale waarde van gekwalificeerde opportuniteiten
 - KMSales-4b: Total percentage gewonnen deals.
 - KMSales-4c: Aantal leads per kwartaal
- Billable Utilization Rate
 - KMSales-5a:: % van de beschikbare uren dat effectief factureerbaar is

Later

- KMSales-6: omzet per klant, win-rate van offertes.

11.2 Marketing

- Brand awareness
 - KMMark-01: Aantal volgers op LinkedIn
 - KMMark-02: Aantal posts
 - KMMark-03: post views & likes
- KM14: contacten/prospecten in Marketing DB/CRM Growing Lead-generatie metrics
- KM04: Aantal marketing leads per maand (bv. downloads van White paper, workshopdeelnemers)
- KM05 (later): conversiepercentage van lead naar voorstel. Dit toont of de marktinteresse wordt omgezet.

11.3 HR

- KMHR-01: # Employees
- KMHR-02: # Employees hired in last quarter
- KMHR-03: # Employees left in last quarter
- KMHR-04: # Employees to hire by EoY
- KMHR-05: # loonkost evolutie

12. Team & Organisatiestructuur

Het kernteam bestaat uit AI-specialisten, AI Engineers, AI Architecten, Data Scientists, AI Developers. SiriusAI streeft naar een platte organisatie met korte lijnen en veel ruimte voor innovatie en persoonlijke groei.

Target is om

- 1 FTE- Senior AI Engineer in Q42025
 - Max 2 (1 data scientist)
- 5 FTE in 2026 (afhankelijk van financieel plan)
- We proberen ook om via een

13. Groeistrategie

De groeistrategie van SiriusAI focust op duurzame schaalbaarheid, met evenwicht tussen commerciële groei, operationele excellentie en thought leadership. We bouwen stap voor stap aan een sterk, onafhankelijk merk binnen de Belgische AI-consulting markt door:

1. Gericht te werken aan de bekendheid en visibiliteit van SiriusAI door marketing en LinkedIn/blog thought leadership om overwogen te worden wanneer dat bedrijven of overheden AI of Automatisatieprojecten overwegen.

2. Gericht te prospecten en netwerken om actief leads binnen te brengen.
3. Volgens plan uitbreiden van de capaciteit en uitvoerende expertise om het aanbod te vergroten