

## Doorontwikkelingsplan Netwerk Rndom

**Om de continuïteit van Netwerk Rndom te kunnen borgen is onderstaand plan ontwikkeld. Wij hebben geleerd van de praktijk:** Houd het onder eigen titel; Het moet een verdienmodel blijven. Maak de toegang en het gebruik zo laagdrempelig mogelijk.

### Zes topics om verder te gaan:

1. Er zijn veel potentiële ledenadressen bijgekomen dus: Verdiepen en verrijken van de Database van Netwerk Rndom met data van Sien en KansPlus (de ledengroepen). Via gerichte bewerking die door onze hulpkracht (Rick) kan worden uitgevoerd.
2. Verder verdiepen van de samenwerking met KansPlus. Eigen pagina op de website van KansPlus is een feit.
3. Samenwerking in SIEN Consult: Een nieuw op te zetten tak van Sien waarin dienstverlening wordt ondergebracht en waar ook het Zorgtestament in zou passen.
4. Zoeken naar ZZP'ers; Benutten van Social Enterprise Model met Netwerk-Coördinatoren die het concept gebruiken en afdracht doen voor overheads aan Netwerk Rndom
5. Samenwerking zoeken met P2P (Parents to Parents) een netwerk van ouders die elkaar telefonisch/skype helpen (via BOSK opgestart, wel eigen bestuur).
6. Samenwerking met zorgaanbieders die positief staan tegenover het opbouwen van een sociaal netwerk op basis van een ZorgTestament
7. Het Zorgtestament 2 maanden gratis laten gebruiken, laten verkennen. Hiervoor de website aanpassen aan adresgegevens.

Het verdienmodel moet uitgaan van een gerichte laagdrempelige aanpak. Onderstaande stappen geven het vervolg aan.

### STAP 1

De nieuwsbrief dient het doel om ouders te bereiken en te leren kennen en is vandaar een uitvalsbasis. Het (verkorte) ZorgTestament is de trigger voor potentiële klanten van Netwerk Rndom. Bij gebruik verkrijgen wij ook adresgegevens.

- . De nieuwsbrief is van groot belang. In ruil daarvoor krijgen wij de beschikking over relevante gegevens van potentiële deelnemers. Verlagen van de drempel van toetreding en gebruik van het ZorgTestament door het vrije gebruik ervan te promoten bij de bestaande database en de toegevoegde database met de adresgegevens .
- . Daartoe dient de database van Netwerk Rndom geprofessionaliseerd en verrijkt te worden.
- . Google AdWords benutten voor gratis PR, fondsenwerving, donaties, vrijwilligers werving
- . Eventueel SW van Microsoft tegen gereduceerd tarief (of gratis) te verkrijgen.



## **STAP 2**

De cursus “Bouwen aan een netwerk rondom uw kind, met als basis het ZorgTestament” is de entree naar een van de mogelijke dienstverlening(en) van Netwerk Rndom. Hier wordt duidelijk wat er kan gebeuren met je kind wanneer je dit niet zorgvuldig doet.

## **STAP 3**

### **Aanpassen website met de voorzet van ThM.**

- . Donatieknop (nieuw) moet aangemaakt worden
- . Er moet automatisch een bevestigings e-mail gestuurd worden als men zich geregistreerd heeft en om het concept-ZorgTestament te kunnen downloaden.
- . Aangeven dat men na-gebeld kan worden door medewerkers van Netwerk Rndom en dat men zelf hulp kan vragen.

## **STAP 4**

De dienstverlening van Netwerk Rndom bestaat uit betaalde diensten die betrekking hebben op:

- a) Invullen en opslaan van je eigen ZorgTestament online dat daar altijd voor jou beschikbaar is. Daarvoor betaal je jaarlijks een lage onderhouds-fee.
- b) Telefonisch advies tegen een uurtarief voor vragen over het ZorgTestament. Skype is hiervoor ook een alternatief.
- c) Persoonlijk advies tegen uurtarief voor praktische zaken die u alleen onder vier ogen wilt bespreken. Eventueel ook via Skype.
- d) Organiseren van trainingen om het ZorgTestament in te vullen en bij te houden, als hulpmiddel en basis voor de opbouw van een sociaal netwerk.
- e) Hulp en coördinatie bij netwerkvorming direct in de omgeving van de deelnemer.
- f) Overnemen van de netwerkbewaking van de ouders.

Algemeen geldt: Zodra je diensten van Netwerk Rndom gaat afnemen, betaal je daarvoor een lage gebruiks-fee.

### **Operationele taken, Rick houdt zich bezig met:**

- Factureren
- Automatische incasso
- Dienstenadministratie
- Database bijhouden
- Vrijwilligers actief zoeken

### **Communicatie**

De Communicatie moet ‘zachter’ worden. Opnieuw de “bloemblaadjes” introduceren. Je moet eveneens financiële aspecten inbouwen want ook dat triggert onze doelgroep. Maar denk vooral aan het menselijke aspect. (Belang van de financiële paragraaf: het is een belangrijke voorwaarde voor de continuïteit van het geluk van het kind, dat er geld is voor je kind dat je achterlaat.) Met dus méér aandacht voor het spaarplan, want je moet nu (zo vroeg mogelijk) beginnen.