

Strategisch plan SailWise 2016-2018

Definitieve versie



Inhoudsopgave

Waar SailWise voor staat	3
Iedereen moet kunnen watersporten!	4
Doelstelling	5
Ambitie.....	6
Methodiek.....	7
SailWise 2016-2018	12
Achterliggende analyses voor Meerjarenplan 2016 - 2018 – bijlage 1	17
SailWise in 2020 – bijlage 2.....	22
Stakeholders over SailWise aan het woord in 2020 – bijlage 3	23
Concretisering speerpunten – bijlage 4.....	25

Waar SailWise voor staat

SailWise gaat uit van de filosofie dat watersportactiviteiten en actieve vakanties op het water een ideaal middel zijn om bij te dragen aan de zelfstandigheid en onafhankelijkheid van mensen met een handicap en/of chronische ziekte. Watersport biedt met haar diverse disciplines uitdagende mogelijkheden voor iedereen. Bovendien biedt watersport een fantastische manier van vrijetijdsbesteding of vakantie-invulling die mensen met een beperking uit het maatschappelijk isolement helpt, die hun integratie bevordert en die hen grenzen laat ontdekken én verleggen. Hierdoor voelen mensen met een handicap zich fysiek en mentaal minder geremd, kunnen zij meer uit het dagelijkse leven halen en kunnen zij hun leven op een meer zelfstandige wijze leiden. SailWise is in de kern een activiteiten aanbieder die - vanuit een ideële, algemeen nuttige doelstelling (ANBI) - watersport inzet als middel. SailWise is in het bezit van accommodaties en organiseert vanuit deze accommodaties haar activiteiten voor de verschillende doelgroepen.

Iedereen moet kunnen watersporten!

Iedereen in de samenleving is evenveel waard en moet mee kunnen doen. Voor mensen met een beperking is meedoen niet altijd vanzelfsprekend en er zijn (extra) obstakels.

De deelname aan watersportactiviteiten door mensen met een beperking loopt ook achter in vergelijking met mensen zonder beperking.

SailWise staat voor toegankelijke watersport, zowel in fysieke zin als in financiële zin. Door de deelname te faciliteren en te bevorderen hebben meer mensen met een beperking profijt van de meerwaarde van watersport. Daar staat SailWise voor!

Doelstelling

Het bevorderen van het maatschappelijk welzijn, de fysieke en mentale onafhankelijkheid en de integratie van mensen met een handicap middels (het aanbieden van) faciliteiten op het gebied van watersport; en het bevorderen van deelname van mensen met een handicap aan watersportactiviteiten.

- Visie: actief en zelfstandig watersporten draagt bij aan fysieke en mentale onafhankelijkheid van mensen met een handicap ('fit to sail').
- Missie: mensen met een handicap helpen hun mogelijkheden te ervaren en vergroten door middel van toegankelijke watersportactiviteiten in een ontspannen en veilige omgeving voor iedereen ('sailing for all').

Ambitie

Iedereen moet weten dat hij of zij kan watersporten ongeacht zijn of haar beperking. Iedereen die wil gaan watersporten, moet kunnen gaan watersporten.

SailWise vervult zijn ambitie door:

- mensen bekend te maken met de meerwaarde van actieve watersport
- mensen de meerwaarde van actieve watersport te laten ervaren.
- toonaangevend te zijn in het creëren van hoogstaande watersportmogelijkheden (en –aanpassingen) voor mensen met een beperking

Methodiek

De Broncode – onze kernwaarden

Wij werken vanuit de zogenaamde 8 krachtgedachten, de kernwaarden van SailWise:

1. Wij zetten alle zeilen bij om iedereen onbeperkt te laten genieten.
2. Wij geven ruimte voor eigen inbreng en initiatief.
3. Wij denken in mogelijkheden in plaats van beperkingen.
4. Wij scheppen de ideale omstandigheden om grenzen te verleggen.
5. Wij stimuleren zelfstandigheid en onafhankelijkheid.
6. Wij hebben aandacht en veiligheid hoog in het vaandel.
7. Wij gaan altijd uit van gelijkwaardigheid, wie je ook bent.
8. Wij laten iedereen persoonlijk groeien en boven zichzelf uit stijgen.

Motto

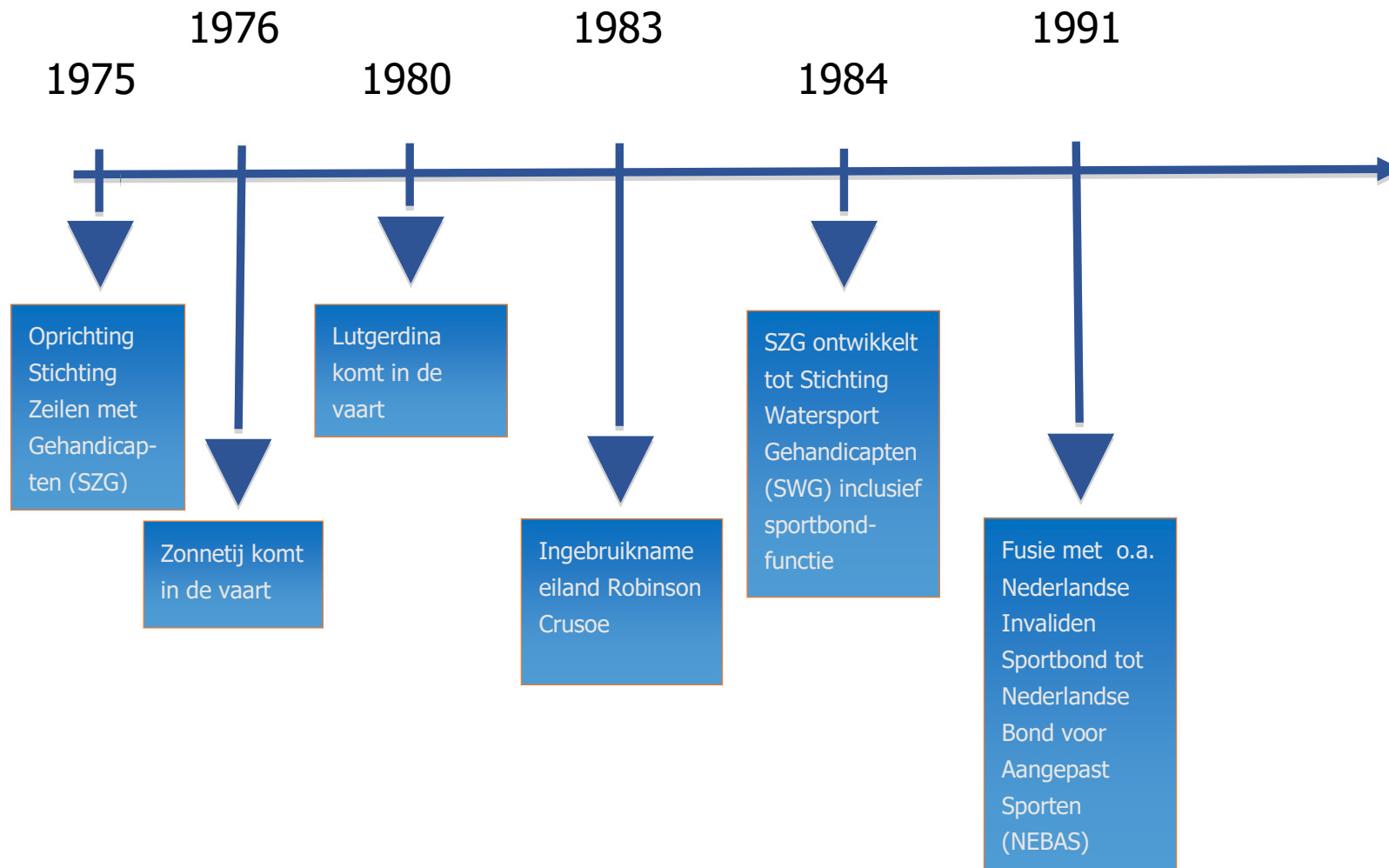
Onder het motto: 'normaal wat normaal kan en speciaal wat speciaal moet' wordt in overleg met onze gasten op elke accommodatie een gevarieerd en uitdagend watersportprogramma aangeboden met aandacht voor ieders wensen en mogelijkheden. Gelijkwaardigheid en respect voor elkaar zijn daarbij sleutelwoorden. Uiteraard staan ook veiligheid en respect bij ons hoog in het vaandel.

Bij SailWise ben je niet één van de deelnemers of één van de vrijwilligers; bij SailWise ben je één van de gasten. Wij maken in die zin geen onderscheid tussen deelnemer en vrijwilliger. Afgezien van de specifieke ADL-hulp en verzorgingstaken kun je eigenlijk zeggen dat iedereen alles doet. Iedereen zet zich voor 100% in naar eigen vermogen en competenties. Dat geldt ook voor het zeilen en het watersportprogramma: onze professionele bemanning stelt de veilige randvoorwaarden vast en faciliteert het denken in mogelijkheden, maar daarbinnen wordt het programma samen gemaakt en stimuleert men elkaar om dingen uit te proberen.

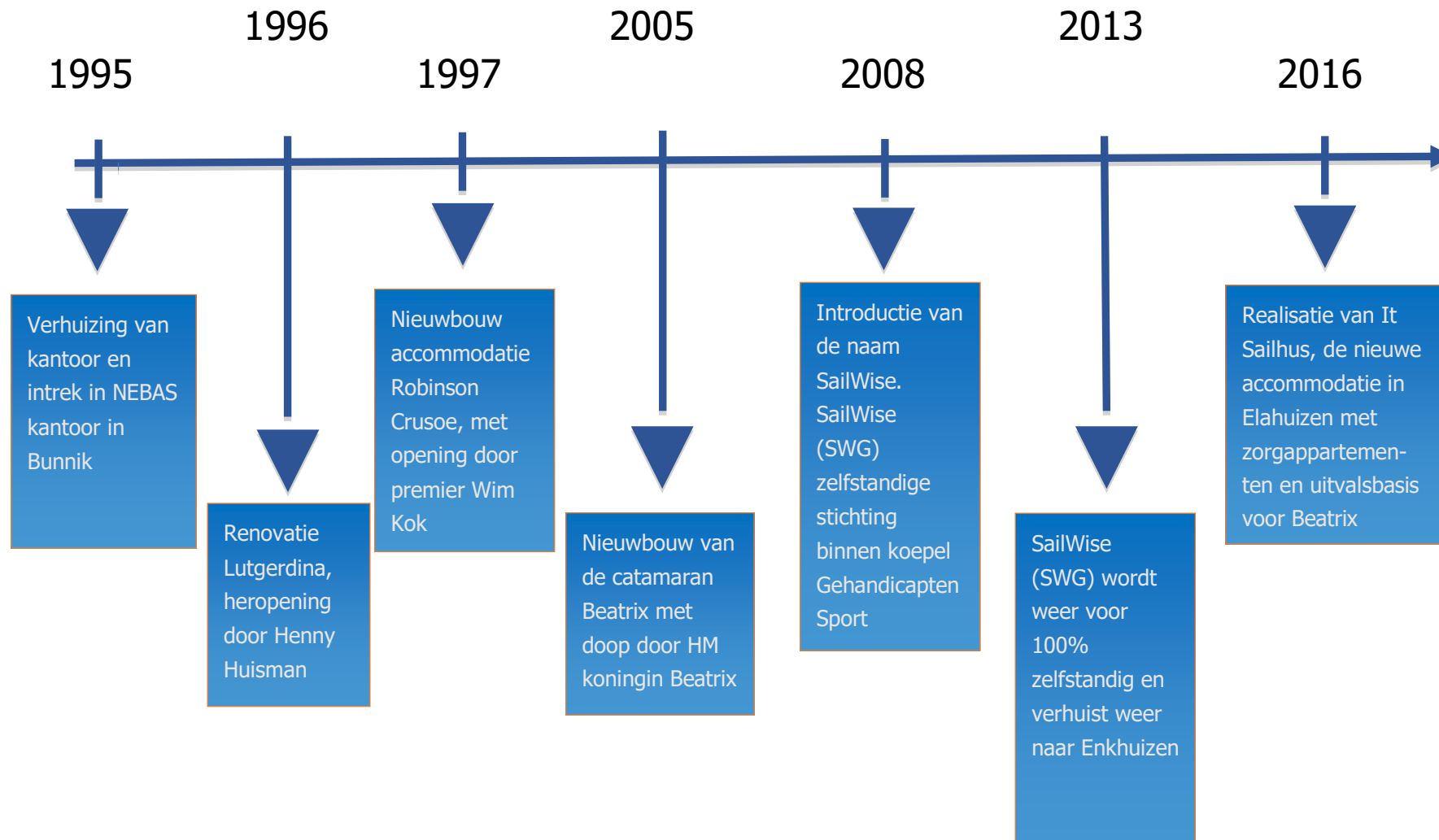
Urgentie

SailWise is de enige aanbieder van meerdaagse actieve watersportmogelijkheden voor mensen met een handicap in Nederland. Met haar aanbod maakt en houdt SailWise watersport toegankelijk voor mensen met een handicap, die als gevolg van de benodigde zorg, aanpassingen en of begeleiding – geen mogelijkheden hebben om deel te nemen aan vergelijkbare activiteiten in het 'reguliere' circuit.

Mijlpalen SailWise (1)



Mijlpalen SailWise (2)



SailWise 2016-2018

Onbekend maakt onbemind en bekend maakt verliefd

Behoud van de kwaliteit, groei van het aantal gebruikers en een toekomstbestendige financiering zijn de uitgangspunten voor de komende periode.

Het aanbod zo inrichten dat de wens van de klant optimaal wordt ingevuld, waarbij zowel de individuele als (indien van toepassing) de organisatiedoelstellingen worden gerealiseerd.

SailWise is van oudsher een aanbodgerichte organisatie. Met dit plan gaat zij op basis van een uitgebreide analyse (zie bijlage 1) overstag op weg naar een meer vraaggestuurd productaanbod. In gesprek gaan en blijven met de diverse stakeholders (o.m.: (potentiële) individuele klanten, vrijwilligers, groepen, intermediairen, financiers) is nodig om het aanbod ook in de toekomst te laten aansluiten bij de wensen van de stakeholders.

Hoog de wind het kruisrak op weg naar de stip aan de horizon (zie bijlage 2 en 3: "SailWise in 2020" en "Stakeholders aan het woord") en daarbij niet vergeten bij elke boei de hoorn te blazen, zodat iedereen weet waar je staat.

Speerpunten voor de planperiode

Verjonging van deelnemers en vrijwilligers

- Voor toekomstbestendigheid van levensbelang.
- Bereiken we nu onvoldoende.
- Jongere vrijwilliger -> behoud van dynamiek.

Verhoging van het bezettingspercentage

- Vanuit doelstelling, maar ook voor de continuïteit van groot belang.
- Vergroten van marktpenetratie bij bestaande groepen: mytylscholen, vso's en revalidatiecentra (huidig marktaandeel is (te) klein).
- Vergroten van het aandeel van specifieke doelgroepen/handicaps die SailWise tot op heden onvoldoende bereikt.
- Vergroten van de boekingsmogelijkheden bij SailWise, te weten appartement verhuur in het watersportcentrum It Sailhûs (differentiatie aanbod).

Verbreden financieringsmix

- Vast kunnen blijven houden aan ideële doelstelling en de continuïteit te garanderen.
- Minder eenzijdige financieringsmix (stabiel en gevarieerd) > toekomstbestendiger.
- Adequaats inspelen op nieuwe financieringsmogelijkheden/ alternatieve geldstromen.

Zie bijlage 4 voor de concretisering van de speerpunten: doel, resultaat en activiteiten.

Continue aandachtspunten

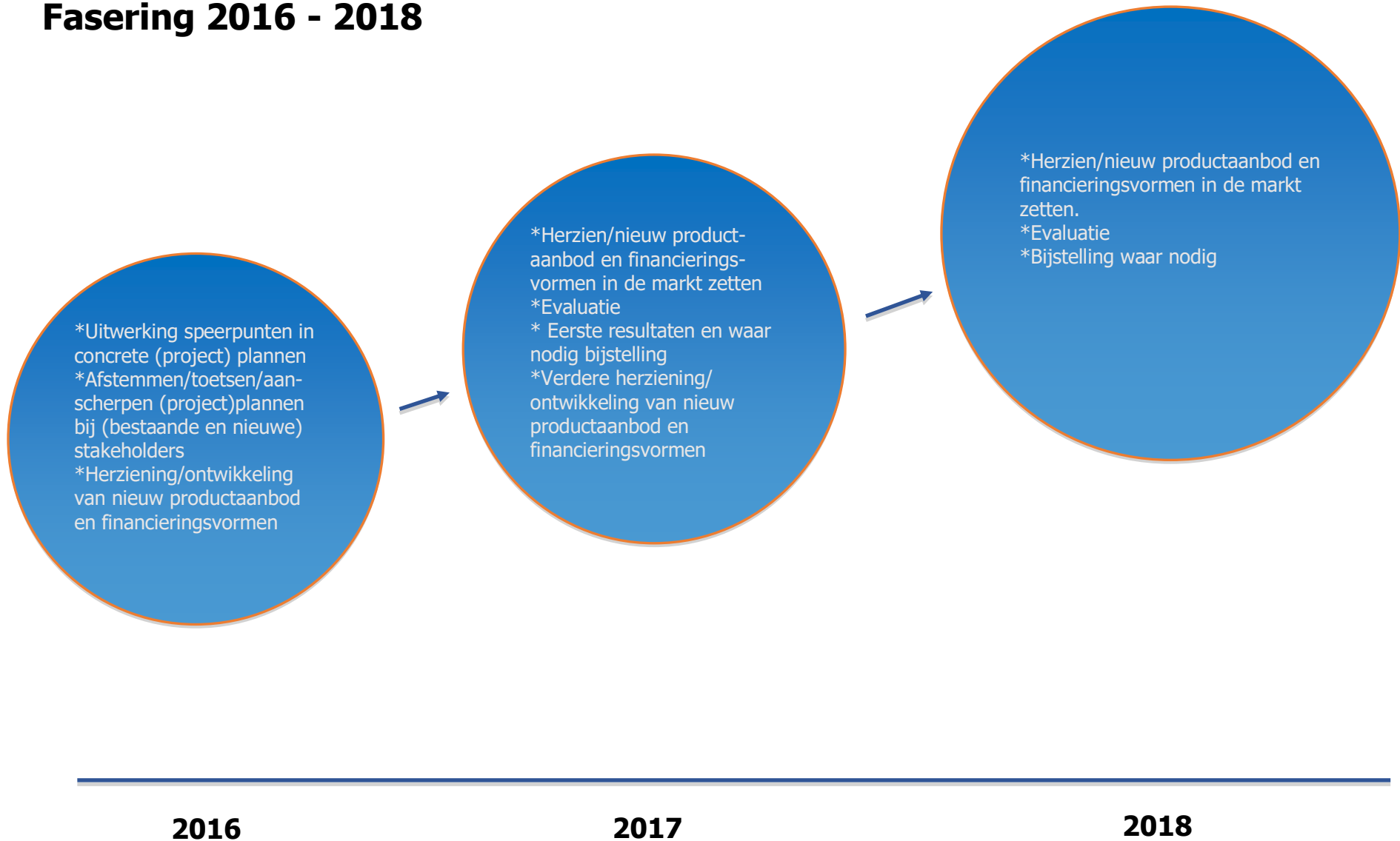
Bekendheid van de doelgroep in het bijzonder met (het aanbod van) SailWise vergroten

- Doelgroep/intermediair: mogelijkheden/meerwaarde van watersport en aanbod van SailWise.
- Financiers: meerwaarde SailWise en de noodzaak van sponsoring voor haar activiteiten.
- Doorontwikkeling en uitrol marketingcommunicatieplan.

Stakeholdersmanagement (bestaande en potentiële klantgroepen)

- Is van essentieel belang voor de toekomst en het positioneren in de diverse markten.
- Adequaat kunnen blijven inspelen op maatschappelijke ontwikkelingen om de aansluiting niet te verliezen.

Fasering 2016 - 2018



Achterliggende analyses voor Meerjarenplan 2016 - 2018 – bijlage 1

- Interne analyse
- Externe analyse

Interne analyse:

Deelnemers en groepen:

- Aantallen afgelopen jaren op eenzelfde niveau; bezettingsgraad vergeleken met reguliere markt (bruine vloot) hoog.
- Hoge klantwaardering (8,6), hoog herhalingsbezoek (70 - 75%).
- Gemiddelde leeftijd stijgt (2015 = 42, 2013 = 40).
- Marktpotentie bijzonder onderwijs en revalidatiecentra en speciale doelgroepen (waaronder zintuiglijke handicap, NAH, verstandelijk) laag en nog niet volledig benut.

Financiering:

- Eigen bijdrage van deelnemers de afgelopen 3 jaar geïndexeerd.
- Aantal boekingen stabiel (beoogde groei niet gerealiseerd).
- Klein deel van onze deelnemers maakt gebruik van PGB (13%).
- EV: 65K eind 2015 (in 2013 9K).
- Financiers: brede groep fondsen bereid gevonden om ons te ondersteunen, voor toekomst van belang om 1-2 grotere partijen te vinden die ons voor meerdere jaren ondersteunen, donateurs blijven achter, bedrijfsleven/acties/evenementen laten wisselend beeld zien.
- ANBI-status in bezit: is voor een aantal kleinere fondsen voorwaarde.

Vrijwilligers:

- Vrijwilligerswerk geprofessionaliseerd: keurmerk Goed Geregeld, invoering VOG, exit onderzoek.
- Profiel: vergrijzing vrijwilligersbestand (2013 = 46 jaar, 2015 = 49 jaar), hoog terugkompercentage (50-65%), hoge waardering (8,5).

Marketing & communicatie:

- Nieuwe propositie & communicatiemiddelen.
- Social media in ontwikkeling.
- CvA in het leven geroepen.
- Stijgende aandacht in pers; echter SailWise relatief onbekend.
- We worden steeds beter gevonden voor acties (Delta Lloyd, Optimist on Tour, Nederland ING Fonds).

Organisatie

- Betrokken, gemotiveerd en loyaal personeel.
- Kantoorbezetting *shoe-string*.
- Nieuwe eigen arbeidsvoorwaarden.
- ICT en boekingsstelsel gemoderniseerd.
- In vastlegging van procedures/werkprocessen kan nog een verbetering worden gemaakt.

Externe analyse:

Reisbranche

- Reguliere reiswereld laat wisselend beeld zien (komen uit een dal).
- Bruine vloot in zwaar weer.
- Aanbieders aangepaste vakanties laten wisselend beeld zien.
- Vakantiemarkt: van vraaggestuurd naar aanbodgericht (Y-generatie, onze doelgroep graag in beslotenheid).

Financiële situatie doelgroep:

- Besteedbare inkomen van doelgroep is gedaald; ook meer gedaald dan mensen zonder beperking of chronische ziekte.

Financiering:

- Fondsen en financiers: ondersteunen niet structureel.
- ANBI belangrijker m.h.o.o. certificering goede doelen.
- Naast giften ook inzet van menskracht: steeds belangrijker.
- Sponsoring meestal beperkt tot een paar goede doelen.
- WMO/PGB biedt mogelijkheid voor doelgroep om kosten vakantie te financieren.
- WMO biedt kansen op financiering werkervaring.

Trends watersport:

- Vergrijzing (50% is ouder dan 60).
- Toenemende populariteit actieve watersport (kitesurfen, waterskiën).
- 1,5 mio watersporters (ca. 225.000 watersportmensedagen als marktpotentieel voor mensen met een beperking).
- Integratie dag- en verblijfsrecreatie steeds belangrijker (meer dan aanleggen van een boot).

Vrijwilligers:

- Concurrentie met andere vrijwilligersorganisaties.
- Aandeel vrijwilligers onder 35-45 jarigen het hoogst.
- Veel organisaties op zoek naar jongeren.

Marketing & communicatie

- Social media steeds belangrijker.
- Effect van inzet diverse communicatiemiddelen moeilijk te meten.
- Google biedt goede doelen sector gratis mogelijkheden advertenties.
- Personificatie wordt steeds belangrijker.

SailWise in 2020 – bijlage 2

SailWise heeft de beschikking over up-to-date accommodaties (watersportcentra en schepen) waar op verschillende plekken in Nederland één- en meerdaags actief kan worden genoten van watersport door mensen met een handicap. Wij gaan uit van de mogelijkheden en niet van de beperkingen. Uitgangspunt is dat mensen met een beperking actief kunnen genieten en meedoen van alle soorten watersport, net zoals mensen zonder beperking. Van zeilen in een kleine open boot tot kanovaren, van surfen tot aan het roer van een klipper, van zeilen hijsen van een catamaran tot in een trapeze hangen, van kitesurfen tot Maar ook, van het deelnemen aan een groepsreis tot het zelfstandig op vakantie gaan. SailWise heeft een trouwe schare fans: naast deelnemers van alle leeftijden zetten steeds meer organisaties (onderwijs, zorg, revalidatie etc.) de activiteiten van SailWise in ten einde hun eigen doelstellingen te kunnen bereiken.

Het aanbod is divers en afgestemd op de vraag van de doelgroep. SailWise is zichtbaar aanwezig op de fora die voor haar belangrijk zijn; bij evenementen, in relevante tijdschriften, webportals etc. SailWise is niet meer de relatieve 'no no' maar wordt als autoriteit gezien op het gebied van aangepast watersporten door organisaties op het terrein van zorg, onderwijs en revalidatie en ook binnen de watersport.

SailWise beschikt over een trouwe groep vrijwilligers van alle leeftijden, met verschillende competenties en vaardigheden (ADL, watersport, verpleegkundigen). De werving, opleiding en binding van vrijwilligers is volgens de nieuwste inzichten van het vrijwilligerswerk. Vrijwilliger zijn bij SailWise is een 'ere'baan. Vrijwilligers voelen zich 'vereerd' als ze worden gevraagd om zich in te zetten voor een activiteit. De inzet van vrijwilligers wordt bepaald door de doelgroep (leeftijd, ervaring, deskundigheid enzovoort). SailWise is een lean and mean organisatie, met goed opgeleid en gemotiveerd personeel, waar een goede balans is tussen continuïteit en doorstroming in het personeelsbestand. Directie en toezichthouders beschikken over een netwerk van toegevoegde waarde voor de organisatie (kennis, relevante stakeholders, euro's).

SailWise kent een gezonde exploitatie; naast inkomsten uit verkoop van haar activiteiten kent zij een trouwe schare supporters en maakt zij gebruik van aanvullende financieringsvormen. Dankzij partners blijft watersport niet alleen fysiek, maar ook financieel toegankelijk voor iedereen.

Stakeholders over SailWise aan het woord in 2020 – bijlage 3



Brian de Jong, 22 jaar, in een rolstoel, halfzijdig verlamd

"Ik zit nog niet zo lang in een rolstoel. Door een auto-ongeluk stond mijn leven op zijn kop. Ik was een enorme sporter en genoot van zeilen en kitesurfen. En dat kan ik gelukkig blijven doen, dankzij SailWise. Niets is te gek. Toen ik besloot om met 8 vrienden – jeugdvrienden maar ook jongens die ik ken uit mijn rolstoelbasketbalteam – om te gaan zeilen, kwam ik via BNN reizen op het spoor van SailWise. Ze hebben een prachtig aanbod voor ons gemaakt. En ja ... met allerlei aanpassingen kon ik weer kitesurfen. En er werd zelfs vervoer geregeld voor een avondje stappen, in mijn geval rollen, in Leeuwarden. En die jongens die ons begeleiden – stagiaires van de CIOS – waren echt fantastisch, niets was voor hen te moeilijk en een paar zijn zelfs mee geweest naar Leeuwarden."



Else de Koning, revalidatiearts van het revalidatiecentrum Laag Soeren

"Wij gaan al zeker 5 jaar mee met SailWise. Door een collega-arts van een ander revalidatiecentrum kwam ik in aanraking met deze organisatie. Hij had samen met SailWise een mini-conferentie georganiseerd voor revalidatieartsen over de meerwaarde van watersport voor mensen met een beperking. Goede inleidingen en mooie praktijkvoorbeelden kwamen aan bod. En dat heeft mij overtuigd en we zien nu al een paar jaar in de praktijk wat watersport voor onze patiënten kan betekenen. In overleg met de bemanning maken we steeds een programma op maat. Een programma dat past in ons revalidatieprogramma. Voor mij is SailWise een autoriteit op het gebied van watersporten voor onze deelnemers. Zij hebben er een ambassadeur bij."



Jan Franssen, 30 jaar, vrijwillige watersportinstructeur op het eiland

“Vanaf mijn jeugd ben ik al aan het zeilen. Ben een echte waterscout. Via de Scouting ben ik op het spoor gebracht van SailWise. Scouting Nederland en SailWise hebben een samenwerkingsverband. Het lukte mij niet meer om elke week een groep bij de scoutingvereniging in mijn woonplaats te draaien. Ik heb een drukke baan en een jong gezin. Een week en een weekend draaien op het eiland is wel prima inpasbaar. En je wordt niet zo maar vrijwilliger. De intake is professioneel en je krijgt een uitgebreid introductieprogramma. Ik heb onlangs een van mijn oude scoutingvrienden geattendeerd om te vrijwilligen bij SailWise. Hij staat op de wachtlijst. Want wie wil niet zo’n ‘ere’ baan.”



Jessica Sprenger, commercieel directeur van een maritiem bedrijf

SailWise, wat is dat een leuke organisatie. Het is gewoon een goedlopend bedrijf. Ze hebben een uitstekend klantbesef, ze spelen in op onze vraag maar wel met hun karakteristieke eigenzinnigheid. Normaal wat normaal kan, speciaal wat speciaal moet. Om die reden zet ik graag hun klipper de Lutgerdina bij ons in, zowel voor ons personeel als voor onze klanten. Het zelf actief meedoen, staat daarbij altijd centraal. Dat heeft voor ons een meerwaarde ten opzichte van andere sponsoring en uitjes: samen actief zeilen geeft een teamgevoel. Kortom, een sponsorship dat we heel goed kunnen activeren.”



Jolanda Verweijen, wethouder te Enkhuizen, portefeuille Welzijn & Economie

“SailWise was enige jaren even uit beeld bij de gemeente. We zijn blij dat ze weer terug zijn aan de Bierkade. Het is natuurlijk prachtig om een organisatie, die al bijna 50 jaar actief is in de actieve watersport voor mensen met een beperking, binnen je grenzen te hebben. En met hun werkplaats zijn ze ook een belangrijke speler in de arbeidstoeleiding van onze inwoners met een grotere afstand tot de maatschappij. Hun aanpak werkt: her creëren van een veilige plek om zo weer vaardigheden en competenties op te doen. En het leertraject dat zij met de Enkhuizer Zeevaartschool aanbiedt, heeft een aantal jongens al geholpen bij het vinden van een baan.”

Concretisering speerpunten – bijlage 4

Overall doelstelling:

SailWise wil op basis van haar missie, visie en filosofie zoveel mogelijk mensen met een beperking onbeperkt laten genieten van (de meerwaarde van) watersport. Uitgangspunt: iedereen die wil watersporten, moet kunnen watersporten. Voor de periode 2016-2018 wordt extra energie gestoken in een aantal speerpunten met het oog op de continuïteit.

Doel:

A) Verjonging van onze doelgroep en vrijwilligers:

- Toename van het aandeel jongere deelnemers < 30 (*continuïteit*).
- Toename van het aandeel jongere vrijwilligers < 30 (*aansluiting met gasten + continuïteit*).

B) Verhoging van het bezettingspercentage (continuïteit):

- Vergroten van marktpenetratie van bestaande groepen: mytylscholen, vso's en revalidatiecentra.
- Vergroten van het aandeel van specifieke doelgroepen/handicaps die ons tot op heden onvoldoende bereiken.
- Vergroten van de boekingsmogelijkheden bij SailWise, waaronder appartement verhuur in het watersportcentrum It Sails hûs (*differentiatie aanbod*).

C) Stabiele en gevarieerde financieringsmix (continuïteit)

- Het uitbreiden van het aantal grotere maatschappelijke partners ($\geq 50K$) voor meerdere jaren.
- Het uitbreiden van het netwerk.
- Het zoeken naar nieuwe vormen van financiering.

Resultaat:

A) Verjonging:

Deelnemers:

Het aantal jongeren dat zich individueel opgeeft bij SailWise groeit in 2017 met minimaal 7% (t.o.v. 2015). Ook in 2018 groeit deze groep met minimaal 7%

Vrijwilligers:

Het aantal vrijwilligers onder de 30 jaar dat zich inzet voor SailWise groeit in 2017 met minimaal 12% (t.o.v. 2015). Ook in 2018 groeit deze groep met minimaal 12%

B) Bezettingspercentage:

Mytylscholen/vso's:

Het aantal groepen met jongeren dat bij SailWise komt groeit in 2017 met 2 extra groepen en in 2018 ook met 2 extra groepen (stand 2016: 5 groepen, waarvan een aantal meerdere keren komen)

Revalidatiecentra:

Het aantal revalidatiecentra groeit jaarlijks met 1- 2 centra per jaar, in 2018 heeft dit geleid tot in totaal 3 extra centra (stand 2016: 3 centra, waarvan 1 meerdere losse dagen komt)

Specifieke doelgroepen:

Per jaar worden er ten minste 2 kennismakingsdagen georganiseerd, waarbij wordt gestreefd naar een doorstroom van 10% naar ons 'reguliere' aanbod

Appartementverhuur Elahuizen:

Van een bezettingspercentage van 15 % (2016) naar een bezettingspercentage van 50% (2018)

C) Stabiele en gevarieerde financieringsmix:

Uitbreiding aantal grotere maatschappelijke partners:

Het aantal grotere maatschappelijke partners wordt uitgebreid tot 2 (extra) partners in 3 jaar tijd (per maatschappelijk partner een inbreng van minimaal 50K voor een periode van 2 tot 3 jaar)

Bijdrage deelnemers marktconform:

Bijdrage is gelijk/licht op het niveau van vergelijkbaar aanbod voor mensen zonder beperking

Nieuwe vormen van financiering (naast fondsen, acties, donateurs, deelnemersbijdragen):

- De inzet van medewerkers van de werkplaats in Enkhuizen wordt op jaarbasis voor een x-bedrag gefinancierd uit WMO-gelden (N.B. bedrag is nu niet in te schatten; we zijn in gesprek met de gemeente Enkhuizen)
- De exploitatie in It Sailhûs wordt voor een deel gedaan door dagbesteding en levert op jaarbasis een x-bedrag aan besparing op van 5K
- De verhuur van It Sailhûs in de wintermaanden als vergaderaccommodatie voor bedrijven en andere organisaties (bijvoorbeeld 24-uurs bijeenkomsten); dient nog nader te worden onderzocht
- Financiering meerkosten vanuit PGB:
Op dit vlak moet in 2016 onderzocht of het haalbaar is dat mensen hun PGB niet alleen inzetten voor hun eigen bijdrage, maar ook een deel van de meerkosten hieruit kunnen bekostigen

Activiteiten:

A) Verjonging deelnemers:

- Imago-onderzoek
- Verkennende gesprekken met externe/potentiële partners: NSGK, BOSK, Scouting Nederland, Special Heroes
- Instellen Klankbordgroep
- Jongerenpanel

Verjonging vrijwilligers:

- Imago-onderzoek
- Inzet huidige jonge vrijwilligers (klankbordgroep, maatjesproject).
- Verkennende gesprekken met externe/potentiële partners: Scouting Nederland, Volvo Ocean Race (2018), watersportverenigingen
- Zichtbaarheid op belangrijke zeilevenementen, festivals

B) Bezettingspercentage:

Overall voor revalidatiecentra en mytylscholen:

- Markt- en doelgroepverkenning
- Imago-onderzoek bekendheid en associaties SailWise
- Gesprekken met partners/vertegenwoordigers: Revalidatie Nederland, diverse revalidatie-instellingen en scholen, Programma Revalidatie, Sport & bewegen, Revalidatiefonds, PO-Raad, VO-Raad
- Bepalen goede positionering revalidatiecentra (outdoor revalidatie, maatwerk per centrum, persoonlijke relatie) en mytylscholen (schoolkamp en/of groeitraject leerlingen, maatwerk per school, persoonlijke relatie)

Voor revalidatiecentra:

- Kennismakingsdagen revalidatiecentra. De centra worden persoonlijk per mail, telefoon en op afspraak benaderd. Hiervoor wordt een team van vrijwilligers opgericht, getraind en begeleid. Goede navolging (follow-up) van deze dagen bij de deelnemers
- Inzetten huidige revalidatiecentra die gebruik maken van SailWise als ambassadeur/referent/fan voor andere centra
- Inzetten ambassadeur die met zeilsimulator de centra bezoekt (nader onderzoek)
- Goede ondersteunende middelen om de activiteiten van SailWise op locatie te laten zien (filmpjes, banners, folders die in het revalidatiecentrum beschikbaar worden gesteld)
- E-magazine voor relaties binnen de centra
- Inzetten pr-activiteit met een inhoudelijke component als een presentatie van de uitkomst van het onderzoek door de TU Wageningen, deelname aan een symposium waar alle centra komen met een presentatie door SailWise e.d.

Voor mytylscholen:

- Kennismakingspresentatie op de school. Eventueel gekoppeld aan een ouderavond. Hierbij kan een zeilsimulator worden ingezet (nader onderzoek) Een groep vrijwilligers wordt getraind om afspraken te maken met de scholen en deze te bezoeken. Ook het nabellen, na deze activiteit, en het opbouwen van de relatie maakt hier onderdeel van uit
- Inzetten huidige mytylscholen die gebruik maken van SailWise als ambassadeur/referent/fan voor andere centra. Dit kan persoonlijk (scholen bellen, bezoeken) of door getuigenissen op te nemen op film, in mailings, in het relatiemagazine op de website e.d.
- Goede ondersteunende middelen om de activiteiten van SailWise op locatie te laten zien (filmpjes, posters, flyers of leuke ansichtkaarten die in de scholen beschikbaar worden gesteld)
- E-magazine voor relaties binnen de scholen
- PR-activiteit als tijdens de VOR in 2018 of de Optimist on Tour. Hier scholen specifiek voor uitnodigen

Specifieke doelgroepen:

- Analyse van (huidige klantgroepen)
- Op basis daarvan gesprekken met potentials (fondsen en patiëntenverenigingen: waaronder BOSK, Beatrix Spierfonds)
- Kennismakingsdagen

Appartementen:

- Website Nederland en Duitsland
- Artikelen en advertenties in relevante tijdschriften, Nederland en Duitsland (doorlopend)
- Samenwerking/platforms stakeholders: VVV Friesland, Picture vakanties, NBAV etc.
- Actie met de NSGK speeltuinbende (platform voor gezinnen/ouders met een kind met een handicap) op Supportbeurs, ondersteund met FB-campagne (samenwerking met Speeltuinbende krijgt mogelijk vervolg)
- Brochure It Sailhûs in Nederlands en Duits
- M&C-strategie voor Duitsland met als stip op horizon de beurs 'Rehacare 2016', op basis van input en medewerking Nederlands Consulaat Stuttgart

C) Stabiele en gevarieerde financieringsmix:

- Plan van aanpak en gesprekken met potentiële financiers
- Netwerk vergroting en warm houden netwerk, middels nieuwsbrief en persoonlijk contact
- Toepassen van onbekend maakt onbemind en bekend maakt verliefd > relaties uitnodigen om te komen kijken bij de accommodaties
- Inzetten van onderzoek meerwaarde watersport en andere publicaties die laten zien hoe “goed” we zijn
- Verdere uitwerking idee van businessclub/captainsclub
- Uitwerken WMO-plan werkplaats i.s.m. gemeente
- Uitwerken plan voor exploitatie It Sailhs: reguliere schoonmaak/onderhoud i.s.m. Boerderij Kleurrijk en It Sailhûs positioneren als bijzonder vergadercentrum
- Onderzoek naar de mogelijkheden om tot inzet van de persoonlijke PGB's te komen voor een deel van de financiering van de meerkosten > nu financieren wij voor iedereen de meerkosten 100%