

Hoe bereik ik meer ouders en kinderen met mijn aanbod?

SameNoord is een project voor gezonde(re) gezinnen in Wijchen-Noord. Om dit te bereiken hebben we ons van 2015-2019 ingezet om het aanbod van activiteiten (met lage kosten) en regelingen voor gezinnen bekender en toegankelijker te maken. Tijdens het project hebben we hierover samen geleerd en ideeën en tips verzameld die we graag met je delen. Zodat jij daar iets mee kan.



Lessen uit de SameNoord praktijk



Communiceer

Wie heb je tegenover je staan? Voor wie is je brief, poster of advertentie? Stap uit je eigen kader en probeer je in te leven in je doelgroep.

- Maak je teksten eenvoudig. Schrijf ze bijvoorbeeld op B1 niveau. Dat vindt bijna iedereen fijn!
- Maak on- en offline materiaal. Denk aan brieven, posters, stukjes in (school)nieuwsbrieven of een facebook evenement.
- Betrek je doelgroep. Laat de beschrijving van je aanbod lezen door de mensen die je wil bereiken.
- Bouw een band op. Neem de tijd voor een gezellig en geïnteresseerd praatje.

Wees laagdrempelig

Hoge kosten, grote afstanden of moeilijke tijdstippen kunnen ervoor zorgen dat je activiteit niet voor alle gezinnen toegankelijk is. Wees daar alert op!

- Vermeld kosten duidelijk, zodat iemand niet voor verrassingen komt te staan.
- Wijs op regelingen van de gemeente om deelname financieel mogelijk te maken. Denk aan de geldterug-regeling en de kindregeling.
- Verwijs door naar de vrijwilligers van het formulierenteam van MeerVoormekaar. Zij helpen met invullen.
- Organiseer regelmatig activiteiten, zodat iemand vertrouwd raakt met jou / de organisatie.
- Organiseer activiteiten voor ouders onder schooltijd, zodat een oppas niet nodig is.

Wees zichtbaar

Bekendheid van je activiteit of organisatie vraagt om investeringen. Niet alleen in de relatie met je deelnemers, maar ook met andere professionals.

- Presenteer jezelf op de website WijWijchen.nl en houd het up-to-date. Je kunt ook je eigen pagina aanvragen.
- Link naar elkaars website. Dan ben je beter vindbaar op Google.
- Geef je activiteiten bekendheid via sociale media zoals Facebook. Link met elkaars pagina's.
- Presenteer jezelf op georganiseerde dagen, zoals de Rondkomdag, Wijchen present en markten.
- Adverteer samen met organisaties die hetzelfde doel hebben, zo houd je de kosten laag. Denk aan een artikel in 'Wegwijs'.

Zie en nodig actief uit

Mensen met een hoofd vol zorgen, hebben geen ruimte om zelf te zoeken. Zij hebben vaak net iets meer hulp van je nodig. Zie dat, en neem ze mee aan de hand. Dat werkt!

- Haal iemand de eerste keer thuis op, of zorg dat hij/zij samen met iemand anders kan komen.
- Wees betrokken, stuur een berichtje bij afwezigheid, heb begrip en nodig opnieuw uit, en nog eens.
- Verwijs niet alleen door, maar gebruik deze zin vaker: "zal ik ... vragen of hij/zij je belt om meer info te geven? Mag ik je telefoonnummer aan hem/haar doorgeven?"



Hoe bereik ik meer ouders en kinderen met mijn aanbod?

Van 2016 tot en met 2019 hebben we aanbieders van acht activiteiten en regelingen in Wijchen-Noord gevraagd wat hen **helpt** en **niet helpt** om hun aanbod bekend en toegankelijk te maken. Met welke ideeën kan jij aan de slag?



Helpt

★ ★ = Aantal aanbieders dat dit noemt

Waar je zelf voor kunt zorgen

- ★ Folders
- ★★ Schoolnieuwsbrief
- ★★★ Overzicht van aanbod
- ★ Posters
- ★ Nieuwbrief Sociaal Wijkteam
- ★ Aanmeldformulier
- ★★★★ Vermelden op eigen/ externe website
- ★★
- ★★★ Binnen bekende deelnemers werven
- ★ Lage frequentie (niet te veel tijd vragen)
- ★★★★ Sociale media
- ★ Stichting worden
- ★ Hulp bij aanvragen/aanmelden
- ★★★ Lokale media
- ★ Voorlichtingen
- ★ Alles-in-één aanvragen
- ★ Regionale media
- ★ Doelgroepgericht informeren
- ★ Vereenvoudiging
- ★★★ Kant-en-klare info (pitch of 'persbericht')
- ★ Bijeenkomst voor professionals
- ★ Tolken telefoon
- ★★★★ Kennismaken, informeren en samenwerken met professionals
- ★ Digitaal aanmelden/aanvragen
- ★★ Website verbeteren/actualiseren
- ★ Samenwerken met scholen/docenten
- ★★★ Via-via deelnemers uitnodigen
- ★ Locatie in multifunctionele accommodatie

- ★★★★ onderling verwijzen
- ★★★★ (ook via websites)
- ★ Vaste contactpersoon
- ★★★ Festival/Markt/Bijeenkomst voor inwoners
- ★ Solvo.nl (vinden van hulpverleners)
- ★ Duidelijke info/verwachtingen
- ★★★★ Werven bij ander/soortgelijk activiteiten/aanbod
- ★★★ Gratis inloop(spreekuur)/inloop-punt /loket
- ★ Inrichten als Gecombineerde Leefstijl Interventie
- ★ Eisen versoepelen
- ★ Positieve insteek
- ★ Aanbod uitbreiden
- ★ Betrokken ouders
- ★ Rekening houden met budget doelgroep
- ★ Verhuizen, betere locatie
- ★ Betrokken professionals
- ★★★★ Kosten verlagen/gratis
- ★ Communicatieplan
- ★ Banners

Positieve invloeden

- ★★ Vergoeding door zorgverzekeraars
- ★ Een populair onderwerp
- ★ Landelijke aandacht/bepaling
- ★ Belangstelling andere gemeenten
- ★ Vraag vanuit doelgroep zelf
- ★★ Beschikbare vervanging
- ★ Officieel kanaal gemeente
- ★ Externe financiële middelen

Helpt niet

Wat je beter niet kunt doen

- ★★ Hoge kosten
- ★★★ 'Koude' verwijzingen*
- ★ Strikte eisen
- ★ Veranderingen/verhuizing: wennen
- ★ Te veel ineens communiceren
- ★ Verplichte deelname ouders
- ★ Verouderde inhoud
- ★ Systeem met bugs

Negatieve invloeden

- ★ Kinderen hebben het druk
- ★ Een beladen onderwerp
- ★ Onbekendheid met nieuw of veranderd aanbod
- ★★ Organisatoren met kwetsbare kinderen (overbelasting)
- ★ Gezondheidsproblemen organisatoren
- ★★ Te weinig deelnemers (cancelleren)
- ★ Verwarring met ander aanbod

Toegankelijkheid en gebruik van aanbod voor gezinnen

* Verwijzingen waarbij de verwijzende professional geen overdracht doet, de cliënt niet 'aan de hand' neemt of niet de juiste verwachtingen schept.