



Beleidsplan 2020

Bestuur

Voorzitter	Dorine klein Gunnewiek
Penningmeester	Savanne Janse
Secretaris	Chaja Ringoet
Projectcoördinator	Irene Geerling
Assessor Intern	Sophie van der Feltz
Assessor Extern	Julija Novovic
Assessor Acquisitie	Zana Wiedijk

Inhoudsopgave

Inleiding	3
1. Strategie	5
2. Verantwoordelijkheden	5
3. Projecten	8
4. Beleid projecten 2020	11
5. Extern beleid	13
6. Intern beleid	14
7. Acquisitiebeleid	17



Inleiding

Voor u ligt het beleidsplan van de DEAL Foundation, hierna DEAL genoemd. DEAL staat voor Development through Entrepreneurial Action Leiden en is een studentenorganisatie die zich inzet voor de verlichting van armoede en economische zelfredzaamheid middels het stimuleren van ondernemerschap. DEAL wil dit bereiken door middel van het opzetten van verschillende table-banking projecten in verschillende projectlanden. Naast het verlichten van armoede en het stimuleren van ondernemerschap, houdt de stichting zich bezig met de ontwikkeling van kwaliteiten en vaardigheden van de betrokken studenten.

DEAL in haar huidige vorm is een jonge organisatie. In de afgelopen jaren heeft DEAL zich volledig toegelegd op het opzetten van table-banking projecten, om zo wat onduidelijkheid over haar rol weg te kunnen nemen bij zowel donateurs als de eigen vrijwilligers. Hoewel de stichting de afgelopen jaren vele projecten op heeft mogen zetten en ook al enkele van deze projecten succesvol af heeft kunnen sluiten, blijven zich nieuwe uitdagingen aanbieden, zowel op het gebied van projectmanagement als op het gebied van acquisitie. Aankomend jaar zullen deze uitdagingen het hoofd moeten worden geboden. We zullen moeten ontdekken hoe we DEAL nog sterker kunnen profileren en zullen de organisatie als geheel nog meer moeten stroomlijnen.

Stichting DEAL heeft twee algemene doelen. Het eerste doel is om economische zelfredzaamheid te bevorderen. Het tweede doel is om studenten kennis bij te brengen over het werk binnen een ontwikkelingsorganisatie. Het doel om economische zelfredzaamheid te genereren wordt nagestreefd door de projecten van DEAL. De educatieve doelstelling komt tot zijn recht in de projectgroepen en het bestuur van DEAL. DEAL organiseert daarnaast aparte trainingen voor zowel de vrijwilligers als de bestuursleden om het leerproces te ondersteunen.

Om de twee overkoepelende doelen vorm te geven heeft het bestuur voor komend jaar drie nieuwe pijlers geformuleerd: (1) meer financiële zekerheid binnen DEAL, (2) effectiever en efficiënter intern bestuur en (3) uitbreiding/verbetering van bestaande projecten. Deze pijlers staan centraal binnen het beleidsplan voor 2020.

Het afgelopen jaar heeft in het teken gestaan van het standaardiseren van processen binnen DEAL. Hierin zijn al grote stappen gezet, maar we zijn er nog niet. Het bestuur heeft zich dan ook tot doel gesteld om dit in 2020 verder te realiseren. We zijn er van overtuigd dat effectiever bestuur binnen de organisatie niet alleen de vrijwilligers, maar de gehele organisatie en haar projecten ten goede komt. Door het standaardiseren van processen kan meer waardevolle tijd worden besteed aan de oorspronkelijke doelen van DEAL. Tevens merken we dat DEAL nog steeds niet overal even bekend is in de omgeving van Leiden. Voor 2020 stellen we ons dan ook tot doel om onze naamsbekendheid verder te vergroten. Het verder uitbreiden van onze naamsbekendheid onder studenten heeft onze prioriteit, maar ook onder de rest van de Leidse gemeenschap willen we onze bekendheid vergroten. Zo breiden we onder studenten de potentiële doelgroep voor nieuwe vrijwilligers en mogelijke samenwerkingen uit, terwijl een grotere bekendheid bij de rest van de Leidse gemeenschap kan leiden tot meer donaties en sponsormogelijkheden.

1. Strategie

1.1. Missie

DEAL zet zich internationaal in om betere toekomstperspectieven te creëren voor mensen met relatief weinig toegang tot kapitaal en kennis door het stimuleren van sociaal ondernemerschap en economische zelfredzaamheid.

1.2. Visie

Om onze missie te realiseren zetten wij projecten op waarbij wij, in samenwerking met lokale partners, mensen zoeken met een ondernemende geest die zichzelf een beter leven willen geven. Wij ondersteunen op lokaal niveau mensen met een duurzaam idee om hun eigen levensstandaard en die van hun omgeving structureel te verbeteren, door het aanleveren van de benodigde kennis en het benodigde kapitaal. Daarnaast ondersteunen wij de projectpartners bij het vergaren van kapitaal door acquisitie en het opzetten van een goede organisatiestructuur. Op de lange termijn leidt dit tot een zelfstandige organisatie die de omgeving op een positieve manier verrijkt. Het komende jaar ligt de focus van onze werkzaamheden wederom op het verspreiden van table-banking. We zullen groepen zelf stimuleren om verantwoordelijkheid te nemen voor de financiering van hun bedrijven. DEAL zal hierin een faciliterende rol op zich nemen door middel van sociale ondersteuning en trainingen.

2. Verantwoordelijkheden

Raad van Toezicht

De Raad van Toezicht houdt toezicht op de stichting, controleert het bestuur en stelt in overleg met het bestuur doelen voor de middellange en lange termijn. De Raad van Toezicht is er voor advies. Het bestuur krijgt soms te maken met lastige situaties en dan kan het de Raad van Toezicht benaderen. De Raad van Toezicht kent de ervaringen uit het verleden en zal het bestuur bijsturen waar nodig. Tevens helpt de Raad van Toezicht met het vormen van nieuwe relaties met het bedrijfsleven voor bijvoorbeeld bedrijfssponsoring. De leden van de Raad van Toezicht hebben een groot zakelijk netwerk waar de stichting dankbaar gebruik van maakt. De huidige leden van de Raad van Toezicht zijn Jaap Jonkers, Freek Muller en Henriëtte de Lange. Dit jaar zal de Raad van Toezicht zich ook inzetten om het bestuur bij te staan in haar inspanningen om DEAL verder te professionaliseren.

Voorzitter

De voorzitter is verantwoordelijk voor de algemene gang van zaken. Zij houdt de doelstellingen op de lange termijn in de gaten en stuurt bij waar dat nodig is. De voorzitter onderhoudt het contact met de Raad van Toezicht en leidt de bestuursvergaderingen en algemene vergaderingen. Zij zal het netwerk van de stichting onderhouden en uitbreiden, waar dat mogelijk is. Op dit moment is de voorzitter Dorine klein Gunnewiek, te bereiken via voorzitter@dealfoundation.nl

Penningmeester

De penningmeester draagt zorg voor een goede financiële administratie. Zij houdt bij wat er binnenkomt op de rekening en wat er uit gaat en stelt tevens financiële doelen op voor onze Assessor Acquisitie. Zij houdt ook toezicht op de penningmeesters in de projectgroepen, die ieder per projectgroep de financiën bijhouden en vastleggen. De huidige penningmeester is Savanne Janse. Ze is te bereiken via penningmeester@dealfoundation.nl

Secretaris

De secretaris notuleert tijdens de bestuursvergaderingen en tijdens de algemene vergaderingen. Ze onderhoudt het contact met studentencentrum Plexus en houdt de vrijwilligersbestanden bij (in samenwerking met de assessor intern). Verder onderhoudt ze de contacten met alumni en zorgt ze ervoor dat zij betrokken worden bij eventuele evenementen. Ze is tevens verantwoordelijk voor de periodieke nieuwsbrief van DEAL. De huidige secretaris is Chaja Ringoet. Ze is te bereiken via secretaris@dealfoundation.nl.

Projectcoördinator

De projectcoördinator is verantwoordelijk voor de projecten van de stichting. Zij onderhoudt het contact met de projectleiders en zet nieuwe projecten op in samenwerking met de lokale projectpartners. Zij evalueert samen met de commissies de projecten en projectvoorstellen en schuift iedere commissievergadering aan om de voortgang te bespreken en hen te begeleiden en bij te sturen waar dat nodig is. De huidige projectcoördinator is Irene Geerling. Zij is te bereiken via projectcoordinator@dealfoundation.nl.

Assessor Intern

De assessor intern is verantwoordelijk voor de coördinatie van de werving van vrijwilligers en het daaropvolgende inwerkproces. Ze organiseert trainingen en teambuilding-activiteiten voor het team en draagt zorg voor een goede introductie van de vrijwilligers in de stichting. Verder organiseert ze

activiteiten ten behoeve van de sociale cohesie, zoals borrels. Tevens is zij de vertrouwenspersoon in het team. De huidige assessor intern is Sophie van der Feltz. Ze is te bereiken via intern@dealfoundation.nl.

Assessor Extern

De assessor extern is verantwoordelijk voor het werven van vrijwilligers in samenwerking met de assessor intern. De assessor extern onderhoudt de social media en draagt zorg voor een goed imago van de stichting naar buiten toe. Ook onderhoudt de assessor extern de website. Ze heeft als doel om de naamsbekendheid van de stichting te vergroten onder potentiële sponsors en studenten. De huidige assessor extern is Julija Novovic. Zij is te bereiken via extern@dealfoundation.nl.

Assessor Acquisitie

De assessor acquisitie is een recentelijk nieuw gecreëerde functie binnen het bestuur die gelden binnenhaalt ter financiering van de projecten binnen DEAL. Zij richt zich op het aanschrijven van zowel fondsen als bedrijven om financiering voor de projecten en de stichting in het algemeen te verkrijgen. Ook draagt zij zorg voor het vergaren van individuele donaties zoals sponsoracties en collectes. De huidige assessor acquisitie is Zana Wiedijk. Zij is te bereiken via acquisitie@dealfoundation.nl



3. Projecten

Voor DEAL vormen de projecten het hart van de stichting. Op dit moment hebben we alleen projecten in het buitenland, omdat we volgens het principe van table-banking werken; een principe dat in Nederland onmogelijk in de praktijk te brengen is. Table-banking is een vorm van microfinanciering, waarbij een groep mensen gezamenlijk spaart van eigen geld. Uit dit spaarbedrag kunnen leningen worden gehaald door de groepsleden. Deze leningen kunnen de betrokkenen vervolgens investeren in hun bedrijf. De spaarrekening zal groeien door het geleende geld met rente terug te betalen aan de spaargroep. Onze vrijwilligers doen ervaring op met projectmatig werken en brengen opgedane kennis en vaardigheden in de praktijk. De volgende punten zijn van belang voor onze projecten.

3.1. Projectvoorwaarden

Duurzame organisaties

De projecten van DEAL zijn gericht op het opzetten van duurzame organisaties. Wij richten ons niet op eenmalige hulpverlening, maar juist op structurele uitdagingen. Een duurzame organisatie kan groeien en biedt kansen voor een beter leven.

Verbeterde levensstandaard

Onze projecten dragen bij aan een verbeterde levensstandaard voor de betrokkenen. Dit kan bijvoorbeeld door het genereren van een inkomen en het opdoen van economische vaardigheden die de zelfredzaamheid vergroten. Wij richten ons op projecten die niet alleen de levensstandaard van de projectpartner verbeteren, maar ook die van diens omgeving, door (in)directe effecten. Zo kan een onderneming bijdragen aan economische groei en werkgelegenheid. Het beschikbaar stellen van kennis leidt tot kennisdeling en innovatie.

Haalbare doelstellingen

Om het project soepel te laten verlopen is het van belang om doelstellingen te formuleren die concreet, haalbaar en realistisch zijn. Om te zorgen dat de doelstellingen behaald worden is er goede controle nodig door middel van periodieke evaluaties en regelmatige aanwezigheid van vrijwilligers bij het project ter plaatse.

Zelfvoorzienende projecten

Bij DEAL werken we met ondernemende projecten. Dat betekent dat onze projecten een winstoogmerk hebben, niet voor DEAL, maar voor de onderneming zelf. Door de winst te investeren

kan de onderneming op den duur zelfvoorzienend worden. De lopende kosten worden gedekt met inkomsten die gegenereerd worden in het project.

3.2. Levensloop projecten

Om de levensloop van projecten te garanderen hebben we een aantal stappen opgesteld die we volgen bij het opzetten van een project.

Identificeren projectpartner

Een nieuw project begint bij een lokale partner met een ondernemende visie. Bij deze stap wordt gekeken of DEAL de benodigde ondersteuning kan bieden en of de potentiële partner de mogelijkheden heeft om DEAL te ondersteunen in het realiseren van het project. Daarnaast is het belangrijk om na te gaan of het idee en de beoogde partner aan bovenstaande punten voldoen.

Opstellen projectplan

Het is belangrijk dat in deze fase duidelijke doelstellingen geformuleerd worden. Vooruitstrevend en ambitieus, maar ook haalbaar. In het projectplan wordt beschreven hoe de doelen bereikt gaan worden en hoe de vooruitgang op de doelstellingen inzichtelijk gemaakt wordt. In deze fase wordt de structuur voor de op te zetten organisatie uitgedacht. Daarna worden de verschillende fases uitgewerkt, voorzien van deadlines en criteria, zodat voor iedereen helder is wanneer een fase afgesloten kan worden en er een nieuwe fase begint. In dit plan wordt ook vastgelegd hoe en wanneer een project zelfstandig verder kan, zonder verdere begeleiding van DEAL en de lokale partner. Het laatste deel van een goed projectplan bestaat uit een realistische begroting. Het projectplan wordt voorgelegd aan het bestuur van DEAL en afgestemd met alle betrokken partners, waarna het contract officieel kan worden getekend.

Vorbereiding

In deze fase wordt de uitvoering van het project voorbereid. Er wordt gekeken naar de behoeften van het project. Hierop volgend worden contacten gelegd met partijen die hulp kunnen bieden, bijvoorbeeld binnen de academische wereld, het bedrijfsleven en de non-profitsector. Daarnaast wordt acquisitie gevoerd om de benodigde financiële middelen te verkrijgen. In overleg met de partners wordt het projectplan nog eens kritisch bekeken en waar nodig aangepast.

Uitvoering

Voor de stichting moet duidelijk zijn hoe het project verloopt en of de gestelde doelen worden nagestreefd. Dit wordt in de praktijk gerealiseerd door het overleggen van periodieke informatie in de vorm van voortgangsverslagen en een boekhouding. De lokale partner neemt de uitvoering van het project op zich en DEAL is verantwoordelijk voor ondersteuning en controle.

Zelfstandigheid en evaluatie

Zelfstandigheid is het einddoel van een project, het maximale aantal jaren van samenwerking staat in het projectplan benoemd. Tijdens deze fase wordt de begeleiding stopgezet. De spaargroep, eventueel met de hulp van het verdere netwerk van het project, gaat zelf verder. Hiermee samengaan wordt er een eindevaluatie gehouden: wat ging goed en wat kan beter? Wat kan DEAL van dit project leren om volgende projecten nog succesvoller te maken? En wat zijn lessen voor de partner?

4. Beleid projecten 2020

Doelstellingen en toelichting

4.1 Doelstellingen

1. De gehele organisatie en structuur van de projectgroepen verbeteren;
2. Een nieuwe spaargroep starten in Zambia;
3. Twee stagiairs naar Zambia dit jaar;
4. Een nieuwe partnerorganisatie vinden in Tanzania;
5. De eerste nieuwe groep in Tanzania starten;
6. Een nieuwe groep starten in Cambodja;
7. Monitoren van vergroten van het aantal leden van de spaargroep en indien succesvol, dit ook implementeren bij de andere projectgroepen.

4.2 Toelichting

Aankomend jaar zal DEAL Foundation de reeds opgezette projecten in Zambia, Tanzania en Cambodja voortzetten. Daarbij is het plan om de algehele organisatie en structuur van de projectgroepen strak te trekken. Zo voorkomen we mogelijke obstakels en wordt de continuïteit van de projecten vergroot. Zo krijgen enkele projectleden een vaste takenpakket (e.g. projectleider en penningmeester).

Bij het project Zambia is het doel om deze naar een hoger niveau te tillen. Aankomend jaar zal de tweede spaargroep worden afgesloten sinds het opzetten van de table-banking projecten. Er zal gekeken worden naar een mogelijkheid om de twee afgesloten groepen te monitoren om zo meer inzicht te krijgen in de groepen, nadat DEAL deze heeft geholpen. Omdat Zambia iets verder is in het proces dan Tanzania en Cambodja is er afgelopen jaar gekozen om een stagiair aan te nemen. Dit jaar zal dit concept beter uitgewerkt worden, zodat er nog twee stagiairs naar Zambia kunnen gaan.

Voor Tanzania ligt dit jaar de focus op een nieuwe lokale partnerorganisatie vinden. Dit is een proces dat veel van onze aandacht verdient, aangezien we ons voor langere tijd willen binden. Zodra dit helemaal rond is, is het plan om de eerste spaargroep op te zetten. Daarbij is het van groot belang dat er dit jaar nog vrijwilligers naar Tanzania zullen gaan om er voor te zorgen dat alles goed gestroomlijnd is en de laatste puntjes op de i worden gezet.

Sinds onze vrijwilligers afgelopen jaar in Cambodja langs zijn geweest, zien we positieve verbeteringen. Zo is de communicatie verbeterd en is de spaargroep gemotiveerder. Om dit vast te houden zal er goed gekeken worden naar de behoeftes van de spaargroep en de partnerorganisatie READA. Mocht het budget het toelaten zou er mogelijk ook een tweede groep opgestart kunnen worden. Nu de

spaargroep van READA wordt vergroot naar 40 deelnemers i.p.v. normaliter 20 deelnemers, is het interessant om te volgen hoe dit zal uitpakken. Zo wordt er gekeken of dit concept mogelijkwerijs ook kan worden doorgevoerd bij de andere projectgroepen.



5. Extern beleid 2020

Doelstellingen en toelichting extern beleid.

5.1 Doelstellingen

1. Organiseren van promotie-evenementen en -acties. Dit zal samenhangen met doel van de Assessor Acquisitie om geld op te halen;
2. Het promoten en herkenbaar maken van DEAL op universitaire (en gelijksoortige) evenementen;
3. Samenwerkingen aangaan met studieverenigingen en vrijwilligersorganisaties;
4. Het vergroten van de zichtbaarheid op social media.

5.2 Toelichting

Het vergroten van de naamsbekendheid van DEAL zal de meest belangrijke taak worden voor de assessor extern. Om dit te bereiken zal er ten eerste een evenement worden georganiseerd, met als doel de naamsbekendheid te vergroten en geld binnen te halen. Er zal gezocht worden naar een geschikte samenwerkingspartner voor dit evenement, om daarmee de opkomst van bezoekers te vergroten.

Ten tweede zal er geprobeerd worden om de naamsbekendheid onder bewoners van Leiden en omstreken te vergroten. Aan de ene kant zal er gefocust worden op studenten, door de contacten met de universiteit, de Hogeschool en de studieverenigingen in Leiden te versterken. Het bestuur en met name de assessor extern zullen zich inzetten om door middel van het bijwonen van evenementen dit contact te versterken. Dit zal het bereik van DEAL vergroten en zal kunnen zorgen voor het werven van vrijwilligers.

Daarnaast zal geprobeerd worden om DEAL onder de aandacht van niet-studerende bewoners van Leiden te brengen, door middel van online- en offline-promotie en door de collecteweek die minstens een keer per jaar zal plaatsvinden.

Ten slotte zal de sociale media worden ingezet voor het promoten van DEAL. Hiermee zal gefocust worden op het verduidelijken van ons core-concept table-banking en de lopende projecten van DEAL. Daarnaast zal dit ook een plek zijn om ons bereik te vergroten en te versterken en om vrijwilligers te werven.

6. Intern beleid

Doelstellingen en toelichting

6.1 Doelstellingen

1. Het gevoel van waardering van de stichting naar de vrijwilligers vergroten door het organiseren van ten minste vier informele activiteiten;
2. Het houden van een evaluatiegesprek met de vrijwilligers, waarbij ook ruimte is voor het ontvangen van feedback van de vrijwilligers naar de stichting;
3. Het organiseren van ten minste twee bestuurstrainingen, waardoor wij als bestuur beter zullen worden in het uitvoeren van onze taken;
4. Het organiseren van ten minste één lezing of workshop voor de vrijwilligers, om de vrijwilligers nauwer bij de stichting en onze doelen te betrekken.

6.2 Toelichting

Voor DEAL Foundation zijn vrijwilligers erg belangrijk. Het is dan ook cruciaal om een goede band met deze vrijwilligers te hebben. Vorig jaar is hier al aandacht voor gekomen en dat zal dit jaar verder worden uitgebreid. Om de band tussen vrijwilligers en bestuur te versterken, zal er een poging worden gedaan om de open cultuur binnen de stichting te bekrachtigen, waardoor alle partijen zich prettig voelen en eventuele problemen snel worden opgelost. Zo hopen wij ook de doorstroom vanuit de groep vrijwilligers naar bestuursfuncties aan te moedigen, waardoor de kennis en ervaring bij DEAL binnen het bestuur groter wordt.

Het organiseren van de activiteiten zal bijdragen aan de goede sfeer binnen de stichting. Uit eerdere jaren is al gebleken dat de behoefte naar regelmatige activiteiten niet heel groot is. Daarom zullen borrels vooral gepland worden na DEAL-activiteiten, zoals de AVV en de lezing voor de vrijwilligers. Ook zal er een nieuwjaarsborrel worden georganiseerd. Verder willen wij aan het eind van het collegejaar een activiteit organiseren waarin wij de vrijwilligers bedanken.

Om onze vrijwilligers en onszelf als bestuur nog beter te maken, zal er een evaluatiegesprek met iedere vrijwilliger plaatsvinden. Deze evaluatiegesprekken zullen in samenwerking met de projectleider worden gevoerd, aangezien zij de vrijwilligers vaker ziet en dichterbij het samenwerkingsproces van de projectgroepen zit. Het evaluatiegesprek is ook voor ons een moment om vragen te beantwoorden van de vrijwilliger en om feedback te ontvangen die bedoeld is voor het bestuur of de stichting. Hier hopen wij allebei de partijen beter mee te maken. De evaluatiegesprekken hebben daarnaast als doel

de functie als vertrouwenspersoon van de assessor intern wederom te benadrukken. Ook zullen wij een evaluatie organiseren waarbij we per project gaan kijken hoe het gaat.

De stichting kan alleen groeien en blijven opereren onder leiding van het bestuur. Om de professionaliteit en het functioneren van het bestuur te vergroten zullen wij ons moeten blijven ontwikkelen. Dit willen wij onder andere doen door het organiseren van ten minste twee trainingen. Het doel van de eerste training is om meer te leren over bepaalde vaardigheden, zoals 'public speaking', vergadertechnieken en teammanagement. Een tweede training kan meer in het teken staan van bindingsversterkende activiteiten. Wij zijn van mening dat dit een goed beeld schetst voor de vrijwilligers. Een goed op elkaar ingespeeld bestuur laat zien dat we samen sterk staan. Zoals met de vrijwilligers, zal er ook voor het bestuur een evaluatiemoment zijn waarbij het functioneren van het bestuurslid wordt bekeken en (verbeter)doelen worden gesteld.

Tenslotte wordt er dit jaar ook een training voor vrijwilligers georganiseerd. Deze wordt in de vorm van een lezing en/of een workshop gegeven. Het onderwerp moet een voor DEAL relevant onderwerp betreffen, zodat het interessant en leerzaam is voor de vrijwilligers en het ook dicht bij de stichting blijft. Zo hopen we meer betrokkenheid van de vrijwilligers te bewerkstelligen en hen tegelijk, via deze leerzame activiteit, iets terug te bieden voor hun inzet.

7. Acquisitie beleid

Doelstellingen en werkzaamheden

7.1 Doelstellingen 2020

1. Uitbreiding van bedrijfssponsoring;
2. Eigen input van vrijwilligers vergroten door iedere projectgroep minstens €500,- voor hun project binnen te laten halen;
3. Minstens een keer per jaar een crowdfundingactie opzetten met een specifiek doel;
4. Individuele donaties vergroten door middel van bol.com actie en sponsoractie;
5. Twee collectes per jaar organiseren;
6. Onderzoeken of vast donateurschap een mogelijkheid is voor DEAL;

7.2 Toelichting

Aankomend jaar zullen er erg veel veranderingen plaatsvinden op het gebied van acquisitie. We zijn de fondsenwerving aan het intensiveren, onder andere door een samenwerking aan te gaan met Maas & Kleiberg Subsidieadvies Rotterdam. Het bestuur heeft hiervoor gekozen omdat het binnenhalen van fondsen door het veranderende fondsenklimaat steeds stroever verliep. Het bestuur is van mening dat met de hulp en expertise van Maas & Kleiberg Subsidieadvies Rotterdam de kans op toegewezen fondsen wordt verhoogd.

Verder willen we de bedrijfssponsoring uitbreiden. Afgelopen jaar hebben we gemerkt dat bedrijven bellen of mailen niet het gewenste effect heeft. Daarom willen we volgend jaar contact krijgen met bedrijven via onze vrijwilligers, denk aan familie of vrienden die misschien werken bij een bedrijf dat ons zou willen en kunnen steunen. Tevens willen we ook extra focus leggen op evenementen waar bedrijven op af zullen komen, zoals ondernemersborrels of andere netwerkevenementen.

Bovendien vragen wij onze vrijwilligers zelf geld binnen te halen voor hun projecten. Elke projectgroep moet minimaal €500 binnenhalen voor hun projecten. Hoe ze dit gaan realiseren, is aan de projectgroep zelf.

Daarnaast willen we minstens een keer per jaar een crowdfundingactie opzetten. Deze crowdfunding zal voor een specifiek doel zijn, om zo de betrokkenheid van de maatschappij met het doel waar zijn aan bijdragen te vergroten.

Vervolgens willen we de individuele donaties verhogen. Dit hopen we onder andere te bereiken door onze bol.com-actie te promoten om zo onze inkomsten van deze actie te kunnen verhogen. Tevens willen we meer sponsoracties opzetten, zoals sponsorlopen of veilingen. Daarnaast willen we aankomend jaar minstens een collecte gaan lopen in Leiden en omgeving van Leiden.

Tot slot willen we kijken of er een mogelijkheid is tot het creëren van vast donateurschap voor DEAL. We willen aankomend jaar gaan uitzoeken wat de regels omtrent vast donateurschap zijn en van daaruit bepalen of dit gunstig voor ons zou kunnen zijn.

