

Diva Dichtbij, beleidsplan 2017 - 2019

Doorgroeien en steviger op eigen benen



Inhoud

Inleiding	3
Doelstellingen	4
Meer mensen bereiken met behoud van kwaliteit	5
Groei tempo	5
Groei van de artistieke poot	5
Groei en versteviging van de organisatie	5
Focus op doelgroepen.....	5
Expertise uitbouwen en delen.....	6
Expertise uitbouwen	6
Beschrijving van het vak.....	6
Vak verder ontwikkelen	6
Selectie en opleiding nieuwe Diva's	6
Uitbreiding repertoire.....	6
Optimaliseren omstandigheden optreden.....	6
Financiering expertise-ontwikkeling	6
Expertise delen.....	7
Effect verlengen	8
Project Effect verlengen	8
Een solide financiële basis bouwen	9
Hogere eigen bijdragen voor optredens	10
Voor iedereen bereikbaar blijven	10
Strategische reserve.....	10
Aanpassing strategie fondsenwerven	10
Grotere naamsbekendheid.....	12
Social media	12
Nieuwsbrief	12
Website	12
Pers en media.....	12
2017: tweede lustrum	13
Andere beleidspunten.....	14
Goed doel met ANBI status.....	14
Transparantie	14
Beloningsbeleid	14
Erkenningsregeling Goede Doelen	14
Bijlage: bestuur en contactgegevens	15
Bestuur en directie.....	15
Comité van aanbeveling.....	15
Contactgegevens.....	15

Inleiding

Divas Dichtbij is een stichting met als doel kwetsbare mensen zich mens te laten voelen door middel van zang en contact. De unieke combinatie van hoogwaardige zang met oprechte aandacht maken de interactieve optredens van Divas Dichtbij van grote betekenis voor langdurig zieken. Dit beïnvloedt de kwaliteit van hun leven in positieve zin.

Stichting Divas Dichtbij bestaat in 2016 negen jaar. In die periode is een maatschappelijke organisatie gegroeid die jaarlijks honderden optredens* verzorgt. In 2016 zijn het er naar verwachting tussen de 450 en 480. Onze Divas en Divo's brengen daarmee meer dan 13.000 zieken en hun familieleden en verzorgenden een moment van geluk en verlichting.

Sinds 2015 is er een sterke stijging van het aantal optredens dat volledig door de aanvrager wordt gefinancierd. Deze tendens heeft zich in 2016 voortgezet, naar nu bijna de helft van het totaal aantal optredens. Dit is mede het gevolg van het programma 'Waardigheid en Trots' van VWS waardoor optredens betaalbaar worden uit een tijdelijk budget bedoeld om het welzijn van bewoners in verpleeghuizen te verbeteren.

In dit plan werken we het projectplan dat we schreven voor 2015-2019 verder uit. Onze dubbele uitdaging blijft gelijk: meer mensen bereiken en tegelijkertijd onze afhankelijkheid van vermogensfondsen verminderen. Dat betekent dat we meer gelden uit andere bronnen nodig hebben. Dit beleidsplan beschrijft hoe we Divas Dichtbij de komende drie jaar verder gestalte willen geven en uitbouwen.

* Wij tellen één optreden wanneer een Diva een dagdeel in een verpleeghuis optredens verzorgt. Tijdens zo'n dagdeel kan een Diva tot 3 optredens verzorgen in huiskamers en enkele individuele mensen bezoeken. Gemiddeld bereikt een Diva daarmee 30 mensen per dagdeel.

Doelstellingen

Dit willen we over drie jaar bereikt hebben:

1. We bereiken meer mensen (19.000 mensen in 2019) met onze optredens met behoud van de kwaliteit van de optredens.
2. We hebben onze expertise verder uitgebouwd en kunnen deze delen
3. We vinden manieren om de effecten van onze optredens te verlengen.
4. Er is een solide financiële basis voor onze activiteiten.
5. We hebben een grote naamsbekendheid bij en rondom onze doelgroepen.

Meer mensen bereiken met behoud van kwaliteit

Groeitempo

We zijn enorm blij dat we steeds meer verzoeken voor optredens ontvangen. We merken dat er steeds meer aanvragen binnenkomen via mond-tot-mond reclame en bijvoorbeeld dementie-winkel.nl en Google. De verwachting is dat de groei van de vraag zich in 2017 en 2018 sterk zal voortzetten. De aanhoudende groei is bijzonder omdat wij geen actieve acquisitie doen. In 2015 groeide het aantal optredens met 26%. In 2016 tekent zich opnieuw groei af. Voor een deel wordt dit verklaard doordat zorgorganisaties ons financieren vanuit het programma 'Waardigheid & Trots' van VWS.

Groei van de artistieke poot

De vraag naar onze optredens nu zo groot dat we onze groei zullen beperken tot wat maximaal mogelijk is met behoud van kwaliteit. Het waarborgen van de artistieke kwaliteit van wat we bieden blijft uitgangspunt en maatgevend. In 2016 hebben twee diva's van het eerste uur afscheid genomen en hebben we veel tijd en aandacht besteed aan het verantwoord opleiden van nieuwe diva's. We hopen hiermee in 2016 tot 480 optredens te kunnen gaan verzorgen. De komende jaren is weer een uitbreiding tot drie diva's per jaar mogelijk. We zouden dan op maximaal 700 optredens kunnen uitkomen in 2019. In onze begroting gaan we uit van een groei tot 640 optredens in 2019. Deze sterke groei van het aantal optredens vraagt om investering in het selecteren, opleiden en uitrusten van meer nieuwe diva's.

Groei en versterking van de organisatie

- Als organisatie zijn we al bezig een solide basis te creëren voor een gezonde groei. In juni 2016 is Ger Timmer aangenomen om het proces vorm te geven en te begeleiden. Dit geeft de ruimte aan directeur Pieternel van Amelsvoort om zich sterker te focussen op de ontwikkeling van de artistieke poot en de opleiding van nieuwe diva's. Ook wordt de kwetsbaarheid van de organisatie voor de rol van de directeur hierdoor minder.
- De inzet van Divo Paul Walhaus in de artistieke besluitvorming vermindert de kwetsbaarheid van de organisatie voor de artistieke rol van de directeur.
- Op kantoor is een tweede persoon aangenomen die zich bezighoudt met de planning en organisatie van de optredens. Hiermee komt er ruimte om door te groeien naar meer optredens en vermindert de kwetsbaarheid van de organisatie. Verder is er een overstap gepland naar een nieuw relatiebeheersysteem, waarmee we een efficiëntieslag kunnen maken met de productie van de optredens. Het nieuwe relatiebeheersysteem is gepland voor 2018.
- We zoeken op dit moment actief naar vervangende kantoorroimte omdat de huidige behuizing te krap is geworden. De verhuizing wordt eind 2016 of begin 2017 verwacht. We zullen dan ruimte krijgen om stagiaires aan te nemen.

Focus op doelgroepen

- De meeste aanvragen komen uit verpleeghuizen. Het grootste deel van de mensen is opgenomen vanwege dementie, een belangrijke tweede groep vanwege somatische aandoeningen. Beiden hebben en houden onze aandacht.
- Daarnaast blijven we ons toeleggen op mensen die een psychische aandoening hebben – ouderen, volwassenen en jeugdigen. De financiering van deze optredens is lastiger dan die van optredens in verpleeghuizen. Er is minder budget beschikbaar in de instellingen. Familie is minder vaak bereid om optredens te financieren en ook donateurs en sponsors zijn minder gemakkelijk te vinden. Dit is de reden dat deze optredens de komende jaren zullen doorlopen als apart project. Details staan beschreven in een afzonderlijk projectplan: 'Diva Dichtbij gaat verder in de wereld van de psychiatrie, projectplan 2017-2019'.
- We blijven open staan voor optredens in andere settings. Het gaat dan bijvoorbeeld om Alzheimer Cafés, thuiszorgorganisaties, groepen mensen met een verstandelijke beperking, bijeenkomsten van bijvoorbeeld Rode Kruis of Zonnebloem, hospices, vakantiebureaus. Het geeft ons de kans het vak van Diva Dichtbij verder te ontwikkelen en meer diepgang te geven.

Expertise uitbouwen en delen

Expertise uitbouwen

De manier waarop we onze diva's trainen en begeleiden zorgt ervoor dat we steeds meer kunnen betekenen op de plaatsen waar we optreden. Voor Diva Dichtbij is het essentieel om deze ontwikkeling, die zo inherent is aan onze organisatie, voort te zetten.

Beschrijving van het vak

Diva Dichtbij heeft zich in de afgelopen negen jaar ontwikkeld tot een compleet vak waarin zingend contact maken centraal staat. Een eerste beschrijving van het vak is inmiddels beschikbaar. Ook de opleiding tot Diva Dichtbij en de trainingen die wij hebben ontwikkeld komen daarin aan bod, net als de criteria die een rol spelen bij de selectie van kandidaten.

Vak verder ontwikkelen

De komende jaren gaan we door met de ontwikkeling van ons vak. We richten de training, intervisie en coaching van onze Diva's op:

- individuele ontwikkeling van de Diva's
Iedere Diva heeft eigen leerdoelen en houdt daarvoor een eigen ontwikkelplan bij. Jaarlijks nemen alle diva's deel aan een trainingsweekend en een intervisiedag. Daarnaast komt de trainer minimaal eens per jaar naar een optreden voor een training-on-the-job en lopen diva's eens per jaar met een optreden van elkaar mee voor onderlinge inspiratie en uitwisseling.
- kwaliteitsontwikkeling van het vak
In trainingen en de voorbereidingen daarvan komen steeds nieuwe aspecten van ons werk aan het licht. Deze worden uitgewerkt in trainingen en tijdens intervisiebijeenkomsten.

Selectie en opleiding nieuwe Diva's

Om nieuwe Diva's te vinden, organiseren we selectiewerkshops. Iedereen die belangstelling heeft kan daar, tegen betaling, aan deelnemen. Zodoende zijn de workshops kostendekkend. In deze workshops kunnen de deelnemers ervaren of onze werkwijze bij hen past. Tegelijk kunnen wij beoordelen wie wij zullen uitnodigen voor een auditie. Tijdens de auditie beoordelen we de stem, zangtechniek, muzikaliteit, de uitstraling als artiest en het vermogen om non-verbaal contact te maken. Op basis hiervan kan een kandidaat worden uitgenodigd voor een praktijkauditie waarbij wordt opgetreden voor de doelgroep. Als ook dit goed verloopt, kan een uitnodiging volgen voor de opleiding tot Diva Dichtbij. De opleiding wordt verzorgd door Diva Dichtbij en neemt, afhankelijk van de kandidaat, twee tot zes maanden in beslag. Alles bij elkaar vraagt de groei die voorzien wordt een behoorlijke financiële investering.

Uitbreiding repertoire

De afgelopen jaren is er geleidelijk repertoire toegevoegd aan onze collectie begeleidingsbanden, die inmiddels uit ruim 400 verschillende muziekstukken bestaat. We vinden het belangrijk voor variatie te zorgen. Dat doen we door de verschillende Diva's ieder een eigen stijl te laten ontwikkelen én door steeds nieuw repertoire te zoeken. Daarom blijven we de komende jaren begeleidingsbanden opnemen.

Optimaliseren omstandigheden optreden

De mensen voor wie wij zingen hebben een gevoel van veiligheid nodig om echt van het optreden te kunnen genieten. Daarom besteden wij veel aandacht aan de voorbereiding waarbij ook expliciet aandacht is voor de sfeer die bij een optreden hoort. Ook in de komende jaren blijven we alert op het verder optimaliseren van de omstandigheden.

Financiering expertise-ontwikkeling

Tot en met 2015 financierde het VSBfonds alle kosten die wij maakten om onze expertise te ontwikkelen en nieuwe diva's op te leiden en uit te rusten. In 2016 zijn we begonnen de kosten van trainingen opleidingen geleidelijk te verplaatsen naar de kosten voor optredens. Door de versterkte groei van het aantal optredens zullen we vanaf 2017 de kosten van de training van de bestaande diva's al helemaal kunnen financieren vanuit

deze bijdrage. Vanaf 2018 ontstaat er ook ruimte om een klein deel van de kosten voor het selecteren, opleiden en uitrusten van nieuwe diva's te financieren vanuit inkomsten uit optredens.

Consequentie hiervan is dat de uitkoop prijs (kostprijs minus kosten voor fondsenwerving en deel communicatie) voor een optreden in 2017 voor het eerst in jaren zal stijgen. Wanneer verpleeghuizen een optreden zelf betalen, vragen wij hen om de uitkoop prijs die gebaseerd is op de totale kosten per optreden minus de kosten voor fondsenwerving/communicatie. Wij willen hen niet laten betalen voor onze inspanningen voor fondsenwerving als ze daar geen gebruik van hoeven te maken. We hopen een beroep te kunnen doen op verschillende vermogensfondsen om de groei van het aantal diva's te financieren.

Expertise delen

Nadat we al jaren presentaties over Diva Dichtbij verzorgden begonnen we in 2015 ook met incidentele workshops voor koren en medewerkers van zorginstellingen. Omdat de vraag hiernaar groeide en we met de beschrijving van ons vak ook klaar zijn om onze expertise te delen, zijn we in 2016 gestart met een project 'expertise delen'.

Presentaties

In onze presentaties kiezen we voor een benadering waarin het publiek zelf kan ervaren wat een optreden van Diva Dichtbij met hen doet. Na afloop merken we steevast dat dit soort presentaties (tussenvorm tussen een optreden en een presentatie) een enorme impact heeft op het publiek. Het publiek kan variëren van medewerkers of bestuurders uit de zorg, studenten, ouderen, leden van serviceclubs tot beslissers van vermogensfondsen. In de loop van de tijd is steeds meer materiaal verzameld en zou er een halve collegereeks mee gevuld kunnen worden. Voor de jaren 2017-2019 voorzien we dat de vraag naar workshops en presentaties zich verder zal blijven ontwikkelen en dat ons aanbod daarin mee zal groeien met de vraag, zodat ook andere thema's daarbinnen steeds meer aan bod kunnen komen. We zullen wel steeds blijven kiezen voor een interactieve vorm en daar waar mogelijk ook zang bij inzetten.

Workshops

Vanaf de tweede helft van 2016 en in 2017 gaan we langzaam meer ruchtbaarheid geven aan deze nieuwe activiteit. Dit om te voorkomen dat we te kampen krijgen met een vraag waar we niet direct aan kunnen voldoen. Mocht de vraag zich sterk ontwikkelen dan overwegen we in de komende jaren hiervoor specifiek mensen te zoeken.

Aansluiten bij opleidingen

Na positieve ervaringen met de verzorgenden bij Vivium Zorggroep zien wij een toegevoegde waarde die wij voor opleidingen in de zorg zouden kunnen hebben. In de komende 3 jaar hopen we hiervoor interessant aanbod te ontwikkelen zodat ook in opleidingen al vertrouwdheid kan ontstaan met het via muziek oprecht contact maken van mens te mens.

Er is in 2016 contact gelegd met het Conservatorium ArteZ in Enschede. Op dit conservatorium is tevens een opleiding muziektherapie en staat men open voor een samenwerking. Dit zal om te beginnen op het gebied van onderzoek zijn. Daarnaast is er belangstelling voor samenwerking in de opleiding. Ook met andere conservatoria willen we in de komende jaren contact leggen omdat we iets bijzonders te bieden hebben voor de ontwikkeling van aankomende musici.

Financiële aspecten expertise delen

We bieden onze presentaties en workshops aan tegen kostprijs en gaan ervan uit dat wat wij deze activiteiten al in 2017 kostendekkend kunnen aanbieden. Toch is het denkbaar dat er specifieke vragen aan ons gesteld worden waar we een initiële inspanning voor moeten doen die niet direct terugverdiend kan worden. In dergelijke gevallen zullen we mogelijk met een specifiek projectplan naar externe financiering zoeken.

Effect verlengen

Kunst is voeding voor de ziel, dat geldt voor iedereen, gezond én ziek. Vanuit deze gedachte is Diva Dichtbij gaan optreden voor kwetsbare mensen in verpleeghuizen. Onze optredens zijn te beschouwen als een vorm van toegepaste kunst die heel nauw aansluit bij kwetsbare groepen. Wij vinden het belangrijk dat ook zij kunst kunnen beleven. Dat er naast de kunstbeleving ook heilzame aspecten aan onze optredens worden ontleend is een meerwaarde waar we blij mee zijn. Binnen de doelstelling 'Effect verlengen' onderzoeken we mogelijkheden om deze heilzame werking verder uit te bouwen richting complementaire zorg.

Project Effect verlengen

In ons project 'Effect verlengen' zullen we optredens gaan aanbieden die met iPad worden gefilmd door medewerkers of vrijwilligers van een zorglocatie, zodat het optreden teruggekeken kan worden met de bewoners. Hierbij benadrukken we uitdrukkelijk dat de opnamen uitsluitend voor intern gebruik zijn binnen de huiskamer waar ze worden opgenomen. Dit in verband met het portretrecht en privacywetgeving van de mensen die gefilmd zullen worden. We starten het project om verschillende redenen:

- Verlenging van het effect van onze optredens voor mensen met dementie, betekent dit dat deze mensen nog meer baat bij onze optredens hebben.
- Wanneer een bewoner samen met dierbaren het optreden terugkijkt kan dit bijdragen aan een versterking van hun relatie.
- Het project draagt eraan bij dat zorgverzekeringen onze optredens als complementaire zorg erkennen. Voor zorgverzekeringen is heel belangrijk dat effecten aantoonbaar langer aanhouden dan één of enkele dagen.

Het project zal op een nog te bepalen moment worden gestart in samenwerking met een onderzoeker, waarschijnlijk van ArteZ te Enschede, en studenten.

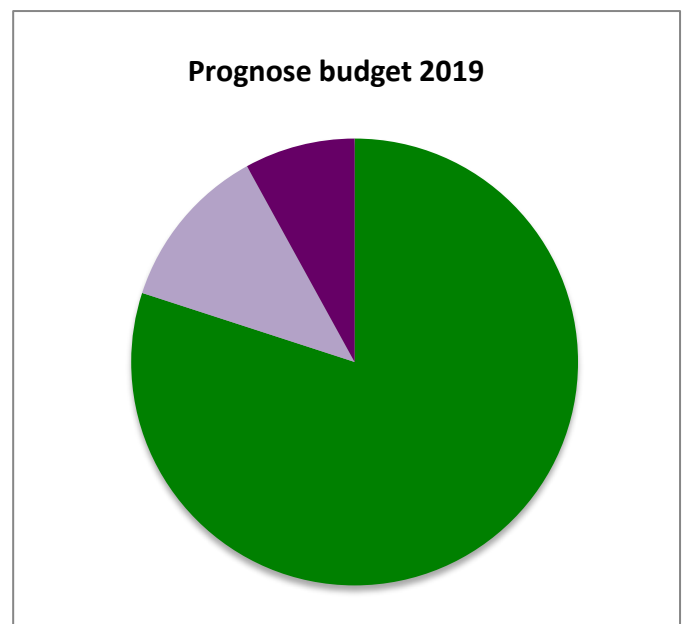
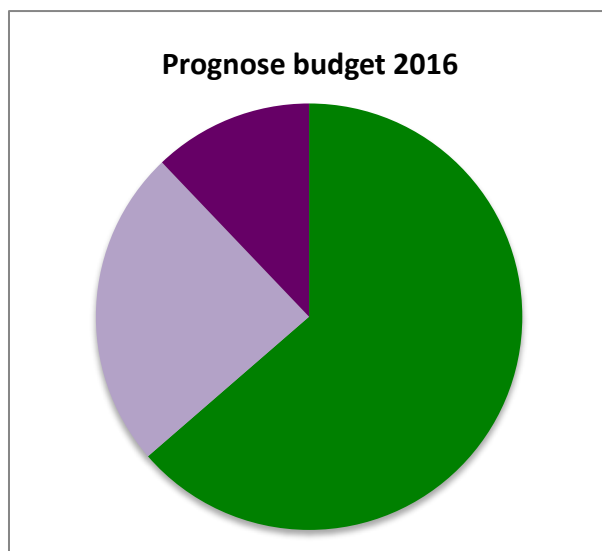
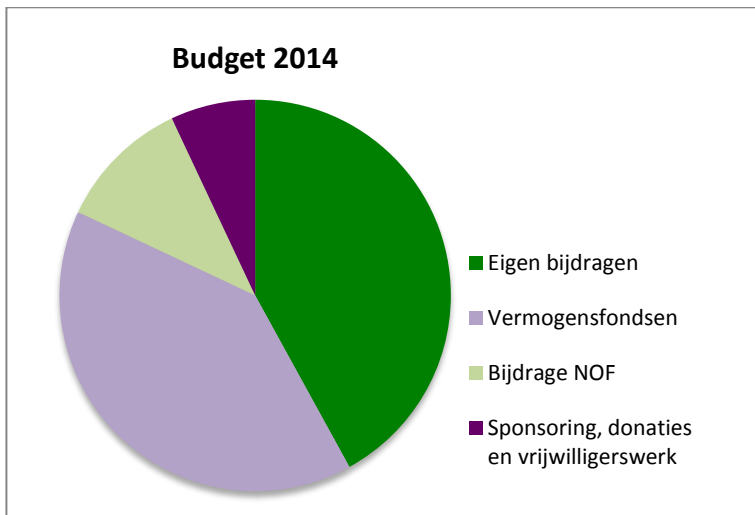
Een solide financiële basis bouwen

In het bouwen aan een solide financiële basis hebben we de afgelopen jaren al veel bereikt. Onze doelstellingen hierbij zijn:

- jaarlijks minder afhankelijk worden van steun van vermogensfondsen
- hogere eigen bijdragen van zorginstellingen voor onze optredens
- samenwerkingen met het bedrijfsleven en serviceclubs
- meer donaties van particulieren
- strategische reserve

We streven ernaar onze financiering te verstevigen door deze te baseren op verschillende pijlers. In onderstaande grafieken een overzicht van de ontwikkeling in de afgelopen jaren en ons streven voor de komende jaren.

Ontwikkeling inkomstenbronnen reguliere optredens (excl. psychiatrie en individueel)



Hogere eigen bijdragen voor optredens

Al meerdere jaren zien we de tendens dat de eigen bijdragen die voor optredens worden betaald stijgen. Die tendens heeft zich zowel in 2015 als 2016 versterkt voortgezet. In 2013 betaalden zij nog 32% van de kosten die we maakten voor de optredens, in 2016 verwachten we dat dit rond de 66% gaat uitkomen. Behalve een hogere eigen bijdrage van de optredens met subsidies is er in 2016 opnieuw een flinke stijging van het aantal optredens tegen uitkoopsom. Gedeeltelijk wordt dit verklaard doordat zorginstellingen optredens kunnen financieren vanuit het programma 'Waardigheid & Trots'. Een ander deel wordt verklaard doordat zorginstellingen zelf financiering zoeken en vinden via vriendenstichtingen, kruiswerk, serviceclubs, eigen acties en door familieleden die een optreden financieren voor een dierbare waar de overige bewoners van een afdeling dan eveneens van kunnen genieten. Regelmatig zijn er fondsenwervende activiteiten door de instellingen die ons boeken. Voor de jaren 2017 en 2018 verwachten we dat deze tendens zich zal voortzetten om in 2019, wanneer het programma Waardigheid & Trots wordt afgerond, te stabiliseren.

Voor iedereen bereikbaar blijven

Ons uitgangspunt is en blijft dat we voor iedereen bereikbaar willen zijn, onafhankelijk van financiële draagkracht. Met de ontwikkeling van een steeds hogere eigen bijdrage waken we er bewust voor dat dit in het gedrang komt. Jaarlijks organiseren we bijvoorbeeld acties, waarbij deelnemers kans maken op een gratis optreden of een optreden voor 100 euro. Tevens zoeken we naar oplossingen wanneer we een huis of familie spreken die een grote motivatie hebben voor een optreden, maar onvoldoende middelen. Dat kan bijvoorbeeld zijn via sponsoring of donaties.

Strategische reserve

Bij het bouwen aan een solide financiële basis hoort eveneens een strategische reserve die we kunnen aanspreken op momenten dat er tegenvallers in inkomsten of extra uitgaven zijn. Deze reserve is allereerst nodig om aan onze verplichtingen te kunnen blijven voldoen. Deze verplichtingen zijn de afgelopen jaren gegroeid door de groei van het aantal personeelsleden en zal ook toenemen wanneer een extern kantoor wordt betrokken vanwege de opzegtermijn van huur. Daarnaast bleek de beperkte reserve die we reeds opbouwden in 2016 essentieel om een aantal extra diva's op te kunnen leiden en uit te kunnen rusten. In de komende jaren zullen we een beperkt deel van onze inkomsten benutten om de strategische reserve op niveau te brengen en te houden. We streven daarbij het niveau na dat we in geval van nood drie tot vier maanden aan onze vaste verplichtingen kunnen blijven voldoen. Daarvoor is ongeveer 10% van onze omzet noodzakelijk.

Aanpassing strategie fondsenwerven

Sinds eind 2014 zitten we in een strategisch traject rond onze fondsenwerving. Daarin zijn afgelopen jaar volop ontwikkelingen geweest, waardoor het er voor de komende jaren anders uitziet dan we voorzagen. De belangrijkste ontwikkeling is dat de eigen bijdragen door de huizen die ons boeken enorm omhoog zijn gegaan. Dat werpt een totaal ander licht op onze fondsenwerving. Daarnaast hebben we nu meerdere jaren ingezet op het werven van sponsors en gemerkt dat de resultaten daarvan sterk achterblijven bij de gestelde doelen.

Realistische doelen

We hebben onze strategie fondsenwerving onder de loep genomen, geëvalueerd en bijgesteld. Ondanks extra inspanningen bleven de inkomsten uit sponsoring en donaties jaarlijks met hetzelfde percentage groeien als voor we die grote inspanningen deden. We brengen daarom die inspanningen nu aanmerkelijk terug. Ook kiezen we voor een flexibele strategie zodat we steeds goed kunnen inspelen op de actualiteit. Regelmatig doen zich kansen voor, we onderzoeken deze steeds kritisch en waar mogelijk gaan we ermee aan de slag.

Ondersteuning zorginstellingen bij eigen fondsenwerving

In het verleden hebben we verschillende trajecten opgezet om zorginstellingen te ondersteunen bij de eigen fondsenwerving. Dit wordt enorm gewaardeerd en levert regelmatig financiering op voor optredens. Tegelijk blijft het ook iets incidentieels. Toch gaan we hier mee door omdat het de eigen fondsenwerving van zorglocaties enorm stimuleert en regelmatig ook zonder onze expliciete tussenkomst tot successen leidt. We beschikken nu over een document 'Kom in Actie voor Diva Dichtbij'. Hierin staan verschillende mogelijkheden voor fondsenwervende acties en waar men aan moet denken als men zoiets gaat organiseren. De zorgorganisaties blijken hiernaast behoefte te hebben aan een veel concretere handleiding (stappenplan) voor

het opzetten van verschillende fondsenwervende acties. Vaak is er geen of nauwelijks ervaring mee. We willen daarom meerdere handzame acties uitwerken die van onze website downloadbaar zijn.

Contacten met bedrijfsleven

Hoewel het een grote uitdaging blijkt om tot concrete sponsorafspraken te komen met het bedrijfsleven maken we kleine vorderingen. Dit is echt een zaak van lange adem en we blijven hier dan ook mee bezig. We richten ons op de toeleveranciers van zorginstellingen. Tot nog toe ondervinden we dat bedrijven voorkeur hebben om in hun samenwerking met Diva Dichtbij tot uiting te brengen in extra's voor bijzondere klanten.

Een eigen support netwerk opzetten

Nieuw in onze plannen is het onderzoeken van het opzetten van een eigen support netwerk. De komende periode gaan we aan de slag met verkennende gesprekken binnen ons bestaande netwerk. We zoeken daarbij naar mensen die ervoor voelen om deel te nemen in dit netwerk. Deelname zal bestaan uit een jaarlijkse financiële bijdrage gedurende drie tot vijf jaar, vastgelegd via een notariële schenking zodat deze aftrekbaar wordt voor de schenker en (facultatieve) deelname aan gesprekken over de ontwikkeling van de organisatie van Diva Dichtbij. Met een dergelijk groepje betrokken mensen zien wij mogelijkheden om de organisatie verder te ontwikkelen en tegelijk een bedrag beschikbaar te krijgen voor de ontwikkeling van de organisatie.

Gouden Dagen

Het initiatief Gouden Dagen is nieuw leven ingeblazen en wij blijven met hen in gesprek over samenwerking. Vanuit Gouden Dagen is er belangstelling voor ons om onze optredens aan te bieden als invulling van een Gouden Dag aan zorgorganisaties waar zij mee gaan samenwerken.

Serviceclubs

Serviceclubs weten ons steeds weer te vinden en daar zijn we heel blij mee. Regelmatig worden er op deze manier optredens mogelijk in diverse regio's van het land.

Grotere naamsbekendheid

Voor de verschuiving in financieringsbronnen is een grotere naamsbekendheid en een positieve houding ten opzichte van onze organisatie van belang. We willen onze naamsbekendheid uitbreiden in de cirkel direct rondom de mensen waar we voor optreden: familie, mantelzorgers en zorgpersoneel. Daarnaast is het van belang dat onze naam en activiteit beklijft bij influencers in de zorg: ouderenorganisaties, belangenverenigingen, overheden en politiek, managers en bestuurders zorgorganisaties. Hiervoor kunnen wij onze bestaande communicatiemiddelen inzetten: nieuwsbrief, website, social media en folders. Wij zullen ook kansen moeten aangrijpen om publiciteit te genereren bij vak- en algemene media. Onze voornemens zijn uitgewerkt in een communicatieplan waarvan jaarlijks een concrete planning, per onderdeel en doelgroep wordt gemaakt. Voor de naamsbekendheid is het van belang om nauwere banden aan te gaan met andere spelers in het werkveld.

Social media

Wij hebben ruim 1.400 fans (90 procent vrouw, 75 procent ouder dan 35 jaar) op Facebook. Dat is een groei van ruim 60 procent ten opzichte van vorig jaar. Toen hadden wij 860 fans. Door hun likes en delen van berichten bereiken wij gemiddeld een kleine 6.500 persoonlijke Facebookpagina's.

Wij zullen naast het bereik meer gaan inzetten op resultaat: verhoging van het aantal fans, aantal abonnees op de nieuwsbrief, meer pageviews en bezoekers op de website en groei aantal donaties. Wat betreft dit laatste hebben wij al op de Facebook pagina een donatiemodule geïnstalleerd. Fans kunnen via Facebook doneren.

Nieuwsbrief

Viermaal per jaar wordt een reguliere nieuwsbrief gemaald naar ons relatiebestand, ruim 1.700 adressen. Dat is een stijging van 500 adressen ten opzichte van een jaar eerder. Wanneer wij een eigen support netwerk gaan opzetten zullen wij gepersonaliseerde nieuwsbrieven opzetten om sponsoren, schenkers en donateurs te bereiken en te binden.

Website

De website is medio 2015 vernieuwd. Vanaf februari is Google Grants geïmplementeerd. Met deze dienst van Google kunnen goede doelen beperkt gratis AdWords inzetten. In een half jaar tijd is ruim 100.000 maal een advertentie van Diva Dichtbij in een Google zoekresultaat getoond. Dit heeft gezorgd voor 3.000 clicks naar de website. Door Google Grants goed te monitoren en beter in te richten moeten wij het resultaat kunnen verdubbelen. Daarnaast kijken we actief naar de SEO (search engine optimalisatie) en de eventuele tekstuele aanpassingen die voor optimalisatie nodig zijn.

Pers en media

Regelmatige aandacht in de media is erg belangrijk voor onze naamsbekendheid. Hierbij maken we gebruik van persberichten (naar aanleiding van optreden of nieuwsfeit). We zullen hierbij moeten aanhaken op zaken uit de actualiteit. Dat is lastig vooraf in te plannen. Wij gaan ons meer focussen op publicaties in vaktijdschriften en -sites. Publicaties in deze media versterken de autoriteit van Diva Dichtbij, zowel in het werkveld als bij landelijke media. De vakpers is vaak een bron voor de landelijke pers/media.

2017: tweede lustrum

In 2017 bestaat Diva Dichtbij 10 jaar! Dat willen we vieren. Hierbij willen we de kern van wat Diva Dichtbij is delen met zo veel mogelijk mensen. Die kern is het oprechte contact tussen mensen, waarbij de muziek zorgt dat er veel emoties vrijkomen. In ieder geval zullen we het lustrum aangrijpen om ook extra donaties te werven en influencers te betrekken – lokale, regionale en landelijke politiek. Bij het organiseren van een groter evenement zullen we gebruik maken van stagiaires voor de organisatie.

Daarnaast zullen we het lustrum aangrijpen om een lang gekoesterde wens in vervulling te laten gaan: een cd van Diva Dichtbij. Onze Diva's krijgen zeer regelmatig de vraag of ze niet een cd hebben. Daarom gaan we in ons lustrumjaar een cd opnemen waarop elke diva een lied of aria zingt. Tevens wordt als experiment een cd opgenomen met uitsluitend opnames van Paul Walthaus. Hij krijgt het vaakst verzoeken voor zo'n cd en we willen onderzoeken of het financieel haalbaar is om dit in de toekomst voor meerdere diva's te gaan doen. Er is een afzonderlijk projectplan voor dit cd-project.

Andere beleidspunten

Goed doel met ANBI status

Diva Dichtbij is een goed doel met de ANBI Cultuur status. Donateurs die ons steunen, mogen hun gift bij hun belastingaangifte aftrekken tot 125%. Wij vinden het belangrijk dat zij en ook andere belangstellenden een goed beeld kunnen krijgen van wat wij met hun geld doen. Daarom kunnen donateurs en sponsors steeds aangeven hoe hun donatie moet worden besteed, bijvoorbeeld in een bepaalde regio of voor een bepaalde persoon in een bepaald verpleeghuis. Ook vrijwilligers die zich voor ons inzetten krijgen een dergelijke keuze aangeboden. Zo werd het bijvoorbeeld mogelijk om een aantal keren op te treden in het verpleeghuis waar de vader of oma van iemand woonde. Bij een gift vanaf € 100,- krijgt de gever tevens de gelegenheid om een optreden bij te wonen. Voor wie geen voorkeur aangeeft publiceren we op onze website welke optredens door donateurs zijn mogelijk gemaakt.

Transparantie

Naast de publicatie van de optredens die mogelijk zijn gemaakt door donaties en sponsors publiceren wij ook onze jaarverslagen en beleidsplannen op onze website. Onze jaarrekening is opvraagbaar. We sturen onze jaarrekeningen ook naar het CBF. De kengetallen worden opgenomen in het jaarverslag fondsenwerving van het CBF.

Beloningsbeleid

De Diva's ontvangen een vergoeding gerelateerd aan (maar lager dan) de richtlijnen voor kamermusici zoals gebruikelijk bij de KNTV (Koninklijke Nederlandse Toonkunstenaars Vereniging). Voor de directie en medewerkers op kantoor worden de beloningen gerelateerd aan de cao Zorg en Welzijn. De beloning voor de directie blijft ruim onder de richtlijnen financieel beheer voor goede doelen van het VFI. Het bestuur van stichting Diva Dichtbij is volledig onbezoldigd en zal dat ook blijven. Ook de vrijwilligers die zich voor ons inzetten, krijgen geen vergoeding. Wel kunnen ze gemaakte onkosten declareren.

Erkenningsregeling Goede Doelen

In 2016 is de erkenningsregeling Goede Doelen van start gegaan. Het is de intentie om aan deze regeling mee te gaan doen. Bij de eerste oriëntatie bleek dat we reeds voldoen aan de gestelde eisen. Bij een eerste poging om ons aan te melden bleek de aanmeldprocedure nog erg 'gebruikersonvriendelijk' en tijdrovend. Er is daarom besloten er nog even mee te wachten. In de loop van 2017 zal de aanmelding alsnog gedaan worden.

Bijlage: bestuur en contactgegevens

Bestuur en directie

Voorzitter:	Petra van der Linden - Brussen
Secretaris:	Margo Lennaerts
Penningmeester:	Gerard Wildeboer
Overige bestuursleden:	Hetty Top Tom Zewald
Directeur:	Pieterneel van Amelsvoort

Comité van aanbeveling

Leden:	Karin Bloemen Mariëtte Keijser Aad Koster Miranda van Kralingen Liesbeth List Kees van Schagen Joris Slaets Gerdi Verbeet
--------	--

Contactgegevens

Adres:	Keppelseweg 12 6999 AP HUMMELO
Telefoonnummer:	0314 35 92 45
E-mailadres:	post@divadichtbij.nl
Website:	www.divadichtbij.nl
IBAN:	NL73 INGB 0003 3377 37
Kamer van Koophandel:	30224353
Fiscaal nummer:	8177.46.456
ANBI dossier:	51861A

Voor meer informatie over Diva Dichtbij verwijzen wij naar onze website: www.divadichtbij.nl. Naast recente ontwikkelingen en onze jaarverslagen vindt u daar informatie over onze Diva's, bestuursleden en nog veel meer.

Ervaar zelf een Diva Dichtbij-moment op: <http://divadichtbij.nl/diva-dichtbij/video/>.