

Groeiplan Prikkelbare Darm Syndroom Belangenorganisatie 2021

Achtergrond

Dit plan is gebaseerd op de output van de sessie RVT - PDSB, 08-02-2021. Daarin is gekeken naar waar de PDSB staat en is gebrainstormd over de volgende twee vragen:

1. Waar ontwikkelen we naartoe met de PDSB?
2. Wat is dan (een logische) eerste stap?

Hoofddoelstelling PDSB 2021

Groei en versteviging van de financiële basis (van minimaal 10.000euro per jaar)

Voorwaarden voor deze doelstelling

1. Verhogen van de loyaliteit en binding van de donateurs

Elk jaar zijn er ongeveer 500 donateurs die opzeggen. Dit is ongeveer 15% van het totaal aantal donateurs. Doel voor 2021 is om dit te verlagen.

2. Groei van nieuwe donateurs

Doel is meer inkomsten ten opzichte van 2020 uit donaties.

Dit betekent meer nieuwe donateurs in 2021 en/of meer bestaande donateurs die de donatie verhogen.

In onderstaande tabel is te zien welke instrumenten gebruikt worden om deze doelstellingen te bereiken, bij welke voorwaarde het instrument hoort (loyaliteit of groei) en de verwachte opbrengst. Na de tabel volgt de toelichting op de instrumenten. De cijfers tussen () is de groei in aantallen donateurs. De kosten zijn niet meegenomen in deze tabel; de meeste kosten zijn al begroot (door urenuitbreiding manager of in de reguliere begroting). De extra kosten die gerekend worden zijn €3000,- (eenmalig) voor een externe coach (2d) en €350,- (op jaarbasis) voor een Zoomaccount (1a en 1d).

Nummer	Naam	Loyaliteit	Groei
1a	Virtuele bijeenkomst achterban	€200 (8)	
1b	Ervaringsdeskundige coach	€100 (4)	
1c	Beheer FB-groep uitbreiden		€200 (8)
1d	Gespreksgroep organiseren	€100 (4)	
1e	Uitstroomanalyse	€500 (20)	
2a	Maatschappelijke rol		€500 (20)
2b	Conversie versterken		€250(10)
2c	Huisartsenopleiding		€250 (10)
2d	Claim to fame	€300 (12)	€1000 (40)
2e	Samenwerken NVD	€250 (10)	€500 (20)
3a	Toewerken naar informatieplatform	€500 (20)	
3b	Instagram	€200 (8)	€500 (20)
3c	Contentstrategie versterken	€1000 (40)	€3000 (120)
3d	Tips en ideeën rondom PDS clusteren	€100 (4)	€100 (4)
3e	Wachtkamercontent versterken		€500 (20)
Totaal		€ 3.200 (128)	€ 6.800 (272)

Instrumenten (verder uitgewerkt) om deze doelstelling te bereiken

De instrumenten zijn onderverdeeld in de 3 voorwaarden van de PDSB (op basis van de subsidie van VWS); lotgenotencontact, belangenbehartiging en voorlichting.

1. Lotgenotencontact

a. Virtuele borrel/ bijeenkomst voor de achterban.

Op dinsdag 1 juni is de aangeslotenenbijeenkomst gepland. Hierbij zal ook dit plan besproken worden. De Infodag in november is helemaal online, aansluitend vindt een digitale borrel plaats. Voor vrijwilligers komt er in juni een moment om online samen te zijn. Daarnaast is er in maart een enquête uitgestuurd onder vrijwilligers, de output bespreken we tijdens de vrijwilligersbijeenkomst.

Extra budget: €0,-

Extra opbrengst: €250,- (giften Infodag, verdubbeling van het bedrag tov 2020).

b. Ervaringsdeskundige coach opleiden en 'aanbieden'.

Wat hierbij aansluit is de cursus Sterk met pijn via Pijnpatiënten naar 1 Stem ([Cursus Sterk met pijn - Pijnpatiëntennaar1stem](#)). Dat is een cursus waarbij patiënten in een groep met een ervaringsdeskundige coach kijken naar de eigen mogelijkheden. De cursus helpt mensen op weg om beter met hun pijn om te gaan.

De PDSB is lang aangesloten geweest bij Pijnpatiënten naar 1 stem, maar haalde destijds weinig uit het lidmaatschap.

Extra inzet: Manager haalt banden met Pijnpatiënten weer aan en vraagt naar kosten en mogelijkheden aanbieden cursus Sterk met Pijn.

Extra opbrengst: Meer loyaliteit en binding van de donateurs.

c. Beheer Facebookgroep uitbreiden

Het lotgenotencontact via de FB-groep loopt al jaren heel goed. In bijna 7 jaar tijd zijn we naar de 10000 leden gegroeid. Dit kost de beheerders veel tijd en er zijn 1 à 2 beheerders extra nodig om het werk nog beter te kunnen doen.

Extra inzet: Vacature uitzetten en beheerders inwerken

Extra opbrengst: Meer berichten op FB, meer aandacht voor donaties, donaties omhoog

d. Gespreksgroep/ lotgenotengroep online organiseren

In een klein groepje ervaringen uitwisselen, elkaar steunen en adviseren.

Depressievereniging heeft ook zoiets.

Extra inzet: Uitzoeken hoe de depressievereniging (en andere verenigingen) dit doen online, kosten uitzoeken.

Extra kosten: Mogelijk een betaald abonnement via Zoom/andere aanbieder, €350 op jaarbasis.

Extra opbrengst: Meer loyaliteit en binding, wat leidt tot meer donaties of donateurs die langer aangesloten blijven.

e. Uitstrooianalyse

- Wat heb je aan ons gehad?
- Wat kunnen we van je leren?

Student zoeken die dit wil doen voor opleidingsopdracht.

Extra inzet: student zoeken voor deze opdracht.

Extra opbrengst: in beeld hebben waarom donateurs opzeggen en daar beleid op aanpassen.

2. Belangenbehartiging

a. Maatschappelijke rol duidelijker neerzetten.

Ideeën hierbij:

- Aansluiting bij Toiletalliantie duidelijker naar voren laten komen.
- Op website meer aandacht voor waarom de PDSB er is voor de patiënt

Extra inzet: Plan maken met website-collega MLDS

Extra opbrengst: Meer donaties

b. Conversie versterken

- Van 'like' naar donateur
- Van (ingevulde) test naar donateur
- De mensen die de Heb-ik-PDS-test invullen informeren/ opvolgen.
- Upselling; jaarlijkse donatie omhoog

Brainstormen over hoe we dit kunnen aanpakken. De mogelijkheid om eenmalig te doneren duidelijk naar voren brengen op website en social media.

Extra inzet: Overleg met Dave en Marlies van MLDS, ook om conversie te versterken.

Sessie is gepland.

c. Meer aandacht besteden aan PDS bij de huisartsenopleiding.

Zeker iets om aandacht aan te besteden. PDSB legt dit voor aan Medische Adviesraad om te kijken hoe we tot een ingang kunnen komen.

Extra inzet:

Stap 1: Ieder(in) en Patiëntenfederatie benaderen ivm bijeenkomsten geneeskundestudenten

Stap 2: Overzicht maken van alle geneeskunde-opleidingen (en later mogelijk breder)

Stap 3: Ingangen zoeken via Medische Adviesraad

Stap 4: Opleidingspakket samenstellen en ook spreekbeurtpakket (samen met coördinator Ouders met kinderen met PDS)

Extra opbrengst: Meer bekendheid PDSB, uiteindelijk meer donateurs.

d. Zoeken naar 'claim to fame'.

Deze is zinvol om te zoeken in een sessie met een externe coach. Hebben we de claim to fame gevonden, dan is het gemakkelijker om de maatschappelijke rol beter te profileren.

Extra kosten: €3000,-

Extra opbrengsten: Meer donaties.

e. Samenwerken met de Nederlandse Diëtisten Vereniging

Deze samenwerking kan zeker gezocht worden. De NDV komt ook in het Huis voor de Gezondheid, dus dan kunnen de lijnen kort zijn. Er zijn veel vragen over voeding bij de achterban van de PDSB.

Ideeën:

- Een infolijn/emailadres voor vragen over PDS en voeding
- Informatie over het FODMAP-dieet
- Lijst met diëtisten die veel weten over PDS (in combinatie met FODMAP-dieet)
- Folder PDS en voeding opnieuw schrijven

Extra inzet: Folder PDS opnieuw schrijven, is al begroot in 2020.

Opbrengst: Meer tevreden donateurs, meer mensen helpen, meer donaties.

3. Voorlichting

a. Toewerken naar een informatieplatform waar mensen informatie kunnen krijgen.

- Betrouwbaar

- Onpartijdig/ onafhankelijk
- Van patiënten en voor patiënten

Website en FB-groep zijn hierin voldoende, PDSB wil geen nieuw platform hierin. Wel Instagram toevoegen als account voor de PDSB (zie 3b).

b. Instagram

PDSB ontwikkelt een mooi account, en daarnaast nemen we contact op met een aantal influencers op Instagram die zelf ook PDS hebben. Zij zouden dan bijvoorbeeld een link kunnen delen naar de website, naar de keuzehulp, of een foto van Prikkel kunnen delen. Zo bereik je een heleboel mensen, maar het kost de PDSB zelf niet veel tijd. Een aantal accounts zijn:

- yvonnevanhaastregt (orthomoleculair therapeut, gespecialiseerd in darmgezondheid, 33,5 duizend volgers)
- optimavita (dietist en sportprofessional, heeft zelf ook PDS en is nu samen met een student een plan aan het opzetten om mensen met PDS te helpen, 43,1 duizend volgers)
- lterveld (blogt over haar dagelijks leven, heeft zelf ook PDS, 39,1 duizend volgers)
- evalunalifestyle (blogt over verschillende onderwerpen, o.a. darmklachten, hormonen, dieet, 8,7 duizend volgers)
- karlijnskitchen (deelt recepten die binnen het Fodmap-dieet passen, 7,7 duizend volgers)
- fodmapfoodies (4,5 duizend volgers)
- Andere schrijvers die voor Prikkel schrijven zouden we ook kunnen vragen om iets te delen op Instagram.

Extra inzet: vacature plaatsen voor vrijwilliger(s) Instagram. Navraag doen bij MLDS hierover.

c. Strakke en goede contentstrategie opstellen

- Artsen hierin meenemen
- Ontwikkelingen laten zien
- Inhoudelijke rol duidelijk neerzetten
- Filmpjes maken
- Innovatief zijn en spin in het web zijn
- In samenwerking met de MLDS

Extra inzet: Met voorlichters van PDSB een online (begeleide) sessie organiseren om hierover te brainstormen.

d. Tips en ideeën rondom ervaringen met PDS clusteren en uitwisselen

Dit kunnen we uitvragen via FB en website: bijvoorbeeld je 10 beste tips rondom PDS. Mogelijk ook een leuke opdracht voor een student.

Extra inzet: vraag kan gesteld worden via FB of Infolijn. Uitwerking kan door student/vrijwilliger.

e. Wachtkamercontent versterken

De wachtkameredities van Prikkel zijn net weer verspreid. Eind 2021 (Q3) komt er een nieuwe wachtkamereditie.