



# ADVIESRAPPORT

"Vrijwilligerstekort verminderen op korte termijn"

Opdrachtgever: BCGO!  
Auteur: Lieuwe Geesing & Johnny Ligtlee  
Groningen: Maart'11

## **Inhoudsopgaven:**

**Management samenvatting**

**Voorwoord**

**Inleiding**

**Hoofdstuk 1**

- Huidige situatie BC GO!

**Hoofdstuk 2**

- Vrijwilligersoplossingen relevant voor BC GO!

**Hoofdstuk 3**

- Resultaten enquête

**Hoofdstuk 4**

- Adviezen

**Hoofdstuk 5:**

- Bronvermelding

## Management samenvatting:

### Inleiding:

We hebben voor BC GO! een adviesrapport geschreven om het vrijwilligerstekort op korte termijn op te lossen. We hebben hiervoor meerdere bronnen gebruikt, meerdere telefoontjes gepleegd en een enquête gehouden om tot een goed advies te komen. In het rapport wat wij gemaakt hebben komen de volgende aspecten naar voren: De huidige situatie, vrijwilligersoplossingen relevant voor BC GO!, de enquête resultaten, de adviezen en de bijlagen.

**De huidige situatie:** In de huidige situatie wordt weergegeven wat er het probleem is bij BC GO! en wat er al geprobeerd is om dit op te lossen. BC GO! heeft de leden persoonlijk benaderd of ze vrijwilliger willen worden binnen de club en het tevens op de site gezet dat er een groot tekort aan vrijwilligers is. BC GO! heeft ook op het gebied van beloning wat gedaan. Ze hebben de leden een cadeau geschonken aan het eind van het seizoen. Dit is echter eenmalig gebeurd. Verder hebben meerdere malen een vrijwilligersdag georganiseerd, het was wel zo dat de vrijwilligers een deel van deze dag zelf moesten betalen.

**Vrijwilligersproblemen oplossingen relevant voor BC GO!:** Hierin hebben we mogelijke oplossingen van het probleem weergegeven. We hebben voor deze oplossingen telefonisch contact gehad met verschillende verenigingen en hebben hiervoor meerdere internetsites gebruikt. De lijst bestaat uit 12 mogelijke oplossingen. Hierin komt naar voren dat het belonen van vrijwilligers erg belangrijk is en bij veel verenigingen gebeurd. Hierbij kun je denken aan: een vrijwilligersdag, een cadeau voor de vrijwilliger en het uitroepen van een vrijwilliger van de maand. Ook komt naar voren dat het persoonlijke benaderen van vrijwilligers erg belangrijk is en zeer goed werkt. Hierbij is het belangrijk dat de zcp'er (zaal contact persoon) en de trainers hier goed bij betrokken worden, omdat hun de leden goed kennen en de leden de zcp'er en de trainers ook goed kennen. Op het gebied van financiën zijn er ook verschillende mogelijkheden om het vrijwilligersprobleem op te lossen. Je moet hierbij denken aan het verhogen van de contributie voor de mensen die geen vrijwilligers willen zijn. Wat natuurlijk ook kan is het verlagen van de contributie van de vrijwilligers. En tot slot is er ook nog de mogelijkheid om de niet vrijwilligers extra contributie te laten betalen, omdat ze geen vrijwilligers zijn.

**Enquête resultaten:** Bij al de vier trainingsgroepen hebben wij bij de senioren een enquête afgenomen. De vier trainingsgroepen zijn: De Wijert (maandag groep), Selwerd (zaterdag en maandag groep) en Vinkhuizen (donderdaggroep). Deze resultaten hebben wij verwerkt in staafdiagrammen en we hebben deze resultaten gebruikt bij het maken van deze adviezen. Wat hierin in het algemeen naar voren kwam is dat zo goed als alle leden de contributie prima vonden, dat de sfeer goed is binnen de club en dat de meeste leden bekend waren met de vrijwilligersproblemen. Op het gebied van vrijwilligerswerk valt het op dat weinig leden actief vrijwilliger zijn geweest bij BC GO!.

**Adviezen:** In totaal hebben wij drie adviezen opgesteld. Bij het opstellen van deze adviezen hebben wij gebruik gemaakt van de enquête resultaten en van de vrijwilligers oplossingen relevant voor BC GO!. De drie adviezen die wij opgesteld hebben zijn op het gebied van: Werving, Social Media en Beloningen. Verder staan er in de adviezen ook onze eigen mening/ervaringen in verwerkt.

In het advies werving staat aangegeven dat het belangrijk is om een duidelijk taakomschrijving te maken van de taken die nog gedaan moeten worden binnen de vereniging. Bij het benaderen van de potentiële vrijwilligers is het belangrijk dat de zcp'er (zaal contact persoon) en de trainers hier goed bij betrokken worden, omdat hun de leden goed kennen en de leden de zcp'er en de trainers ook goed kennen.

In het financiële advies staat aangegeven hoeveel geld onze maatregel (algemene contributieverhoging) oplevert en hoeveel het gaat kosten om de vrijwilligers een korting op de contributie te geven. Verder staat er aangegeven wat je met het geld kunt doen wat je overhoudt aan de maatregelen. Een paar voorbeelden hiervan zijn: Een vrijwilligersuitje organiseren en cadeautje halen voor de vrijwilliger.

In het social media advies wordt beschreven dat hyves door vele mensen gebruikt wordt tegenwoordig en een goed middel is om meerdere leden te bereiken.

Via de site <http://www.vrijwilligersgroningen.nl/> kan je als BCGO! Je inschrijven. Hierin kun je vermelden met 5 makkelijke stappen wat voor persoon je zoekt en wat de vacature is. Dit is voor BC GO! een hele handig optie om extra vrijwilligers te krijgen.

## Voorwoord

Voor u ligt ons adviesrapport. Dit rapport is geschreven in opdracht van BC GO!. De opdracht hebben wij via het Hanze instituut voor sport gekregen. Het rapport is geschreven voor de vereniging BC GO!, namens de voorzitter Bram Reudink.

We hebben de samenwerking als prettig en leerzaam ervaren en hopen dat het eindresultaat bevredigend is.

Ik zou graag willen bedanken, B. Reudink, P.Jager, E.Kuilman H. Verbree en de overige leraren van het Hanze. Zonder deze mensen zou dit rapport niet tot stand zijn gekomen.

## Inleiding

De wens van de opdrachtgever is het opmaken van een adviesrapport betreft het vrijwilligers tekort. Tijdens dit proces zijn er meerdere onderzoeken gedaan, en uitgezocht waar deze problemen vandaan komen. Via een enquête voor alle leden en meerdere gesprekken met het/jullie bestuur zijn we tot een aantal adviezen gekomen die er voor moeten zorgen dat het vrijwilligers probleem wat BC GO! heeft op korte termijn opgelost kan worden.

## 1.1 Huidige situatie vrijwilligers tekort BCGO!

### Inleiding:

BCGO! Heeft een vrijwilligers tekort. Dit is het grote probleem van de vereniging, en de noodzaak is er om hier op kort termijn positieve veranderingen in te krijgen. Er zijn Door BC GO! Al meerdere acties ondernomen om het vrijwilligersbeleid te verbeteren. Hieronder zijn al deze methodes uitgewerkt.

## 1.2 Wat is er al gedaan?

**Meerdere acties zijn ondernomen om het vrijwilligers tekort op te lossen. Deze acties zijn:**

**1<sup>e</sup> jaars studenten van het HIS laten meedenken om dit op te lossen:** Er hebben 2 1<sup>ste</sup> jaar stage gelopen bij BC GO! En de hele vereniging geanalyseerd. Hierbij hebben ze ook het vrijwilligersbeleid bekeken en hebben ze oplossingen bedacht. Dit zijn de oplossingen die hun bedacht hadden: Een vrijwilligersbeleid opstellen dat (nieuwe) leden bij de vereniging mogen spelen in ruil daarvoor ze ook een aantal keren per jaar iets voor de vereniging doen, het opstellen van een vrijwilligers database en een Vrijwilligersdag organiseren om de vrijwilligers te werven

**Aangeven op de sites dat er een tekort is en een openstaande vacatures beschreven:** Op de site staat een lijst aangeven met de functies die nog niet bekleed zijn. Wat hier echter mist zijn de taken die horen bij de vacante functies. Mensen kunnen dan in 1 opslag zien welke functies er nog bekleed kunnen/moeten worden en wat er onder de functie valt. En er staat aangegeven hoeveel tijd daar in gaat zitten en om welke functie het gaat.

**Groepen aangesproken en gevraagd vrijwilliger te worden bij BC GO!:** Er is door een bestuurslid van BC GO! een groep tijdens training aangesproken of ze vrijwilligerswerk zouden willen doen. De resultaten hiervan waren wisselend en ze leverden uiteindelijk niet het resultaat op waar op gehoopt werd door BC GO!

**Het organiseren van een vrijwilligersdag:** Deze is ook georganiseerd door BC GO!, maar het is echter zo dat de vrijwilligers dan wel het grootste deel van het bedrag voor de vrijwilligersdag zelf moeten betalen.

**Contacten gelegd met scholen:** Er lopen op dit moment meerdere scholieren stage als 'hulp trainer' bij BC GO! Verder zijn er studenten geweest van het Alfa College die hadden een badmintontoernooi georganiseerd, alleen het resultaat was niet naar behoren. BC GO! heeft dus gemengde gevoelens overgehouden aan de stagiaires van het Alfa College.

**Cadeau voor vrijwilligers(eenmalig gebeurd):** Dit is eenmalig gebeurd door het bestuur van BC GO! We denken dat dit een heel goed idee is en vaker uitgevoerd zou moeten worden.

## Hoofdstuk 2

### 2.1 Vrijwilligersoplossingen relevant voor BC Go!:

**Inleiding:**

Hieronder zijn mogelijke vrijwilligersoplossingen die relevant voor BC GO! zijn uitgewerkt. De mogelijke oplossingen hebben met meerdere aspecten te maken. Een paar voorbeelden hiervan zijn: Financiën, Waardering vrijwilligers en de taakindeling van de functies.

**Vrijwilliger van de maand/jaar:**

Elke maand wordt er een vrijwilliger van de maand uitgeroepen en wordt er over hem een positief stukje op de website gezet. Een andere mogelijkheid is om elk jaar een clubman/vrouw te benoemen. Dit is voor de vrijwilligers erg leuk om af en toe in het zonnetje gezet te worden, omdat het de vrijwilligers extra voldoening geeft. En voor mensen die bijvoorbeeld een eigen bedrijf hebben wordt er via de website allemaal extra publiciteit gegenereerd.

**Persoonlijke benadering van potentiële vrijwilligers:**

Persoonlijk contact leggen met potentiële vrijwilligers. Uit onderzoek is gebleken dat dit het beste werkt. In het algemeen krijg je via de mail en de website weinig respons op vanuit de omgeving. Door persoonlijk contact te leggen kun je ook goed duidelijk maken wat het probleem is binnen de club en waarom vrijwilligers zo belangrijk zijn voor de club. Dit is bij BC GO! al eens gedaan alleen nog niet met het beoogde resultaat. Het is erg belangrijk dat diegene die dit op zich neemt genoeg weet over de opdrachten die door de vrijwilligers uitgevoerd moeten gaan worden.

**Cadeau vrijwilliger:**

Op het eind van het jaar een kleinigheidje voor de vrijwilligers in de vorm van een flesje wijn of een bierpakket. Het hoeft geen groot cadeau te wezen het gaat erom dat het punt gemaakt wordt dat de vrijwilligers zich gewaardeerd voelen binnen de club.

**Vrijwilligersdag:**

Het organiseren van een vrijwilligers dag is er om de vrijwilligers te laten zien dat ze gewaardeerd worden. Dit is vroeger al vaker gedaan alleen was het echter vaak zo dat de vrijwilligers dan voor een groot deel het uitje/de dag zelf moeten betalen. Het idee nu is om de dag gratis te laten zijn om te laten zien dat de vrijwilliger erg gewaardeerd wordt. Het kan hierbij om een borrel gaan of iets anders leuks.

**Takenverdeling/Tijdsindeling mensen:**

Het is een landelijke trend dat mensen zich niet graag voor een langere periode aan bepaalde taken willen binden. Voor trainers- en leiderstaken is het moeilijk hierop in te spelen maar er zijn binnen onze vereniging voldoende incidentele klussen. Het is dan ook het streven een vrijwilligerspoule op te zetten met een overzicht van mensen die zich niet structureel maar wel incidenteel voor de vereniging willen inzetten. Mochten er werkzaamheden moeten worden uitgevoerd dan kunnen door middel van deze lijst mensen worden benaderd die al aangegeven hebben bereid te zijn wat voor de vereniging te betekenen. Mogelijk kan dit per competentie of interesse worden ingevuld. Met een dergelijke vrijwilligerspoule kan ook worden gewerkt aan een spreiding van de taken onder meerdere mensen daar waar nu veel taken bij telkens dezelfde personen terecht komen.

**Verlaging contributie vrijwilliger:**

Op het moment dat je vrijwilliger wordt binnen de club krijg je een verlaging van de contributie die je normaal betaalt als je lid bent. De hoogte van het bedrag hangt af van hoeveel werk je voor de club doet.

**Strafcontributie voor de mensen die geen vrijwilligerswerk willen doen:**

Dit bedrag is door de club zelf te bepalen maar het ligt bij de clubs die het doen ongeveer op 15% van de normale contributie.

**Contributie in het algemeen verhogen:**

Zodat je meer geld voor de club binnen krijgt. Hiermee zou je de vrijwilligers die veel taken op zich nemen een kleine vergoeding kunnen geven voor hun werk. Verder kun je met dat geldt ook systemen aanschaffen waarmee je de gegevens van alle leden goed en duidelijk kunt vastleggen, waardoor het je precies weet wat voor beroep alle leden doen. (in voorbeelden hierboven bij interesses werkervaringen heb ik dit al uitgelegd).

**Inzetten trainers en zcp's om vrijwilligers binnen te halen:**

Het is het beste om dit via de trainers en zcp's te doen, omdat deze mensen de leden het beste kennen en dus goede contacten hebben met de potentiële vrijwilligers.

**Betrekken van ouders als vrijwilligers:**

Het binden van ouders bij de club is ook erg belangrijk. Ze zullen in eerste instantie niet echt grote taken willen uitvoeren binnen de club, omdat de band van de ouders met de club meestal niet echt sterk is, maar deze wordt steeds sterker naarmate diegene langer vrijwilliger is.

**Maarschappelijke stages BC GO!:**

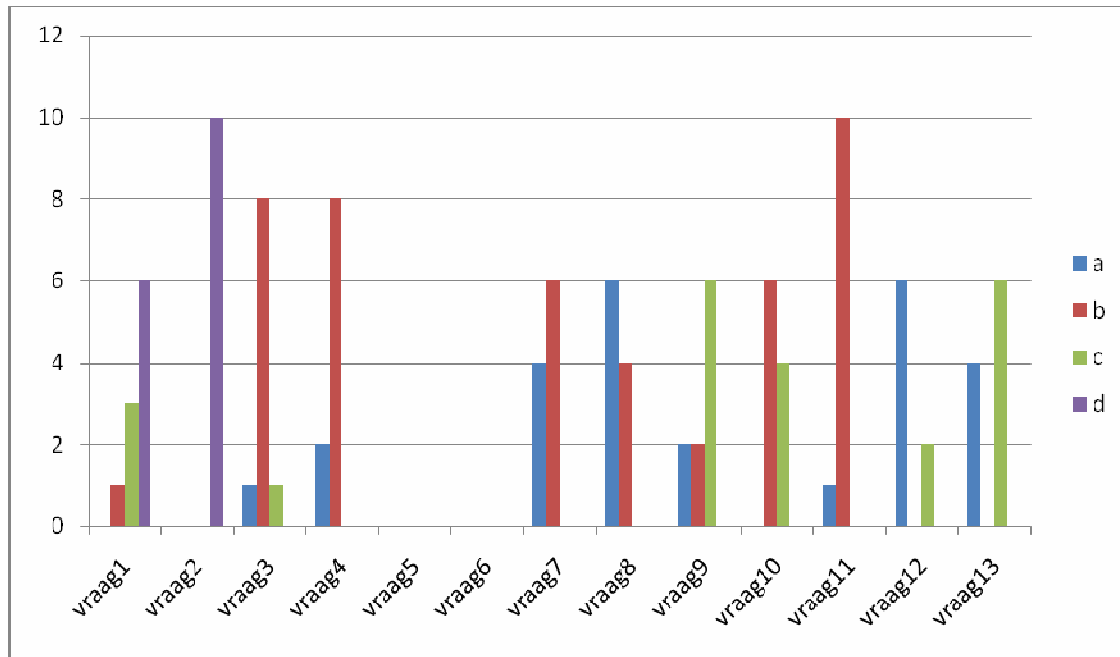
Deze jongeren worden binnen BC GO! Al ingezet bij het training geven. Dit zou ook nog voor meer opdrachten binnen de club kunnen. Het is echter zo dat dit wel begeleiding met zit meebrengt door iemand binnen de club. Het levert ook veel op binnen de club (veel activiteiten worden voor de club gedaan door scholieren). In de praktijk is het op dit moment nog vaak zo dat de scholieren een strakke begeleiding nodig hebben. Voor BC GO! Is het ook investeren in de toekomst, want de stagelopers kun je tijdens hun stage goed warm maken, zodat ze in de toekomst ook vrijwilliger willen worden binnen de club.

### 3. Resultaten enquête!

#### Inleiding:

Hieronder staan de resultaten van de enquêtes die we hebben afgenomen op de drie trainingslocaties van BC GO! Ook worden de positieve punten en negatieve punten die naar voren zijn gekomen tijdens de enquête beschreven. En vanuit deze punten zijn er conclusies getrokken

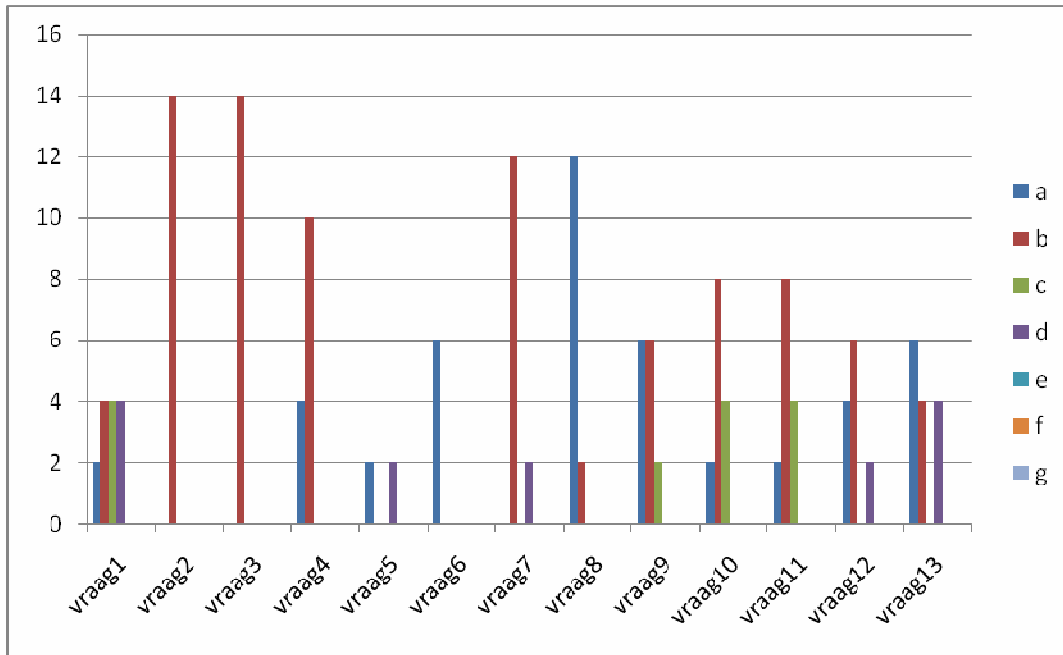
#### Selwerd zaterdag ochtend:



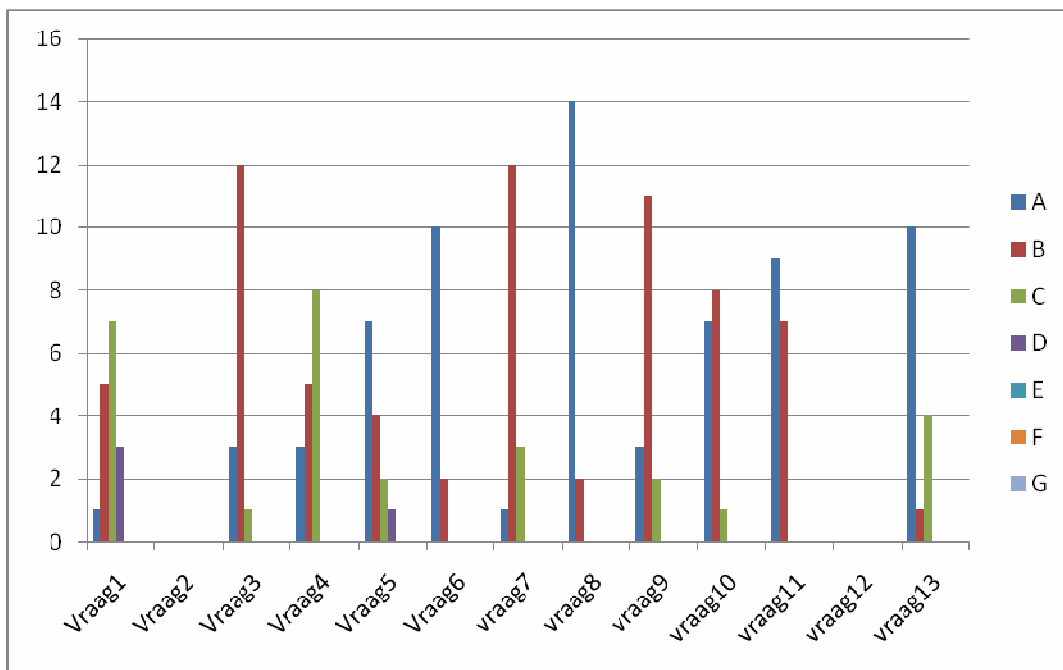
Extra aanvulling bij vraag 14/15

“Persoonlijk aanspreken, schijnt het beste te werken”

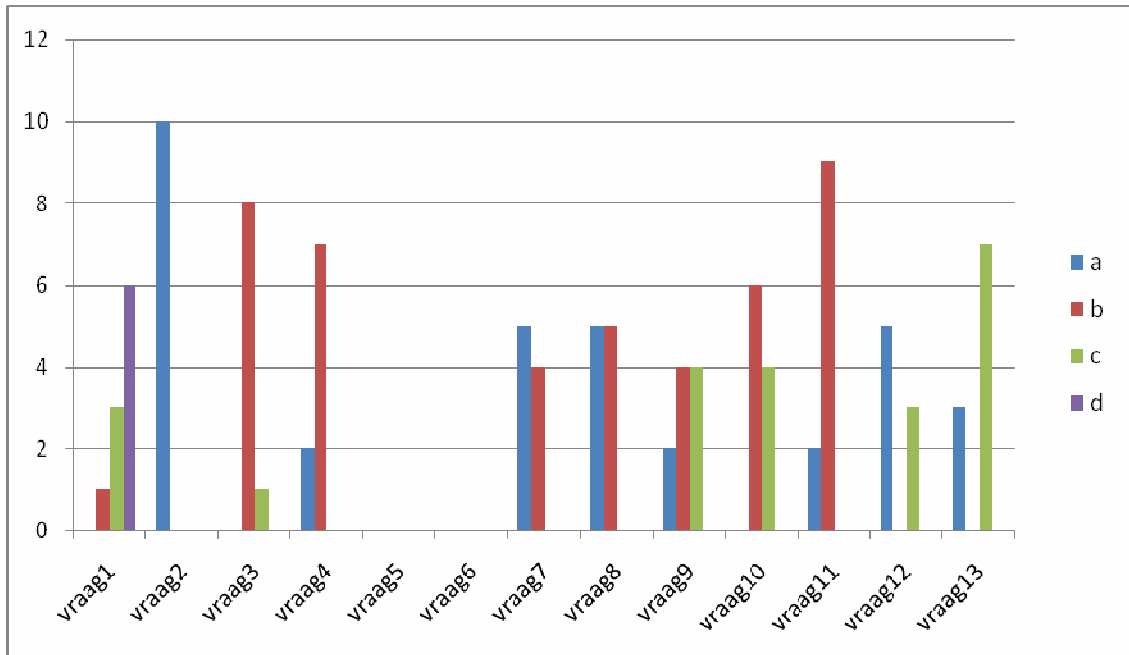
“Ik doe al bij 2 andere organisaties vrijwilligers werk, en ik ben lid van een sportclub om te sporten .  
spullen klaar zetten is geen probleem, maar heb verder genoeg aan mijn hoofd”



SELWERD



VINKHUIZEN



#### DE WIJERT

##### Vraag 11:

Vraag 11 die moesten wij nog even uitgebreid uitwerken van Paul, maar bij nader inzien heeft dit totaal geen zin, want er is maar 1 iemand geweest van Selwerd zaterdag die bereid is een paar keer per jaar bereid iets te doen bij BC GO!

##### Respondenten per groep:

Vinkhuizen(donderdagavond): 16 respondenten

De Wijert(maandagavond): 10 respondenten

Selwerd(zaterdag): 10 respondenten

Selwerd(maandagavond): 14 respondenten

	Opvallende punten +	Opvallende punten -
Vinkuizen	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ contributie is goed</li> <li>+ Veel vrijwilligers</li> <li>+ voelen zich betrokken</li> <li>+ minimaal een voldoende voor de sfeer</li> <li>+ zijn zich bewust van het tekort en doen er wat aan (vraag4)</li> </ul>	
Selwerd	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Iedereen vind de contributie prima.</li> <li>+ de sfeer is goed</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Weinig mensen die al iets van vrijwilligerswerk binnen BC GO! hebben gedaan.</li> <li>- de leden weten dat er een vrijwilligers tekort is, maar doen hier dus niets aan</li> </ul>
De Wijert	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ Contributie goed</li> <li>+ Goede sfeer</li> <li>+ Bekend met vrijwilligersprobleem/weten van website</li> <li>+ Verlaging contributie vrijwilligers geen probleem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zelfs als BC GO! niet meer kan bestaan zijn meer dan 50% van de leden niet bereid zich in te zetten</li> <li>- weinig vrijwilligers</li> </ul>

#### Conclusie verschil/overeenkomsten Vinkhuizen, Selwerd en de Wijert:

- Vinkhuizen heeft veel meer vrijwilligers.

- Beide groepen vinden de sfeer binnen de club goed.
- Beide groepen weten dat er een vrijwilligers tekort is.
- Bij Selwerd zijn ze minder snel bereid vrijwilligers werk te doen binnen BC GO!.
- Beide groepen bezitten over potentiële vrijwilligers.
- Vinkhuizen lijkt tevreden!
- De leden bij de Wijert zijn zelfs als BC GO! niet meer kan bestaan zijn meer dan 50% van de leden niet bereid zich in te zetten.

## Hoofdstuk 4

### Adviezen BC GO!

#### Inleiding:

Hieronder staan de adviezen uitgewerkt. Deze zijn voor een groot deel gebaseerd op de enquête en de gebruikt bronnen die te vinden zijn in de bronnenlijst en in de bijlagen. Verder is onze eigen mening hierin ook verwerkt.

#### 4.1 Advies: Werving vrijwilligers

##### Relevante uitslagen enquête:

- Duidelijke functie omschrijven op de site
- Een deel is niet bekend met het vrijwilligers tekort, maar het grootste deel wel
- Benadering van is al gebeurt in het verleden
- Weinig ouders als vrijwilliger
- Weinig vrijwilligers van buitenaf

##### Advies:

Om de leden een goed inzicht te geven van de openstaande taken, is het noodzakelijk de taakverdeling online op de website te zetten. Hierin moet worden beschreven: de tijd die de opdracht kost, het uiteindelijke doel, kwaliteiten en vaardigheden die ervoor nodig zijn en wat krijg je er van de vereniging voor terug(eventueel een vergoeding). Hierdoor ziet de potentiële vrijwilliger of het in zijn/haar schema past en kunnen ze zien hoeveel tijd ze er aan kwijt zijn.

De zaalcontactpersoon betrekken bij het oplossen van het probleem. Hij/zij kan uitleggen wat er gaande is, waardoor de leden op de hoogte blijven en mogelijk aansluiten bij het vrijwilligers team. Face to face benaderen werkt hierbij het beste. Belangrijk punt is het gebruik maken van de sociale netwerken binnen BC GO! Je neemt sneller iets aan van iemand die je goed kent en je wordt sneller betrokken bij het probleem.

De ouders van de jonge jeugd zijn ook erg belangrijk om te benaderen als vrijwilliger. Deze kun je het beste benaderen als ze naar hun zoontje of dochtertje komen kijken. In eerste instantie zou ik de ouders nog niet met een te grote taak belasten, omdat ze meestal nog niet zoveel van de club afweten. Tijdens het benaderen van de ouders is het belangrijk dat je het positief brengt en dat je aangeeft dat de hulp van diegene zeer belangrijk is! De waardering is namelijk hoog. Zoals hierboven ook al aangegeven is, is het belangrijk dat diegene die de ouders aanspreekt ze ook al kent.

Op het moment dat de leden/ouders interesse tonen is het belangrijk dat je de leden/ouders goed op de hoogte houdt van de ontwikkelingen, zodat ze precies weten waar ze aan toe zijn. Dit kan via de mail, telefoon en natuurlijk ook via een persoonlijk gesprek. Dit is afhankelijk van wat de persoon in kwestie het fijnst vindt.

Wanneer de samenwerking ten einde loopt kun je samen met de vrijwilliger een kort evaluatie gesprek houden. In deze evaluatie kun je de opdracht kort evalueren en kunnen beide partijen hun mening geven over hoe de opdracht verlopen is. Hierdoor krijg je wederzijdse interactie waar beide partijen veel mee

op kunnen schieten. Op het moment dat de vrijwilliger niet verder wil is het belangrijk om te weten te komen waarom diegene gestopt. Hiermee kun je in het vervolg eventueel de opdracht aanpassen als dat nodig is.

## 4.2 Advies Beloningen

### Relevante uitslagen enquête

- De leden vinden het prima als de vrijwilligers een contributie verlaging krijgen.
- Verlaging van deze contributie bedraagt +/- 20euro minder
- Een contributie verhoging voor degenen die niks doen qua vrijwilligers werk is prima

### Aanbeveling financieel:

We zijn ervan uitgegaan dat het reëel is om 15 vrijwilligers erbij te werven in de komende tijd. Dit is gebaseerd op het aantal vrijwilligers die er op dit moment zijn (25 tot 30) en op het totaal aantal leden (250). De vrijwilligers krijgen een korting van 20 euro per jaar. (dit kwam naar voren in de enquêtes) Dit is een korting van  $40 * 20 = 800$ .

Als je een verhoging van de contributie invoert van 15 euro per jaar voor de niet vrijwilligers dan hou je geld over voor de uitjes en de cadeautjes voor de vrijwilligers, want je hebt 250 leden waarvan er 40 vrijwilliger zijn, dus je houdt er 210 leden over die niet als vrijwilliger actief zijn.  $210 * 15 = 3150$ . De vrijwilliger heeft dus eigenlijk 35 euro korting op de contributie. Uiteindelijk hou je dus  $3150 - 800 = 2350$  euro over om leuke dingen voor de vrijwilligers te organiseren.

### Conclusie sociaal gebied:

Door deze beloning krijgen de vrijwilligers het gevoel dat ze worden gewaardeerd. Belangrijk is dat deze leden die zich inzetten ook worden behouden als vrijwilliger. Hoe doe je dat? Hiervoor hebben wij een aantal tips opgeschreven:

- van de contributie verhoging een dagje uit of etentje betalen voor de vrijwilligers
- vrijwilligers van de maand of periode benoemen op de site
- en ze voelen zich al gewaardeerd door de contributie verlaging

Hierdoor stimuleer je de vrijwilligers optimaal en is het de bedoeling dat de niet vrijwilligers ook wakker worden geschut. Wel moet er worden opgelet dat de niet vrijwilligers zich ook betrokken blijven voelen en zich niet achtergesteld gaan voelen. Vandaar dat de uitjes niet de groot/duur moeten zijn.

## 4.3 Advies Social Media

### Relevante uitkomsten enquête:

Bijna alle leden die mee hebben gedaan aan de enquête, hebben de site bekeken.

### Relevante uitkomsten bronnen:

**10.8 miljoen** – Het aantal Hyves leden aan het eind van 2010.

**91%** – Percentage Nederlandse jongeren [actief op sociale media](#).

[http://www.marketingfacts.nl/berichten/20110118\\_internet\\_anno\\_2010\\_in\\_cijfers/](http://www.marketingfacts.nl/berichten/20110118_internet_anno_2010_in_cijfers/)

### Aanbevelingen betreft social media:

Bij BC GO! is uit de enquête gebleken dat bijna iedereen actief is op het internet. Uit de “marketingfacts” van de bronnen komt duidelijk naar voren dat het merendeel van de bevolking actief is op de social media websites, en dus ook de leden binnen BC GO!

Om een groot publiek te benaderen is dit dus een goed middel. Het aanmaken van bijvoorbeeld een hyves pagina (meest bekend bij senioren) is een optie. De leden/niet leden die hyves hebben worden lid, daarna kan je een groepsbericht sturen met het onderwerp vrijwilligers erin. Het mooie van dit middel is dat de leden ook andere mensen kunnen uitnodigen etc..

Via de site <http://www.vrijwilligersgroningen.nl/> kan je als BCGO! Je inschrijven. Hierin kun je vermelden met 5 makkelijke stappen wat voor persoon je zoekt en wat de vacature is. Dit is voor BC GO! Een belangrijk onderwerp, omdat er via de leden weinig vrijwilligers komen.

### Vrijwilliger zoeken

Op deze pagina kunt u zelf zoeken naar vrijwilligers voor uw non-profit organisatie. In het zoekresultaat staan geen persoonsgegevens. Voor meer informatie en bemiddeling kunt u contact opnemen bij het vermelde steunpunt bij u in de buurt.

Gemeente	<input type="text" value="Groningen"/>
Doelgroep	<input type="text" value="- geen voorkeur -"/>
Activiteit	<input type="text" value="- geen voorkeur -"/>
Werksoort organisatie	<input type="text" value="- geen voorkeur -"/>
Vrije zoekterm	<input type="text"/>

151 vrijwilligers gevonden. [Toon vrijwilligers](#)

### Gevonden vrijwilligers

[< terug](#)

<b>Vrouw (44) uit Groningen</b> Bekijk vrijwilliger >>	#6222
<b>Vrouw (34) uit Sauwerd</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5970
<b>Vrouw (42) uit Groningen</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5790
<b>Vrouw (32) uit Garnwerd</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5784
<b>Man (59) uit Groningen</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5730
<b>Man (28) uit Groningen</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5711
<b>Man (62) uit Groningen</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5751
<b>Man (45) uit Groningen</b> Bekijk vrijwilliger >>	#5696
<b>Man (32) uit Groningen</b>	#5653

## Bronvermelding

[www.vrijwilligers-bunschoten.nl/..//Werving%20Vrijwilligers%207%20Stappenplan.doc](http://www.vrijwilligers-bunschoten.nl/..//Werving%20Vrijwilligers%207%20Stappenplan.doc) (Hierin vindt je een stappenplan om vrijwilligers te werven)

<http://www.vrijwilligerswerk-oudeijsselstreek.nl/templates/standard.asp?p=160>

Powerpoint presentatie noc'nsf over vrijwilligersontwikkelingen (hierin vind je de vrijwilligersontwikkelingen volgens het noc'nsf)

<http://www.movisie.nl/Publicaties//2009/125388/Actuele%20ontwikkelingen%20en%20trends.pdf> (Hier vind u trends en ontwikkelingen wat betreft het vrijwilligersbeleid)

Beleidsplan Vv De Weide (hieruit hebben wij een paar voorbeelden gehaald om vrijwilligersproblemen op te lossen)

<http://www.maatschappelijkestages.nl/> (hier staat veel informatie over de maatschappelijke stages)

<http://irenenouden.nl/vrijwilligers-werven-via-linkedin-twitter-hyves-en-facebook/>

<http://www.vrijwilligers.nl/> (Hier vind je veel informatie over advies social media)

<http://www.vrijwilligersgroningen.nl/> (Hier kunt u vrijwilligers zoeken in de buurt van Groningen)

[http://www.marketingfacts.nl/berichten/20110118\\_internet\\_anno\\_2010\\_in\\_cijfers/](http://www.marketingfacts.nl/berichten/20110118_internet_anno_2010_in_cijfers/) (Hier vindt u cijfers over social media)

## Bijlage 1: Stappenplan werving vrijwilligers

### Lijst hoe je het aanpakt met vrijwilligers wat betreft werving, behouding, taakverdeling etc:

**1: Inventarisatie:** Welke vrijwillige inzet heeft onze organisatie waarvoor nodig.

**2: Stel functieomschrijvingen en taakomschrijvingen** op voor wat ontbreekt met de kwaliteiten en vaardigheden die daarvoor nodig zijn. Onderscheid groepsactiviteiten en structurele taken. Resultaat van de eerste 2 punten is dat je weet waarvoor je wilt werven en welke kennis en vaardigheden daarvoor nodig gaan zijn.

**3: Eigen aanbod en imago:** Hierbij moet je weten en je afvragen waarom de leden juist voor jou vereniging in moeten zetten en niet voor een andere vereniging? Resultaat: Je weet wie zich tot de organisatie aangetrokken voelen en waarom. En je weet waarmee je kunt uitblinken.

#### **4: Werving:**

Organisatie: Wie is er verantwoordelijk voor werving?

Doel: Waar willen we de vrijwilligers voor?

Doelgroep: Wie zoeken we waarvoor?

Boodschap: Wat willen we vragen en wat hebben we de leden als tegenprestatie te bieden?

Middelen: Tijd, geld etc.

Resultaat: Je weet wanneer via welke kanaal en met welke middelen je potentiële vrijwilligers kan werven.

#### **5: Afstemming met de vrijwilliger:**

Aanmelding: Laat direct van je horen, vertel over de procedure, duur.

Oftewel Informeer de potentiële vrijwilliger voldoende en snel over wat jij van hem wil.

#### **Wederzijds kennismakingsgesprek:**

Wat is de aanleiding, de motivatie?

Wat wil de vrijwilliger halen?

Vanuit welke visie wordt er gewerkt?

Uitwisseling mogelijkheden(kan de vrijwilliger nog kiezen wat hij wil?)

Afstemming van verwachtingen

#### **Afspraken maken:**

Functie en taken in overleg vastleggen

Contract

Eventueel leren inwerken

Duur opdracht

Evaluatie gesprek

Contactpersoon

Resultaat is: Je weet hoe je gaat samenwerken met elkaar.(Alles is duidelijk vastgelegd)

**6: Exit:** Waarom wil de vrijwilliger stoppen? Probeer de echte reden te weten te komen.Hoe wil de vrijwilliger afscheid nemen of wil hij dat juist niet?Wat kan de organisatie verder nog doen voor de vrijwilliger? Een voorbeeld hiervan is contact houden.

## Bijlage 2: Vrijwilligers werving via Social Media:

### Vrijwilligers werven via Social Media in 10 stappen



Hoe kan je als BCGO! een nieuwe groep vrijwilligers aantrekken? Wist je dat inmiddels meer dan de helft van de Nederlanders actief is in sociale netwerken als Hyves, Facebook, LinkedIn en Twitter? Hier zitten zeker ook mensen bij die zich voor BCGO! willen inzetten, als je je tot hen richt. Hoe kun je deze nieuwe doelgroep bereiken op het internet? Stappenplan voor het (online) vinden, verbinden en mobiliseren van vrijwilligers.

### **Wat zijn Social Media?**

Social Media zijn online tools en platforms waar mensen gebruik van maken om contact met elkaar te leggen, online gesprekken te voeren en inhoud te delen (in de vorm van tekst, foto's, film en geluid).

Er zijn inmiddels honderden sociale netwerken waar mensen zich bij kunnen aansluiten, variërend van kleine, lokale, specifieke groepen tot wereldwijde netwerken. Ieder netwerk heeft zijn eigen publiek, toepassingen en methoden. Een manier om sociale netwerken grofweg in te delen naar toepassing:

- Vriendennetwerken ([Hyves](#) en [Facebook](#))
- Zakelijke netwerken ([LinkedIn](#), [Ecademy](#), [Xing](#))
- Weblogs ([WordPress](#), [Blogger](#))
- Microblogs ([Twitter](#))
- Videowebsites ([YouTube](#), [Vimeo](#))
- Fotowebsites ([Flickr](#), [Picasa](#), [Zoom](#))

Een filmpje over de snelle opkomst van Social Media kun je hier bekijken:

- de Engelstalige versie van [Social Media Revolution](#) (5 mei 2010)
- de Nederlandse versie van [Social Media Revolution](#) (12 april 2010)

### **Vrijwilligers vinden, verbinden en mobiliseren**

De klassieke wijze van communiceren, eenrichtingsverkeer van organisatie naar publiek, verliest aan belang. Steeds meer mensen kiezen ervoor zich op hun eigen, authentieke manier te verbinden met vrienden, met goede doelen en met organisaties die hen aanspreken. Vrijwilligers willen de organisaties die ze steunen kunnen opzoeken op het internet. Om zich te informeren, vragen te stellen, hun mening te geven en ervaringen uit te wisselen. De online netwerken bieden hen de mogelijkheid zich op nieuwe en betrokken manier te verbinden. Organisaties die zich deze nieuwe manier van communiceren eigen maken, krijgen de toegang tot een steeds groeiende achterban van 'vrienden', 'fans' en 'volgers'. Deze mensen, die zich uit eigen beweging verbinden, zijn naar alle waarschijnlijkheid ook eerder bereid hun bijdrage te leveren aan de organisatie, in welke vorm dan ook.

Vrijwilligersorganisaties kunnen profiteren van 'de kracht van social media' bij het :

- **vinden** van vrijwilligers: Ga op zoek naar je doelgroep binnen de juiste online netwerken. Dit kunnen bestaande netwerken zijn, of groepen die je zelf hebt opgestart.
- **verbinden** met vrijwilligers: Maak je organisatie en je aanbod aan vrijwilligerswerk zichtbaar, zoek contact met je doelgroep en verbind je met de mensen: geef informatie, stel vragen, betrek mensen bij relevante vraagstukken, nodig hen uit voor online gesprekken of offline activiteiten.
- **mobiliseren** van vrijwilligers: inspireer je doelgroep, de mensen met wie jouw organisatie zich verbonden heeft, tot actie en plaats regelmatig oproepen.

### Vrijwilligers mobiliseren via Social Media in 10 stappen

Om echt succesvol te zijn met de inzet van social media, is er wel wat werk te doen. Allereerst is belangrijk dat je vertrekpunt goed is (de voorwaarden). Vervolgens onderzoek je de online activiteiten van je doelgroep, binnen jouw domein (observeren en luisteren). Dan kun je zelf online gesprekken faciliteren en daarin participeren. Tenslotte, als je vrienden en volgers zich nog niet spontaan hebben aangemeld, kun je hen actief mobiliseren vrijwilliger te worden. In dit artikel gaan we in 10 grote stappen door dit hele proces heen:

#### Voorwaarden voor succes met social media:

1. Bied een helder aanbod van aantrekkelijke vrijwilligersfuncties. En een vrijwilligersvriendelijk vrijwilligersbeleid.
2. Bepaal je doelgroep in termen van activiteiten, interesses en passies (deze zijn belangrijker dan algemene kenmerken als leeftijd, geslacht, opleiding, vaardigheden). Schat in of je doelgroep wel online is.
3. Zet je vrijwilligersfuncties goed vindbaar op je website. Bij voorkeur op de Home-Pagina. Je website is de thuisbasis voor alle online activiteiten. Vanuit de verschillende sociale netwerken waarin je actief wordt kunnen mensen straks doorlinken naar je website (en vanuit je website weer naar die netwerken). Met een blog-functie op je website zorg je voor een nog betere vindbaarheid en aantrekkingskracht.
4. Raak eerst zelf vertrouwd met Social Media. Leer via internet, boeken of E-books, volg een workshop, of ga in de leer bij iemand in je omgeving die al helemaal 'into social media' is. Maak zelf ook één of meerdere persoonlijke profielen aan, bij voorkeur op LinkedIn, Twitter en Facebook. Dit zijn de netwerken die in Nederland het hardste groeien. Experimenteer en ervaar hoe de netwerken werken.

#### Observeer en luister naar online conversaties:

5. Onderzoek in welke netwerken je doelgroep actief is. Een enquête geeft inzicht in je huidige doelgroep. Statistieken geven een beeld van het social media gebruik in verschillende groepen in Nederland. Eenvoudige tools geven een indruk van de activiteiten binnen sociale netwerken op jouw eigen terrein. Zo heb je met de tool [Addictomatic](#) al snel zicht op recente berichten over jouw onderwerp, per netwerk. Als voorbeeld: Wat is er in de verschillende netwerken te vinden over het onderwerp vrijwilligerswerk?

- 6. Luister naar online conversaties: Wat wordt er online gezegd over jouw organisatie en jouw onderwerpen? In welke netwerken? Door wie? Wie zijn invloedrijke personen, organisaties, blogs? Meer over 'social media monitoring' vind je in [Luisteren doe je zó, Luistertips 1-4](#).

#### Faciliteer online conversaties:

- 7. Bouw voor je organisatie profielen op in relevante netwerken. Zo zorg dat mensen je organisatie kunnen vinden binnen de bestaande netwerken. Vooral Hyves (BedrijvenHyves) en Facebook (Pagina) bieden goede mogelijkheden om je organisatie goed neer te zetten. Neem in je organisatieprofiel ook je aanbod aan vrijwilligerswerk op. Maak je profiel zo uitnodigend mogelijk, met niet alleen teksten, maar ook aansprekende foto's en filmpjes. Wat erg goed werkt is 'storytelling': vertel verhalen over je vrijwilligers en de activiteiten die zij doen.
- 8. Start een nieuwe groep of community rondom jouw thema of organisatie. Binnen netwerken als LinkedIn en Ning kun je een eigen groep starten. Goed om bijvoorbeeld een groep mensen met hetzelfde vakgebied bijeen te brengen (check eerst of er al een dergelijke groep bestaat). Ook op Facebook kun je een groep starten, maar mijn aanbeveling is te starten met een Pagina (meer mogelijkheden). Als je heel specifieke (technische) wensen hebt, of een heel bijzondere doelgroep, kun je ook overwegen een geheel nieuwe communitywebsite te bouwen. Voordat je een nieuwe groep of community opstart, is het handig de [Checklist en het Handboek Communities](#) te raadplegen.

#### Participeer in online conversaties:

- 9. Neem actief deel aan online conversaties. Verbind je met je doelgroep door te participeren in de gesprekken op het internet. Doe dit vooral in de netwerken en blogs waar jouw doelgroep actief is. Het participeren kan verschillende vormen hebben: je neemt deel aan discussies van anderen en je start ze zelf, je reageert op vragen van anderen en je stelt zelf vragen, je reageert op oproepen en je plaatst zelf oproepen. Zorg dat je zichtbaar bent als aantrekkelijke, deskundige, open en transparante organisatie. Zo word je vanzelf door steeds meer mensen gevolgd die jouw organisatie en jouw (online en offline) activiteiten interessant vinden.

#### Mobiliseer je doelgroep tot vrijwilligerswerk:

- 10. Roep vrijwilligers op via social media. Plaats oproepen als je vrijwilligers wilt aantrekken! Je kunt niet zomaar aannemen dat mensen wel op je linkje op je Hyves- of Facebook pagina zullen klikken om zich in te schrijven. Om echt nieuwe vrijwilligers te werven zul je toch de vraag moeten blijven stellen! Via social media kun je met je vraag wel veel sneller een veel groter publiek bereiken. Je kunt je verzoek zowel direct als indirect doorgeven: Vraag je online vrienden, fans en volgers of zij jou kunnen helpen, als vrijwilliger of met het verspreiden van jouw oproep via hun eigen netwerken.

Tot zover het stappenplan voor het vinden, verbinden en mobiliseren van vrijwilligers via social media. In het vervolgartikel 'LinkedIn, Twitter, Hyves en Facebook: tips voor het werven van vrijwilligers', geef ik nog een aantal praktische tips en praktijkvoorbeelden.

Je kunt onder dit artikel je reactie op dit artikel plaatsen. Heb je er van geleerd? Heb je nog aanvullingen? Deel je eigen ervaringen met social media, of stel je vragen.

## Bijlage 3: Voorbeeld niet ingevulde enquête

### Enquête Vrijwilligers tekort BC GO!

1. *Hoe lang bent u op dit moment lid?*

- Dit is mijn eerste jaar
- Tussen een en vijf jaar
- Van 5 tot en met 9 jaar
- Meer dan 9 jaar

2. *In welke groep speelt u?*

- Maandag Wijert
- Maandag Selwerd
- Donderdag Vinkhuizen
- Zaterdag Selwerd

3. *Wat vindt u van de contributie van BC GO!?*

- Duur
- Prima
- Goedkoop

4. *Bent u vrijwilliger bij BC GO!?*

- Nee, maar wel geweest.
- Nee, ook nooit geweest.
- Ja

Zo niet, ga verder naar vraag 6

5. *Wat is de reden waarom u vrijwilliger bent.*

- Ik voel me betrokken bij de club
- Ik vind het gezellig
- Goede ervaring voor mij persoonlijk
- Ik voel een morele plicht
- Anders,.....  
.....

6. *Voelt u zich gewaardeerd als vrijwilliger van BC GO!?*

- Ja
  - Nee
- Licht uw antwoord toe?

.....  
.....

7. *Wat vindt u van de sfeer binnen de vereniging?*

- Uitstekend
- Goed
- Voldoende
- Matig
- Onvoldoende

8. Weet u dat er een vrijwilligerstekort is bij BC GO!?

- Ja
- Nee

9. Wist u dat op de website een complete lijst van alle vacante functies staat?

- Ja, en niet bekeken
- Ja, en wel bekeken
- Nee

10. Weet u wie er in het bestuur zit?

- Ja
- Gedeeltelijk
- Nee

11. Bent u bereid om als vrijwilliger een bijdrage te leveren binnen BC GO!?

Ja,

- Ik ben al actief.
- Maar ben momenteel niet actief.  
Hoe vaak of hoeveel uur ben je bereid iets te doen?  
..... uur per week of  
..... keer per jaar

Nee,

- Ik kan het er niet bij doen naast mijn werk.
- De prioriteit ligt bij mijn gezinsleven.
- Ik heb in het verleden al veel gedaan.
- Ik wil eigenlijk alleen maar spelen, zelfs als dat meer kost.
- Ik heb geen functie gevonden die bij me past.
- Ik zit niet te wachten op extra verplichtingen.
- Anders, nl  
.....

12. Wat vindt u van het idee om voor vrijwilligers het contributie bedrag te verlagen.

- Prima, max .....Euro
- Prima, alleen voor bestuursleden, max ..... Euro.
- Geen goed idee, maar een verhoging voor niet actieve leden is prima, max ..... Euro
- Ik ben geen voorstander van aanpassingen van de contributie vanwege het wel of niet actief zijn.

13. Stel, BC GO! kan niet langer alle noodzakelijke zaken regelen, omdat er onvoldoende vrijwilligers zijn, bent u dan bereid zich aan te melden als vrijwilliger?

- Ja, voor losse klussen
- Ja, als lid van een commissie.
- Nee

Laatste vraag Z.O.Z

14. Heeft u nog tips om vrijwilligers te werven bij BCGO!?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

15. Opties: waarom gestopt? En waarom nooit geweest?

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

