

Dress for Success Utrecht Werkplan 2015

Acties	Planning
<p>Werving van cliënten: Accent op cliënten van de gemeente Utrecht. In tweede instantie ook andere groepen werven.</p> <p>Concrete acties:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marktonderzoek: Waar zitten onze cliënten en hoe kunnen we deze cliënten bereiken? • Analyse van huidige klantenbestand. • Discussie op basis van overzichten van klantenaantallen (waar komen huidige klanten vandaan, wie zijn de verwijzers, etc.). Hierbij relatie leggen met de Participatiewet. • Contacten in Utrecht en overige gemeentes in kaart brengen. • Contacten onderhouden met overige omliggende gemeentes. 	<p>2^e kwartaal</p> <p>1^e / 2^e kwartaal</p>
<p>Opstellen Business Case 2016</p>	<p>1^e / 2^e kwartaal</p>
<p>Werving van fondsen/sponsors/donateurs:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fondsen in kaart brengen. • Communicatieplan opstellen. • Fondsen aanschrijven. • Sponsors en donateurs werven. 	<p>1^e / 2^e kwartaal</p>
<p>Op zoek naar huisvesting:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Onderzoeken huisvestingsmogelijkheden, contacten leggen • Actualiseren wensenlijst • Uitzoeken sociaal beleid bij woningcorporaties en grote sociale huurders • Mogelijkheden bekijken van Makelpunt 	<p>3^e kwartaal</p>
<p>PR en communicatie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plan • Uitvoering 	<p>1^e kwartaal</p> <p>2^e t/m 4^e kwartaal</p>
<p>Vrijwilligersbeleid</p>	<p>1^e t/m 4^e kwartaal</p>