

Strategische vuistregels



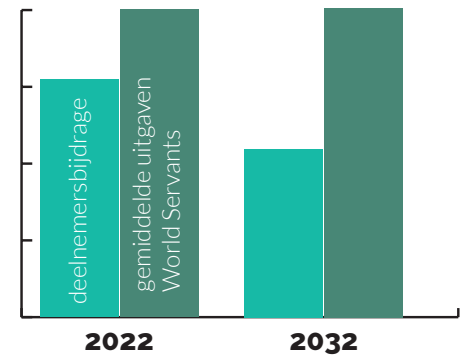
DEELNEMERS

Werven van nieuwe deelnemers is belangrijker dan (nog) beter bedienen van huidige deelnemers, leiders en partners.



ORGANISATIE

We verkiezen betere arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden boven een breder personeelsbestand



FINANCIËN

We willen de deelnemersprijs verlagen zonder te bezuinigen.



PARTNERS

We streven naar een divers partner-netwerk met een divers aanbod van toekomstbestendige soorten projecten.



DUURZAAMHEID

We reduceren verbruik waar mogelijk, de rest compenseren we binnen 10 jaar.



PROJECTEN

We willen het aantal deelnemers op projecten dicht bij huis sneller laten groeien dan op projecten ver weg.

DEZE VUISTREGELS...

- » ...moet je altijd in samenhang met elkaar zien
- » ...zijn geen absolute waarheid, maar helpen je om keuzes te maken en te prioriteren
- » ...kunnen spanningsgedreven worden aangepast, verwijderd of aangevuld en hebben dus geen vaste einddatum
- » ...kun je in de subcirkels verder concretiseren, tot het hoogste niveau waarop je geen spanning ervaart



INDICATOREN

- » Deelnemersaantallen
- » Deelnemersprijs: een bedrag ter hoogte van de kantoorkosten worden 100% gedekt door externe giften
- » Projecten: We streven naar een bezettingsgraad van 80% op onze zomerprojecten

