



CASE: ABONNEMENT

ONDERSTEUNING BIJ:

- Marketing vraagstuk
- Hospitality
- Bouw vraagstuk

AANLEIDING

Met een middelgrote zorgorganisatie een abonnement afgesloten.

Gezien de omvang van de organisatie volgen er verschillende vragen die normaliter lastig zijn uit te voeren met de beschikbare menskracht, terwijl er wel voldoende kennis in huis is om zaken te ontwikkelen.

De adviesfunctie biedt dan uitkomst om te ondersteunen en waar nodig projecten aan te jagen.

Opdrachtgever: Directeur-Bestuurder

“Meerdere opdrachten in één abonnement”

WELZIJSABONNEMENT

De opdracht is om meer externe zorgvragers te trekken en te binden aan de organisatie. In eerste instantie werden met name adviezen gevraagd over het servicepakket en de portfoliokeuzes.

In samenspraak met de organisatie zijn deze vragen nader uitgewerkt in een marketing- en promotieplan. Hierbij wordt ook onderzocht wat andere zorgaanbieders aan diensten leveren en tarieven worden vergeleken.

De uitwerking vindt plaats op afstanden en de bevindingen worden telkens intern besproken met de directeur-bestuurder, facilitair manager en de zorgmanager van de grootste locatie.

In nieuwsbrieven wordt de medewerkers van de organisatie meegenomen in de besluitvorming en het te bieden dienstenpakket. Het pakket wordt vervolgens omgezet in daadwerkelijke diensten gelabeld met tarieven, om vervolgens als standaard pakket aan te bieden aan bewoners en externe c.q. extramurale bezoekers/zorgvragers van de locaties. Het betreft particulier gefinancierde diensten als aanvulling op het Wlz en Wmo pakket.

BOUWPLANNEN

Als extern adviseur betrokken bij de danktank voor de ontwikkelingen van één van de monumentale locaties van de organisatie in het kader van het strategische vastgoedplan.

In de rol van projectleider en aanjager bij het “denkteam” betrokken met experts waaronder Actiz, de Hogeschool Windesheim en vastgoed/architectonisch adviseurs. Uiteindelijk volgt er een nieuw plan geënt op de toekomst.

RESULTAAT

In een periode van zes maanden heeft het abonnement ertoe bijgedragen dat er tijdelijk extra kennis en menskracht beschikbaar was om belangrijke thema's te ondersteunen en hierop door te kunnen pakken.

SAMEN DOEN:

- Uitdenken
- Opzetten
- Realiseren



KENNIS & ERVARING

Wij hebben als zorgondernemers jaren lange ervaring opgebouwd bij het ontwikkelen van de zorgmarkt. Wij kunnen ondersteunen bij het herkennen en ontwikkelen van kansen voor uw organisatie.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden van een abonnement?

Neem dan contact met ons op.

