

Beleidsplan 2024 – 2027 IBO-Nederland

Missie

Lokale levensomstandigheden verbeteren en culturele uitwisseling faciliteren door middel van internationale klus/sociale/ecologische vrijwilligersprojecten.

Visie

De komende periode wil het bestuur zich richten op drie kernbegrippen: het **versterken, verbinden en verbreden** van IBO-Nederland.

We willen de aandacht richten op het versterken van de organisatie, zodat deze financieel gezond blijft met een goedlopend kantoorteam. Het verbinden van de deelnemers en de projectpartners aan IBO, om een duurzame samenwerking aan te gaan. Op de lange termijn het verbreden van het IBO netwerk.

Door middel van de onderstaande SWOT-analyse zijn de huidige sterktes, zwaktes, kansen en gevaren van IBO geïdentificeerd.

SWOT

Kracht	Zwaktes
- Actuele & relevante projecten - Authentieke cultuur ervaring - Netwerk van project partners - Lage kosten deelnemers - Gezamenlijk begin/eindpunt	- Kleine kwetsbare organisatie - Teruglopende donaties & deelnemers - Onbekendheid bij groter publiek - Administratieve lasten
Kansen	Gevaren
- Doelgroepen definiëren - Projecten voor specifieke doelgroepen - Samenwerken met internationale IBO - Automatisering - Bredere inkomstenbronnen	- Andere aanbieders - Stijgende kosten - Verder verlies bekendheid - Veranderende behoeftes van doelgroepen - Afname van deelnemers



Uit de SWOT analyse komen de volgende focus vijf gebieden naar voren:

1. **Deelnemers:** De focus op de 18-30 doelgroep en inzicht krijgen in hun behoeftes. Daar vanuit zal er een doelgroep specifieke klantreis opgesteld worden om het aantal deelnemers te vergroten met inzet van supporters. Mogelijk in de toekomst een specifieke focus op 50+ en diversiteit binnen de deelnemers.
2. **Communicatie:** Een communicatieplan opstellen met aandacht voor drie hoofdgroepen; de deelnemers, de projectpartners en de partners/fondsen/donateurs/supporters (bestaand + nieuw). Zo kunnen de verschillende media (Gedrukte media, Bouwberichten, Facebook, Instagram, LinkedIn, Beurzen) optimaal per doelgroep ingezet worden. Hierin zal in eerste instantie de nadruk liggen op het vergroten van de naamsbekendheid.
3. **Financieel/fondsenwerving:** Naast het onderhouden van het contact met de huidige donateurs/supporters, het uitzoeken van opties om ook aantrekkelijk te blijven voor toekomstige partners en andere fondsenwerving mogelijkheden(sponsoring, subsidies). Daarnaast inzicht krijgen in de directe inkomsten en uitgaven per deelnemer en projecten.
4. **Projecten:** Om zowel doorlopende als nieuwe projecten te kunnen faciliteren, wordt actief samenwerking opgezocht binnen Europa (inclusief Nederland) en passief buiten Europa met de huidige en nieuwe lokale maatschappelijke organisaties. Om de band met de internationale IBO's te versterken, kan er naast gedeelde projecten ook geleerd worden van hun ervaringen. In de toekomst een deelnemersonderzoek over de locatie van projecten.
5. **Administratie:** Automatisering, digitalisatie en standaardisatie van de administratieve processen waar mogelijk en nodig. Onder andere door te leren van de ervaringen van de andere internationale bouwondernemingen. In de toekomst ondersteuning op kantoor door vrijwilligers.

Voor ieder focusgebied zal in de loop van de beleidsperiode een specifieke strategie/meerjarenplan worden opgesteld.

