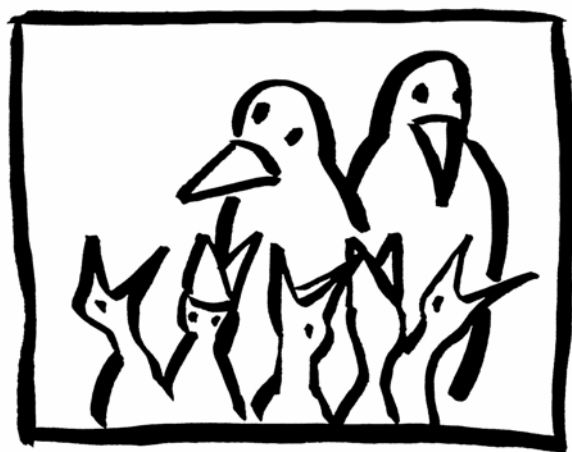


**Jaarplan 2007–2008**

**Nederlandse Vereniging voor Ouders van Meerlingen**

**NVOM**



*September 2007*



## Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding .....</b>	<b>3</b>
<b>2. Financiën .....</b>	<b>4</b>
<b>3. Ledenadministratie.....</b>	<b>5</b>
<b>4. Secretariaat.....</b>	<b>6</b>
<b>5. Communicatie en PR.....</b>	<b>7</b>
<b>6. Website .....</b>	<b>8</b>
<b>7. Sponsoring .....</b>	<b>9</b>
<b>8. Commissie Meerlingendag .....</b>	<b>10</b>
<b>9. Vrijwilligersdag .....</b>	<b>11</b>
<b>10. Meerlingen Magazine.....</b>	<b>12</b>
<b>11. Commissie Contactpersonen.....</b>	<b>13</b>
<b>12. Meerlingentelefoon .....</b>	<b>14</b>
<b>13. Voorlichtingsmateriaal .....</b>	<b>15</b>



## 1. Inleiding

Voor u ligt het jaarplan 2007–2008 van de NVOM. Het beschrijft onze strategie, ambities en doelen en de manier waarop we dat willen aanpakken.

Het plan voor het komende verenigingsjaar bouwt voort op het plan en de uitvoering daarvan van vorig jaar. In de zomer van 2005 hebben we gekozen voor een strategie die gericht is op het vergroten van het aantal leden door het verder uitbouwen van lotgenotencontact in de groep 'zwanger tot zes', om in een later stadium vanuit een grotere kracht meer nadruk op de politieke lobby te kunnen leggen.

Het komende jaar zetten we de gekozen strategie voort en kennen we vier speerpunten:

**Lotgenotencontact.** De NVOM organiseert en faciliteert het contact tussen (aanstaande) ouders van meerlingen. We leggen de nadruk op de groep 'zwanger tot zes', en hebben daarnaast ook doelgroepgerichte acties voor drielingen, oudere meerlingen, etc.

**Naamsbekendheid vergroten.** Via een gerichte actie of evenement wil de NVOM ook het komende jaar weer landelijke publiciteit bewerkstelligen. Het doel hierbij is onze standpunten breed over de bühne te krijgen en daarmee de naamsbekendheid verder te vergroten.

**Marktaandeel vergroten.** Doel is om een zo groot mogelijk marktaandeel te bereiken in onze primaire doelgroep. We streven ernaar om uiteindelijk 50% van de (aanstaande) meerlingouders als lid te hebben. Momenteel is dit bijna 35%. Het doel is dan ook om per jaar rond de 1.500 nieuwe leden te werven (meerlinggeboorten in 2005 ligt net boven de 3.000). Met een groot marktaandeel staat de NVOM sterk.

**Professionalisering.** Door verdere uitbesteding van administratieve activiteiten wordt de kwaliteit van de dienstverlening geborgd en onze kwetsbaarheid als vrijwilligersorganisatie verkleind.

Deze vier speerpunten zijn de leidraad voor onze activiteiten, die dan ook maximaal gericht zijn op het bijdragen aan deze doelen. Per activiteit geven wij in dit plan aan hoe aan de vier speerpunten wordt bijgedragen.

Veel leesplezier!

Namens het bestuur,

Sep Visser  
Voorzitter



## 2. Financiën

In het jaarverslag 2006-2007 kunt u zien dat de financiële positie van de NVOM nog steeds zeer goed te noemen is. Dit willen we dit jaar dan ook zo houden. We zijn uitgegaan van een € 15.000 tekort in de begroting veroorzaakt door de uitbestede werkzaamheden inzake professionalisering, waarbij tevens is aangenomen dat lange termijn investeringen bekostigd zullen worden uit het in de afgelopen jaren opgebouwde eigen vermogen (ruim € 100.000).

De kosten van de strategische speerpunten:

**Lotgenotencontact:** deze kosten zijn met name terug te vinden bij de Commissie Contactpersonen en op indirecte wijze ook bij de Website vanwege het faciliteren van het forum en bij het Magazine met daarin de eigen verhalen.

**Naamsbekendheid vergroten:** alle directe activiteiten dragen bij aan de naamsbekendheid. Door middel van gerichte communicatie in de media (persbericht) zullen wij aandacht vragen en waarschijnlijk ook free publicity krijgen.

**Marktaandeel vergroten:** onder de ledenadministratie staan de kosten van de welkomstdoos die vanwege kwantumvoordeel in het groot is aangeschaft. Deze wordt gevuld met acties en aanbiedingen die gratis aan de NVOM worden verstrekt en waarbij de aanbieder meedraagt in de portiekosten van de welkomstdoos.

**Professionalisering:** de kosten zijn ondergebracht in de regel vergoedingen. Indien een grote investering nodig zal blijken te zijn (bijvoorbeeld in automatisering of eenmalige opzet kosten) dan zal dit uit het eigen vermogen worden gefinancierd.

In de bijgaande begroting treft u op de horizontale as de (in)directe activiteiten aan en op de verticale as de kostensoorten. Mocht u (voorafgaande aan de ALV) hierover nog vragen hebben, dan kunt u die altijd stellen aan de penningmeester [e.bon@nvom.net](mailto:e.bon@nvom.net) of op de ALV van 7 oktober 2007.

### **Begroting**

De huidige kosten van de financiële administratie bestaan voornamelijk uit door het administratiekantoor in rekening gebrachte bedragen inzake contributie inning (elektronische bestanden naar en van de bank), verwerking van de dagafschriften en verslaggeving hierover.



### 3. Ledenadministratie

#### **Korte omschrijving**

De ledenadministratie vormt de basis van de vereniging en zorgt voor inschrijvingen, verzending welkomstdoos, uitschrijvingen, gegevensaanlevering voor de contributie-inning, actueel adresbestand voor de collectieve verzending van de Magazines en op individuele basis verzenden van de aangevraagde informatie brochures.

#### **Bijdrage doelstellingen 2007-2008**

De aanmelding van leden zal verder geautomatiseerd worden. Nu is het nog een spreadsheet, maar wij zijn op zoek naar een (web)applicatie die zal zorgen voor een koppeling van ledenadministratie met de financiële contributie-inning en met de ledeninformatie die wij nu nog ontvangen via een schriftelijke enquête. In de toekomst zou het mogelijk moeten zijn dat de leden hun eigen informatie bij aanmelding via het Internet kunnen invoeren, inzien en aanpassen (adreswijzigingen, invoeren van de geboortegegevens zoals zwangerschapsduur, namen en gewicht). Hiervoor zal een investering nodig zijn zodat de gegevens van onze leden op eenmalige, eenduidige, gestructureerde en goed beveiligde manier vastgelegd kunnen worden. Voor deze investering is niet apart begroot. Deze zal zo nodig ten laste komen van het eigen vermogen en in drie jaar worden afgeschreven.

#### **Begroting**

De huidige kosten van de ledenadministratie bestaan voornamelijk uit het verwerken van de aanmeldingen en het versturen van de welkomstdozen, contributie-inning en administratie, briefpapier en enveloppen, welkomstdozen en opslag.



## 4. Secretariaat

### **Korte omschrijving**

Het secretariaat vormt het hart van de organisatie door ondersteuning te bieden aan de leden, het bestuur, de commissies en de activiteiten van de NVOM en zorg te dragen voor een adequate onderlinge informatie-uitwisseling.

### **Bijdrage doelstellingen 2007-2008**

De bijdrage van het secretariaat aan de doelstellingen voor aankomend verenigingsjaar liggen vooral op het terrein van professionaliseren. Ten einde de kwetsbaarheid te beperken en de mate van continuïteit te vergroten, zullen de secretariaatwerkzaamheden op het terrein van de telefoon- en e-mailafhandeling, de voorbereiding, verslaglegging en de monitoring van de voortgang inzake van uitstaande acties ten aanzien van de bestuursvergaderingen als eerste worden uitbesteed.

De contractonderhandelingen daarvoor zijn thans in volle gang. Naar verwachting zal in eerste instantie een contract worden gesloten voor een proefperiode van drie maanden, zodat ervaringen kunnen worden opgedaan en uitgewisseld. Vervolgens kan worden bepaald of op meer structurele basis met de betrokken partij in zee zal worden gegaan.

### **Begroting**

In kader van de voorgenomen professionalisering zijn de kosten van het secretariaat voor 2007-2008 begroot op EUR 15.000 (vorig jaar EUR 3.000).



## 5. Communicatie en PR

### Korte omschrijving

In 2007 is een klanttevredenheidsonderzoek gehouden op de NVOM website. De redenen om lid te worden van de meerlingvereniging zijn als volgt samen te vatten:

- Informatie: over meerlingen => kennis opdoen
- Inspiratie: tips, praktisch, opvoedkundig
- Interactie: meerlingouders => ervaringen delen

Uit de enquête blijkt dat de behoefte aan **informatie** goed wordt ingevuld. De middelen die het meest worden gewaardeerd zijn het Meerlingen Magazine, de Meerlingendag, het forum en de informatie op de website. De behoefte aan **interactie** wordt op dit moment onvoldoende ingevuld. Verbetering is te vinden in meer regio gericht werken, meerlingen marktplaats en ontmoetingsmogelijkheden in het hele land (oproepmogelijkheid).

De behoefte aan **inspiratie** kent verbeterpunten door aandacht te geven aan de oudere meerling vanaf 3 jaar, een column van een deskundige (bijvoorbeeld gynaecoloog) in het Magazine of op de Website en door meer informatie inzake het opvoeden van een meerling.

### Bijdrage doelstellingen 2007-2008

*Lotgenotencontact:* nieuwe leden hebben behoefte aan informatie; leden die enkele jaren lid zijn van de NVOM hebben behoefte aan interactie met andere meerlingouders om ervaringen te delen. De website van NVOM kan op korte termijn een bijdrage leveren aan deze behoefte. Bijvoorbeeld door bestaande activiteiten inzichtelijker te maken via het plaatsen van een kalender met regionale bijeenkomsten inclusief aanmeldmogelijkheid.

*Naamsbekendheid vergroten:* alle activiteiten dragen bij aan de naamsbekendheid van de NVOM. De verschijningsvorm van deze media aandacht kan variëren van een interview met de voorzitter tot een fotoreportage van een NVOM-meerlingouder in een weekblad/glossy waarin wordt vermeld dat de betreffende reportage mede mogelijk gemaakt is door de NVOM of doordat in de tekst zelf melding wordt gemaakt van de vereniging NVOM.

*Marktaandeel vergroten:* De diensten uitbreiden richting NVOM leden.

Doelgroep 1: nieuwe leden (van -6 maanden tot +12 maanden).

Voor deze doelgroep dient een inventarisatie gemaakt te worden van alle B2B contacten (gynaecoloog, verloskundigen, kinderarts). Immers via deze B2B contacten worden de meeste meerlingouders geattendeerd op de meerlingvereniging. Deze professionals hebben kennis over meerlingen en hebben ook behoefte om deze informatie te delen. Een student van een opleiding communicatie kan deze inventarisatie wellicht verzorgen. Periode van januari tot juni 2008.

Doelgroep 2: bedrijven die met de doelgroep meerlingouders in contact willen komen.

Regelmatig wordt de NVOM verzocht om een oproep te plaatsen meestal op de website zodat het bedrijf in contact kan komen met één of meerdere meerlingouders van de NVOM. Er is ook latent behoefte om voordelen te genieten van het NVOM lidmaatschap.

Doelgroep 3: NVOM meerlingouder een attentie geven als een andere meerlingouder lid wordt.

*Professionalisering:* Het verkrijgen van landelijke en regionale media-aandacht is arbeidsintensief en versnipperd binnen de NVOM. De expertise van een PR buro zou wellicht kunnen bijdragen aan de professionalisering van de NVOM en het vergroten van de naamsbekendheid.

### Begroting

In de begroting voor 2008 zijn kosten opgenomen voor een PR buro, die op basis van de activiteitenkalender van de NVOM opereert. De begroting kan aangevuld worden met opbrengsten vanuit doelgroep 2 (bedrijven die met de doelgroep meerlingouders in contact willen komen) door ze een bijdrage te laten betalen voor het plaatsen van hun oproepen.



## 6. Website

### **Korte omschrijving**

De Website heeft als doel ouders van meerlingen te informeren over alle mogelijke zaken aangaande meerlingen via de elektronische weg (Internet). Ook kan de website een rol spelen bij het ontvangen van e-mail (op een veilige manier en zonder overlast van spam en virussen) door de verschillende commissies en vrijwilligers.

### **Bijdrage aan doelstellingen 2007-2008**

In het komende jaar zal gekeken worden hoe de website integraal verbeterd kan worden. Dit zal uitmonden in een website waar leden meer informatie kunnen krijgen dan niet-leden. Dit betekent dat er een basisgedeelte zal zijn. Wil men meer informatie, dan zal men zich moeten registreren of lid moeten zijn. Dit alles zal eerst uitgewerkt dienen te worden om een juiste basis te gaan vormen voor de toekomst.

Binnen de website zal aan kennisopbouw worden gedaan om alle gepubliceerde informatie beschikbaar te krijgen. De huidige opzet om oude uitgaven van het Meerlingen Magazine op te kunnen vragen zal verder worden uitgebreid met een onderwerpregister van gepubliceerde artikelen.

Inzake sponsoring zal bekeken worden of de linkjes uitgebreid kunnen worden met (binnen vooraf bepaalde kaders) betaalde advertenties op de Website. Bij de plaatsing van advertenties zal onderscheid gemaakt worden naar bedrijven, verenigingen, instellingen, leden en niet leden.

### **Begroting**

In kader van de voorgenomen verbeteringen van de website is voor 2007-2008 EUR 4.000 begroot. Een mogelijke investering in een database omgeving zal uit het eigen vermogen worden gefinancierd en in drie jaar worden afgeschreven.





## 7. Sponsoring

### **Korte omschrijving**

Sponsoring concentreert zich op de volgende gebieden:

- Adverteerders voor Meerlingen Magazine, website en meerlingendagboekje.
- Welkomstpakket voor nieuwe leden.
- Sponsoring in natura van de Meerlingendag en de negenmaandenbeurs.
- Fabrikantenlijst voor nieuwe leden.

### **Bijdrage aan doelstellingen 2007-2008**

- Inkomsten Welkomstpakket omhoog.
- Niet alleen linkjes maar ook meer advertenties op de website.
- Er komt dit jaar geen jubileumactie, dus er zal naar een alternatief worden gezocht. Daarbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan een leuke kortingbon op meerlingartikelen of entreekorting in een pretpark of museum.

### **Begroting**

#### *Inkomsten*

Veel sponsoring komt binnen als artikelen in natura, dit wordt niet begroot.

De verzendkosten plus een deel van de omslagdoos wordt door sponsors gedragen.

Advertentie inkomsten begroot: Meerlingen Magazine EUR 9.000 en Internetsite EUR 1.000.



## 8. Commissie Meerlingendag

### **Korte omschrijving**

De Meerlingendag is altijd een hoogtepunt in het NVOM verenigingsjaar. Er worden lezingen en workshops gegeven door bekende professionals en ervaringsdeskundigen over vele specifieke meerlingonderwerpen. De Meerlingentelefoon is live aanwezig voor één op één gesprekken en de NVOM heeft haar eigen grote informatieve stand. Op het Infoplein en Winkelplein zijn vele bedrijven, stichtingen en verenigingen aanwezig met interessante informatie, artikelen en aanbiedingen op meerlinggebied. Ook kinderen worden met veel enthousiasme vermaakt. Ieder jaar ontvangen we vele enthousiaste bezoekers en wordt door tientallen gemotiveerde vrijwilligers alles op alles gezet om er weer een succes van te maken.

De Meerlingendag zal voor 2008 mogelijk in een ander jasje worden gegoten om de verhouding kosten/baten van deze dag te verbeteren en om eens een keer iets anders aan te bieden. Er wordt gedacht aan een combinatie van de Meerlingendag in een afgeslankte vorm met toegang/bezoek tot een attractie/dierenpark voor het hele gezin. Hierover is men op dit moment nog in onderhandeling met de mogelijke opties. Gezien de planning voor maart/april 2008 zal hier in oktober 2007 een besluit genomen worden.

### **Bijdrage aan doelstelling 2007-2008**

#### *1. Lotgenotencontact*

Tijdens en na de lezingen en workshops kunnen meerlingouders ervaringen uitwisselen en in contact komen met andere meerlingouders.

Daarnaast is er op het praatplein volop gelegenheid om het lotgenotencontact verder uit te breiden, omdat daar concrete meerlingonderwerpen door de meerlingouders onder begeleiding van een ervaringsdeskundige worden besproken. Verder is iedereen op het praatplein van harte welkom om lekker informeel te kletsen met lotgenoten (andere meerlingouders). Op de Meerlingendag lopen eigenlijk alleen maar lotgenoten rond en is het dus eenvoudig om in contact te komen met andere meerlingouders.

#### *2. Ledenaanwas*

Op de Meerlingendag komen ook (aanstaande) meerlingouders die nog geen lid zijn van de NVOM. Deze mensen proberen wij NVOM lid te maken door ze teruggave van het entreegeld van de Meerlingendag aan te bieden als ze op de Meerlingendag besluiten lid te worden. Door het enthousiasme van de bezoekers over de Meerlingendag kunnen zij via mond op mond reclame naar ander meerlingouders voor nieuwe leden zorgen.

#### *3. Media-aandacht*

Komend jaar is het de 16<sup>e</sup> Meerlingendag van de NVOM. Hieraan willen we een leuke actie en PR gaan koppelen waardoor er media-aandacht komt voor de NVOM c.q. Meerlingendag. De pers zal actief benaderd worden.

#### *4. Professionalisering*

Het opzetten van een goed draaiboek inclusief specifieke begroting voor de Meerlingendag is van groot belang voor de continuïteit en vermindering van de kwetsbaarheid van de Meerlingendag. De kwaliteit van de Meerlingendag moet gewaarborgd zijn door professionele lezinggevers voor de lezingen en workshops. Daarnaast moeten de stands op het winkel- en infoplein kwalitatief goed zijn en de PR en de aankleding van de locatie/vrijwilligers er goed en professioneel uitzien.

### **Begroting**

De grootste post op de Meerlingendag begroting betreft de huur en aankleding van de locatie. Dit is erg afhankelijk van het alternatief dat medio oktober gekozen gaat worden.



## 9. Vrijwilligersdag

### **Korte omschrijving**

De vrijwilligersdag wordt jaarlijks georganiseerd voor alle vrijwilligers van onze vereniging als waardering voor al het werk dat ze verzetten voor de NVOM en de tijd die ze daarvoor vrijmaken binnen hun toch al drukke professionele en gezinsleven. De vrijwilligers vormen de spil waarop de NVOM draait. Zonder vrijwilligers geen NVOM. Er wordt gezocht naar een leuke activiteit. Het moet een gezellige, leuke en zinvolle dag zijn, waar alle vrijwilligers elkaar ontmoeten en dus ook eens de gezichten kunnen zien bij de mensen die ze vaak mailen of aan de telefoon hebben. De vrijwilligersdag wordt gehouden na afloop van de Algemene Leden Vergadering van de NVOM.

### **Bijdrage doelstellingen 2007-2008**

#### *Lotgenotencontact:*

De vrijwilligers zijn allen actief binnen de NVOM en dragen in hun verschillende functies op vele manieren bij aan het lotgenotencontact.

#### *Vergroten marktaandeel*

Enthousiaste vrijwilligers zorgen voor een positieve uitstraling van de vereniging waardoor zij andere meerlingouders ook weer kunnen enthousiasmeren voor de NVOM. We moeten proberen om nu 70 % van de vrijwilligers naar de Vrijwilligersdag te krijgen in plaats van de 50% van de afgelopen jaren.

#### *Professionalisering*

Vrijwilligers zijn de drijvende kracht van een vereniging. Door ze te bedanken voor hun werkzaamheden die zij verrichten binnen de NVOM met een leuke activiteit en aan te geven hoe belangrijk ze zijn voor de vereniging zijn zij wellicht langer aan de vereniging te binden, waardoor de draagkracht van de NVOM breder wordt. Verder is het opzetten van een goed vrijwilligersbestand van groot belang voor de continuïteit van de vereniging. Voor de Vrijwilligersdag moet een draaiboek inclusief begroting worden opgesteld om de continuïteit te kunnen waarborgen.

### **Begroting**

De begroting bestaat voornamelijk uit het huren van de locatie en de consumpties.



## 10. Meerlingen Magazine

### **Korte omschrijving**

Het Meerlingen Magazine heeft als doel ouders van meerlingen te informeren over alle mogelijke zaken aangaande meerlingen. Hierbij gaat het over onderwerpen als de zwangerschap, de bevalling, borstvoeding en opvoeding. Dit gebeurt enerzijds door ouders zelf, die hun ervaringen willen delen, anderzijds vanuit een meer professionele invalshoek, o.a. door aandacht te geven aan wetenschappelijk onderzoek en de laatste inzichten wat betreft verzorging en opvoeding. Het blad is verder de spreekbuis voor het bestuur van de NVOM en bevat veel praktische tips, adviezen en anekdotes. Er zijn vele deskundigen aan het Meerlingenmagazine verbonden.

### **Bijdrage aan doelstellingen 2007-2008**

In het komende jaar zal gekeken worden hoe de combinatie van het Meerlingen Magazine met de Website verbeterd kan worden. Er zullen keuzes gemaakt moeten worden om de toekomst van het Magazine zeker te stellen als wenselijke informatie aan de leden. Er zal ook worden gezocht naar aanvulling of vervanging van commissieleden die hebben aangegeven om te stoppen met activiteiten binnen de commissie.

### **Begroting**

De voornaamste post betreft het drukken en distribueren van het Meerlingen Magazine dat 4 keer per jaar naar alle leden en 1 keer per jaar (augustus) naar de beroepsgroepen wordt verstuurd. Eventuele uitbreiding naar meer kleurenpagina's zal worden bekostigd uit extra advertentie inkomsten.



## 11. Commissie Contactpersonen

### Korte beschrijving

De commissie contactpersonen werkt komende verenigingsjaar onder een aantal andere commissie binnen de NVOM. Hierdoor komt de commissie contactpersonen als zodanig te vervallen.

De plannen zijn om de volgende werkgroepen te gaan onderverdelen bij andere commissies.

1. Informatie avonden
2. Beurzen
3. Medische bijeenkomsten
4. Folderverspreiding
5. Overleden meerlingkind(eren)
6. Oudere meerling
7. Drielingen
8. Forum

De informatieavonden en beurzen worden voorlopig ondergebracht bij de uitbesteding van de secretariaatswerkzaamheden. Hierdoor hopen we een betere continuïteit te brengen. De uitbesteding vanuit de NVOM zal geleid worden door de secretaris

De folderverspreiding komt te liggen bij het verantwoordelijke bestuurslid voor voorlichtingsmateriaal.

De oudere meerling en de drielingen vallen voorlopig onder de commissie Meerlingenmagazine en het forum onder de website. Hierdoor vallen deze laatste drie werkgroepen onder de verantwoordelijkheid van het bestuurslid verantwoordelijk voor ICT en het Meerlingen Magazine.

De werkgroep ouders overleden meerlingkind(eren) en de werkgroep medische bijeenkomsten vallen voorlopig onder de verantwoordelijkheid van de penningmeester.

### Bijdrage doelstellingen 2007-2008

De doelstelling lotgenotencontact is de belangrijkste.

We willen in de toekomst het lotgenotencontact nog meer gaan uitbreiden door nog meer activiteiten te organiseren waarbij dit mogelijk is. Een goede landelijke bezetting van de vrijwilligers is hiervoor een voorwaarde. We verwachten dat uitbesteding van de coördinatie taken aan een externe partij hierbij een goede stap kan zijn.

Daarnaast willen wij meer aansluiten bij de eisen van de huidige tijd. We hebben hiermee al een start gemaakt door het lotgenotencontact via het forum. Maar we willen dit graag in de toekomst nog verder uitbereiden. We zouden graag zien dat we een constante groep van vrijwilligers hebben met landelijke dekking, waarbij het verloop niet groot is en als er iemand stopt, er een goede overdracht plaatsvindt. Daarnaast is het ons streven om voor elke werkgroep een aanspreekpunt te hebben, die deze verantwoordelijkheid op zich wil en kan nemen. Daarnaast zouden we graag de werkgroep medische bijeenkomsten nieuw leven inblazen en er een goed lopende werkgroep van maken.

### Begroting

Gezien de bezettingsproblematiek van sommige commissies, zijn we diverse oplossingen aan het onderzoeken. Hierbij zou het kunnen zijn dat we verder gaan richting de professionalisering en uitbesteding van coördinerende activiteiten die door vrijwilligers uitgevoerd blijven worden.



## 12. Meerlingentelefoon

### **Korte beschrijving**

De Meerlingentelefoon 0900-MEERLING is al jaren een van de meest bekende en belangrijke activiteiten van de NVOM. Ons panel van deskundigen beantwoordt en bespreekt voor de betrokkenen vaak complexe en lastige problemen op het gebied van opvoeding, verzorging, school en de positie van de ouders. Het aantal telefoontjes neemt de laatste tijd flink af, ondanks de intensieve aandacht die we de Meerlingentelefoon hebben gegeven in het Magazine, op de site en in de media. Daarbij nam de complexiteit van de problematiek toe en duurden de gesprekken langer. Ons vermoeden is dat een belangrijk deel van de (vaak praktische) informatiebehoefte wordt ingevuld door boeken en de beschikbare internettoepassingen, waaronder de site van de NVOM en met name het forum, dat zeer druk bezocht wordt.

Op dit moment wordt een plan gemaakt waarin we onze toekomstideeën over de Meerlingentelefoon op een rij zetten. Gezocht wordt daarbij naar een elkaar versterkende combinatie van Internet en telefoon, waarbij we m.n voor de internettoepassing een grote groei voorzien.

### **Bijdrage doelstellingen 2007-2008**

De Meerlingentelefoon draagt als volgt bij aan de speerpunten van de NVOM.

#### *Lotgenotencontact*

De Meerlingentelefoon is in eerste instantie gericht op 1 op 1 contact met een deskundige. Daarnaast verzorgt de Meerlingencontact indirect wel voor lotgenotencontact door bespreking van representatieve cases in het Magazine en op de site.

#### *Naamsbekendheid vergroten*

Het uitdragen van onze deskundige hulp op het gebied van meerlingen kan de NVOM aan media-aandacht helpen en onze naamsbekendheid vergroten.

#### *Marktaandeel vergroten*

Wanneer (een deel van) de functie van de Meerlingentelefoon slechts voor leden toegankelijk zal zijn, zou dit kunnen leiden tot een toename van het aantal leden. Het is de vraag of dit opweegt tegen de bereikbaarheid voor het brede publiek waaronder bijvoorbeeld ook scholen.

#### *Professionalisering*

Het opzetten van een internetvariant van de Meerlingentelefoon zal voor een professionalisering zorgen. De Meerlingentelefoon is beperkt bereikbaar (enkele uren per week met 1 lijn), de internettoepassing is altijd bereikbaar, is vele malen flexibeler, maakt vragen en antwoorden multipliceerbaar en archiveerbaar.

### **Begroting**

De kosten bestaan voornamelijk uit vergoedingen aan het telefoonpanel voor het houden van de spreekuren en tevens de kosten van het nummer 0900-MEERLING. De kosten voor de beller bedragen € 0,10 per minuut en die krijgen we deels doorvergoed.



## 13. Voorlichtingsmateriaal

### **Korte omschrijving**

Er is nog geen besluit genomen over het vernieuwen van de brochure Meerlingzuigeling, daar is nog extra onderzoek en rekentijd voor nodig. Er zijn twee opties: Alle NVOM brochures samen bundelen in een leuk boekje of de NVOM brochures via de Website in pdf formaat aanbieden.

Beiden opties zijn portokosten besparend. Het boekje kan eventueel in het welkomstpakket worden gestopt zodat zeker alle leden de nodige informatie krijgen. Dit brengt natuurlijk wel werk en drukkosten met zich mee, maar geen portokosten. Verder bleek uit de quick-scan onder ex-leden, die door het bestuur in het voorjaar 2006 is uitgevoerd, dat het grootste gedeelte van de meerlingouders destijds lid is geworden van de NVOM voor de informatie. De meeste gaven tevens aan dat ze de NVOM hebben leren kennen via Internet. Zoals bekend is  $1 + 1 = 2$  en dus is het voor de hand liggend om deze brochure in PDF op de Website te zetten achter de Leden aanmelding. Ook dan kunnen alle leden er kosteloos bij en kost het drukken en verzenden geen extra geld.

### **Bijdrage doelstellingen 2007-2008**

- Definitief besluit voorlichtingsbrochures en uitvoering hiervan (te nemen voor eind 2007);
- Het welkomstpakket meer promoten.

### **Begroting**

De begroting bestaat voornamelijk uit drukwerk en verzendkosten. Per brochure wordt een bedrag van € 3,25 gevraagd.