

Wakibi jaarplan 2023



Jaarplan 2022-2024, update 2023



Het doel is om het jaarplan voor 2022 door te laten lopen in 2023, 2024 & 2025, waarbij de meest succesvolle acties zullen worden voortgezet en activiteiten die minder aanspreken, worden vervangen.

Jaarplan 2023



Het jaarplan 2023 beschrijft plannen op het gebied van finance, marketing, IT, vrijwilligers, fondsenwerving en het optimaliseren van het Women Empowerment Fonds.

Het fondsenwervingsplan, marketingjaarplan, contentkalender en eventplanning is uitgewerkt.

Terugblik 1/4



2022 was een succesvol, mooi jaar voor Wakibi. Er is een groei van 42% (YTD) gerealiseerd. (Lening bedrag)

Ondanks lastige omstandigheden, zoals Oekraïne en grote inflatie. Daardoor groeidoelstelling 56% verstrekte leningen niet behaald.

Doelstelling:

1000 actieve extra leden in 2022

569 nieuwe leden (ytd)

Aantal actieve nieuwe leden: +100

Google Analytics e-commerce (roi) geïmplementeerd

Terugblik 2/4



WEF optimaliseren & vermarkten

Uitbreiding team met focus op het WEF. Dit heeft geen effect gehad, teamlid na 4,5 maand opgezegd in okt. 2022.

Doelstelling 5 nieuwe partners behaald. 6 nieuwe geworven, 1 valt af wegens persoonlijke omstandigheden.

Behoud en aantrekken vrijwilligers stabiel. Met de komst van SMC (marketingbureau) & Mploy (vrijwilligers) extra capaciteit.

Mploy onderzoek geeft inzicht in de uitlenersgroep van Wakibi (zakelijk & particulier) en het optimaliseren van de website.

Terugblik 3/4 - IT resultaten



IT team is stabiel en succesvol.

Team wordt beperkt door de capaciteit van Lynx.

Gerealiseerd:

1. Structurele meetings met Lynx
2. Financiële verschillen i.s.m. Lynx deels opgelost, blijft aandacht krijgen
3. Afhankelijkheid met Kiva verminderd door eigen API
4. Power BI team opgericht, eerste prio is partner rapportages op orde
5. Vertaalrobot uitgetest, implementatie in eigen IT-netwerk volgt
6. Password manager Securden; voorwerk gedaan, nu implementatie
7. Mploy onderzoek naar Website, doelgroep en data PowerBI
8. Website issues geadresseerd
9. Nieuw betalingsprovider geïmplementeerd

Terugblik 4/ 4



42% groei is uitstekend resultaat. Nadere analyse groei leidt tot volgende inzichten:

- het aantal actieve leden licht gegroeid, echter minder dan verwacht
- verbetering van de website is essentieel voor verdere groei (50% bounce)
- Verbeteren responsive (mobile, tablet)
- het partnerprogramma is succesvol, er zijn nu 19 grotere partners

In 2022 zijn er 6 nieuwe partners bijgekomen. 1 partner wordt nu jarenlang partner

Doel was 5 nieuwe partners wat is gehaald.

- WEF is beperkt succesvol qua abonenthouders (ytd 35 donateurs €6.190), wel grotere giften.

-Verloop van vrijwilligers redelijk, altijd bron van aandacht.

We continueren de zoektocht naar nieuwe partners en major donors.

Focus ligt op actief: vermogensfondsen, family offices en charity desks van banken passief: foundations en bedrijfsleven. Daarbij worden verzoeken gedaan voor grotere uitleen- en sponsorbedragen.

Optimalisatie van het Women Empowerment Fonds. Zowel de vorm inhoudelijk als het vermarkten van het fonds. Doelgroepen blijven MKB en vermogensfondsen. Beide geven wel, maar nauwelijks in abonnementsvorm.

Vooruitblik 1



We doen nog 1 laatste poging om het lespakket te lanceren. Hier wordt een vrijwilligersvacature voor uitgezet.

Pilot - onder de aandacht brengen van donaties (donatieknop op home + mailings)

Vooruitblik 2



Er is een **marketingplan '23** waarbij het vergroten van de naamsbekendheid, het aantrekken en behouden van nieuwe leden centraal staat. Daarnaast wordt er een contentstrategie opgesteld door SMC gericht op zakelijke markt (Linkedin).

Doelstellingen bepalen per team (KPI's)

Huidige beleid voortzetten voor behoud & aantrekken van vrijwilligers.

Effectiever gebruik maken van de Power BI om frequente rapportages te maken (oa voor partners).

Contact met Kiva verbeteren.

Focuspunten bij de verdere ontwikkeling van Wakibi en het behalen van de groeidoelstellingen van Wakibi:

- Optimalisatie Website Wakibi (start projectteam jan.)
- Naamsbekendheid van Wakibi vergroten (inzetten op videomateriaal)
- WEF met focus voortzetten
- Aantrekken en behouden van:
 - Nieuwe leden & activeren (200 extra)
 - Partners (4 per jaar min. inleg € 5.000,-)
 - Donaties stabiel
 - Vrijwilligers 3 x (online) bijeenkomst

Aanpak groei scenario



- I Particuliere uitleners (*via huidige online marketing activiteiten*)
- II Bedrijven:
 - a) Grote partners: Vermogensfondsen/family offices, foundations, nalatenschappen (*team Sylvia*)
 - b) Contentstrategie LinkedIn

Ambitie:

- I: groei actieve uitleners van 2.887 (sept 2022) naar 4.000 in 2025
(van 1,9M Euro's naar >4M Euro's)
- II a): Partners van 19 naar 27 in 2025. Let op: behoud van partners vraagt steeds meer aandacht door groei in 2022.

Voorstel groei WEF



Het WEF richt zich op de zakelijke markt.

- Succesvolle vrouwelijke ondernemer
- Vrouwen die andere vrouwen vooruit helpen/teruggeven aan maatschappij

Communicatiemiddel: LinkedIn (zakelijke markt)

Voorstel om donatie bedragen zo te laten -> Starten vanaf 50 p/m (effort vs opbrengst/impact)

Doelstelling: 15% donatie groei WEF

TBV groei: Persona's Wakibi definiëren

Persona definiëren die leidend is in communicatie naar particulieren



1. Doelgroep Wakibi. Persona kenmerken:

- Reislustig (Azië, Afrika en/of Zuid Amerika)
- Ondernemend
- Hulpvaardig/ vooruitstrevend / "christelijke motieven"

1. Doelgroep Women Empowerment. Persona kenmerken:

- Succesvolle vrouwelijke ondernemer
- Andere vrouwen vooruit helpen/teruggeven aan maatschappij

1. Vermogensfondsen en bedrijven

Bijlage plannen

- Marketing Particulier
- Marketing + contentstrategie Strategie LinkedIn (volgt z.s.m.)
- Partner Management / sponsoren
- Organisatie
- Financiën/Admin
- IT

Marketing Strategie Particulier

Always on laag (PAID)

- SEA
- Social Media (Meta)
- Youtube adds

Redactie

- 4 artikelen per maand (interviews, succesverhalen etc.)

Emailmarketing

- 2 wekelijkse mailing naar leden + optimalisatie nieuwsbrief

Social Media:

- 3 x pw zichtbaar op social media (LinkedIn, META, Twitter)
- Reels / video toevoegen!

Marketing Wakibi (particulier)

- Prio
 1. Optimaliseren website (UX)
 2. emailmarketing optimaliseren -> frequentie omhoog naar 2 x p/m
- Events: aanwezig op events voor particulieren (Sawadee/ Riksja)
- Samenwerking met partners gebruiken (bereik vergroten).
- Implementatie en uitvoeren content/social strategie + pijlers
- Meeliften op de week van de microkredieten
- Social media continueren, optimalisatie social adds + LinkedIn toegevoegd als kanaal.
- SEO plan implementeren + uitvoeren (zie marketingjaarplan)
- Stoppertjes (Radiospot, TV SPOT, Print media)
- 2 keer per jaar persbericht publiceren

Marketing Wakibi (zakelijke markt + WEF)

- Samenwerking met partners benutten (bereik vergroten).
- Implementatie en uitvoeren content/social strategie + pijlers
- Inhaken op december geefmaand (Campagne ads budget)
- Cadeaubonnen (samenwerking met kerstpakket bedrijven - Vacature uitzetten)
- Spreken op events, geven van workshops (min. 4 per jaar)
- Social Impact Show Podcast (doelstelling: 12 podcast per jaar)

Partner Management / sponsoren

Vergroten uitleen - en donatiebedragen via:

- Foundations & vermogensfondsen
- Bedrijfsleven (corporate) en MKB familiebedrijven
- Charity desks banken
- NPL Postcode Loterij (ook budgetwens marketing bij aanvraag NPL?)
- Women Empowerment Fonds (donaties)
- Partner/studentenreis
- Bezoek aan/kennismaking Kiva
- Nalatenschappen
- Ondersteuning acties particulieren voor eigen fondsenwerving (bijv. gesponsorde hardloop/wandeltochten) - aanhaken bij

Organisatie

- Versterk onderbezette teams (Financiën!)
- Terugdringen verloop dmv betere verbinding
 - 8 wekelijkse teamleider overleg
 - Online kwartaal bijeenkomst met alle vrijwilligers
 - 1 à 2 keer per jaar vrijwilligersbijeenkomst
 - Maandelijks nieuwsbrief/updates versturen naar organisatie
- IT: middelen tijdig beschikbaar ter ondersteuning activatie marketing en partnership programma's

Financiën

- Groei door beheerde fondsen voor derden
- Beheerd Wakibi fonds vanuit beschikbare liquiditeit
- Groei automatische incasso. Gekoppeld aan:
 - Zakelijke fonds abonnementen zoals bv. 'Women Empowerment'
- De groei creëert veel vragen van uitleners en meer admin werk, versterking structuur
- Maandelijkse rapportage verbeteren en versnellen, incl. KPI's
- Kennisopbouw voor beter gebruik PowerBI, bv KPI rapportage

IT

Bestuurs- doelstellingen

IT Focus & doelen

Vergroten
naamsbekendheid

- Verbeteren van de website onder andere ook door 'look & feel in lijn te brengen met ons brand image (zie ook de andere prioriteiten rondom de website in ons plan)

Meer leden

- Verbeteren van de e-mail integratie voor marketing & andere doelstellingen

Meer leningen

- Inzet van de vertaal robot om project beschrijvingen ook in het Nederlands beschikbaar te hebben
- Verdere verbeteringen in de website zodat de stappen van eerste belangstelling tot het herhaald uitlenen zo soepel mogelijk loopt. (Mploy recommendations)
- Inzetten van via PowerBI op te halen inzichten om donoren te voorzien van informatie over hun leningen om hen te stimuleren het geld te recyclen en steeds meer projecten te steunen

Nieuwe partners en
grote donateurs

- Verbeter de mogelijkheden om rapporten op te stellen om onze (grotere) donateurs op de hoogte te stellen van relevante informatie over leningen en de door hen gesteunde projecten, idealiter zijn we in staat de rapporten flexibel aan te passen

Optimalisatie WEF

- Opstellen en onderhouden van flexibele en inzichtelijke rapporten voor onze grotere donateurs

IT specifiek

- Verminder de afhankelijkheid van een klein team door:
 - Nieuwe teamleden te werven
 - Beschrijven van de IT-processen
 - Verbinding zoeken met sterke partner (website en andere gebieden)
 - Behouden van de teamgeest door regelmatig te vergaderen
- Verbeter de veiligheid en stabiliteit
- Adresseren verschillen in databases
- Securden wachtwoord mgt implementatie
- Back-upprocedures
- Stripe implementatie

IT

- IT-partner zoeken voor extra developmentcapaciteit website (*)
- Frontend / UX website aanpassen o.b.v. design en resultaten Mploy onderzoek
- Basis op Orde blijft continu aandachtspunt (o.a. verschillen)
- Implementatie vertaalrobot en opnemen in IT-infrastructuur (MEP)
- Implementatie passwordmanager en opnemen in IT-infrastructuur (MEP)
- API met Kiva optimaliseren en opnemen in IT-infrastructuur (MEP)

(*) In principe gaan we uit van Lynx, evt. aangevuld met gratis developmenturen van nog te werven IT-partners. Mocht dit onvoldoende snel gaan overwegen we de mogelijkheid om meer geld te investeren om de website verder te upgraden. Hiervoor zullen we met een apart plan inclusief funding komen en daar de RvT van op de hoogte stellen als dit leidt tot een forse investering (bijv. 10.000 Euro).

Bezetting finance afdeling

- Huidige:
 - H.V. penningmeester
 - R. S verwerking bankstukken en inkoopfacturen
 - L.P. maand rapportage resultaat, balans en KPI
 - 8 fondsmanagers (incl. Vloemans)
- Gewenst:
 - Nieuwe penningmeester per maart, 20 uur per week
 - Vloemans vrijwilliger? Fondsmanager? helpdesk?

Issues finance

- Versterking eigen vermogen, uitgangspunt EV= minimaal vaste kosten komend jaar (nu 40%).
- Cijfermatige aansluitingen transacties en met transacties vanuit Kiva.
- Afhankelijkheid Kiva.
- Leningen voor risico Wakibi € 116.845, voorziening € 13.472.
- Hoge liquiditeit € 238K zonder rendement.
- Mogelijkheden PowerBi voor KPI rapportage en analyse.
- Risico analyse gebrek aan aandacht.

Key Performance Indicatoren

- Uitgangspunt ieder bestuurslid aantal KPI's (maand of kwartaal).
- Financiële KPI's:
 - Bedrag verstrekte leningen
 - Inkomende geldstroom van leden
 - Uitstaand bedrag aan leningen
 - Tijdige maandrapportage, voor de 20ste.
 -
- Fondsenwerving KPI's:
 - 4 nieuwe partners (vanaf €5000,-) per jaar.
 - behoud bestaande partners
 - groei uitgeleend bedrag + 25%
 - donaties stabiel blijvend

IT wensen finance

- Jaaroverzicht leden, tevens bruikbaar voor belasting aangifte
- Automatisering van terugbetalingen aan leden (SEPA batch).
- KPI's uit PowerBi.
- Mogelijkheid voor leden om bedragen op “eigen” account te storten.
- Mogelijkheid bij cadeaubonnen om voor de koop automatisch een factuur te ontvangen.

Wakibi	Actual	Actual	budget	verwachting per oct	budget
in €	jaar 2020	jaar 2021	jaar 2022	jaar 2022	jaar 2023
Sponsorbijdragen	€ 40.755	€ 79.541	€ 121.000	€ 80.000	€ 84.000
Vergoeding WEF		€ 3.474	€ 4.000	€ 4.000	€ 5.000
Opbrengst reizen			€ 15.000		€ 30.000
Evenementen	-	€ 3.492	€ 5.000	€ 5.000	€ 10.500
Vervallen cadeaubonnen	€ 13.422	€ 5.950	€ 3.000	€ 3.000	€ 5.000
Vrijval stilstaande gelden	€ 45.651		€ 2.000	€ 30.000	€ 6.000
Donaties particulieren	€ 13.012	€ 12.901	€ 15.000	€ 15.000	€ 7.000
Donaties online	€ 28.547	€ 37.377	€ 42.000	€ 45.000	€ 56.250
Totaal baten	€ 141.387	€ 142.735	€ 207.000	€ 182.000	€ 203.750
Salaris kosten/inhuur	€ 90.375	€ 82.554	€ 118.760	€ 97.000	€ 112.687
Operationeel	€ 3.429	€ 2.655	€ 2.800	€ 2.000	€ 2.100
Kosten website en overige IT	€ 2.768	€ 11.956	€ 10.000	€ 7.000	€ 10.000
Marketing kosten	€ 11.615	€ 27.786	€ 42.000	€ 30.000	€ 31.500
fondsenwerving			€ 5.000		€ 5.000
fondsenwerving, kosten reizen			€ 3.500	€ 2.000	€ 9.750
Accountants kosten	€ 5.466	€ 5.040	€ 5.400	€ 6.500	€ 6.825
Kosten evenementen	€ -	€ 2.965	€ 2.000	€ 2.000	€ 4.000
Bankkosten	€ 1.727	€ 1.948	€ 2.500	€ 2.500	€ 3.000
Reservering verliezen op leningen	€ 4.782	€ 3.000	€ 4.000	€ 5.000	€ 5.250
Rente lasten/opbrengst	€ -2	€ 10	€ -		€ -1.000
Overige baten en lasten	€ -	€ 167	€ 1.000	€ 1.000	€ 500
Totaal der lasten	€ 120.160	€ 138.081	€ 196.960	€ 155.000	€ 189.612
Winst (verlies)	€ 21.227	€ 4.654	€ 10.040	€ 27.000	€ 14.138
	Actual	Actual	budget	verwachting	budget
	jaar 2020	jaar 2021	jaar 2022	jaar 2022	jaar 2023
Leningen	€ 694.637	€ 1.336.800	€ 2.092.050	€ 1.900.000	€ 2.375.000
groei leningen tov voorafgaand jaar	12%	92%	56%	42%	25%

	2022	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023	2023
	actuel	concept budget	studenten leiden	Aureus	reis Marije	partner reis	vrijwilligers-wandeling	Totaal	
Opbrengst reizen	€ -	€ 15.000	€ 10.000	€ 10.000	€ -	€ 5.000	€ 5.000	€ 30.000	
Kosten reizen:		€ 8.500	€ 2.250		€ 9.000	€ 3.500		€ 14.750	
Bijdrage aan de kosten Jolanda			€ -2.250		€ -2.250	€ -500		€ -5.000	
Kosten friendship bridge	€ 1.820								
Reis Sylvia	€ 807								
Reis Magalie	€ 549								
Totaal	€ 3.176	€ 8.500	€ -	€ -	€ 6.750	€ 3.000	€ -	€ 9.750	
Opbrengst reizen / evenementen	€ -3.176	€ 6.500	€ 10.000	€ 10.000	€ -6.750	€ 2.000	€ 5.000	€ 20.250	
NB: reis Marije: documentaire laten sponsoren (buiten begroting).									
NB: Aureus verwacht zelf 16.000 Euro. Voorzichtigheidshalve: 10.000 Euro in begroting.									