

# Wakibi jaarplan 2021



# Jaarplan 2021



Het jaarplan 2021 beschrijft plannen op het gebied van finance, marketing, IT, vrijwilligers, fondsenwerving en het opzetten van Wakibi abonnement fondsen.

Het fondsenwervingsplan is uitgewerkt in twee activiteitenplannen.

# Jaarplan 2021-2023



Het doel is om het jaarplan voor 2021 door te laten lopen in 2022 en 2023, waarbij de meest succesvolle acties zullen worden voortgezet en activiteiten die minder aanspreken, worden vervangen.

Ook zullen nieuwe ideeën die in de loop van de tijd ontstaan worden uitgewerkt. Een voorbeeld: het plan bestaat om in 2021 een Wakibi Female Inclusive Fonds op te richten, een abonnementfonds. Hiervoor zijn wij in kwartaal 4, 2020 fondsen aan het werven. Wanneer dit Wakibi Female Inclusive Fonds in 2021 een succes wordt, dan bestaan plannen om in 2022 en 2023 een Wakibi Landbouw Fonds en een Wakibi Ondernemers voor Ondernemers Fonds te laten volgen.

2020 was een uitdagend jaar voor Wakibi. Enerzijds is er hard gewerkt aan het neerzetten van de organisatie, anderzijds heeft de corona pandemie tot vertraging in de verwachte groei gezorgd.

Veel sponsoren zitten in een marktsegment wat hard geraakt wordt.

Desondanks is het aantal gesteunde projecten en uitgeleend bedrag gestaag gegroeid.

Gerealiseerd:

1. Lancering nieuwe Wakibi website
2. Lancering Corona noodfonds
3. Professionalisering en toegankelijk maken back end systeem
4. Lancering Wakibi kantooromgeving d.m.v. GSuite en boekhoudpakket
5. Versterking en samenwerking teams
6. Uitbreiding bestuur in Q4 met 2 personen
7. Werving eerste fonds sponsor.

**Nieuwe partners** moeten gezocht worden **buiten de reisbranche**.

Focus ligt op vermogensfondsen, foundations, bedrijfsleven, familiebedrijven en charity desk. Daarbij worden verzoeken gedaan voor grotere uitleen- en sponsorbedragen.

Er wordt onderzocht om **activatie te koppelen aan specifieke momenten** (kerst, vakantiegeld) die voor het Mkb relevant zijn.

**Lancering één of twee specifieke abonnements fondsen** (bv. vrouwen inclusive).

Er komt een **activiteitenplan '21** waarbij het **10-jarig bestaan** centraal staat incl. sponsorwervende activiteiten.

Door middel van de strategy map **per team doelen** formuleren.

Het **integreren van systemen** om effectiever te kunnen werken en frequente rapportages te maken (oa voor partners)

**Niet Kiva leningen** verder onderzoeken en uitwerken.

# Focus 2021

Alle onderstaande focuspunten dragen bij aan het verder ontwikkelen van Wakibi en het behalen van groei van Wakibi.

- Professionalisering partnermanagement en langere termijn commitments
- Naamsbekendheid Wakibi (Marketing/PR)
- Verbeteren frontend / UX Wakibi website





# Marketing Wakibi

- Q1 uitwerken marketing/pr activiteiten
- Verhogen naamsbekendheid
- Samenwerking met partners benutten (bereik vergroten)
- Implementatie en uitvoeren content/social strategie + pijlers
- 2/3 keer per jaar ATL campagne
- Implementatie en optimalisatie always one laag
- Inrichten sales funnel (see, think, do) voor partners
- 4 per jaar aanwezig op grote (online) events (gastspreker, stand)
- Banden met ambassadeurs en influencers versterken en opzetten
- PR / Free publicity activatie

# Optimalisatie Front-end website



- A/B testen implementeren
- Inrichten van funnels
- Upsell huidige uitleners
- UX optimalisatie
- Responsive voor alle devices

# Partner Management / sponsoren

Vergroten uitleen - en sponsorbedragen via:

- foundations & vermogensfondsen
- bedrijfsleven (coporate) en MKB familiebedrijven
- charity desks

Doel '21 :

min 120.000,- euro's bij foundations & vermogensfondsen.

Deel uitlenen en deel sponsoring en na 1 jaar terugval leen deel als sponsoring aan Wakibi.

# Organisatie

- Versterk onderbezette teams
- Terugdringen verloop dmv betere verbinding
- IT: middelen tijdig beschikbaar ter ondersteuning activatie marketing en partnership programma's

# Financiën

Financiële groei mede door:

- Introductie automatische incasso. Gekoppeld aan:
  - Zakelijke fonds abonnementen zoals bv. 'female inclusive'
  - Individuele uitleners zoals Kiva 'auto deposit'
- Verbeteren €-\$ surplus
- Verder uitwerken mogelijkheden niet Kiva leningen

## Budget

	Actual	Actual	Actual	Schatting	Budget
in €	jaar 2017	jaar 2018	jaar 2019	jaar 2020	jaar 2021
<b>Sponsorbijdragen</b>	€ 39.759	€ 42.491	€ 44.643	€ 41.000	€ 80.000
<b>Evenementen</b>	€ -	€ 5.614	€ -	-	€ 10.000
<b>Vervallen cadeaubonnen</b>	€ 12.003	€ 15.075	€ 9.825	€ 13.000	€ 500
<b>Vrijval stilstaande gelden</b>	€ -	€ -	€ -	€ 46.000	€ 1.000
<b>Donaties particulieren</b>	€ -	€ 10.000	€ 10.710	€ 13.000	€ 13.000
<b>Donaties online</b>	€ 12.633	€ 26.360	€ 34.070	€ 28.000	€ 30.000
<b>Totaal baten</b>	€ 64.395	€ 99.540	€ 99.248	€ 141.000	€ 134.500
<b>Salaris kosten/inhuur</b>	€ 39.917	€ 63.256	€ 64.101	€ 91.000	€ 80.000
<b>Operationeel</b>	€ 1.025	€ 3.041	€ 3.192	€ 3.000	€ 2.500
<b>Kosten website en overige IT</b>	€ 3.705	€ 15.194	€ 5.387	€ 5.000	€ 10.000
<b>Huisvestiging</b>	€ 1.940	€ 2.434	€ 933	€ -	€ -
<b>Marketing kosten</b>	€ 2.476	€ 1.460	€ 3.178	€ 8.000	€ 26.000
<b>Accountants kosten</b>	€ 2.420	€ 2.642	€ 2.548	€ 5.500	€ 5.000
<b>Kosten evenementen</b>	€ -	€ 2.926	€ -	€ -	€ 2.400
<b>Bankkosten</b>	€ 754	€ 1.427	€ 1.335	€ 1.800	€ 2.000
<b>Reservering verliezen op leningen</b>	€ -	€ 568	€ 3.026	€ 13.000	€ 3.000
<b>Rente lasten</b>	€ 595	€ 608	€ 248	€ -2	€ -
<b>Overige baten en lasten</b>	€ 226	€ -	€ 103	€ 200	€ 500
<b>Totaal der lasten</b>	€ 53.058	€ 93.556	€ 84.051	€ 127.498	€ 131.400
<b>Winst (verlies)</b>	€ 11.337	€ 5.984	€ 15.197	€ 13.502	€ 3.100
	Actual	Actual	Actual	Schatting	Budget
	jaar 2017	jaar 2018	jaar 2019	jaar 2020	jaar 2021
<b>Leningen</b>	€ 263.196	€ 335.541	€ 687.975	€ 798.000	€ 1.000.000
<b>Terugbetalingen</b>	€ 219.014	€ 243.940	€ 467.063	€ 573.000	€ 750.000