



Ons aanbod aan een geografische regio

Product: deelplatform Kracht In Huis en opdrachtgever van de regio

Functie: vraag en aanbod tussen gezinsvormen en ondersteunende professionals komen bij elkaar.

Proces:

- Verkennend gesprek
- Prijsbepaling ontwikkelproces
- Samenwerkingsovereenkomst ontwikkelproces tekenen met als bijlage de concept samenwerkingsovereenkomst als het product is afgeleverd.

A. Klankbordsessies

1. *Brainstorm*

- Met elkaar dromen zonder beperkingen
- Rondleiding op bestaande digitale platform



2. *Kaderen*

- Sociale kaart van de regio bepalen
- Wat is het beleid in de regio?
- Vragers en ondersteuners bepalen
- Vraag-aanbodrelaties bepalen: welk type vraag kan gematcht worden met welk type aanbod?
- Wat zijn differentiaties op vraag-aanbodrelaties en producten binnen het platform?

3. *Bekostigingsmodel*

- Schets nieuwe digitale platform bekijken + verbeterpunten formuleren
- Wat zijn per vraag-aanbod combinatie marktconforme tarieven?
- Wat levert Kracht in Huis?
- Wie betaalt wat: vergoeding, fee, BTW, enz.



4. *Marketing*

- Schets aangepaste nieuwe digitale platform bekijken
- Wat zijn de waarden van de?
- Wat is de tone-of-voice?
- Plaatsbepaling webadres platform bij beide partijen
- Kosten link of doorlink portals als daar sprake van is
- Wat is de planning?
- Wat is de werkverdeling tussen de regionale partijen en Kracht in Huis?
- Wie komen er in de werkgroep om te komen tot een groep met draagvlak?
- Wat is het mandaat van de werkgroep die gaat monitoren en bijsturen?

B. Marketingplan vaststellen

C. Contractfase

D. Testfase deelplatform + verwerking feedback uit testfase

E. Lancering deelplatform

F. Monitoring en bijsturing: werkgroep met draagvlak doet blijvend marktonderzoek binnen de organisatie van opdrachtgever

