



Status en vervolg van het relatiemodel

Maart 2024

Wat houdt het relatiemodel in?



Antwoord op de vragen:

1. Welke doelgroepen bedienen?
2. Welke producten/diensten aanbieden?
3. Via welke bindingsvorm/tarief?

Waarom een nieuw relatiemodel?



Ontwikkelingen:

- Toenemend aantal ongebonden zwemmers
- Traditioneel aanbod & lidmaatschap niet langer altijd passend
- Toenemende behoefte aan flexibel aanbod/bindingsvormen
- Sporters gedragen zich steeds meer als consument

Gevolg:

- Dalende ledenaantallen
- Grotere verschillen binnen wedstrijden en/of grotere reisafstanden
- Verenigingen onder druk (ledenaantal, vrijwilligers, inkomsten)

Doel van een nieuw relatiemodel



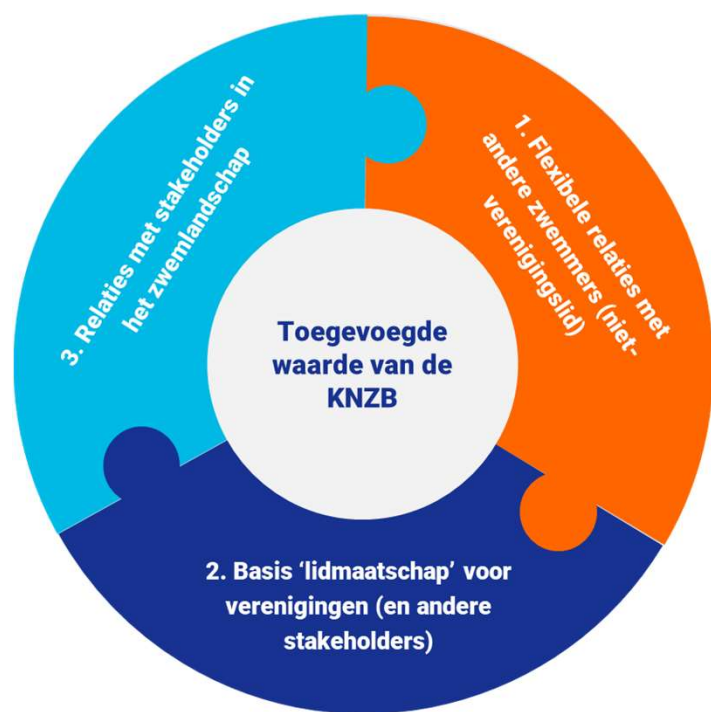
- Huidige leden behouden
- Nieuwe kansrijke doelgroepen binden aan zwemsport
- Met producten die passen bij de behoefte(n) van de verschillende zwemmers
- Via een bindingsvorm die past bij het product en de zwemmer
- Meer mensen aan de zwemsport te binden en aanbieders versterken

Diverse analyses vanaf 2018 uitgevoerd



- Marktonderzoek
- Trendanalyse
- Werksessies met diverse stakeholders
- Klankbordgroepen
- Rekenmodellen

Belangrijkste uitkomst van de analyses



Drie belangrijke te beantwoorden vragen in de herijking

Veel kansen voor de Zwemsport!!!

1

Hoe zien onze product-markt combinaties eruit? Nu en in de toekomst.

- Welke concrete toegevoegde waarde bieden we aan wie?
- Wat is er aanvullend nodig (per doelgroep)?
- Hoe vullen we dat in?

2

Hoe ziet het gehele financiële relatiemodel eruit?

- Concrete financiële invulling drie puzzelstukken
- Startvergunningen
- Totale business case

3

Wat is er nodig om het relatiemodel te implementeren?

- Statuten en reglementen
- Communicatieplan relaties
- Transitiefase of niet?

Hoe aan de slag met het relatiemodel (1)?



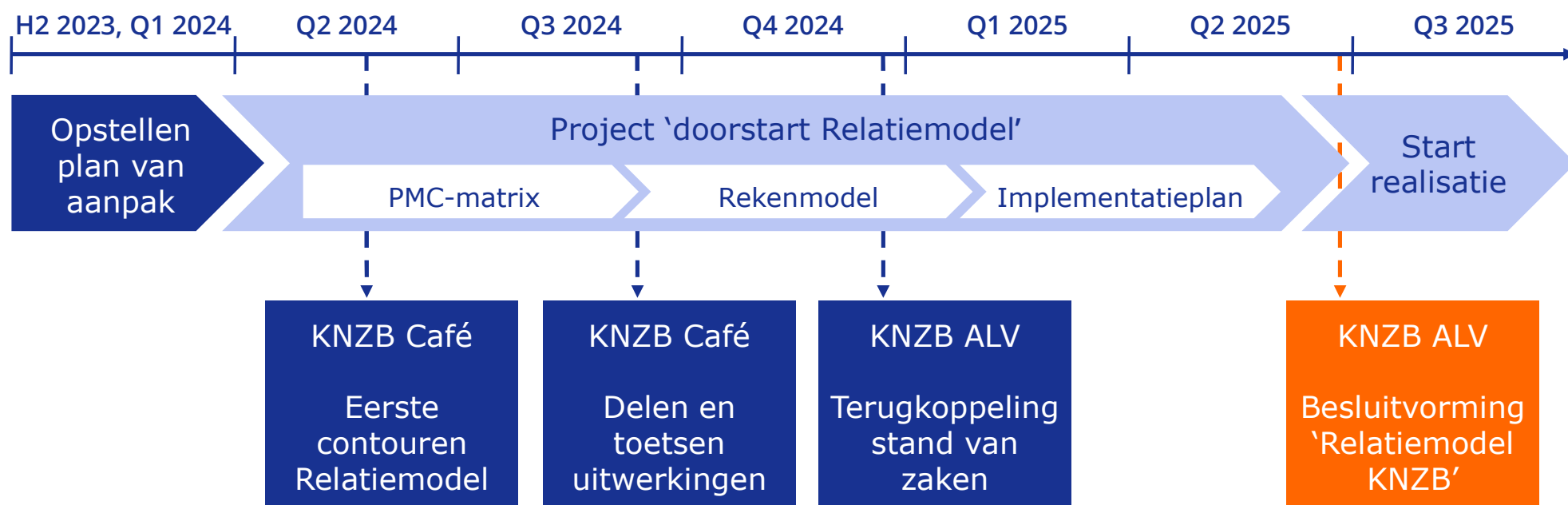
- Incrementeel nieuw aanbod implementeren
 - Nieuw concept/PMC ontwikkelen
 - Bindingsvorm/tarief bepalen
 - Pilot draaien
 - Evalueren
 - Bijstellen
 - Uitrol
- Daarbij vooral gebruik maken van 'new practices' in het land

Hoe aan de slag met het relatiemodel (2)?



- Nieuwe PMC kunnen ook leiden tot herijking van:
 - Contributiestructuur (model & tarief)
 - Model van de startvergunningen
- Dit vergt financiële doorrekening
 - Wat is het effect voor aangesloten verenigingen/leden/bond
- En vergt (mogelijk) aanpassing statuut & reglement

Vervolgproces 2024 & 2025



New practices