

Jaarplan 2025

SBN



SQUASH BOND
NEDERLAND



Gouda.nl



**SQUASH BOND
NEDERLAND**

Voorwoord

Hierbij tref je het jaarplan 2025 aan. Het jaarplan is afgestemd op de doelen en beschikbare middelen van SBN. Het succes van de uitvoering van het jaarplan wordt mede bepaald door goede samenwerking tussen de stakeholders binnen SBN.

Samen voor Squash!

Amstelveen, 21 november 2024

1. SBN-organisatie 2025

Er wordt een positief financieel resultaat geboekt door het aanboren van nieuwe financiële bronnen en het op orde hebben van bedrijfsprocessen

Doel	Strategie	Actieplan
<p><u>Positief financieel resultaat</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Inkomsten € 664.916 • Uitgaven € 664.911 • Resultaat € 5 • 90% van de debiteuren betaalt op tijd <p><u>Nieuwe financiële bronnen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • € 10.000 extra sponsorinkomsten • 5 nieuwe brancheleden 	<p><u>Inkomsten uit bestaande leden verhogen</u> Door prijsverhoging van de lidmaatschappen is er een directe positieve inkomstenstroom</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Contributie basislidmaatschap per 1-1-25 met € 2,- verhogen (dit is ook onderdeel van het wedstrijd lidmaatschap) • Branchebijdrage per 1-1-25 met 10% verhogen
	<p><u>Basisinkomsten verhogen</u> Nieuwe leden én nieuwe brancheleden aan de bond binden door meerwaarde te creëren</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Voor 1 juli 3200 extra basisleden werven (zie uitwerking bij ledengroei) • Eind 2025 10% nieuwe brancheleden
	<p><u>Nieuwe financieringsbronnen</u> Benaderen van financiers (bedrijven) die zich identificeren met de waarden van squash en bereid zijn om financieel bij te dragen aan het succes van de sport. De Olympische status wordt daarbij in de communicatie ingezet.</p> <p>Met het SBN crowdfund platform inkomsten verkrijgen die besteed worden aan deelname aan specifieke toernooien.</p> <p>Door goed contact te houden met NOC*NSF mogelijkheden zoeken om in aanmerking te komen voor actiebudgetten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Heldere propositie maken om de voordelen van squash sponsoring en samenwerking met SBN te promoten • Sponsors werven door organisaties actief te benaderen • Activatie van crowdfunding voor specifieke toernooien; EK's, WK<23, World Games, etc. • Bij inschrijving als lid bij SBN de optie geven om direct een extra storting te doen ter ondersteuning van het topsportprogramma "Road to LA" • Donaties vragen bij evenementen zoals NK, play-offs, etc. • Periodiek overleg met de Accountmanager van NOC*NSF over financieringsmogelijkheden <ul style="list-style-type: none"> ○ Budget aanvragen voor specifieke activiteiten en/of sporters

<p>Processen op orde</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voldoen aan de MKE normen van NOC*NSF • 50% van de squashverenigingen gebruikt de gratis VOG regeling • Topsport structuur opbouwen om op alle team niveaus top 8 van EU te zijn 	<p><u>Strak debiteurenbeheer</u></p> <p>Debiteuren wijzen op eenvoudige manier van betalen, bewaken van tijdige betaling , actie nemen bij het uitblijven van betaling en communiceren over consequenties</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Scherp toezien op tijdige betaling door iedere twee weken de openstaande posten door te nemen • Incassobureau inschakelen en bijkomende incassokosten doorbelasten bij uitblijven van betaling • Clubs en leden wijzen op de mijn.sbn omgeving waarin de betaalstatus van facturen vermeld staat • Leden stimuleren om automatische incasso optie in te stellen
	<p><u>Processen op orde</u></p> <p>De bedrijfsprocessen op orde maken om de taken van de bond effectief uit te voeren. Door de Minimale Kwaliteitseisen van NOC*NSF toe te passen voldoet de bond aan de eisen voor de financiering door NOC*NSF.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Voor 31/1/25 de pagina “lid worden” vernieuwen om nieuwe leden een “warm” ontvangst te geven • In 2025 de bedrijfs- en dienstverleningsprocessen documenteren • Met de integriteitsmanager invulling geven aan de 4 V's bij SBN en de bekendheid van de 4 V's bij squashverenigingen vergroten <ul style="list-style-type: none"> ○ Verenigingen informeren over gratis VOG regeling • Met integriteitsmanager in 2025 Meldpunt integriteit opzetten
	<p><u>Topsport & Technische staf</u></p> <p>Er wordt een technische staf samengesteld die vanuit meerdere disciplines sporters ondersteunt. Door verbeterde trainingsfaciliteiten hebben sporters meer mogelijkheden zich te ontwikkelen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aanstellen en uitbouwen van technische staf • Technische staf werkt plan uit voor LA28 • Technische staf stelt selectiecriteria op • Samenwerking organiseren m.b.t. specialismen (medisch, fysio, fysieke trainer, sportpsycholoog)
	<p><u>Vrijwilligerscapaciteit vergroten</u></p> <p>Vrijwilligers werven en trainen om meer activiteiten te kunnen organiseren.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SBN vrijwilligers worden geregistreerd in een vrijwilligersoverzicht • Vrijwilligers worden door SBN getraind in hun taak • Bestaand vrijwilligersbeleid verder uitwerken • Voordeel bij partners regelen voor vrijwilligers, zodat zij profiteren van hun vrijwilligerswerk

2. Ledengroei & sportaanbod

Samen met de clubs meer leden en jongere leden werven en meerwaarde bieden van het SBN lidmaatschap, onder andere door een doelgroepgericht aanbod en kortingen.

Doel	Strategie	Actieplan
<p><u>Meer leden</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Per 1 juli 3200 extra nieuwe bondsleden ten opzichte van 1-1-25 • Squashers behouden voor clubs en SBN • Nieuwe squashers aantrekken <p><u>Verjonging</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Huidig aantal jeugd leden van <300 vergroten naar >600 • 7 studenten verenigingen en 500 studenten lid van de bond <p><u>Meerwaarde creëren</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Positieve sportervaring voor leden • Kortingsacties 	<p><u>Doelgroep gericht aanbod creëren</u></p> <p>In samenwerking met clubs producten en diensten aanbieden die meerwaarde geven aan het bondslidmaatschap. Met het aanbieden van doelgroepgerichte activiteiten de kans op nieuwe instroom vergroten.</p> <p><u>Ledenbehoud</u></p> <p>Samen met clubs bepalen hoe leden behouden worden voor clubs en SBN</p> <p><u>Meerwaarde spelers en clubs</u></p> <p>Spelers kortingen geven bij het afsluiten van het SBN lidmaatschap.</p> <p>Clubs staan centraal in het contact met de speler om een duurzame band met een speler op te bouwen.</p> <p>SBN biedt ledenkorting die clubs combineren met eigen aanbod.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Start van ledenwervingscampagne <ul style="list-style-type: none"> ○ Brancheleden activeren om lidmaatschap te promoten -> flyer met QR-code met aanbieding/voordelen SBN lidmaatschap • SBN organiseert in 2025 3 informatiesessies voor clubs over jeugdsquash • Clubs organiseren voor jeugd op clubniveau uitwisselingen <ul style="list-style-type: none"> ○ SBN geeft maandelijks inzicht in aantallen jeugdspelers per club ○ Clubs organiseren ten minste 3 jeugduitwisselingen • SBN onderzoekt belangstelling voor Squash57 bij clubs • SBN en clubs bespreken wat drijfveren zijn voor sporters om squash te blijven spelen • Specifieke SBN lidmaatschappen met add-ons ontwikkelen die aansluiten bij de speelbehoefte; studentenlidmaatschap, wedstrijdpass, date-to-date, etc. <p>• SBN regelt met partners/sponsors kortingsacties om per 31/1/25 als ledenvoordeel te presenteren; <ul style="list-style-type: none"> ○ Bijv. € 25 korting op kleding bij een bestelling van >€ 80 </p> <ul style="list-style-type: none"> • Branchelid presenteert het lidmaatschap als uniek voordeel van de club door de SBN kortingscampagne te combineren met eigen voordelen

<ul style="list-style-type: none"> • Clubs krijgen inzicht in aan club gebonden SBN leden • De club bouwt een relatie op met bezoekers • Nieuwe beoefenaren aantrekken 	<p><u>Monitoren van ledenontwikkeling</u> Door clubs te voorzien van Next Gen Squash Management software inzicht geven in de ledenontwikkeling</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Brancheleden krijgen gratis de beschikking over de basismodule Next Gen Squash Management • Middels 4 online sessies instructie geven aan brancheleden over het gebruik van de Next Gen Squash Management software • Via het dashboard maandelijks presenteren wat de vorderingen zijn in de ledengroei • Club challenge; de club die de meeste leden werft wint een prijs
	<p><u>Inspelen op veranderende sportparticipatie</u> Doorsquash als gezond en goede aanvulling op andere sporten te presenteren nieuwe doelgroepen in squash interesseren. SBN zoekt aansluiting bij andere sporten om in te spelen op de veranderde sportconsumptie (minder gebonden en meer ad hoc)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Verbinding zoeken met andere bonden/sporten en squash onder de aandacht brengen <ul style="list-style-type: none"> ○ Squash als alternatief om in competitie stille momenten fit te blijven (voetbal/hockey) • Squash promoten als (gezonde) fitness activiteit

3. Media en Zichtbaarheid:

Squash zichtbaarder maken door actieve promotie van squash naar de media en promotiemateriaal onder clubs verspreiden

Doel	Strategie	Actieplan
<p><u>Meer aandacht in de media</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Squash structureel zichtbaar maken in de landelijke media 	<p><u>Bewerken van de media</u></p> <p>Actieve benadering van de pers om meer aandacht voor squash in de media te realiseren, o.a. door gebruik te maken van de Olympische status</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Perslijst samenstellen met relevante journalisten • Persmoment organiseren tijdens NK squash, met aandacht voor; squash is Olympisch en interviews met spelers en coaches • Media berichten over bijzondere squashprestaties • Brancheleden zorgen voor lokale media aandacht
<p><u>Promotie in de club</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Zichtbare promotie van squash en SBN binnen clubs 	<p><u>Fysieke zichtbaarheid verbeteren</u></p> <p>Door verbetering van de fysieke zichtbaarheid willen we dat squash spelers zich trots voelen over hun sport en aanmoedigen tot deelname aan activiteiten.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Posters van squashevenementen bij clubs verspreiden • SBN promotiefolder bij clubs verspreiden met QR code naar lidmaatschapspagina • Spelregelboekjes aanbieden met ruimte voor lokale sponsors die betalen voor advertenties
<p><u>Bereik sociale media vergroten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Groei van het aantal volgers op social media naar > 4K FB en > 4K IG volgers • Nieuwe platformen gebruiken met kansen op extra inkomsten 	<p><u>Digitale zichtbaarheid verbeteren</u></p> <p>Door squashers en clubs te betrekken in het verspreiden van berichten op sociale media het bereik van de sociale mediakanalen van SBN (en clubs) te vergroten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Clubs betrekken in het lokaal delen van social media berichten om bereik en aantal volgers te vergroten • 6 keer per jaar verschijnt de digitale nieuwsbrief voor leden • 6 keer per jaar verschijnt de digitale nieuwsbrief voor clubs • Gebruik van Whatsapp groepen voor promotie van evenementen en activiteiten
	<p><u>Strategisch communicatieplan maken</u></p> <p>Door een strategisch communicatieplan op te stellen komt er een betere focus over welke boodschap er verspreid moet worden en wat de geschikte kanalen zijn</p>	<ul style="list-style-type: none"> • In Q1 wordt het strategisch communicatieplan opgeleverd • Advies toepassen op lopende en nieuwe communicatie trajecten • Onderzoek hoe extra verdiensten mogelijk zijn via YouTube

4. Sportstimulering & breedtesport: Spelers stimuleren om vaker deel te nemen aan georganiseerde squash activiteiten en kwalificaties coaches versterken

Doel	Strategie	Actieplan
<p><u>Breedtesporters nemen vaker deel aan activiteiten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Spelers nemen vaker deel aan (SBN)activiteiten <p><u>Coaches inzetten voor promotie van activiteiten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Coaches stimuleren om deelname aan activiteiten te promoten <p><u>Kwalificaties van coaches verbreden</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • 20 coaches in 2025 certificeren als NLSquash coach 	<p><u>Spelers doen vaker mee aan activiteiten</u></p> <p>Op clubniveau meer activiteiten organiseren om spelers te laten wennen aan competitie. Door activiteiten af te stemmen op specifieke doelgroepen wordt deelname laagdrempelig. Centraal staat het thema LA en hoe je als sporter gemotiveerd bent om jezelf te verbeteren en trots bent op wat je hebt bereikt.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Nul-meting maken van het aantal deelnemers aan SBN activiteiten • Road to LA programma: een doorlopend programma met een mix van activiteiten waarbij coaches trainingen geven, clubs lokaal wedstrijden organiseren en SBN (kwalificatie) evenementen organiseert. <ul style="list-style-type: none"> ○ brancheleden helpen met onboarding: introcursus (fun, laagdrempelig sportief en financieel) -> vervolgcursus - > samenspelen met nieuwe squashers ("toernooi" met starters) - > clubladder/een SBN competitie -> SBN competitie vorm. • Clubs starten lokaal met Master events om spelers op een sociale manier te verbinden • VCL's informeren over de zondagcompetitie om deelname van nieuwe teams aan te moedigen
	<p><u>Promotie door coaches</u></p> <p>Coaches zijn ambassadeurs voor de sport en geven een directe impuls aan plezier en vaker deelnemen aan activiteiten</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Coaches stimuleren spelers om les te nemen en deel te nemen aan activiteiten <ul style="list-style-type: none"> ○ Naast geld verdienen de sport promoten
	<p><u>Kwalificatie van coaches</u></p> <p>Door aanvullende scholingsaanbod en kwaliteitseisen competenties van coaches versterken. Coaches die voldoen aan de gestelde kwaliteitseisen ontvangen het NLSquash Coach</p>	<ul style="list-style-type: none"> • SBN organiseert bijscholingssessies om kennis en kunde van coaches te bevorderen • Starten met NLSquash Coach kwalificatie door e-learning modules toe te voegen aan de WSC structuur • Coaches via SBN een VOG verklaring laten opvragen • SBN maakt NLSquash coach na certificering zichtbaar en rekent een bijdrage van € 25 per jaar voor de registratie • NLSquash coaches worden door SBN aanbevolen • SBN helpt clubs bij het vinden van coaches door vacatures te plaatsen en coaches te informeren welke club een trainer zoekt