

### **Jaarplan 2017 – Vrienden UMC Utrecht**

Het goede doel maakt dagelijks de verbinding met diverse doelgroepen die een warm hart hebben voor zorgvernieuwing, medisch onderzoek, gastvrije zorg of het UMC Utrecht in het algemeen. In 2017 bestaat het goede doel op vijf jaar op 10 oktober. Een mooie aanleiding om terug te kijken op de impact die is bereikt en vooruit naar de ambities die we hebben voor onderzoek en patiëntenzorg: "Samen zorgen voor vooruitgang." De gezamenlijke doelstelling van Vrienden UMC Utrecht & Vrienden WKZ in 2017 is 5 miljoen euro.

#### **Doelstellingen 2017:**

1. Inkomsten Vrienden UMC Utrecht: 3 miljoen euro
  - Doelgroepgericht werven om te zorgen voor verbreding van de inkomsten per doelgroep. Zodat er naast een waardevol netwerk bij fondsen en grote gevers ook een brede basis is van inkomsten van particulieren, bedrijven en acties door anderen opgezet.
2. Positionering Vrienden UMC Utrecht scherp neerzetten
  - Bouwen aan het Vrienden merk. Duidelijke positionering (why?) met een groot bereik (zichtbaarheid en podium). Het merk laden met een kernboodschap en in samenwerking met een communicatie/marketing bureau met deze boodschap campagne voeren.
  - Website vernieuwen. Meer beeld, minder tekst. Toegankelijke teksten. De kernboodschap van Vrienden UMC Utrecht doorvoeren en koppelen aan de bestaande thema's.
    1. Baanbrekend onderzoek
    2. Patiënt heeft de regie
    3. Hartverwarmend verblijf
3. 30 acties derden met in totaal 125.000 euro inkomsten. Proactief 3 grote acties (>20.000 euro).
4. Vrienden UMC Utrecht komt 30 keer in de media, waarvan 10 landelijk
5. Omdenken bij het beheer van projecten. Verkennen van voorfinanciering van projecten (voorfinanciering en 10% achteraf). Calls uitschrijven voor (grote) projecten binnen een thema wanneer geld beschikbaar is in plaats van andersom. Werven via impact door een resultaat van een afgerond project binnen het thema te benutten als wervingsboodschap voor een nieuw project in het thema.

## Jaarkalender 2017 – Vrienden UMC Utrecht

Acties 2017	Doelgroep	Wanneer
<b>Q1</b>		
Enquête tevredenheid informatie	Nieuwsbrief lezers	5 jan
Actie AYA poli	Acties derden	13 jan
Actie piano	Media	11+18 jan
Nederlandse Notaris Agenda/ Fikkert's Jaarboek	Notarissen	Januari
Empathy cards	Patiënten - Actievoerders	Januari
Acties derden stimuleren voor samenwerking in 2017	Actievoerders	Januari
Serviceclubs aanschrijven	Actievoerders	Maart
Digitale + gedrukte nieuwsbrief (+ verspreiding in huis)	Nieuwsbriefabonnees	Maart
Wealth Overlay interesseren	Grote gevers	Q1
<b>Q2</b>		
Start campagne	Allen	Q2
- Nieuwe posteruitingen?		
- Nieuwe website		
- Storytelling door inzet filmpjes en geschreven verhalen		
- Social media bereik vergroten door o.a. inzet advertenties		
GfK meting naamsbekendheid		April
Hart- en vaatbeweegdag		22 april
Fietsbenefiet Eemnes-Spanje	Acties derden	22 mei
Digitale + gedrukte nieuwsbrief (+ verspreiding in huis)	Nieuwsbriefabonnees	Mei
Jaarverslag 2016 + e-magazine	Fondsen/GGW/Donateurs	Mei-juni
Inspiratiediner #1 op locatie		Mei-juni
Verwenmomenten verpleegafdelingen	Patiënten	Mei/juni
Finale Ureka Mega Challenge – 6 <sup>e</sup> editie	Nieuwsbriefabonnees	juni
Tandemtocht	Acties derden	10 juni
World Transplant Games	Acties derden	25-6 t/m 1-7
<b>Q3</b>		
Doorloop campagne		
Inspiratiediner #2 op locatie		
Inspiratiediner #3 op locatie		
Digitale + gedrukte nieuwsbrief (+ verspreiding in huis)	Nieuwsbriefabonnees	Sep
<b>Q4</b>		
Charity Event (5 jaar impact)		Oktober/november
Donateursbijeenkomst	(vaste) donateurs	7 oktober
Open dag UMC Utrecht		7 oktober
Oprichtingsdatum Stichting Vrienden UMC Utrecht (5 jarig bestaan)		10 oktober
Digitale + gedrukte nieuwsbrief (+ verspreiding in huis)	Nieuwsbriefabonnees	Dec
Verwenmomenten verpleegafdelingen	Patiënten	Dec
Merry X-mas 2017		Dec
<b>Doorlopend</b>		
Kleinschalige bijeenkomsten	Vermogensfondsen & Grote gevers	Hele jaar
<b>Overstijgend team fondsenwerving</b>		
Overgang naar één bank (Rabobank)		Q1
Idee 'Doneer een verlofdag'	Medewerkers/P&O	Q1
Omdenken projectenbeheer en facturatie		Q1
Nieuw crm systeem		Q2