

Inhoudsopgave subsidieaanvraag

Onderstaande inhoudsopgave is een leidraad om je houvast kan geven bij het schrijven van een subsidieaanvraag.

1. Inhoudsopgave

2. Achtergrond

Vraagstuk

- Hoe is je project ontstaan?
- Wat is de aanleiding?
- Welk probleem wil je oplossen? Geef een korte omschrijving van het probleem in cijfers en/of gevoel (verhalen)?
- Is er sprake van urgentie?

Initiatiefnemer

- Hoe ben jij of is jouw organisatie hierbij betrokken geraakt?
- Waarom ga jij of gaat jouw organisatie met dit vraagstuk aan de slag?

3. Missie en visie

In dit hoofdstuk ga je in op de verandering die je wilt bewerkstelligen en de resultaten die je beoogt.

3.1 Missie / Why?

- Waartoe is jouw initiatief of project op aarde?
- Wat is de verandering die je wilt bewerkstelligen?
- Waar geloof je in?
- Wat is specifiek voor de manier waarop je jouw initiatief of project aanpakt?

3.2 Visie

- Als alles lukt wat je bedacht hebt, wat is er dan over een jaar gerealiseerd?
- Hoe ziet dat eruit? Omschrijf dit in je eigen woorden.
- Hoe ga je inzichtelijk maken dat je deze resultaten hebt bereikt?

4. Je doelgroep

- Op wie richt je je?

- Hoe groot is je doelgroep?
- Heb je onderzoek uitgevoerd onder je doelgroep?
- Hoe weet je dat zij behoefte hebben aan jouw oplossing?
- In hoeverre zijn zij betrokken bij het bedenken van de oplossing?

5. Je klanten

- Wie zijn je klanten?
- Wat is hun behoefte?
- Heb je al potentiële klanten gesproken?
- Heb je al opdrachten of contracten?

6. Interventie of activiteiten

- Hoe ga je het probleem aanpakken?
- Kan je gekozen aanpak staven met onderzoeken of voorbeelden die aantonen dat de gekozen aanpak werkt of kansrijk is?

7. Organisatie

7.1 Governance

- Wie zijn de initiatiefnemers?
- Maakt je initiatief of project onderdeel uit van een grotere organisatie of is het een zelfstandig initiatief?
- Welke rechtsvorm heeft je initiatief of de organisatie waar het project toe behoort?
- Hoe ziet de governancestructuur eruit:
 - Wie beslist er over je initiatief of project?
 - Hoe is dat vastgelegd?
 - Is er sprake van potentiële belangenverstremeling? Hoe los je dat op?
- Hoe is de zeggenschap van je doelgroep, bewoners of vrijwilligers geborgd?

7.2 Personele bezetting

Doelstelling is om te laten zien dat je de benodigde vaardigheden en ervaring in huis hebt om dit project te realiseren.

- Wie is betrokken? Denk ook aan eventuele externe projectteamleden.
- Welke betaalde krachten zijn betrokken?
- Welke vrijwilligers zijn verbonden?
- Als je werkt met veel vrijwilligers: hoe ga je deze mensen werven en wat heb je ze te bieden?
- Wie heb je nog nodig?

- Geef voor alle betrokkenen aan welke taken zij uitvoeren en voor hoeveel uur per week zij ingezet worden.
- Bij een sociale onderneming: omschrijf de achtergrond en ervaring van de sociaal ondernemers of initiatiefnemers.

8. Locatie

- Heb je een locatie nodig of op het oog?
- Wie is eigenaar?
- Als je niet de eigenaar bent: ga je kopen of huren?
- Mag jouw initiatief op die plek? Past het binnen het bestemmingsplan?
- Heb je vergunningen nodig? Is het kansrijk dat je die krijgt? Wat is de doorlooptijd van dergelijke trajecten?

9. Samenwerkingspartners

- Met wie werk je al samen?
- Hoe ziet de samenwerking eruit?
- Zijn hier afspraken overgemaakt die zijn vastgelegd of zijn intenties uitgesproken?
- Zijn er nog partijen met wie in de toekomst wilt samenwerken? Op welk gebied?

10. Marketing en communicatie

- Hoe positioneer je je initiatief?
- Wat is je doelstelling met communicatie?
- Wat is je strategie?
- Hoe ga je dat aanpakken?

11. Stappenplan

Zet in een schema de stappen op een rij die je gaat doorlopen en koppel daar een tijdsplanning aan.

Wat	Wanneer	Wie
Locatie zoeken	Q1	Projectmanager
Vrijwilligers werven	Q2	...

12. Financieel plan

Het financiële plan bestaat uit een exploitatiebegroting.

Noem in de toelichting het bedrag dat je aanvraagt en of je een donatie of een lening wenst.

Bij sociale ondernemingen maak je een exploitatiebegroting voor een periode van 3 jaar. Je voegt ook een liquiditeitsanalyse toe.

12. SWOT

Laat zien dat je je eigen krachten en zwaktes kent door een SWOT te maken:

Sterk (Strengths)	Zwak (Weakness)
De sterke punten van je initiatief	De sterke punten van je initiatief
Kansen (Opportunity)	Bedreigingen (Threats)
De kansen die zich van buiten aandienen	De bedreigingen van buiten je project. Denk aan