



Sociale Dienst
Drechtsteden

FORMAT BUSINESSCASE **Inkoop Dagbesteding (licht)**

Aanvrager	
Organisatie	
Overige initiatiefnemers	
Naam Contactpersoon	
Telefoon	
E-mail	



Naam business case	DAGBESTEDING CATEGORIE LICHT
Klantsegment	<p>Cliënten en markt Wat is de omvang van het aantal cliënten dat naar verwachting van het vernieuwde aanbod gebruik gaat maken?</p> <p>Geef voor de komende jaren een schatting van het aantal verkopen van het product/de dienst voor de door u beschreven doelgroep(en). Dit geeft inzicht in het beoogde marktaandeel (het aandeel dat daadwerkelijk cliënt wordt).</p> <p>Wat zijn de verwachte groeiontwikkelingen van de markt?</p> <p>Klantbehoefte Wat is de behoefte bij deze cliënt(en)? Denk aan bijvoorbeeld:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beter accepteren nieuwe, persoonlijke situatie - Ontwikkelen zelfredzaamheid - Gevoel mee te doen - Vergroten participatiemogelijkheden <p>Toetsing van de behoefte Op welke wijze heeft u de behoefte bij de doelgroep(en) getoetst? <i>Toelichting: Het kan bij bijvoorbeeld zijn dat u gesprekken heeft gevoerd met strategische partners en/of potentiële cliënten of dat u vragen uit de markt heeft opgevangen?</i></p>
Waardepropositie	<p>"Belofte" Wat is het aanbod dat de aanbieder gaat doen in aansluiting op de behoefte van de client?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Product wordt door de cliënt als zinvol ervaren, onderbouw dit - Cliënt vindt de ondersteuning van goede kwaliteit, onderbouw dit - Activiteit is dichtbij huis georganiseerd, onderbouw dit - Er is voldoende continuïteit in de levering van de dienst, onderbouw dit - Er is geen vergelijkbaar aanbod in de buurt, onderbouw dit - De mantelzorger wordt voldoende ontlast, onderbouw dit <p>Onderscheidende waarde Welke meerwaarde levert het dagbestedingproduct concreet op voor de cliënten ten opzichte van de huidige situatie en eventuele andere oplossingen?</p>
Maatschappelijk resultaat/gemeentelijke beleidsdoelen	<p>Wat zijn de verwachte maatschappelijke resultaten? (stimuleren eigen kracht, participeren, werknemersvraadigheden leren, voorkoming intramurale zorg, verbetering leefbaarheid in de wijken)</p>



Markt	<p>Wie zijn de belangrijkste stakeholders? <i>Toelichting: Dit kunnen zijn: cliënten, mantelzorgers, verzekeraars, huisartsen, ziekenhuizen, gemeente, woningcorporaties, etc.</i></p> <p>Wat is het maatschappelijk belang van uw oplossing voor de diverse stakeholders? <i>Toelichting: Denk hierbij bijvoorbeeld in termen van gevolgen van besparing op werkgelegenheid, vrijwilligers, kwaliteit, omvang groep etc.</i></p>
	<p>Concurrentie In hoeverre wordt het vernieuwde, of een vergelijkbaar aanbod reeds aangeboden door andere organisaties in de regio?</p> <p>Wie zijn nu en naar de toekomst toe (potentiële) aanbieders van een vergelijkbaar aanbod?</p>
Klantrelatie/kanalen	<p>Type klantrelatie Welk type relatie wordt gebruikt om bestaande en potentiële cliënten te benaderen en het contact te onderhouden? <i>Toelichting: Voorbeelden van klantrelaties zijn persoonlijke hulp, self-service, geautomatiseerde diensten, co-creatie etc.</i></p>
	<p>Kanalen Welke kanalen gaat u inzetten om potentiële en bestaande cliënten te benaderen en om het contact te onderhouden?</p>
Kernactiviteiten	<p>Activiteiten Welke kernactiviteiten (bijvoorbeeld het ontwikkelen van materialen of het uitzetten van een vraag naar expertise), moeten worden ondernomen om het gewenste dagbestedingsproduct te realiseren?</p> <p>Welke kernactiviteiten worden door u zelf ontwikkeld/uitgevoerd en welke door externe partijen?</p> <p>Op welke manier gaat uw deze kernactiviteiten organiseren?</p> <p>Wat is het verwachte tijdpad van de ontwikkeling van het productaanbod en kernactiviteiten (verwachte ontwikkeltijd, toetsing en de marktintroductie)?</p>
Innovatie	<p>Innovatieve karakter product Wat is hierbinnen innovatief en onderscheidend?</p> <p><i>Toelichting: Maak in uw antwoord onderscheid in systeemniveau en productniveau. Het innovatieve of onderscheidende kan ook betekenen dat u zaken slimmer, beter gaat organiseren of dat er minder wordt gedaan.</i></p>



Resources	Eigen resources Wat zijn de belangrijkste resources die nodig zijn om het gewenste dagbestedingsproduct te realiseren? Welke eigen resources gaat u inzetten voor de verdere ontwikkeling van uw product? <i>Toelichting: personeel, automatisering, financieel, huisvesting, bepaalde kennis of professionaliteit, etc.</i>
Partners	Partners Met welke organisaties gaat u samenwerken in het productaanbod? Wat is de inbreng en rol van deze organisaties in het aanbod? <i>Toelichting: verwijst hierbij naar de benodigde activiteiten en resources die door deze partners worden ingebracht, uitgevoerd en/of ontwikkeld.</i> Wat is het belang van deelname voor de diverse partners? Wat zijn de (juridische) afspraken met de diverse partners? Kennis en ervaring uit het veld In hoeverre en op welke wijze wordt er gebruik gemaakt van het huidige aanbod en beschikbare kennis en ervaring van professionals, maatschappelijke partners, mantelzorgers en vrijwilligers? Nog gewenste partners Wat voor type partners zoekt u in dit stadium nog? Wat is hun inbreng?
Synergie	Geef aan op welke wijze de samenwerking / het aanbod kan gaan leiden tot synergie in kosten, bereik e/o omvang
Revenuen	Rendement Wat zijn concreet de resultaten of opbrengsten die met uw projectaanbod en de hiermee gepaarde gaande wijziging in dienstverlening worden bereikt? <i>Toelichting: Definieer de resultaten zowel kwantitatief (meetbaar), als kwalitatief!</i> Geef aan wat de kosten zijn in relatie tot het bereik (aantal deelnemers en afstand) Geef aan of sprake is van resultaatfinanciering en zo ja op welke wijze Geef aan welke verwachting u heeft in termen van: - uitstroom - vermindering af te leggen afstanden - aan het voorkomen van duurdere zorg - vergroting van het aantal deelnemers - vermindering administratieve lasten



Monitoring	Monitoring Op welke wijze wordt er binnen het nieuwe aanbod gemonitord of de beoogde resultaten worden behaald? Welke parameters worden hierbij in kaart gebracht?
Financiën	Kosten Wat wordt de prijs die voor het gedefinieerde eindresultaat dient te worden betaald en hoe is deze opgebouwd?
	Overige financiële consequenties Welke eventuele andere financiële consequenties zijn er voor andere domeinen, voor zover u dit kunt benoemen?
	Baten Wat zijn de te verwachten financiële baten die met uw product worden behaald? <i>Toelichting: Ook hier kwantificeren naar €/cliënt/periode.</i>
	Financiering Hoe en met welke mogelijke additionele / alternatieve financiersbronnen wordt het nieuwe aanbod gefinancierd? Welke financieringsstromen zijn hierbij al zeker? Welke activiteiten moeten in dit kader nog worden ondernomen? <i>Toelichting: Qua financiering kan gedacht worden aan subsidies, bijdrage verzekeraars, ontwikkelpartners, crowdfunding, etc.</i>
Afronding en borging	Afronding Wanneer wordt het product opgeleverd c.q. afgerond? Waar wordt dit door bepaald en welke zaken beïnvloeden dit?
	Milestones Wat zijn de te bereiken milestones en wanneer worden deze bereikt?
	Borging Wat wordt er aan gedaan om de resultaten van het project te borgen?

Wij verzoeken u vriendelijk om uw volledig ingevulde BC-formulier per email te sturen naar contractmanagement@drechtsteden.nl, waarna wij dan zo spoedig mogelijk contact met u opnemen om uw idee te bespreken.