

Op weg naar groei!
Jeugdleden en vrijwilligers

Alles over groeien met de groeicirkel
Versie 3.1 7-2-2017

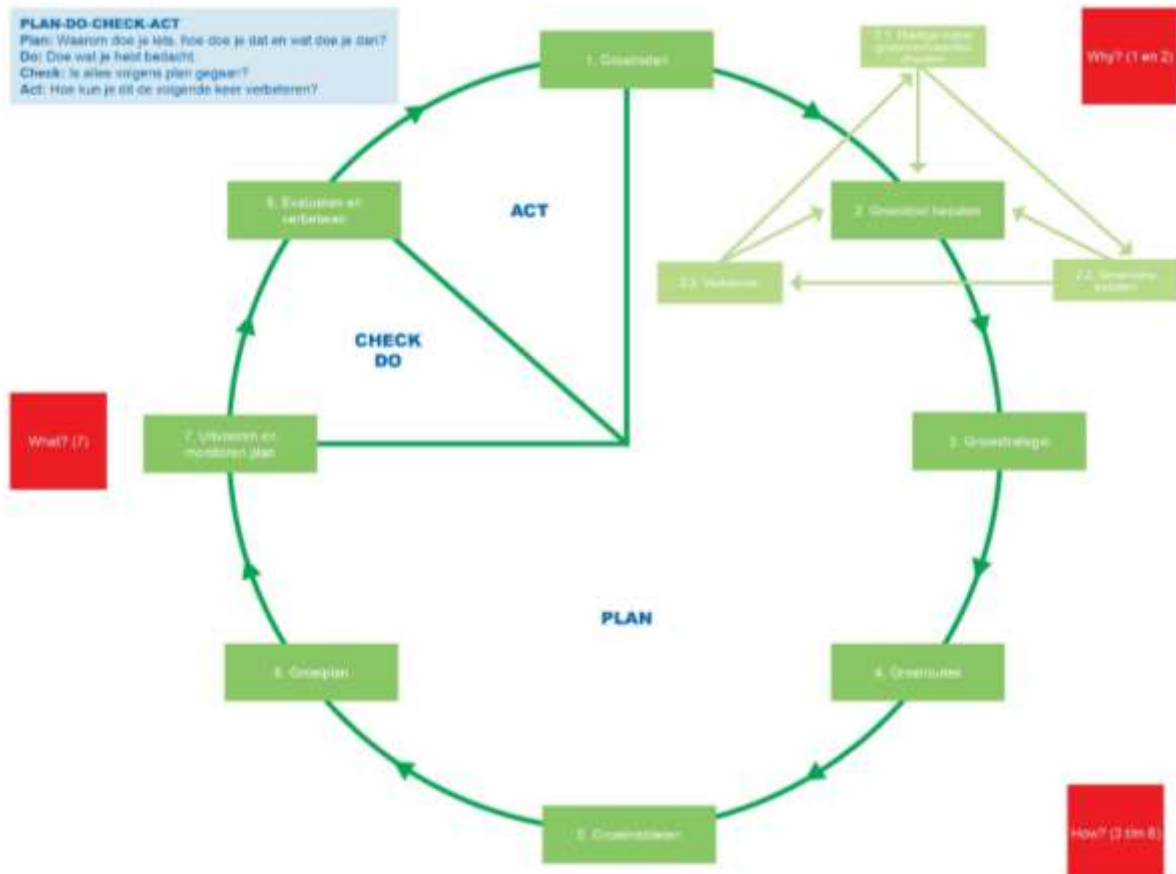


Inhoudsopgave

Inleiding	3
Stap 0: Introductie in de groep	6
Stap 1: Groeireden	7
Stap 2: Groeidoel bepalen	9
Stap 3: Groeistrategie	13
Stap 4: Groeiroutes en Stap 5: Groeimiddelen	14
Stap 6: Groeiplan	16
Stap 7: Uitvoeren en monitoren plan	18
Stap 8: Evalueren en verbeteren	19
De bomen en het bos: groeidoelen, groeistrategie, groeiroutes en groeimiddelen	21

Inleiding

Als je als groep wilt groeien in jeugdleden en vrijwilligers, is de verleiding groot om meteen aan de slag te gaan. Nieuwe flyers maken, de website pimpen, contact gaan zoeken met de vrijwilligers centrale, een vriendjes/vriendinnetje dag organiseren en ga zo maar door. Om ervoor te zorgen dat jullie inspanningen zoveel mogelijk opleveren, is het echter verstandig om voordat je aan de slag gaat goed na te denken. Waarom wil je eigenlijk groeien en hoe dan en met welke middelen bereik je het meeste, het snelste of het beste resultaat? En hoe zorg je ervoor dat dat resultaat blijvend is? De groeicirkel helpt je om die en andere vragen te beantwoorden.



In deze handleiding voor het bestuur (of het team dat aan de slag is met het groeitraject) lees je hoe je de groeicirkel stap voor stap kunt doorlopen. De handleiding is bedoeld als hulpmiddel en niet meer dan dat. Als bestuur of team bepalen jullie zelf hoe jullie traject eruit ziet. De handleiding is dan ook geschreven vanuit het perspectief van de groep zodat we hopen dat je je direct herkent in de stappen en tips.

Opbouw van deze handleiding

In deze handleiding vind je een toelichting op de stappen van de groeicirkel:

- Stap 0: Introductie in de groep
- Stap 1: Groeireden
- Stap 2: Groeidoelen
- Stap 3: Groeistrategie
- Stap 4: Groeiroutes
- Stap 5: Groeimiddelen
- Stap 6: Groeiplan

- Stap 7: Groeiplan uitvoeren en monitoren
- Stap 8: Evalueren en verbeteren

Iedere stap komt aan de orde in een eigen hoofdstuk in deze handleiding. De hoofdstukken zijn steeds op dezelfde manier opgebouwd:

- A. Bij **'Waarom deze stap?'** lees je waarom je deze stap in de groeicirkel zet. Met die kennis in het achterhoofd kunnen jullie als bestuur of team sturen op de uitkomst van de stap. Een uitkomst die het jullie gemakkelijker maakt om de volgende stappen van de groeicirkel te zetten.
- B. In **'Hoe zet je deze stap?'** lees je in grote lijnen hoe je de stap zet. De invulling van jullie groeitraject kiezen jullie zelf, maar het is raadzaam de elementen genoemd onder kopje 'Hoe...' in ieder geval terug te laten komen.
- C. Onder het kopje **'Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?'** vinden jullie inspiratie, ideeën en hulpmiddelen voor de invulling van het 'Hoe...'. In de loop van de tijd hopen we hier steeds meer voorbeelden, tips en hulpmiddelen aan te bieden van Scoutinggroepen die de groeicirkel doorlopen. Uiteraard kunnen jullie in je groep ook een andere invulling kiezen. De keus is aan jullie....

NB De voorbeelden zijn afkomstig van Scoutinggroepen die de groeicirkel gebruiken. Dat betekent dat ze niet altijd een letterlijke invulling zijn van de 'theorie' in dit groeiboek. De aanpak verschilt en de kwaliteit verschilt, maar dat is niet erg. De voorbeelden kunnen jullie helpen om te bepalen hoe jullie je groeitraject juist wel óf juist niet gaan aanpakken.

Gebruik van de groeicirkel in jouw Scoutinggroep

Draagvlak voor jullie groeitraject is enorm belangrijk. Beslissen bij meerderheid van stemmen is daarom niet de beste methode. Streef naar consensus. Vraag naar het waarom als iemand het niet eens is met een voorstel probeer daarna het voorstel opnieuw te formuleren op een manier dat ook deze persoon zich erin kan vinden. Natuurlijk zal consensus niet in alle gevallen mogelijk zijn, maar het is het waard je er tot het uiterste voor in te spannen.

Je kunt uiteraard zelf bepalen of je de groeicirkel doorloopt in een paar avonden of dat je er liever (ook) een hele dag voor uittrekt. Het belangrijkste is dat je steeds een balans weet te vinden tussen snelheid en zorgvuldigheid. Een beetje tempo is goed, omdat niet iedereen houdt van stilzitten of lange discussies en het belangrijk is om wél iedereen enthousiast te houden. Het is echter ook belangrijk dat je voldoende tijd neemt om goed na te denken over wat je gaat doen en om iedereen de kans te geven daarover mee te praten. Het voorbereiden of uitwerken van de stappen met een voorbereidingsteam kan helpen om de groeicirkel sneller te doorlopen, maar kan wel gevolgen hebben voor het gevoel van betrokkenheid in je groep en het draagvlak voor de gemaakte keuzes. Wees je daarvan bewust.

Gebruik van de groeicirkel in de regio

De groeicirkel is primair ontwikkeld voor Scoutinggroepen, maar kan ook door regio's gebruikt worden. Wees je er in dat geval wel van bewust dat er grote verschillen kunnen bestaan tussen groepen binnen een regio. Bedenk ook dat voor een regionaal groeiplan draagvlak in de afzonderlijke groepen essentieel is. Een regionaal groeiplan vereist daarom óók bijeenkomsten per groep. Als je in de regio met de groeicirkel aan de slag gaat, kan je deze handleiding als basis gebruiken. Je zult daarnaast echter zelf moeten nadenken over de manier waarop je omgaat met de verschillen tussen groepen en hoe je zorgt voor voldoende draagvlak bij de verschillende Scoutinggroepen in jouw regio.

Hulpmiddelen bij het gebruik van groeicirkel

In de linkjes van filmpjes hieronder vind je wat tips en hulpmiddelen die bij alle stappen in de groeicirkel van pas kunnen komen. Ze hebben vooral betrekking op het vergroten van draagvlak, het geven van feedback, het leiden van discussies en het geven van presentaties.

- A. De [diep democracy](#)-methode kan je helpen om de discussie in je groep zo te voeren dat je optimaal gebruikt van alle ideeën en meningen in de groep
- B. [De Golden Circle](#) methodiek van Simon Sinek
- C. [De Demming Circle](#) (Plan, Do, Check, Act)
- D. [Groepsontwikkeling Scout-In 2015](#)
- E. [Van jeuglid naar leiding](#)
- F. [Boost je groep](#)
- G. [Bestuurscoaching voor groepsbesturen](#)
- H. [Toekomstvisie Scouting in Nederland](#)

In de hoofdstukken van deze handleiding vind je tips, voorbeelden en inspiratie bij de afzonderlijke stappen van de groeicirkel. Ook zullen er verwijzingen zijn naar documenten in Basecamp. Wanneer een document is opgenomen in Basecamp zal het ***cursief- en vetgedrukt*** en met een eindnoot worden weergegeven.

Groeiteam

De groeicirkel en deze handleiding zijn gemaakt door het groeiteam, een groep landelijke vrijwilligers. Het groeiteam wil Scoutinggroepen helpen hun (jeugd)ledenaantal te vergroten door het ontwikkelen en uitrollen van een groeimethode en andere vormen van ondersteuning. Zo kunnen nóg meer meiden/jongens en volwassenen zich persoonlijke ontwikkelen door de uitdagende activiteiten die Scouting hen biedt. De handleiding en methode zijn niet statisch maar voortdurend in ontwikkeling door de ervaringen die we met elkaar opdoen. Heb je suggesties voor verbetering van de groeicirkel of deze handleiding of wil je meer weten? Mail naar groeiteam@scouting.nl.

Begeleiding door het groeiteam

Het groeiteam kan jullie ook bij je groeitraject ondersteunen door mee te denken over jullie traject, door jullie in contact te brengen met andere groepen of andere scouts en door jullie op weg te helpen met kennis, expertise en materialen. Veel groepen starten hun traject met een “***intakegesprek***” met het groeiteam. De begeleiding na deze intake varieert, afhankelijk van de wensen van de groep. Mail naar groeiteam@scouting.nl als je ook begeleiding bij je groeitraject wilt.

Groeiplatform

Regelmatig komen Scoutinggroepen uit heel Nederland in Leusden en via Basecamp bij elkaar om ervaringen met betrekking tot hun groeitraject uit te wisselen en inspiratie op te doen. Wanneer je als groep meedoet aan het groeiplatform krijg je naast je toegang tot Basecamp ook de beschikking over een inlog mogelijkheid in [Scouts in kaart](#) (GIS programma met kaartjes van onze ledenpotentie). In nabije toekomst zullen er ook (boven)regionale platforms opgericht gaan worden zodat je straks niet meer “helemaal” naar Leusden hoeft om groepen te ontmoeten.

Wil je je ook aansluiten? Mail dan naar groeiteam@scouting.nl. Geef hier je belangrijkste groeireden aan en vermeld van twee contactpersonen de naam, het email adres, mobiel nummer en de functie. Het is aan te raden dat één van de contactpersonen een bestuurslid is.

Stap 0: Introductie in de groep

In deze stap leg je kort uit wat jullie gaan doen.

A. Waarom deze stap?

Het is belangrijk dat iedereen met de juiste verwachtingen aan het traject begint en weet wat er van hem of haar verwacht wordt. Dat voorkomt teleurstellingen en irritaties.

B. Hoe zet je deze stap?

1. Vertel waarom jullie team of bestuur graag met een groeitraject aan de slag willen. Dit is jullie motivatie. Je hoeft niet tot in detail helder te maken waarom de urgentie volgens jullie team of bestuur hoog is, want in stap 1 van de groeicirkel bepalen jullie met de gehele groep waarom jullie willen groeien (of waarom niet).
NB Als je weinig medestanders binnen je groep ervaart, kan het nodig zijn de urgentie wel wat uitgebreider toe te lichten. Je wilt de groep immers verleiden om in ieder geval stap 1 te zetten. Je kunt hiervoor bijvoorbeeld de **Groeps GPS** gebruiken. Dit is management informatie uit [Scouts Online \(SOL\)](#) welke begin 2017 naar elke groepsvoorzitter is gestuurd. Met deze informatie zie je samengevat hoe het met jouw groep gaat.
2. Geef uitleg over de groeicirkel: houd de uitleg kort. Benoem de stappen, maar licht ze nog niet tot in detail toe. Uitgebreide uitleg komt wel als jullie met de stappen aan de slag gaan. Belangrijk is vooral dat je uitleg duidelijk maakt waarom het beter is alle stappen te doorlopen in plaats van meteen aan de slag te gaan. De *why, how, what?* van Simon Sinek kunnen je daarbij helpen.
3. Bespreek de rol van de eventuele externe groeibegeleider/groeiteam, het bestuur, leiding en andere vrijwilligers en/of ouders.
4. Geef uitleg over de tijdsinvestering: niet iedereen heeft even veel tijd. Het motiveert niet als mensen bij de start van het traject al het idee hebben dat er meer van ze gevraagd zal worden, dan ze waar kunnen maken. Benadruk daarom dat jullie met elkaar bepalen welke acties haalbaar zijn binnen de tijd die jullie daarvoor beschikbaar hebben.

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

Bij 1,2 en 3:

- **Voorbeeld van een presentatie van de groeicirkelⁱⁱ**

Bij 2:

- [Golden Cirkel Simon Sinek](#)
- [De Groeicirkel](#)

Stap 1: Groeireden

In deze stap denk je met elkaar na waarom je eigenlijk wilt groeien. Maar ook en dat is zeker zo belangrijk: wie wil je zijn als groep? Waarom bestaan jullie eigenlijk? Waarom zou iemand lid willen worden of vrijwilligerswerk willen doen?

A. Waarom deze stap?

Groeien gaat niet vanzelf. Het kost tijd en moeite van het bestuur, de leiding en de andere vrijwilligers. Je wilt het liefst dat zoveel mogelijk mensen meehelpen en meedoen. Hoe meer mensen meedoen, hoe meer goede ideeën, hoe meer denkracht en hoe meer handjes om te helpen bij de uitvoering van jullie plannen. Wie gelooft in het waarom van jullie groei, doet mee uit overtuiging, met veel meer betrokkenheid, energie en inzet. Daarom is het belangrijk dat bij de start van jullie groeitraject alle neuzen dezelfde kant op staan. Dat iedereen zin krijgt in groei en dat jullie weten waarom jullie eigenlijk willen groeien.

Als jullie als groep weten waarom je wilt groeien, is het bovendien gemakkelijker om potentiële leden en vrijwilligers uit te leggen waarom ze zich bij jullie groep zouden moeten aansluiten.

B. Hoe zet je deze stap?

1. Inspireer je groep met een enthousiast verhaal van jezelf (of iemand anders) over wat Scouting voor jou (of die ander) betekent of heeft betekend en hoe het bijdraagt of heeft bijgedragen aan de ontwikkeling van jou (of die ander).
2. Bedenk met elkaar waarom iemand lid of vrijwilliger bij jullie Scoutinggroep zou moeten worden.
3. Bepaal met elkaar waarom jullie groep wil groeien (of waarom niet).

Opmerkingen

- Als blijkt dat jullie groep niet wil groeien en het draagvlak bijvoorbeeld tot het bestuur of een specifieke speltak beperkt blijft, is het weinig zinvol om verder te gaan met de groeicirkel. Zonder draagvlak van een groot deel van jullie kader, is succes onwaarschijnlijk.
- Misschien kan je je eerste bijeenkomst afsluiten met een barbecue of een drankje. Jullie hebben immers wat te vieren. De eerste stap op weg naar groei is gezet!

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

Bij 1:

- Filmpje [TedEx Dansk scout](#)
- Filmpje [Vrijwilligers werven "Goed bezig"](#)
- Filmpje [Promo Vrijwilligers 2017 Scouting Meerhoven](#)

Bij 2:

- Waarom ben jij lid van jullie Scoutinggroep? / Wat betekent Scouting voor jou? (Filmpje [Bevers Lanos](#))

Bij 2 en 3:

- **Introductiebijeenkomst Sint Joris Holten**ⁱⁱⁱ
- **Draaiboekje bijeenkomst Sint Joris Holten**^{iv}
- **Methode Sven en Eva**^v (ca 60 minuten)
- **Groeiplan Scouting Bommel**^{vi}
- **Pilotgroep Scouting de Verbinding Lemelerveld**^{vii}
- **Groeiproject HJB LLanos Almelo**^{viii}

- *Why sessie flipovers HJB LLanos Almelo^{ix}*
- *Bijeenkomst ConTutti stap 0 en 1^x*
- *Document vinden en binden vrijwilligers^{xi}*

Stap 2: Groeidoel bepalen

In deze stap bepaal je met elkaar wat je wilt precies bereiken. Je stelt samen haalbare doelen.

A. Waarom deze stap?

Om te zorgen dat je straks de juiste acties kiest om met zo min mogelijk moeite zoveel mogelijk nieuwe leden te werven en te behouden, is het belangrijk om na te denken wat je nu precies wilt bereiken en wat je kunt bereiken. Een voorbeeld: 50 nieuwe leden werven klinkt als een mooi doel, maar als je weet dat al 10% van de jeugd in jouw buurt lid is van Scouting en er ook nog een grote voetbalvereniging vlakbij is, is de kans niet zo groot dat het lukt om veel nieuwe leden te werven. Misschien kun je dan beter inzetten op behoud van leden. Als elk van je leden een jaar langer lid blijft, groei je immers ook.

B. Hoe zet je deze stap?

1. Verken je groeiwens, oftewel jullie ideeën, dromen en idealen over wat je zou willen bereiken. Misschien groeien in een doelgroep die jullie nu nog niet bereiken of juist zorgen dat je scouts en explorers beter vasthoudt. Jullie groeiwensen hoeven nog niet realistisch zijn, de haalbaarheid bepaal je in stap 2.3 (groeidoel bepalen). Voor stap 2.1 geldt: the sky is the limit!
2. Breng in kaart waar de **kansen** en **bedreigingen** liggen als jullie je groeiwensen willen realiseren, welke **sterke** kanten van jullie groep kunnen helpen om je groeiwensen te realiseren en welke **zwakke** punten je in de weg zitten.

- Het gaat bij kansen en bedreigingen om zaken die buiten je groep liggen en bij sterke en zwakke kanten over de groep zelf. Vermijd echter discussie over of iets een kans of een sterke kant is en andere discussies over de indeling, dat is niet waar het om gaat.
- Het is raadzaam bij jullie verkenning van de kansen, bedreigingen, sterktes en zwaktes te focussen op de 5 groeivoorwaarden én op factoren die jullie helpen of belemmeren aan deze voorwaarden te voldoen. De ervaring leert dat juist deze factoren van belang zijn voor groepen die willen groeien.
Om het iets gemakkelijker te maken vind je hieronder bij iedere groeivoorwaarde een voorbeeld van een kans, een bedreiging, een sterkte en een zwakte.

- **Groeivoorwaarde 1: Je hebt kinderen nodig.**

Kans: Er wonen nog heel veel kinderen in (een bepaalde wijk van) je dorp of stad die nog geen lid zijn van jullie Scoutinggroep.

Bedreiging: Jullie dorp of stad vergrijsd en het is de verwachting dat er de komende jaren steeds minder kinderen in jullie verzorgingsgebied wonen.

Sterkte: Jullie zijn door je activiteiten bekend bij vrijwel alle kinderen in jullie verzorgingsgebied.

Zwakte: Er is een macho-cultuur bij de explorers, waardoor meisjes daar meestal snel afhaken.

- **Groeivoorwaarde 2: Je hebt vrijwilligers (leiding en anderen) nodig om die leden in een speltak onder te kunnen brengen en te zorgen dat alles geregeld is om je Scoutingspel te spelen.**

Kans: Jullie hebben met elkaar een groot netwerk van mensen dat nog niet actief is bij de groep.

Bedreiging: De vrijwilligers die jullie werven uit jullie netwerk, hebben geen Scoutingachtergrond, waardoor ze veel kennis missen om goed leiding te geven.

Sterkte: De sfeer onder jullie leiding is supergoed.

Zwakte: Veel mensen die gaan studeren haken als vrijwilliger af.

- **Groeivoorwaarde 3: Je hebt voldoende financiën nodig voor je gebouw, je spel en je kampeermateriaal.**

Kans: De kerk in de buurt schenkt de opbrengst van de jaarlijkse kerkenveiling ieder jaar aan een ander goed doel. Mogelijk kunnen jullie daar een keer voor in aanmerking komen.

Bedreiging: De kinderopvang in jullie gebouw zegt mogelijk de huur op.

Sterkte: Er is voldoende geld om kampeermateriaal te kopen voor nieuwe leden/groepen.

Zwakte: De inkomsten uit verhuur wisselen sterk per jaar, waardoor het lastig is investeringen te plannen.

- **Groeivoorwaarde 4: Je hebt een gebouw en een terrein nodig dat groot genoeg en goed genoeg is en je hebt voldoende materiaal nodig om je nieuwe leden op te vangen.**

Kans: Er ligt een stukje braakliggend terrein naast jullie gebouw dat jullie wellicht kunnen gebruiken om jullie speelveld uit te breiden.

Bedreiging: De gemeente dreigt jullie kampvuurvergunning in te trekken.

Sterkte: Jullie hebben een gaaf speelterrein dat nieuwe leden vaak meteen enthousiast maakt.

Zwakte: Het gebouw heeft maar twee ruimtes en die worden het gehele weekend maximaal gebruikt.

- **Groeivoorwaarde 5: misschien wel de belangrijkste: je hebt als groep de wil om te werken aan de eerste vier voorwaarden.**

Kans: Voor de kleine speltakken bij jullie groep is het gemakkelijker programma te maken als het aantal leden wat groter wordt. Dat motiveert leiding om tijd te investeren in het groeitraject.

Bedreiging: Omdat de groep nu erg klein is, komen de lasten van jullie groeitraject al snel terecht bij een paar mensen. Dat kan enthousiasme dat er nu is, weer teniet doen.

Sterkte: Iedereen is enthousiast om met groei aan de slag te gaan.

Zwakte: Groei is iets van het bestuur en de beverleiding, want bij de bevers zit het probleem. Bij de andere speltakken wordt de noodzaak tot groei minder gevoeld.

3. Formuleer je groeidoelen. In stap 2.2 heb je inzichtelijk gemaakt welke (on)mogelijkheden je hebt om je groeiwensen te realiseren. Kijk nu opnieuw naar je groeiwensen en probeer ze te vertalen in precieze én haalbare doelen. Als je dit moeilijk vindt kan je hulp vragen bij het groeiteam of je doelen eens tegen het licht houden in het platform om te horen wat andere groepen ervan vinden. Je kunt voor elke groeivoorwaarde een of meer doelen stellen, maar het hoeft niet. Als jullie groep bij elke speltak een wachtlijst heeft, kan het best zo zijn dat jullie groeidoelen allemaal gericht zijn op groeivoorwaarde 2, het vinden en binden van vrijwilligers.

Sommige doelen hebben misschien betrekking op de lange termijn, bijvoorbeeld het realiseren van een nieuw gebouw. Probeer in dat geval ook te bepalen hoe ver je over een jaar wilt zijn.

Enkele voorbeelden van groeidoelen:

- 20 leden van buiten werven in een periode van 2 jaar. Daarvan minimaal de helft bij de welpen.
- De gemiddelde duur dat iemand lid is van de club oprekken van 2 naar 3 jaar, in een periode van 2 jaar.
- Van de kinderen die komend jaar komt kijken, moet minimaal 75% lid worden.
- In 2 jaar een accommodatie regelen voor 1 speltak.
- Precieze doelen formuleren, is niet gemakkelijk, zeker als het om aantallen gaat. Toch is het belangrijk om je doelen precies te maken. Dat helpt je groep om koers te houden als jullie aan de slag zijn, ook als blijkt dat één of meer middelen die jullie inzetten om te groeien niet (meteen) het gewenste effect heeft/hebben.

- In je doelen vermeld je nog niet *hoe* je je doelen gaat bereiken. Of je leden werft door nieuwe doelgroepen aan te boren of door te groeien in de doelgroep die je nu ook al goed bereikt, komt later aan de orde. In de discussie zal het hoe waarschijnlijk wel een rol spelen, maar zorg er als discussieleider voor dat dat puur gebeurt om te bepalen of een doel realistisch is.
- Ambitie is goed, maar bedenk dat het leuker is om een doel te halen dan er na verloop van tijd achter te komen dat je je doelen moet bijstellen. En niets staat jullie in de weg om de groeicirkel in de toekomst nog eens te doorlopen.

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

Bij 1, 2, 3:

- Ordenen door middel van de groeivoorwaarden
 1. Hang 5 flipovervellen op, 1 voor iedere groeivoorwaarde. Orden de wensen per groeivoorwaarde en indien nodig binnen de groeivoorwaarde.
 2. Zorg voor post-its in vier kleuren (kansen, bedreigingen, sterke kanten, zwakke kanten). Laat iedereen post-its plakken met kansen, bedreigingen, sterke kanten en zwakke kanten die van invloed zijn op het realiseren van jullie groeiwensen. Als bepaalde kansen, bedreigingen, sterke kanten en zwakke kanten van toepassing zijn op meer groeiwensen, kunnen ze bij elk van deze groeiwensen geplakt worden.
 3. Formuleer per groeivoorwaarde jullie doelen en schrijf deze onder aan de flipover

Bij 1:

- Moodboard. Wensen kun je in letters op schrijven, maar ook met tekeningen, foto's, enzovoort kunnen jullie je wensen inzichtelijk maken.

Bij 2

- **Format presentatie^{xii}**
Als bestuur of team groei geven jullie een presentatie waarbij je ingaat op de vraag in hoeverre jullie groep aan de eerste vier groeivoorwaarden voldoen. Je vertelt alles over de mogelijkheden en onmogelijkheden die jullie groep heeft om te groeien. Onderwerpen als het aantal kinderen in de buurt, de demografische ontwikkelingen, de doelgroepen die jullie goed bereiken en de doelgroepen die jullie minder goed bereiken, komen aan bod. Maar ook gaat het over hoe lang jullie leden lid blijven en hoe lang jullie vrijwilligers lid zijn. En ten slotte natuurlijk ook over jullie financiën en je gebouw.
Let op: de presentatie vraagt flink wat voorbereiding. Je kunt gebruik maken van het format en voor vragen over de Scouts in kaart en **doelgroeprofielen^{xiii}** kun je terecht bij de GIS-ondersteuner.
- [Managementinformatie Scouts Online](#), de **Groeps GPS^{xiv}** en de [kaartjes met potentiële leden in Scouts in kaart](#).
- **Format (SWOT)^{xv}** sterke en zwakke kanten, kansen en bedreigingen:
Bespreek met elkaar of alle aspecten die een rol kunnen spelen bij jullie groeiwensen aan bod zijn gekomen. Gebruik hiervoor de checklist.
- **Prognosemodellen^{xvi}**
Om een inschatting te maken van de grootte van je groep of de langetermijneffecten van veranderingen in het aantal leden dat lid wordt of de duur dat leden lid zijn, kun je gebruiken maken van prognosemodellen. Gebruik hiervoor de informatie uit [Scouts Online \(SOL\)](#).
- [Webinar Basisscholen Marketing](#)
- [Webinar Vrijwilligers Werven](#)

Bij 3:

- **Invulblad groeidoelen met voorbeelden van enkele groepen.^{xvii}**

- **Groeidoel van BE Sint Joris Holten^{xviii}**
- **Samenvatting groeicirkel scouting de Verbinding tot en stap 2^{xix}**

Stap 3: Groeistrategie

In de vorige stap hebben jullie je doelen bepaald. Stap 3, groeistrategie, gaat over hoe je je doelen wilt bereiken (op hoofdlijnen). In deze stap bepalen jullie welke kansen je pakt, welke bedreigingen je aanpakt, welke sterke kanten je daarvoor benut en welke zwakke kanten je daarvoor moet aanpakken. Je maakt keuzes, stelt prioriteiten en bepaalt of je als groep alleen aan de slag gaat of samenwerkt met andere Scoutinggroepen in de buurt.

A. Waarom deze stap?

Je acties om te groeien worden veel effectiever als je goed weet in te spelen op kansen en bedreigingen. Het helpt ook als je slim gebruik weet te maken van je sterke kanten en als het je lukt om je zwakke kanten aan te pakken.

B. Hoe zet je deze stap?

1. Kies welke **kansen** je pakt, welke **bedreigingen** je aanpakt, welke **sterke** kanten je daarvoor benut en welke **zwakke** kanten je daarvoor moet aanpakken. Zo wordt op hoofdlijnen duidelijk hoe jullie je doelen willen bereiken.
2. Stel nu met elkaar de prioriteiten vast. Met hoeveel zaken jullie aan de slag willen, bepalen jullie zelf. Een kleine groep met 15 vrijwilligers kan immers niet hetzelfde als een groep met 40 mensen. Maak een 'niet vergeten-lijst' voor die dingen die jullie wel op willen pakken, maar niet nu.
3. Bepaal of je als groep alleen aan de slag gaat of samenwerkt met andere Scoutinggroepen in de buurt. Stel je daarbij vragen als 'Ondervind je concurrentie of denk je dat jullie acties effect hebben op groepen bij jullie in de buurt?' en 'Kun je samen meer bereiken?'

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

Bij 1,2:

- Post-its
 1. Per doel hang je een flip-overvel op. Plak post-its met kansen en bedreigingen, sterke kanten en zwakke kanten die verband houden met dit doel erbij. Omdat de doelen net als de groeiwensen per groeivoorwaarde geformuleerd zijn, kun je ze één op één overnemen. Niet alles zal voor het doel relevant zijn, maar maak geen selectie; dat doet de groep straks. Post-its die met elkaar samenhangen, groepeer je.
 2. Laat iedereen vijf stickers plakken bij de post-its die hij of zij belangrijk vindt om jullie doelen te realiseren. Nu heb je inzichtelijk waar de groep mee aan de slag wil.
- **Confrontatiematrix format^{xx}**
- **Confrontatiematrix BE Sint Joris Holten^{xxi}**
- **Confrontatiematrix Scouting Bemmelen met reactie van Roel^{xxii}**
- **Confrontatiematrix Scouting de Verbinding met reactie van Roel^{xxiii}**
- **SWOT en confrontatiematrix HJB Llanos te Almelo^{xxiv}**
- **Speerpunten BE Sint Joris Holten^{xxv}**

Stap 4: Groeiroutes

In deze stap werken jullie je strategie verder uit. Je kiest op welke manier jullie je strategie willen uitvoeren.

A. Waarom deze stap?

Een strategie kun je op heel veel manieren omzetten in acties. Het is goed na om na te denken welke mogelijkheden jullie hebben en om bewust te kiezen voor de aanpak die het beste werkt en waar jullie het liefst mee aan de slag gaan.

B. Hoe zet je deze stap?

1. Je bedenkt per groeidoel op welke manieren je je strategie zou kunnen uitwerken.
2. Je bekijkt de voorbeelden van de groeiroutes en kiest die route of onderdelen van die route die voor jullie het beste passen bij jullie strategische keuzes.

Opmerkingen

- Maak een 'niet vergeten-lijst' voor goede voorstellen en ideeën waar jullie nu niet mee verder gaan, maar die het waard zijn om te onthouden.
- Je kunt het hoofdstuk “de bomen en het bos” in dit groeiboek gebruiken om de leden van je groep uit te leggen wat het verschil is tussen groeidoelen, groeistrategie, groeiroutes en groeimiddelen.

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

- Werken in groepjes:
 1. Verdeel de strategische keuzes over kleine groepjes. Ieder groepje maakt een voorstel voor één of meer groeiroutes.
 2. Ieder groepje presenteert zijn voorstel. Besluit in de groep over de voorstellen.
- Groeiroutes:
 - **Oprichten nieuwe groep**^{xxvi}
 - **Oprichten van een bever, welpen, scouts, explorer of roverscoutsspeltak(nog toevoegen)**^{xxvii}
 - **Het splitsen van een speltak**^{xxviii}
 - **Werven van vrijwilligers volgens de Meer in kortere tijd methode**^{xxix}
 - **Voorbeeld actieplan Scouting Bemmel**^{xxx}
 - [Webinar Werven vrijwilligers](#)

Stap 5: Groeimiddelen

In deze stap werken jullie je groeiroutes verder uit. Je kiest met welke concrete middelen jullie straks aan de slag gaan.

A. Waarom deze stap?

Zoals je met verschillende groeiroutes invulling kunt geven aan een strategie, zo kun je een groeiroute op heel veel manieren omzetten in acties. Het is goed na om na te denken welke mogelijkheden jullie hebben en om bewust te kiezen voor die middelen die het beste werken en waar jullie het liefst mee aan de slag gaan.

B. Hoe zet je deze stap?

1. Je bedenkt op welke manieren je je groeistrategie/groeiroutes zou kunnen uitwerken
2. Je vult de groeiroutes met concrete activiteit aan tot een groeiplan.

Opmerkingen

- Maak een 'niet vergeten-lijst' voor goede voorstellen en ideeën waar jullie nu niet mee verder gaan, maar die het waard zijn om te onthouden.
- Je kunt het hoofdstuk “de bomen en het bos” in dit groeiboek gebruiken om de leden van je groep uit te leggen wat het verschil is tussen groeidoelen, groeistrategie, groeiroutes en groeimiddelen.

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

- Werken in groepjes:
 1. Verdeel de strategische keuzes over kleine groepjes. Ieder groepje maakt een voorstel voor één of meer groeiroutes en bijbehorende middelen. Gebruik daarvoor de kenniskaarten voor de groeiroutes en de groeimiddelen
 2. Ieder groepje presenteert zijn voorstel. Besluit in de groep over de voorstellen.
- [Laat je uitdagen!](#)
- [Werven jeugdleden](#)
- [Werven vrijwilligers](#)
- [Webinar Basisscholenmarketing](#)
- [Wervingsprofielen vrijwilligers](#)
- **Infoblad online advertising en marketing^{xxxvi}**
- **Portretrecht^{xxxvii}**
- **Aan de slag met social media (versie september 2014)^{xxxviii}**
- **Presentatie Scouting HJB LLabos oprichting beverspeltak^{xxxix}**
- **161110 Inspiratielijst Werven vrijwilligers^{xxxv}**
- **Book of Records Satoko Kitahara^{xxxvi}**
- **Regels Book of Record Satoko Kitahara^{xxxvii}**
- **Blokkendoos besturen^{xxxviii}**

Stap 6: Groeiplan

In deze stap verwerk je jullie keuzes tot een plan. Je maakt een planning en spreekt af wie wat gaat doen.

A. Waarom deze stap?

Om voor iedereen helder te hebben wat jullie gaan doen, wie het gaat doen en wanneer is het goed dit op te schrijven in een plan. Dat maakt het ook gemakkelijker de voortgang te monitoren en elkaar aan te spreken op de afspraken.

B. Hoe zet je deze stap

1. Je schrijft een groeiplan. In dit plan geef je in ieder geval antwoord op de volgende vragen:
 - o Wat ga je doen?
 - o Wie doet wat?
 - o Welke voorstellen moeten nog in het groepsraad besproken worden voor ze kunnen worden uitgevoerd?
 - o Hoe ziet de planning eruit?
 - o Hoe vaak bespreken jullie de voortgang?
 - o Wie houdt de voortgang in de gaten?
2. Je stelt het plan in de groep(sraad) vast

Tips en aandachtspunten groeiplan

1. Start je groeiplan met een inleiding waarin je terugblijkt op het traject dat je tot nu toe met elkaar hebt afgelegd:
 - o Waarom willen jullie groeien?
 - o Wat zijn jullie doelen en waarom hebben jullie voor deze doelen gekozen?
 - o Welke strategie hebben jullie gekozen en waarom?

Houd je inleiding kort (maximaal 1 A4), simpel en zorg ervoor dat 'ie aantrekkelijk is. Het is jullie kompas; het geeft richting bij de uitvoering van jullie plannen. Wat je in de inleiding schrijft, moet iedereen die aan de slag gaat met de uitvoering van jullie groeiplan steeds in gedachten houden.

NB: Jullie keuzes voor routes en middelen komen niet in de inleiding, maar in de rest van jullie groeiplan aan bod. Schrijf ook hier steeds (kort) op waarom je kiest voor juist deze routes en juist deze middelen.
2. Bij de vorige stappen heb je gedachten steeds geordend per groeidoel. Het is in deze fase misschien handiger om voor een andere ordening te kiezen. Door te kiezen voor thema's als communicatie, programma of gebouw, is het gemakkelijker de samenhang te waarborgen. Een paragraaf communicatie dwingt je bijvoorbeeld wat meer na te denken over de combinatie van vragen aan ouders. Als je ouders zowel wilt benaderen om mee te helpen bij het schilderen van gebouw, aanwezig te zijn bij een fondsenwervingsdiner, en signalen van pestgedrag door te geven, is het handig om na te denken of je dat in aparte brieven wilt doen, in een gecombineerde brief of dat je andere manieren zoekt om ouders te betrekken bij jullie groeidoelen.
3. Het realiseren van sommige doelen zal veel tijd kosten. Het is echter raadzaam om acties en taken niet langer dan een jaar vooruit te plannen. Het is immers lastig voor mensen om zich al te verbinden aan zaken die pas over een jaar spelen. Spreek met elkaar af wat je het komende jaar allemaal wilt doen op weg naar jullie doelen en schrijf alleen in grote lijnen op wat er daarna nog moet gebeuren. De uitwerking van de acties in volgende jaren kan je na een jaar (en na je evaluatie in Stap 8) oppakken.

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

- Wijze van vaststellen:
 - Het voorbereidend groepje of bestuur verwerkt alle voorstellen uit de vorige stap tot een plan, met planning, maar nog zonder taakverdeling. Gebruik daarvoor de tips en aandachtspunten en het format groeiplan.
 - Bespreek het plan, verdeel de taken en stel het plan vast.
- **Groeiplan Scouting Oisterwijk met stap 6^{xxxix}**
- **Masterplan Ugchelse woudlopers^{xl}**
- **2015 Concept Jaarplanning werving vrijwilligers Holten eo^{xli}**

Stap 7: Uitvoeren en monitoren plan

Aan de slag!

A. Waarom deze stap?

Een plan maken is mooi, maar uiteindelijk komt het aan op de uitvoering. Dat doe je in deze stap.

B. Hoe zet je deze stap?

Je voert je groeiplan uit en verder ga je...

... monitoren en bijsturen

In jullie groeiplan hebben jullie opgeschreven wat jullie gaan doen. In de perfecte wereld loopt alles zoals jullie bedacht hebben en leidt jullie groeiplan tot het bereiken van de doelen die jullie gesteld hebben. In de praktijk loopt het meestal anders. Dat is niet iets om je zorgen over te maken. Het gaat erom dat jullie de vinger aan de pols houden en bijsturen als dat nodig is. Zorg voor een open cultuur waarin je zaken die niet lopen bespreekbaar kunt maken. Als iemand het te druk heeft om zijn of haar taken uit te voeren, moet hij of zij dat kunnen aangeven zonder de meteen de wind van voren te krijgen. Als iemand niet weet hoe hij of zij iets moet aanpakken, moet hij of zij bij iemand terecht kunnen.

Misschien kom je er achter dat bepaalde middelen niet goed werken. Probeer dan andere middelen te kiezen binnen dezelfde groeiroute. Of kies (ook) een andere groeiroute. Bedenk echter wel dat wat je doet vaak pas op de lange termijn vruchten afwerpt. Kies dus niet te snel voor nieuwe middelen of routes. We raden af om tussentijds je strategie te veranderen. Wijziging van strategie is zo ingrijpend dat je het gehele plan moet aanpassen en dat is zonde van alle tijd die jullie groep heeft geïnvesteerd in het uitvoeren van jullie strategie. Bovendien geldt ook hier het argument dat je pas op de lange termijn weet of een strategie succesvol is. Zonde dus om je strategie al snel weer los te laten.

... successen vieren

Jullie groeitraject vraagt heel wat tijd van de vrijwilligers in jullie groep. Om iedereen gemotiveerd te houden, is het belangrijk af en toe stil te staan bij wat jullie al hebben bereikt. Je kunt dat bijvoorbeeld doen door een 'vink en vier-lijst'. Zet alle acties die gedaan moeten worden op een rij en ga wat leuks met elkaar doen op het moment dat bijvoorbeeld 10 acties zijn uitgevoerd. Of vertel tijdens een groepsactiviteit of de groepsraad hoeveel nieuwe leden of nieuwe vrijwilligers jullie werk al heeft opgeleverd.

Waak ervoor succes te veel afhankelijk te maken van de mate waarin je groeit in het aantal leden of aantal leidinggevendenden. Als jullie gebouw veel aantrekkelijker is geworden na een schilderbeurt, levert dat waarschijnlijk niet direct meer leden op. Maar jullie hebben nu wel een nog mooier gebouw en op de lange termijn kan dat wel degelijk verschil maken. Daar kan je trots op zijn!

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

- Vink en vier-lijst (nog te ontwikkelen).
- Oei, ik groei-meetlat waarop je je ledenaantal bij kunt houden (nog te ontwikkelen).

Stap 8: Evalueren en verbeteren

In deze stap kijken jullie terug op wat jullie gedaan en bereikt hebben. Je trekt lering uit het proces en bepaalt hoe je verder gaat met de groeicirkel.

A. Waarom deze stap?

Evalueren en verbeteren doe je om te leren van wat er goed ging, van wat er niet zo goed ging, van wat er werkte en van wat er niet werkte. Door het toepassen van die lessen kun je nog betere resultaten boeken. En van wat jullie geleerd hebben kunnen misschien ook andere Scoutinggroepen profijt hebben.

B. Hoe zet je deze stap?

- Evalueer het proces (de totstandkoming en uitvoering van het plan).
- Evalueer het effect (de resultaten die jullie behaald hebben, afgezet tegen de doelen in jullie plan).
- Bespreek met elkaar hoe jullie verder gaan. De evaluatie kan leiden tot een kleine update van jullie groeiplan, aangevuld met de acties die je in het nieuwe jaar wilt gaan doen. Je kunt er echter ook voor kiezen de groeicirkel opnieuw te doorlopen, en met nieuwe doelen en nieuwe strategieën aan de slag te gaan.

Aandachtspunten bij de evaluatie

- Ieders mening is belangrijk. Je hoeft het niet met elkaar eens te zijn. Als iemand vindt dat iets niet goed ging, is dat belangrijke informatie, ook al is hij of zij de enige. Bij een eventueel vervolg wil je immers ook deze vrijwilliger binnen boord houden.
- Evaluaties zijn bedoeld om van te leren, niet om elkaar af te rekenen. Zorg er als bestuur of projectgroep voor dat iedereen zich hiervan bewust is. Veel mensen hebben hun best gedaan voor jullie groeitraject. Het zou vervelend zijn als het traject wordt afgesloten met een vervelend avondje zwartepieten. Stimuleer mensen die kritiek hebben hun kritiek te vertalen naar een beschrijving van wat een bepaalde situatie met hen heeft gedaan of voor hen heeft betekend. Dat komt aardiger over dan een direct verwijt naar een ander.
- Bij het bespreken van het vervolg van jullie groeitraject is het – anders dan bij de evaluatie zelf – wél belangrijk dat jullie op één lijn zitten.
- Het groeiteam is geïnteresseerd in wat jullie geleerd hebben. Jullie kennis kan waardevol zijn voor andere Scoutinggroepen en helpt het groeiteam om de groeimethodiek te verbeteren. Mail jullie evaluatie daarom naar groeiteam@scouting.nl.

C. Wat kun je doen om invulling te geven aan deze stap en welke hulpmiddelen kun je daarvoor gebruiken?

- Evaluatie in groepjes
 1. Verdeel de groep in groepjes van ongeveer 4 personen. Laat ieder groepje een (sub)thema uit jullie groeiplan evalueren. Schrijf de conclusies op flip-overvel (20 minuten).
 2. Laat het flip-overvel op tafel liggen en schuif met de groepjes door. Iedereen vult de flip-overvellen aan totdat ieder groepje alle thema's heeft besproken (10 minuten per ronde).
 3. Hang de vellen op. Hang ook de 'Niet vergeten-lijst' uit stap 3, 4 en 5 op. Iedereen krijgt 15 minuten om alles te lezen.
 4. Bespreek met elkaar hoe jullie verder gaan. De evaluatie kan leiden tot een kleine update van jullie groeiplan, aangevuld met de acties die je in het nieuwe jaar wilt gaan doen. Je kunt er echter ook voor kiezen de groeicirkel opnieuw te doorlopen, en met nieuwe doelen en nieuwe strategieën aan de slag te gaan.

5. Update jullie plan op basis van de evaluatie en de 'Niet vergeten-lijst' óf... ga verder naar stap 1 van de groeicirkel.
6. Werk de flip-overvellen uit, verwerk ze in een document en stel dit beschikbaar aan iedereen die heeft meegedaan aan jullie groeitraject. Zo kunnen jullie later nog eens terugkijken welke lessen jullie vooral niet moesten vergeten.

De bomen en het bos: groeidoelen, groeistrategie, groeiroutes en groeimiddelen

Groeidoelen, groeistrategie, groeiroutes en groeimiddelen. Wat is nu eigenlijk het verschil? Misschien zie je inmiddels door de bomen het bos niet meer. En een scout die het bos niet meer ziet, dat is niet de bedoeling. Daarom volgt hier nog wat meer uitleg. Ook vind je enkele voorbeelden.

Ga niet meteen aan de slag, maar ga heel goed nadenken over wat je wilt bereiken en hoe je dat het beste kunt bereiken. Want een goed plan, geeft het beste resultaat. Dat is het idee achter de groeicirkel. Groeidoelen, groeistrategie, groeiroutes en groeimiddelen zijn simpel gezegd allemaal stapjes op weg naar groei. Maar geen stapjes die je in een andere volgorde kunt zetten. En ook geen stapjes, waarvan je er gerust een paar over kunt slaan. Met ieder stapje wordt het iets concreter wat je precies gaat doen.

Voor elk doel zijn meerdere strategieën mogelijk. En om een strategie uit te voeren, kan je vaak meerdere routes afleggen. Bij een groeiroute passen vaak meerdere middelen. Hoeveel doelen, strategieën, routes en middelen jullie kiezen, bepalen jullie zelf. Het is maar hoeveel handjes jullie beschikbaar hebben en waar jullie interesses en ambities liggen.

In het kort:

- *Groeidoel*: de resultaten je wilt bereiken.
- *Groeistrategie*: de richting die je kiest om je groeidoel te bereiken.
- *Groeiroute*: de invulling van jullie strategie; de groeiroute bepaalt welke middelen je gebruikt, maar ook hoe je algemene middelen (bijvoorbeeld een persbericht in één van de voorbeelden hieronder) geschikt maakt voor wat jij er mee wilt bereiken.
- *Groeimiddelen*: concrete acties die jullie gaan uitvoeren om jullie doelen te bereiken

Enkele voorbeelden

Leden werven van buiten

Als je groeidoel is om 20 leden van buiten te werven, kan je groeistrategie zijn om leden te werven in de doelgroep jonge nieuwbouwgezinnen. Een groeiroute is bijvoorbeeld communiceren gericht op ouders van jonge nieuwbouwgezinnen. Een groeimiddel is daarbij een persbericht sturen naar een blad dat gelezen wordt door de ouders van deze doelgroep met nieuws dat aantrekkelijk is voor deze doelgroep. Andere groeiroutes binnen deze groeistrategie zijn bijvoorbeeld je programma aantrekkelijker maken voor leden uit jonge nieuwbouwgezinnen, je gebouw aantrekkelijker maken voor ouders en kinderen uit de doelgroep jonge nieuwbouwgezinnen en je contributie afstemmen op de mogelijkheden van jonge nieuwbouwgezinnen.

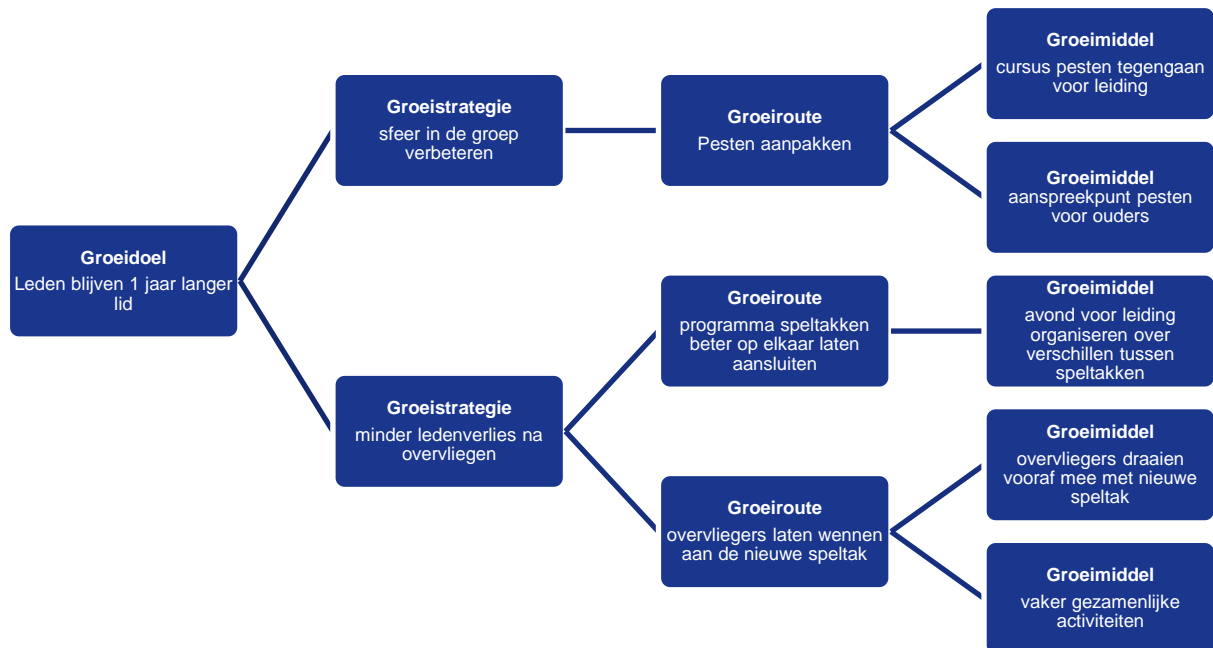
Ledenbehoud

Als je groeidoel is dat je leden binnen 2 jaar gemiddeld 1 jaar langer lid blijven, kan je groeistrategie bijvoorbeeld zijn om de sfeer in de groep te verbeteren. Een groeiroute is het aanpakken van pesten. En groeimiddelen zijn het benoemen van een aanspreekpunt voor ouders over pestgedrag en het organiseren van een cursus voor de leiding over het herkennen en aanpakken van pesten.

Een andere groeistrategie bij dit groeidoel is ervoor zorgen dat je minder leden verliest na het overvliegen. Een groeiroute kan zijn het programma van de opvolgende speltakken beter op elkaar laten aansluiten. Een groeimiddel kan zijn het organiseren van een avond waarop je met de leidingteams onderzoekt waar de onderlinge verschillen liggen en hoe je die kunt verkleinen. Een andere groeiroute is ervoor zorgen dat overvliegers kunnen wennen aan de speltak waar ze naar toe gaan. Een groeimiddel daarbij dat je de overvliegers al een paar keer laat meedraaien met hun

nieuwe groep voordat ze overvliegen. Een ander groeimiddel bij deze groeiroute is dat de speltakken vaker gezamenlijke activiteiten doen.

Schematisch



Extra accommodatie

Als je groeidoel is in 2 jaar een accommodatie te hebben voor 1 extra speltak, kan je groeistrategie zijn een bestaande ruimte in jullie stad of dorp te zoeken die jullie kunnen gebruiken. Een groeiroute is die bestaande ruimte te regelen via de gemeente. Het groeimiddel kan zijn een gesprek aan te vragen met de wethouder.

Een andere groeistrategie bij dit groeidoel is het uitbreiden van jullie clubhuis.

Tot slot

Ook met deze voorbeelden paraat kan het lastig zijn te bepalen of iets bijvoorbeeld bij de groeistrategie hoort of al een groeiroute is. Voorkom teveel discussie daarover. Realiseer je dat de stappen geen doel op zich zijn, maar slechts een middel om jullie te helpen de middelen te kiezen die het meest effectief zijn. Succes!

Documenten

- i GPS Sint Joris groep Oudewater
- ii Presentatie Groeicirkel
- iii Introductiebijeenkomst Sint Joris Holten
- iv Draaiboekje bijeenkomst Sint Joris Holten
- v Methode Sven en Eva
- vi Groeiplan Scouting Bommel
- vii Pilotgroep Scouting de Verbinding Lemelerveld
- viii Groeiproject HJB LLanos Almelo
- ix Why sessie flipovers HJB LLanos Almelo
- x Bijeenkomst ConTutti stap 0 en 1
- xi 20161110 Document Behoud en werving van vrijwilligers
- xii Aan de slag met groei (Ugchelse Woudlopers)
- xiii Doelgroep profielen (persona's)
- xiv GPS Sint Jorisgroep Oudewater
- xv Format SWOT
- xvi Ledenstatistiek Sint Jorisgroep Oudewater / leden prognose van René Scheurkogel
- xvii Samenvatting van de groeicirkel van onze groep!
- xviii Groeidoel van BE Sint Joris Holten
- xix Samenvatting groeicirkel scouting de Verbinding tot en stap 2
- xx Format confrontatiematrix
- xxi Confrontatiematrix BE Sint Joris Holten
- xxii Confrontatiematrix Scouting Bommel met reactie van Roel
- xxiii Confrontatiematrix Scouting de Verbinding met reactie van Roel
- xxiv SWOT en confrontatiematrix HJB LLanos Almelo
- xxv Speerpunten BE Sint Joris Holten
- xxvi Oprichten nieuwe groep
- xxvii Oprichten nieuwe bever, welpen, scouts, explorer, roverscoutsspeltak
- xxviii Het splitsen van een speltak
- xxix Werven van vrijwilligers volgens de Meer in kortere tijd methode
- xxx Voorbeeld actieplan Scouting Bommel
- xxxi Infoblad online advertising en marketing
- xxxii Portretrecht
- xxxiii Aan de slag met social media (versie september 2014)
- xxxiv Presentatie Scouting HJB LLabos oprichting beverspeltak
- xxxv 161110 Inspiratielijst Werven vrijwilligers
- xxxvi Regels Book of Record Satoko Kitahara
- xxxvii Regels Book of Record Satoko Kitahara
- xxxviii Blokkendoos besturen
- xxxix Groeiplan Scouting Oisterwijk met stap 6
- xl Masterplan Ugchelse woudlopers
- xli 2015 Concept Jaarplanning werving vrijwilligers Holten eo