



Bouwstenen voor succesvolle lokale projecten

Onderzoeken wat de behoefte van de doelgroep is om vervolgens aan de hand daarvan het aanbod zo in te richten dat deelnemers gemotiveerd zijn en blijven om deel te nemen.

bevorder plezier in bewegen



Bevorder plezier door bijvoorbeeld passend aanbod, een enthousiaste begeleider en sociale interactie/gezelligheid.

Bij het project Senioren Scoren met Eilermark wordt niet alleen veel aandacht besteed aan het bewegen, maar ook aan het sociale aspect. Zo is een kop koffie of thee voor of na de activiteit vaste prik voor de deelnemers.



maak aanbod laagdrempelig

Werk drempelverlagend door activiteiten die betaalbaar, passend binnen dagritme en veilig en vindbaar zijn aan te bieden.

Yuwa Leefstijlclub zorgt er bij het project Zuidwest Samen in Beweging! voor dat er van elke oefening ongeveer vijf versies zijn. Zo kan iedereen meedoen; zelfs een deelnemer in een scootmobiel!

stimuleer eigen inbreng van deelnemers en organisaties



Betrek andere organisaties bij planvorming of laat deelnemers meedenken over een persoonlijk programma.

Het uitgangspunt van Fitness 2.0 bij Health Center Maastricht is dat bewegen leuk moet zijn. Cliënten mogen zelf meepraten en -beslissen en stellen van een 'Beweeg Menukaart' hun eigen programma samen. Dit kan fitness zijn, maar ook sportaanbod bij een lokale vereniging.



sluit aan bij behoefte van doelgroep

Doe bijvoorbeeld een behoefteonderzoek vooraf of stem de behoefte per les(senreeks) af met de deelnemers.

Voor het project Gewichtige Gezinnen is voorafgaand aan de start van het project een social marketing onderzoek uitgevoerd om inzicht te krijgen in de drijfveren en drempels van de doelgroep rondom een gezonde leefstijl. De uitkomsten van dit onderzoek vormen de basis voor de invulling van de inhoud van het programma.