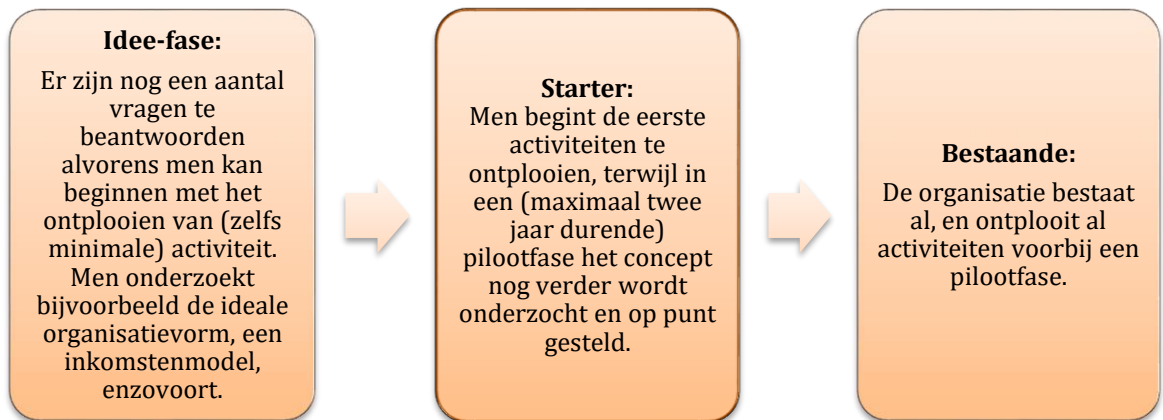


Aanvraagformulier

STARTENDE organisaties

Inleidende opmerkingen

- Gelieve grondig het Reglement te lezen alvorens dit formulier in te vullen.
- Indiening moet voorafgegaan worden door een gesprek met de Adviseur Ondernemen in de Zorg.
- Vul zeker het juiste formulier in, dit formulier is voor starters. Er zijn aparte formulieren voor bestaande organisaties en voor mensen die nog in de 'idee-fase' zitten.



- Indien u steun wil aanvragen voor de start van een inloophuis, dient daar ook een ander aanvraagformulier voor gebruikt te worden.
- Gelieve als bijlage toe te voegen: Het door ons voorziene Excel-formulier met uw begroting.



1. Inleidende informatie

- 1.1. Naam organisatie (mag een voorlopige naam zijn):
- 1.2. Naam en functie contactpersoon:
- 1.3. E-mail adres en telefoonnummer contactpersoon:
- 1.4. Adres:
- 1.5. Website (indien die al bestaat):
- 1.6. Juridische structuur (indien reeds van toepassing):
- 1.7. Datum van oprichting juridische structuur (indien reeds van toepassing):
- 1.8. Datum van (geplande) opstart activiteiten :

2. Uw organisatie

- 2.1. Op welke behoefte of problemen wil uw organisatie een antwoord geven?

- 2.2. Wat is uw oplossing voor het bovenstaande probleem? Beschrijf de missie van uw toekomstige organisatie.



- 2.3. Welke diensten en/of activiteiten gaat u aanbieden?

- 2.4. Specifiek voor startende inloophuizen: Op welke manier kan u uw aanbod en uw huis als 'laagdrempelig' en 'toegankelijk' beschrijven?

- 2.5. Waar kunnen mensen in uw regio terecht voor gelijkaardige zaken? (Met regio bedoelen we het gebied dat voor de gebruikers een redelijke afstand inhoudt)

- 2.6. Waarin verschilt uw aanbod van dat van bovengenoemde anderen? (Het kan zijn dat het aanbod niet verschilt, maar dat er andere cliëntengroepen zijn, de afstand kleiner is, of nog iets anders.)



3. Doelgroepen

- 3.1. Omschrijf duidelijk de beoogde doelgroep(en) van uw aanbod. Het kan om meer dan één groep gaan. Beschrijf telkens per groep :
- in kwalitatieve termen : over welke mensen gaat het precies? Probeer brede segmenten (vb. “kankerpatiënten”) te vermijden en zo precies mogelijk te zijn (vb. “kankerpatiënten met gebrekkige sociale omkadering”)
 - in kwantitatieve termen: hoeveel mensen zitten er in die doelgroep? Dit mag uiteraard om een schatting gaan, en mag beperkt blijven tot het aantal in de regio waarin uw organisatie gevestigd is.
- 3.2. Zijn er (groepen van) mensen die geen toegang krijgen tot uw diensten? Wie? En waarom niet?
- 3.3. Hoe weet u dat de nood waarvoor u een aanbod heeft werkelijk bestaat bij deze doelgroep?



- 3.4. In hoeverre zijn patiënten / naasten zélf betrokken geweest bij de formulering van uw aanbod?
- 3.5. Hoeveel personen denkt u met uw aanbod te kunnen bereiken? (Dit mag per dag aangegeven worden maar ook per maand of per jaar)
- 3.6. Wat is uw strategie om uw doelgroep te bereiken? Gelieve duidelijk te maken welke concrete acties zullen ondernomen worden.
- 3.7. Kom op tegen Kanker bepleit aandacht voor doelgroepen die in de kankerzorg traditioneel moeilijk te bereiken zijn zoals mannen, jongeren, mensen van niet-westerse origine, en mensen in armoede. Heeft u plannen om mensen uit deze groepen te bereiken? Zo ja, welke plannen?



3.8. Vermeld hier ook wat u plant te doen betreffende registratie van gebruikers. Welke informatie registreert u, op welk moment, en hoe?

4. Bekwaam team en bestuur

- 4.1. Beschrijf uw team dat u voor ogen heeft voor de eerste twee jaar.
- Vergeet uzelf niet mee op te nemen in de tabel
 - Als u mensen wil gaan aanwerven kan u ook enkel de functie invullen en de naam nog open laten.
 - Wat de vrijwilligers betreft, vragen we u hier enkel de personen op te nemen die een substantieel deel van de werking voor zich nemen. U kan onder de tabel nog kort een beschrijving toevoegen van een eventueel breder netwerk van vrijwilligers.

Naam	Functie	VTE (Percentage van tewerkstelling)	Vrijwilliger/ Betaalde kracht



4.2. Heeft u een Raad van Bestuur?

- Indien nee: plant u er één in het leven te roepen?
- Indien ja: Wie zijn de leden? (Namen, Achtergrond)

- Zijn er nog andere organen? (Algemene Vergadering, Adviesraad,) Indien ja: Wie zijn de leden? (Namen, Achtergrond)

4.3. Op welke manieren zal de stem van gebruikers gehoord worden in de beslissingen die uw organisatie neemt?

4.4. Zullen er vrijwilligers actief zijn in uw organisatie?

- Indien ja: Welke opleiding moeten zij volgen? En welke ondersteuning voorziet u voor hen?

- Indien ja : Hoe selecteert en evalueert u de vrijwilligers?

4.5. Is of wordt uw organisatie lid van lerende netwerken, platformen, koepelorganisaties, ?



5. Kwaliteit

- 5.1. Omschrijf op welke manier uw organisatie aandacht zal hebben voor 'kwaliteit'.

- 5.2. Hoe zal u de kwaliteit beoordelen en bewaken?

- 5.3. Hoe beschrijft u 'succes' voor uw organisatie? En hoe weet u of u dat succes bereikt hebt?

6. Samenwerkingen en partnerschappen

Wie zullen uw belangrijkste partners zijn? Beschrijf voor elke partner welke specifieke rol die zal spelen bij uw dienstverlening, en of die samenwerking al dan niet een formeel karakter zal hebben. (Specifiek voor inloophuizen: vermeld hier ook het ziekenhuis waaraan u verbonden bent, en beschrijf ook uw relatie met bestaande lotgenotengroepen in de omgeving.)



7. Financiële duurzaamheid

Kan u toelichten wat uw strategie is om gradueel niet meer/minder afhankelijk te zijn van de ondersteuning door Kom op tegen Kanker?

8. Beschrijving pilootfase

Beschrijf de pilootfase die maximaal twee jaar zal duren.

- 8.1. Hoe zal u uw aanbod uitrollen: begint u onmiddellijk met de volledige dienstverlening tegen volledige bezetting? Indien niet, hoe ziet u dit evolueren de komende twee jaar?

- 8.2. Welke vragen heeft u nog rond uw aanbod die u beantwoord wil zien? Dit kan gaan over het bepalen van de organisatievorm, het vervolledigen van uw team, het uitwerken van uw inkomstenmodel, het vaststellen van een prijs voor gebruikers, het op punt stellen van samenwerkingen, het verfijnen van uw aanbod, enzovoort.



- 8.3. Wat zijn mijlpalen na zes maanden? Beschrijf waar u wil staan na 6 maanden, na 12 maanden, na 18 maanden en na 24 maanden. (We verwachten vooral voor de eerste zes maanden een gedetailleerde beschrijving, nadien zijn de grote lijnen voldoende. We zullen u iedere zes maanden vragen naar een detail-beschrijving van het komende half jaar.)

9. Steunaanvraag

9.1. Inhoudelijke steun

Kom Op Tegen Kanker zal de financiële steun koppelen aan een inhoudelijke ondersteuning. Deze inhoudelijke steun gaat voor een deel over zaken die wij als organisatie zeer belangrijk vinden (het proactief nadenken over inkomstenwerving en impactgericht werken), maar er is ook ruimte voor uw specifieke noden.

Kan u hier omschrijven welke competenties u eventueel mist in uw team, of op welke vlakken u voordeel zou kunnen halen uit inhoudelijke ondersteuning?



9.2. Financiële steun

Zoals uitgelegd in het Reglement, kunnen wij ons akkoord voor ondersteuning slechts geven voor zes maanden. Iedere zes maanden wordt bekeken of u aanvaardbare voortgang maakt en of uw concept nog steeds binnen onze criteria valt.

Gelieve het Excel-document in bijlage te gebruiken om uw financiële steunvraag te specificeren.

- Hoeveel bedraagt de door u gevraagde steun aan Kom Op Tegen Kanker?
- Om welk percentage van het totale budget gaat het?
- Wij willen u vragen om te berekenen wat de werkelijke kostprijs is van uw dienstverlening per patiënt (of naaste). Dit doet u door de totale kost van uw organisatie te delen door het aantal patiënten (of naasten) dat u helpt. Wij stellen deze vraag om u aan te moedigen om na te denken over kost-efficiëntie.

Totale kost organisatie:

Totaal aantal eindbegunstigden (patiënten en/of naasten):

Werkelijke kost van mijn aanbod per patiënt/naaste :

- Waarop wilt u de middelen van Kom Op inzetten?