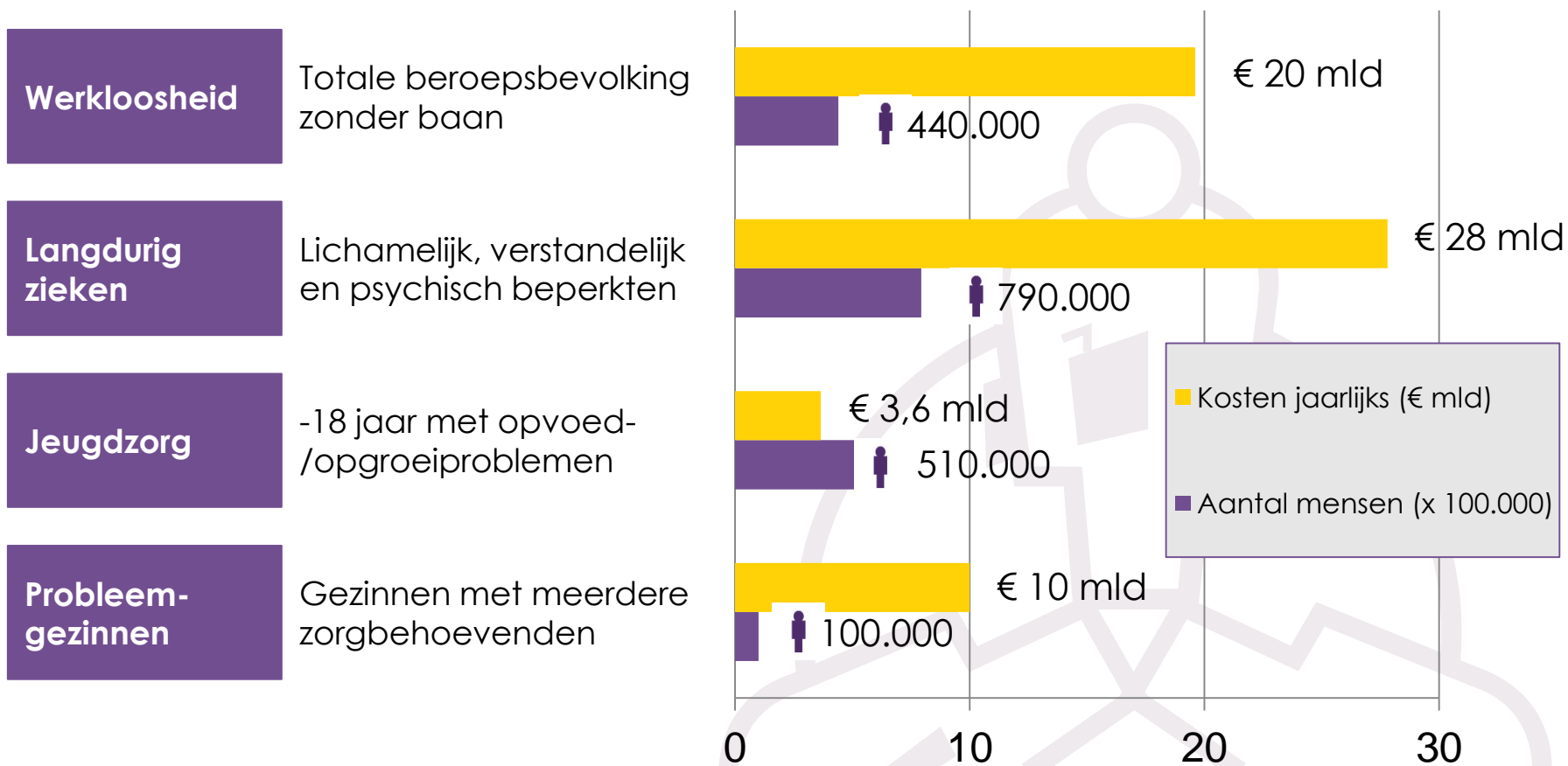


BuurtBuddy

Achtergrond en uitwerking



Het sociaal domein kent 1,8 miljoen gevallen en vertegenwoordigt 61 miljard aan waarde



1 Noot: individuele personen kunnen in meerdere categoriën vallen

Er wordt in de toekomst een grotere bijdrage vanuit het individu gevraagd en men wil wel helpen, alleen weet vaak niet hoe

Aanleiding en context

- Met de decentralisatie van taken in het sociaal domein zullen meer verantwoordelijkheden bij lokale organisaties komen te liggen, met name over de langdurig zieken en ouderen, werklozen en de jeugdzorg.
- Daarnaast vraagt de overgang van een verzorgingsstaat naar een participatiesamenleving meer inzet en zelfredzaamheid van de burger. Gelukkig geeft twee-derde van de Nederlanders aan graag af en toe mantelzorg te willen verlenen.¹ Alleen weet men vaak niet goed hoe.
- Het versterken van het lokale netwerk tussen de mensen is belangrijk bij het verbinden van hulpvragers en aanbieders. Een app die gebruik maakt van Big Data voor deze koppeling kan hierbij helpen.

Missie

- Wij geloven in de kracht van lokale sociale netwerken voor het versterken van de sociale cohesie in de maatschappij.
- Met behulp van de BuurtBuddy kunnen wij ervoor zorgen dat zo'n netwerk gecreëerd wordt zodat hulpaanbieders en vragers elkaar sneller kunnen vinden en actief kunnen ondersteunen.
- Uiteindelijk zal Nederland bekend staan voor zijn sterke burgernetwerken en actieve participatiesamenleving.

Er wordt in de toekomst een grotere bijdrage vanuit het individu gevraagd en men wil wel helpen, alleen weet vaak niet hoe



De overgang van verzorgingsstaat naar participatie-samenleving vraagt meer inzet en zelfredzaamheid van de burger






Door de decentralisatie van de overheid verschuiven taken van het rijk naar de gemeenten en lokale instanties.



Gelukkig geeft 2/3 van de Nederlanders aan af en toe te willen helpen.

Customer segment

Customer Segment

Totale beroepsbevolking zonder baan		440.000
Lichamelijk, verstandelijk en psychisch beperkten		790.000
Gezinnen met meerdere zorgbehoevenden		100.000

Trend

Met 1 januari 2015 start de uitvoering van de decentralisatie. Door de onduidelijkheid van de verdeling van taken zal het segment van de kleine zorgvragen groter worden

Customer segment

Hulpvraager

- Jij en ik
- Ouderen
- Fysiek beperkte mensen
- Studenten
- Mantelzorgers/eerstelijn hulpverleners/wijkregisseur

Customer Benefit

- Vereenvoudigd hulpvragen voor ondersteuning
- Koppelt zorgvraag real-time binnen het lokale netwerk
- Draagt bij aan een hechtere band in de buurt
- Vertrouwensnetwerk in je buurt

Hulpaanbieder

- Jij en ik
- Vrijwilligers organisaties
- Kansarme mensen
- Peergroepeladers 60+

Customer Benefit

- Flexible vrijwilligerswerk doen wanneer het je even uitkomt
- Draagt bij aan een hechtere band in de buurt
- Het realiseren van verstopt talent

Bereiken van de User

Channels hulpvragers

- Netwerk van Wilskrachtwerk
- Bejaarden tehuizen/ouderen woongroepen
- Gemeente en ouderorganisaties in hun woonplaats
- Hun 'vak'organisaties waar ze lid van zijn: K.B.O., A.N.B.O
- Kerk
- Lokale buurtorganisaties
- Politieke partij, 50 plus

Channels hulpverleners

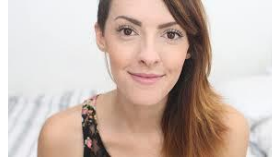
- Netwerk van Wilskrachtwerk
- Studentenvereniging
- Buurtorganisaties
- Vrijwilligersorganisaties
- Facebook
- Supermarkt
- 9292.nl

Wat is het?

BuurtBuddy

- Zo werkt het
- Profiel
- Hulpvraag
- Hulpaanbod

Profiel



- Wie ben ik?
- Interesses
- Vaardigheden
- Netwerk
- Events

Vraag/Aanbod

- Boodschappen
- Klussen
- Naaien
- Oppassen
- Buurmantakjes
- Eten koken
- Schoonmaken
- Coaching
- Leuke dingen doen
- Huiswerkbegleiding
- Cursussen (IT)
- Administratie Steun
- Praatje maken
- Alarmsysteem
- (...)

Databronnen



Wat je leuk vind



Waar je bent



Wat je kunt

Matchcriteria

- Facebook vrienden
- Locatie
- Vaardigheden
- Interesses

Big Data element

Gebruik

- Big Data helpt bij het vinden van real-time koppelingen tussen vragers en aanbieders op het platform.
- Door een divers aantal databronnen met elkaar te combineren, kunnen nauwkeurige matches gevonden worden wat betreft locatie, interessen, netwerken etc.

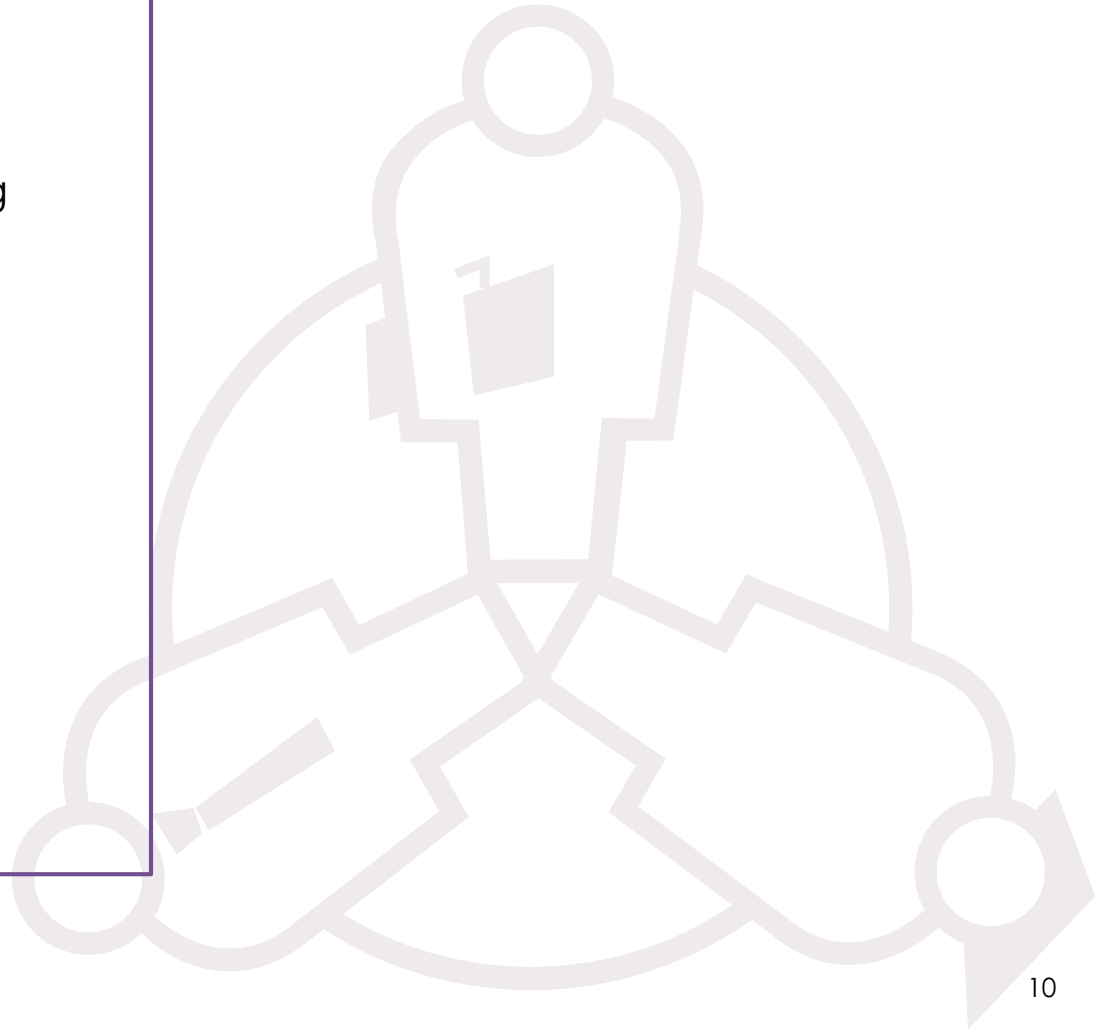
Creatie

- Door het faciliteren van een database van vele vragen en aanbieders wordt big data gecreëerd van diensten, deze data kan leiden tot meer inzicht, bijv. op het gebied van beleidsvoering, maar ook sociale wetenschappen.

Beloningssysteem

Beloningssysteem

- Spaarsysteem
- Grannies finest
- Punten systeem voor CV pimping



Randvoorwaarden

Privacy

- We delen geen informatie met derden
- Je bepaald zelf met wie je welke informatie deelt
- Je kan je informatie wissen wanneer je dat zelf wil

Safety

- We valideren alle nieuwe gebruikers na profielaanmaak
- We koppelen bestaande netwerken om vertrouwen te verhogen
- We kiezen voor de geschikte “veiligheidsafstand” tussen HV en HA
- We maken gebruik van een systeem van wederzijdse acceptatie
- We monitoren welke zorgvraag wanneer en waar gebeurt
- We maaken gebruik van een wederzijds beoorderlingssysteem

Details die hierin verwerkt moeten worden

Details

1. De app is **het** instrument en moet voor iedereen toegankelijk zijn/worden, makkelijk in de bediening voor jong en oud. Allochtoon of Autochtoon. Nederlandstalig of anders taligen (eenvoudige taalselectie)
2. De app kan op eyepad/ tabloid aangetikt worden, met vriendelijke symbolen. (Symbool voor SOS of huisarts etc. en andere hulpdiensten).
3. De app moet geluid geven: **communicatie** kanaal voor interactie.
4. De app kan mensen aan zichtbaar aan elkaar voorstellen en verbinden, of samen laten werken in wederkerigheid. (Datingsite, soort Marktplaats, klusjesdiensten, diensten van andere bedrijven op de app. en ruilhandel en vrijwilligersdiensten van Wilskracht Werkt).

Tweezijdige communicatie

5. De app wordt achter de schermen bediend door mensen die antwoorden geven, met name voor eenvoudige vragen. Moeilijke vragen worden beantwoord door 1e lijns experts, via de app.

Informatiekanaal

6. De app zit in een verrijdbaar systeem en wordt een tussenschakel en huisvriend voor elke ouderen (in de wereld) die behoefte heeft aan praten. Daar wordt een nieuw rijdbarsysteem voor ontwikkeld. Doel: Zichtbaarheid en contact in elke kamer, zelfs toilet indien gewenst.
7. De app wordt geplaatst in een (soort) pratende robot, die het contact legt voor de mens en hun buitenwereld

De BuurtBuddy verbindt de lokale gemeenschap en biedt mensen de mogelijkheid om actief te participeren met kleine zorgtaken

De impact (korte termijn)

- Door de efficiëntere koppeling tussen de mensen versterkt de app de sociale verbanden binnen de lokale gemeenschap en ondersteund op deze manier de overgang naar een participatiesamenleving.
- Het actieve netwerk helpt bij het aanpakken van sociale problemen en de grotere bijdrage vanuit de burger resulteert in lagere zorgkosten.
- Bovendien geeft de app lokale organisaties meer inzicht in de sociale hulpvragen in hun omgeving, waardoor de huidige middelen effectiever ingezet kunnen worden.
- Mantelzorgers worden ontlast door de overname van kleine zorgtaken door het lokale netwerk

Visie (lange termijn)

- Zorgkosten omlaag door minder gebruik van de eerste/ tweedelijns
- Sociale cohesie binnen de lokale gemeenschap
- Gerealiseerde sociale waarde
- Werkloosheid omlaag

De BuurtBuddy heeft veel potentie om waarde te creeren

Financiële kosten/opbrengst

Kosten

- Personeel
- App design
- IT ontwikkeling & beheer
- Data analytics
- Data warehouse
- Distributie & Marketing

Opbrengst

- Donaties van filantropische organisaties
- Crowdfunding
- Partner bijdrage vanuit de cooperatie.
- *Abonnementsinkomsten*
- *Transactiekosten per dienst*
- *Targeted advertising*

Sociale kosten/opbrengst

Sociale waarde

- Meer sociale cohesie
- Hogere levenskwaliteit
- Minder professionele zorgvraag/zorgkosten
- Minder overbelasting van Mantelzorgers
- Snellere reïntegratie van werklozen

Efficientie

- Tijdbesparing tijdens matchingsproces

Inzichten

- Effectiever beleid
- Wetenschap

Marktanalyse

Competitors

- Croqqr
- WeHelpen
- WeZorgen voor elkaar
- Lokale Buurt Initiative
- Nextdoor

Barriers

- Mensen zijn het niet meer gewend een zorgvraag te stellen
- User Tipping point
- Veel initiatieven op lokaal niveau
- Ouderen gebruiken nog weinig technologie

Partners

Implementatiepartners

- Wilskrachtwerkt
- Stanford Peace Innovation Lab
- Universiteit Leiden
Centre for Innovation

Adviseurs

- Croqqr
- Konnektid
- De Mantelaar
- ShareNL
- Movisie
- Peerby
- WeHelpen



Implementatieplan

Voor 8 december

- Samenwerkingstraject met Wilskrachtwerkt en Stanford Peace Innovation Lab en Leiden Universiteit Centre for Innovation opzetten
- 4 & 5 December implementatiesprint: aanscherpen concept, business case uitwerken en ontwikkeling van een dummy-prototype.

Na 8 december

- Dummy-prototype wordt opgepakt door Wilskrachtwerkt voor eerste implementatie in de huidige lokale netwerken van Wilskrachtwerkt.
- Pilot
- Op de langere termijn een optimalisering van het prototype op basis van praktische input.

Key Activities

- Concept aanscherpen
- Hulpvraag en aanbod in kaart brengen
- Database van hulpvragers en aanbieders
- Matching algoritme ontwikkelen
- App design
- Interaction design
- Lokaal netwerk opbouwen (marketing)

Key Resources

- Data warehousing
- Data analytics
- IT development
- Marketing campagne
- Pilot met early adopters

Appendix

Mission

- Wij geloven in de kracht van lokale sociale netwerken voor het versterken van de sociale cohesie in de maatschappij.
- Met behulp van de BuurtBuddy kunnen wij ervoor zorgen dat zo'n netwerk gecreëerd wordt zodat hulpaanbieders en vragers elkaar sneller kunnen vinden en actief kunnen ondersteunen.
- Uiteindelijk zal Nederland bekend staan voor zijn sterke burgernetwerken en actieve participatiesamenleving

Core values

- De burger staat centraal
- Versterken van de positie van de burger
- Wees een goede burger
- Heb respect naar jezelf en anderen
- Geef iets terug aan de maatschappij
- Communiceer open en eerlijk

Gedragscode voor gebruikers

- 1 Behandel iedereen met respect
- 2 Versterk het netwerk
- 3 Wees een goede Buddy in je Buurt
- 4 Help anderen en laat jezelf helpen
- 5 Wees zelfredzaam

Business Model Canvas

The Business Model Canvas

Designed for:
BuurtBuddy

Designed by:
Roeland van Elsas
Laura Maehlmann

On: 28/11/2014

Iteration #: #1

<p>Key Partners <small>Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</small></p> <p>Prototype ontwikkeling: - Wilskrachtwerkt - Stanford Peace Innovation Lab - Leiden Universiteit</p> <p>Kennis partners: - WeHelpen - De Mantelaar - Konnektid - Croqqr - Achmea</p> <p>Financiële partner opties: - Philantropische organisaties - Lokale buurtorganisaties - Achmea</p>	<p>Key Activities <small>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue streams?</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Database van hulpvragers en aanbieders - Matching algoritme ontwikkelen - App design - Lokaal netwerk opbouwen (marketing) - Hulpvraag en aanbod in kaart brengen <p>Key Resources <small>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Data warehousing - Data analytics - IT development - Marketing campagne - Pilot met early adopters 	<p>Value Propositions <small>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Efficiëntere en effectievere koppeling van hulpvragers en aanbieders door middel van Big Data - Ondersteuning van de deeleconomie - Mantelzorgers worden ontlast door de overname van kleine zorgtaken door het lokale netwerk 	<p>Customer Relationships <small>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Persoonlijk profiel met interesses - Dashboard met hulpvragen en aanbiedingen - Optimale koppeling van HV en HA. - Sociaal puntensysteem (gamification) <p>Channels <small>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer routines?</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Bejaarden tehuizen/ouderen woongroepen - Studenten (verenigingen) - Kerk - Lokale buurtorganisaties 	<p>Customer Segments <small>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</small></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ouderen - Bejaarden - Fysiek beperkte mensen - Studenten - Vrijwilligers organisaties - Kansarme mensen 	
<p>Cost Structure <small>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</small></p> <p style="text-align: center;"> Personeelskosten Data warehousing IT ontwikkeling/onderhoud Analytics en algoritme ontwikkeling Marketing en customer relations </p>		<p>Revenue Streams <small>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</small></p> <p style="text-align: center;"> Transacties, targeted advertising, abonnementsinkomsten, partner funding </p> <p style="text-align: center;"> Donaties van philanthropische organisaties en CSR, crowdfunding, fondsen voor vrijwilligerswerk. </p>			

www.businessmodelgeneration.com

Wetenschappelijke onderbouwing

Relatie behoeften, bronnen en formele hulp

