

	<u>Dashboard Jaarplan 2025</u>	
	Jeugd	
	Resultaat	Status
1	5% stijging van jeugdleden in 2025.	De 5% stijging hebben we ten opzichte van vorig jaar behaald.
2	Minimaal twaalf bijscholingen Bamito's Jeugdprogramma en drie opleidingen BWF1/Bamito Oranje organiseren.	Op dit moment lopen twee BWF1-opleidingen en start er binnenkort een BWF2. Daarnaast zit er nog een derde opleiding BWF1 in de pijplijn. De bijscholingen van Bamito blijven door de veranderingen in Sportakkoord nog wat achter.
3	Na afronding bijscholing deelnemers stimuleren FUNdagen te organiseren.	We hebben de opzet van clusters klaarstaan om te gaan communiceren naar verenigingen. Hiermee zullen we 4 clusters vormen van verenigingen die samen voor minimaal 3 jaar aan de slag gaan met FUNdagen en die we van materialen gaan voorzien. Het punt wordt/is ook besproken tijdens de Regiovergaderingen.
4	We gaan een onderzoek opzetten om te achterhalen wat we concreet kunnen doen om nog beter aan te sluiten bij de wensen van de doelgroep 13-19 jaar.	Dit onderzoek is reeds gestart, afgelopen week hebben we de eerste meeting gehad met bureau COEN. We werken hiermee samen nadat we een subsidie-aanvraag hebben gedaan die is gehonoreerd.
5	We gaan de nieuwe opzet van de jeugdcompetitie wederom evalueren om daaruit de aandachtspunten te halen, waarmee we de competitie nog beter kunnen laten aansluiten op de wensen van deze groep.	Dit proces loopt.
6	50 verenigingen organiseren in clusters Bamito FUNdagen in circuitvorm.	Gezien de kosten van de materialen en de keuzes die we hierin moeten maken mikken we voor nu op 4 clusters van minimaal 5 verenigingen.
7	Behoud van leden (ook ouder dan 12 jaar): eind 2025 de oorzaak van de uitstroom in kaart hebben en de tools klaarmaken zodat in 2026 gewerkt kan worden aan de daling.	Hier zijn we samen met bureau COEN mee bezig. Bureau COEN gaat voor ons onderzoeken waarom kinderen in deze leeftijd wel of niet blijven Badmintonnen. Met de antwoorden die hieruit volgen zullen we verder gaan met de ontwikkeling van een tool voor trainers in de begeleiding van de doelgroep, zowel op als naast de baan. De uren van bureau COEN worden betaald door NOC*NSF (we hebben een subsidie-aanvraag ingediend en deze is gehonoreerd).
	Meer tevreden leden	

1	1% ledengroei in 2025.	Op dit moment (meetmoment tot en met april) is de stand van zaken dat we een ledengroei hebben van 2,6%.
2	Zorgen voor groei in deelname van verenigingen aan Probeerbadminton (in 2024 is dit 145 verenigingen) door Probeerbadminton.nu 2025 in een nieuwe opzet te organiseren. De opzet zal worden aangepast naar aanleiding van de evaluatie van de editie 2024 onder andere gebaseerd op de feedback van verenigingen op de huidige vorm.	Er zijn voor dit jaar (de inschrijving is net geopend) kleine aanpassingen gemaakt, zoals de aanpassing van de prijs en de betaling van de verenigingen. Aan de hand van de evaluatie werken we nu met een schaduwboekhouding voor het volgende jaar, zodat de informatie vanuit de evaluatie goed verwerkt kan worden. Probeerbadminton.nu is zowel bij deelnemende verenigingen als bij Probeerbadmintonners geanalyseerd. De resultaten hiervan zijn meegenomen in de opzet van de komende editie. Uit de data analyse is een aantal interessante significante relaties gevonden, bij voorbeeld dat verenigingen die energie en tijd erin stoppen (als voorbeeld: door activiteiten te organiseren) meer Probeerbadmintonners lid zien worden en weten vast te houden.
	Gezonde verenigingen en sportbond	
1	Badminton Nederland gaat met de Smartclubsonderzoek vier verenigingen zowel financieel als inhoudelijk actief ondersteunen. Het programma wordt selfsupporting gemaakt.	We starten de samenwerking met verenigingen om een Smartclub te worden; op dit moment alleen BC GO! In het proces van begeleiding zit de ontwikkeling dat de verenigingen die Smartclubs worden na drie jaar zonder begeleiding en financiering van onze kant verder kunnen.
2	BN doet al jaren veel aan het ondersteunen van vrijwilligers, maar er is geen beleid op papier. Geregeld komen er vragen vanuit Bondsvergadering wat het beleid precies is. In 2025 gaan we dit beleid opschrijven: het resultaat is een gemêleerd en toekomstbestendig vrijwilligerscorps.	Het beleid is gereed en wordt in juni gepubliceerd.
3	Opleidingstraject wedstrijdfunctionarissen zodanig wijzigen dat er op meerdere momenten in het jaar examen afgelegd kan worden.	We zijn samen met de SWF aan het kijken hoe dit mogelijk te maken.
4	Evaluatie bestaand opleidingsmateriaal en eventueel ontwikkeling nieuw opleidingsmateriaal voor wedstrijdfunctionarissen.	Dit proces loopt.
5	We gaan minimaal drie opleidingen BWF1 organiseren met als gevolg minimaal 24 opgeleide BWF1 trainers.	De eerste twee BWF1-opleidingen van dit jaar zitten in de afrondende fase met in totaal 24 deelnemers.

6	We gaan één opleiding BWF2 organiseren met als gevolg minimaal acht opgeleide BWF2 trainers.	De opleiding start in juni met 11 deelnemers.
7	Het uitzetten van het vrijwilligerstevredenheidsonderzoek in januari en het analyseren van de verkregen data.	Dit onderzoek is uitgevoerd. Mede door de lage response rate heeft dit weinig (nieuwe) inzichten opgeleverd. De respondenten zijn tevreden.
8	Het uitzetten van een landelijk uitstroomonderzoek en analyseren van verkregen data.	Het uitstroomonderzoek staat uit, binnenkort volledig geautomatiseerd zodat iedereen die opzegt automatisch een uitnodiging voor het uitstroomonderzoek ontvangt. Daarnaast wordt er gewerkt aan een PowerBI-rapport waarin de resultaten van het onderzoek worden gevisualiseerd. Dan kan ook de data geanalyseerd gaan worden.
9	Bezettingsgraad vrijwilligers toegenomen met 5%.	In december zal dit duidelijk zijn.
10	Minimaal 24 opgeleide BWF1-trainers.	Zie regel 19.
11	Minimaal acht opgeleide BWF2-trainers.	Zie regel 20.
12	200 unieke trainers die in 2025 een door BN gegeven of erkende bijscholing hebben gevolgd.	Dit is in proces en we liggen op koers; voor nu zitten we op 82 vanuit BN. De opleidingen en bijscholingen vanuit NOC*NSF zitten hier nog niet bij.
13	Data beschikbaar uit diverse databases.	Data van Probeerbadminton.nu, FOYS en SurveyMonkey zijn beschikbaar. FOYS moet nog wel geautomatiseerd worden, maar de data hebben we. Mogelijk andere interessante databases zijn bv toernooi.nl en de webshop.
	Commerciële activiteiten en ongebonden sporter	
1	Commerciële activiteiten: in 2025 realiseren we 85.000 euro aan winst.	In december zal dit duidelijk zijn.
2	Ongebonden sporters: 10% groei van de actieve data (e-mailadressen) in ActiveCampaign.	De actieve data zijn aan het toenemen.
3	Doormiddel van doorgaan met (digitale) marketingactiviteiten twee miljoen Nederlanders bereiken (evenementen/shop/Let's Play Net/Bamito/Probeerbadminton.nu/competitie/etc.).	Bereik Badminton Shop: Webshop: 6.138, Meta campagnes: 257.598, E-mail: 16.518
4	Collectieve voororders BN-verenigingen opstarten met als doel gezamenlijk voor minimaal 25 verenigingen shuttles in te kopen.	De voororder heeft tot nu toe nog niet gezorgd voor een collectieve inkoop. Wel zien we een grote stijging in de verkoop van de shuttles.

5	Het Bamitoprogramma promoten in Europa.	Er wordt met verschillende landen contact gelegd, waaronder Zwitserland en Frankrijk (Erasmusproject).
6	Kennis opbouwen van de ongebonden sporter en onderzoeken hoe het product AirBadminton deze ongebonden sporter kan binden.	Dit moet nog worden opgestart.
7	AirBadminton is verweven in verschillende producten van BN (bijvoorbeeld Bamito, Let's Play Net en de webshop): AirBadminton wordt ingezet bij marketingactiviteiten om deze producten onder de aandacht te brengen bij de klanten.	Dit wordt op dit moment al gedaan.
8	AirBadminton neerzetten als professionele wedstrijdsport door het organiseren van een NK AirBadminton en deelnemen aan het EK AirBadminton.	Inschrijving voor het NK AirBadminton staat open. NK zal 28 en 29 juni in Veghel worden georganiseerd. Deelname aan het EK/WK is afhankelijk van financiële middelen.
9	Het Bamitoprogramma verkopen aan minimaal één extra Europees land.	In gesprek met Zwitserland over een mogelijke start met Bamito
10	Omzet van de shop.badminton.nl met 100% laten groeien ten opzichte van 2024 door voortzetting van de huidige werkzaamheden. Conversiepercentage van 2,5% en een omzet van 140K.	Het proces loopt.
11	Honderd Let's Play Netten verkopen.	Het aantal netten dat tot nu toe is verkocht is 5. Middels Let's Play & Match worden er dit jaar in Brabant 10 netten geplaatst. Door dit goed te promoten hopen we hier een mooi vervolg aan te kunnen geven in de verkoopcijfers.
12	75 verenigingen in het verenigingsprogramma	Momenteel zijn er 53 verenigingen.
13	Minimaal twee nieuwe (sponsor)partnerships koppelen aan producten van Badminton Nederland.	Er zijn nog geen partnerships gekoppeld.
14	Aantal afnemers van AirBadmintonproducten in de shop verhogen.	Er zijn tot nu toe nog geen extra afnemers, hier zijn nog geen stappen voor gezet.
	Topbadminton	
	<i>Zie agendapunt 8.2 Topbadminton</i>	
	Vanuit nieuwe Visie	
	<i>Groeiambitie: Nieuwe 'gezonde' partnerships</i>	

1	Het ontwikkelen, definiëren en lanceren van een nieuw partnershipsmodel en -propositie in lijn met de nieuwe visie zodat in 2025/26 nieuwe netto-inkomsten gegenereerd worden (het streven is 100.000 euro).	Is in ontwikkeling: er wordt nu gewerkt aan een plan van aanpak.
	<i>Groeiambitie: Groei en investeer in de jeugd</i>	
1	Ontwerpen, ontwikkelen en implementeren van een nationaal registratieprogramma voor kinderen die in Bamito participeren.	Voor nu blijft het bij de clusters zoals we dat voor ogen hebben. Clusters zijn groepen verenigingen die samen afspreken minimaal 5 FUNdagen per jaar te organiseren. Wanneer we de subsidie van Erasmus+ ontvangen, kunnen we meer doen door middel van de ontwikkeling van een Bamito-app.
2	Verder ontwikkelen en implementeren van Bamito SchoolBadminton en dit in 2025/26 leveren via Bamitocoaches en -clubs aan 200 scholen.	Aan de verdere implementatie van Bamito Schoolbadminton wordt gewerkt.
3	Groei van het aantal Bamitocoaches met 5% met streven naar landelijke dekking.	We gaan door met activiteiten die succes hebben gehad, waarbij we steeds nieuwe inzichten toepassen.
	<i>Groeiambitie: Meer mensen die competitie spelen</i>	
1	Het definiëren van de markt voor ongebonden sporters en het valideren van 3-5 nieuwe conceptdiensten voor deze doelgroep die financieel rendement gaan opleveren voor Badminton Nederland.	Hier wordt aan gewerkt: medio juli staat er een eerste overleg gepland over nieuwe conceptdiensten voor deze doelgroep.
	<i>Groeiambitie: Digitaal, data & Marketing</i>	
1	Het vergroten van actieve e-mailadressen in 2025/26 (het streven is 75.000)	We gaan over naar een nieuw abonnement waardoor dit doel bereikt gaat worden.

2	Het digitaliseren van bedrijfs- en serviceprocessen rondom competities en marketing.	Data infrastructuur in 2025:- Data vanuit FOYS is beschikbaar gekomen, wordt dagelijks weggeschreven zodat we deze in PowerBI kunnen gaan gebruiken. Volgende stap is deze data automatisch ophalen en wegeschrijven zodat de data in PowerBI automatisch wordt ververst.- Actieplan opgesteld voor de overgebleven software koppelingen, inclusief prioriteitsvolgorde AI: al eerder gestart met het gebruik ervan; in mei was er een informatiebijeenkomst voor alle medewerkers als vervolg daarop vindt in juni een AI-scholing plaats voor medewerkers en een AI-jamsessie o.l.v. Beround met als doel om badmintonbreed te onderzoeken waar AI ingezet kan worden, met uitzondering van topsport. Voor topsport plannen we op een later moment een 2e jamsessie. - Visualiseren van data in PowerBI is gestart: Probeerbadminton en Uitstroomonderzoek rapport zijn in ontwikkeling. In juni en juli volgt een medewerker een PowerBI -cursus om zijn kennis verder te vergroten
---	---	--