

Concept Samenvatting brainstorm overleg VSD bestuur en leden, d.d. 10 juni 2023

Aanwezig:

Mandy Gast (lid); Marja Groot-Buter (lid) ; Anneke Littooi (voorzitter); Dick Tulen (Peningmeester); Arianne Bronsvort (secretaris)

Er vindt een daling van VSD leden plaats en dan met name in de groep van babymassage docenten. De grootste daling heeft plaats gevonden tijdens en vlak na de corona periode. Dit is voor het bestuur aanleiding om het gesprek aan te gaan met leden 'hoe verder de toekomst in met de VSD'. Daarbij speelt dat het feit dat het moeilijk is om bestuursleden te werven.

Ontwikkeling VSD

De VSD is een onafhankelijke organisatie. Deze is opgericht in 1999.

In die tijd werden de cursussen babymassage veelal vergoed door ziektekostenverzekeraars en thuiszorgverenigingen. De docenten die toen opgeleid werden door de Maatschap Shantala waren bijna allemaal jeugdverpleegkundigen. De Maatschap Shantala was toen de enige opleider in Nederland.

Aanleiding oprichting VSD was, dat er behoefte ontstond om ervaring met docenten te delen en om de kennis op peil te houden; verdieping in de massage aan te brengen waar mogelijk en de zich voortdurende ontwikkelende kennis rondom de ontwikkeling van de baby's met elkaar te delen. Er werden regio groepen opgericht die hun eigen activiteiten organiseerden en er vonden jaarlijkse symposia plaats.

In de loop van de tijd is er veel veranderd.

Er zijn meerdere opleidingsorganisaties, praktijken waar je je kunt laten opleiden tot docent babymassage. De basis van deze opleidingen bestaat veelal wel uit het gebruik van de Shantala methode. Echter, steeds meer, vaker wordt deze aangevuld met andere methodes uit verschillende stromingen. Ook worden er vaak aanvullingen aangeboden als baby yoga, baby reflexologie. Tevens werken een aantal opleiders met registers om leden aan zich te blijven binden; mooi verdienmodel. De duur van de opleidingen verschillen ook van 1 dag tot meerdere dagen. Van alleen oefenen op een pop tot oefenen met baby's en moeders en daar verslagen van maken.

Unique selling point

Het Unique Selling Point van de VSD is dat zij de enige echte onafhankelijke beroepsvereniging is met een onbezoldigd bestuur. Een vereniging voor en door leden.

IMH Nederland en TNO vinden de VSD een belangrijke partner met name door onze onafhankelijkheid.

Gegeven opmerkingen door de leden.

- De website komt oubollig over, deze is niet meer van deze tijd. Geen uitstraling, onoverzichtelijk, actualiteit matig, landkaart zoek een docent is achterhaald
- De naam Vakgroep is niet meer van deze tijd
- Veel professionals zijn momenteel niet gewend om zich aan te melden bij een collectief zoals een CNV / FNV / vakgroepen, beroepsgroepen etc. Terwijl je als collectief echt veel kunt bereiken.
- De huidige tijd wil snel informatie, kennis vergaren die weinig kost en weinig tijd / investering vraagt.
- De doelgroep moeders met baby's zit veelal op Instagram. Jonge moeders van 15 jaar tot 30 jaar zitten ook veel op TikTok. Gebruik Instagram kan beter, kijk hiervoor naar hoe Dunstan Babytaal dat op dit moment doet. Ook Dunstan Babytaal is bezig met een 'rebranding'.
- Een meerwaarde voor mij nu is nog het kwaliteitskeurmerk. Daarmee kun je je onderscheiden.
Verder mis ik wel aanbod cursussen, scholingen. Deze heb ik in de afgelopen jaren zelf verzameld waardoor ik gegroeid ben als professional.
- Is de binding met Shantala Speciale Zorg belangrijk? Nodig? Kunnen we een splitsing maken?

Specifieke social media tips van Mandy

- Fake it till you make it. Maak teksten zo dat men er graag bij wil horen. Benoem veranderingen, ontwikkelingen positief. Creëer behoefte om lid te willen worden.
- Maak gebruik van een vaste lay out bij berichten op Instagram. Zie hiervoor bij Dunstan Babytaal; <https://www.facebook.com/dunstanbabytaal> en <https://www.instagram.com/dunstanbabytaalnederland/>
- Gebruik korte tekst op de foto's
- Werk met bewegend beeld; [carousel posts](#)
- Ga als VSD alle leden volgen
- Werk misschien wat meer met LinkedIn

Welke stappen kunnen, moeten we ondernemen

Er mag een rebranding plaats vinden. In welke volgorde willen we ons druk gaan maken - 😊

- Maak een nieuwsbrief met daarin een vragenlijst / enquête met behulp van het middel de <https://www.mentimeter.com/mentimeter>. Mandy heeft een opzetje van de vragen die we willen stellen en wil hier een mentimeter voor maken.
- Vernieuw de website. Maak eventueel gebruik van nieuwe kleursamenstelling. Gebruik hierbij de psychologie van gebruik kleuren. Marja kent iemand die hiermee werkt en wellicht iets voor de VSD kan betekenen.
- Gebruik een aangepaste naam. Gebruik beroepsvereniging i.p.v. vakgroep

- Wel werken met een accreditatie / kwaliteitskeurmerk, maar bekijk hiervoor de huidige accreditatie normen en pas deze aan.
- De inhoud van de nieuwsbrieven is goed!
De lay out van de nieuwsbrief kan anders; meer werken met foto's en minder tekst maar linken naar de tekst. De foto's mogen je uitnodigen om naar de tekst te gaan. We kunnen er over denken om een abonnement te kopen waar we foto's uit mogen gaan gebruiken. De nieuwsbrieven mogen ook aan een persoon geadresseerd zijn / met naam beginnen, hierdoor wordt het persoonlijker.
- We kunnen gaan werken met 2 what's app groepen. 1 voor de babymassage docenten leden en 1 voor de SSZ leden. Daar kunnen vragen gesteld worden of tips door gegeven worden
- We kunnen een maandelijks online vragenuurtje starten. Men kan inloggen en hun vragen stellen, opmerkingen plaatsen. We kunnen ook werken met onderwerpen als 'wat doe jij met afzeggingen? ' Leuke tips daarbij zijn * Diegene die mij adviseert', dat kan iedereen zijn, maar zet wel druk op de ketel, * de eerste keer vraag ik niets, de tweede keer breng ik wel kosten in rekening' . Dit is een voorbeeld van een onderwerp waar elk lid tegen aan loopt. Doel is dan 'leren van elkaar' en de VSD faciliteert.
- We kunnen een gratis Instagram training aanbieden aan onze leden die dan uitgevoerd wordt door Mandy die daarvoor door de VSD betaald wordt.
- We kunnen ons aansluiten bij <https://geboorte-event.nl/word-partner/>