

ZORGEN VOOR JEZELF, ER ZIJN VOOR ELKAAR

WAT HELPT OM INWONERS MET EEN LAGE SOCIAALECONOMISCHE POSITIE (SEP) TE BEREIKEN EN TE BETREKKEN?

Wie wil je bereiken?

Een effectieve aanpak begint met een duidelijke doelgroepdefinitie:

- Denk vooraf na over hoe je de doelgroep lage SEP definieert

Het ontbreken van een duidelijke definitie → bemoeilijkt een doelgerichte wervingsaanpak

Wat doen we nu vaak?

Brede, passieve en netwerkgerichte benaderingen:

- Flyers
- Advertenties
- Algemene communicatie
- Informeren van het netwerk

Maar...

Deze wervingsmethoden zorgen niet automatisch voor deelname van inwoners met een lage SEP

Wat kan deelname tegenhouden?

- Financiële zorgen
- Weinig tijd of energie
- Stress
- Schaamte
- Wantrouwen richting instanties
- “Dit gaat niet over mij”

Wat vergroot de kans op deelname?

Als:

- Een doelgroep zich gezien en gehoord voelt
- Er vertrouwen is
- Het gesprek aansluit bij hun dagelijks leven
- Het onderwerp herkenbaar is
- Het gesprek concrete handvatten biedt

Zo doen mensen eerder mee!

Wat werkt beter?

Persoonlijk en intensieve benaderingen:

- Sleutelfiguren (inwoners en professionals) inzetten
- Aansluiten bij bestaande activiteiten
- Aanwezigheid in de wijk
- Mensen persoonlijk uitnodigen
- Gebruik maken van bestaande netwerken

Persoonlijke benadering → hogere deelname

Verlaag drempels

- Eten en drinken aanbieden
- Houd bijeenkomst op een vertrouwde plek
- Gebruik begrijpelijke taal
- Zorg dat het laagdrempelig voelt

Zo stappen mensen eerder over de drempel!

KERNBOODSCHAP

Minder focus op BREDERE COMMUNICATIE!

Meer focus op PERSOONLIJK CONTACT!

Een **SUCCESSVOLLE AANPAK** bestaat uit:

- Duidelijke doelgroepafbakening
- Persoonlijke werving
- Vertrouwen en herkenning
- Aansluiting bij de leefwereld
- Toegankelijke bijeenkomsten