

KLASSE!

HET PROGRAMMA
OM **LAAGGELETTERDE**
NT1'ERS TE VINDEN,
BENADEREN EN WERVEN



klasse!

HARTELIJK DANK!

Hartelijk dank dat u met **KLASSE!** aan de slag gaat. **KLASSE!** is een nieuwe en unieke strategie voor het vinden, benaderen en werven van laaggeletterden. Waar vinden we ze, hoe spreken we ze aan en hoe zorgen we ervoor dat ze zich inschrijven voor een cursus?

In dit digitale handboek worden de basis en de inhoud van **KLASSE!** behandeld. We nemen u stap voor stap mee in de strategie. Aanvullend op dit boek bestaat de methode uit tips voor de praktische invulling van het programma. De twee documenten samen bieden u een goede basis om de werving van autochtone laaggeletterden aan te pakken.

Heeft u vragen of heeft u hulp nodig bij de implementatie?

Neem dan contact op met 'Zet een punt...' via 06 – 45 79 85 86 of info@zeteenpunt.nl

Veel succes met **KLASSE!**

Klasse!

WAAR DOEN WIJ HET VOOR?

Laaggeletterden (beter) leren lezen en schrijven, rekenen of digitaal vaardiger maken. Het lijkt zo'n simpele doelstelling. Maar dat is het niet. In Nederland hebben veel mensen boven 18 jaar moeite met de basisvaardigheden die nodig zijn om mee te doen in de samenleving. Om hen verder te helpen worden allerlei cursussen aangeboden. Maar de stap naar zo'n cursus blijkt lastig te zijn. Want wie zijn deze mensen eigenlijk? Waar vinden we ze en hoe werven we ze?

Onze ervaring is dat laaggeletterden liever uit beeld blijven. Ze weten het cursusaanbod niet te vinden of ze melden zich niet aan. Met **KLASSE!** willen we de autochtone laaggeletterden een gezicht geven. Dat doen we door een nieuwe wervingsstrategie neer te zetten. Een strategie die zich richt op de mensen die liever uit beeld blijven. En hen op maat benadert. Zo kunnen we straks tegen volle klassen laaggeletterden met recht 'Klasse!' zeggen. Doet u mee?

De wervingsstrategie

HOE GAAN WE TE WERK?

De methode **KLASSE!** is gebaseerd op het idee dat we mensen alleen kunnen bereiken als we hen aanspreken op een manier die bij hen past. Om dat te doen, is het belangrijk dat we weten hoe hun belevingswereld eruit ziet. En om ons te realiseren dat deze belevingswereld niet voor iedere laaggeletterde hetzelfde is. Daarom onderscheiden we bij **KLASSE!** vier doelgroepen (profielen) binnen de groep autochtone laaggeletterden.

We brengen duidelijk de verschillende profielen van autochtone laaggeletterden in beeld. Wat zijn hun kenmerken en hoe zien hun leefomgeving en sociale kring eruit?

Vervolgens kijken we wat hun drijfveren zijn. Wat wil deze doelgroep bereiken of leren? Hierin schuilt de motivatie van de doelgroep om aan de slag te gaan met een cursus.

Op basis van de drijfveren kiezen we gerichte cursussen die deze doelgroep interessant vindt. Deze cursussen noemen we camouflagecursussen. Ze dienen als 'opstapje' naar een cursus basisvaardigheden.

Via de camouflagecursussen maakt de laaggeletterde kennis met het cursusaanbod. Hierbij zetten we de personen en locaties in die een belangrijke rol spelen in zijn of haar leven.

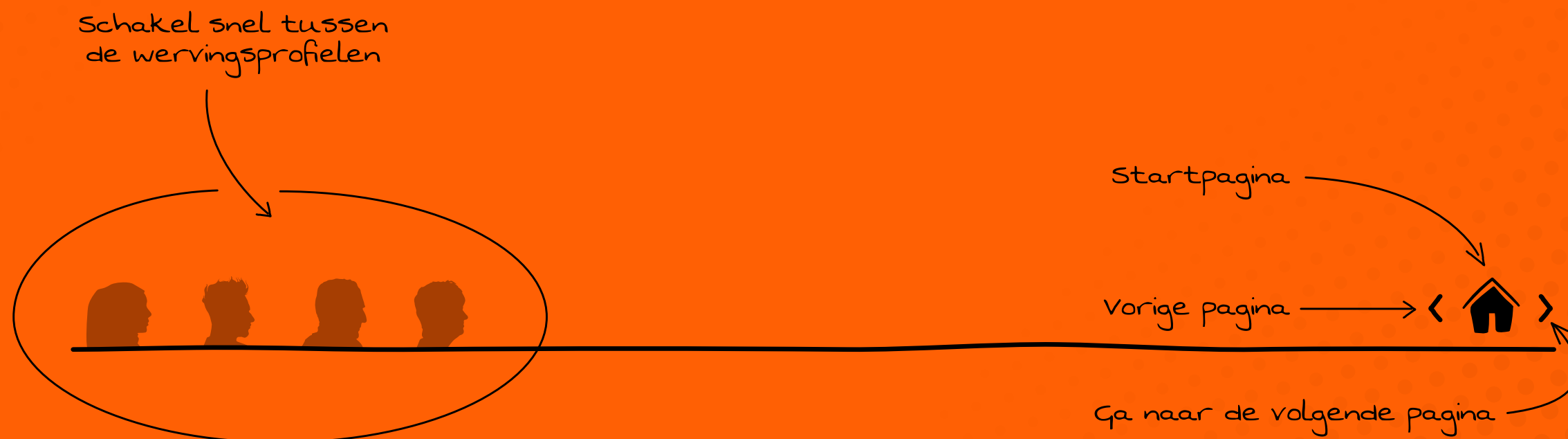
In dit handboek beschrijven we per doelgroep het profiel en de wervingsstrategie.

Uitleg

NAVIGATIE

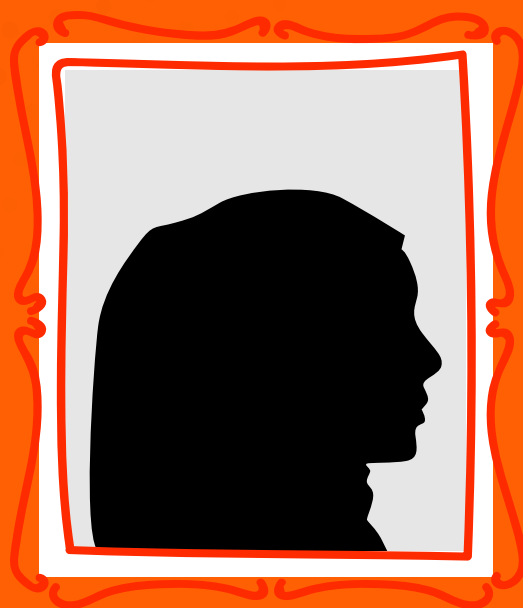
DOOR DIT HANDBOEK

Dit digitale handboek bevat aan de onderzijde een navigatiestructuur. Hiermee kunt u snel schakelen tussen wervingsprofielen.



Wervingsprofielen **MAAK KENNIS MET...**

Kies een profiel



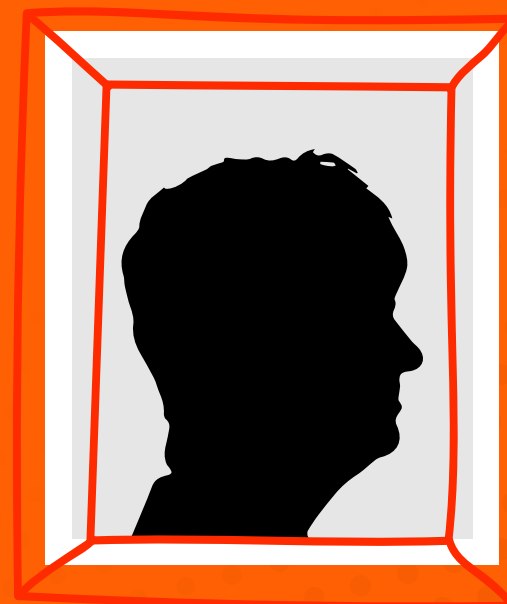
Fatima



Wesley



Gerard



Elly



"Ik wil mijn
rijbewijs halen"



"Ik wil
styliste worden"



"Ik wil
mijn kinderen
voorlezen"

Wij zijn FATIMA

Wij spreken Nederlands en
kunnen een gesprek voeren en
discussiëren in het Nederlands.

"Ik wil een
leuke baan"



Fatima

HOE GAAN WE TE WERK?

Profiel

09 | KENMERKEN VAN FATIMA

10 | ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN FATIMA

11 | WAT MOTIVEERT FATIMA?

12 | WIE HEEFT INVLOED OP FATIMA?

Wervingsstrategie

13 | MOGELIJKE TOELEIDERS

14 | VINDPLAATSEN VAN FATIMA

16 | DE COMMUNICATIEAANPAK

17 | LEERWENSEN

22 | BEELD EN TEKST



Profiel

KENMERKEN VAN FATIMA

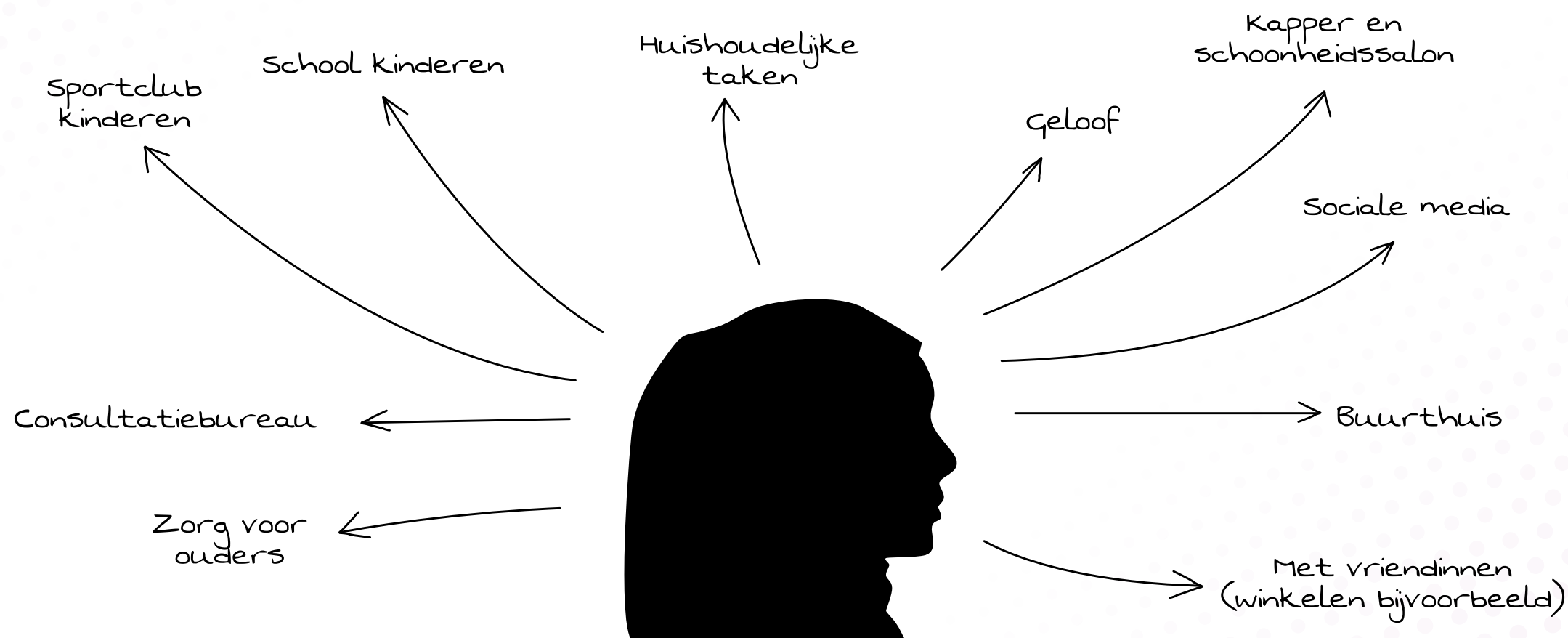
LEEFTIJD	20-40 jaar
NIVEAU	Vaak laag opgeleid Spreekt thuis moedertaal. Nederlands wordt veelal nog vanuit de moedertaal vertaald
WERK	Vaak laaggeschoold en oproepwerk (schoonmaken in avonduren e.d.)
GEZINSSITUATIE	Financieel afhankelijk Groot gezin Opvoedvraagstukken Verschillende etnische achtergronden
UITERLIJK	Soms hoofddoek (vlot/modern) Soms traditioneel gekleed
GEZONDHEID	Psychische en lichamelijke klachten Soms overgewicht

KARAKTER	Komt bescheiden over (sexe- en situatie-afhankelijk) Onzeker/afhankelijk Zorgzaam/dienend Laag zelfbeeld Veel praten (met vriendinnen)
LEEFSTIJL	Eigen sociale context Leeft tussen twee werelden in Weinig contacten met autochtone bewoners Stelt zichzelf over het algemeen niet centraal Komt soms eenzaam over Sterke eigen cultuur



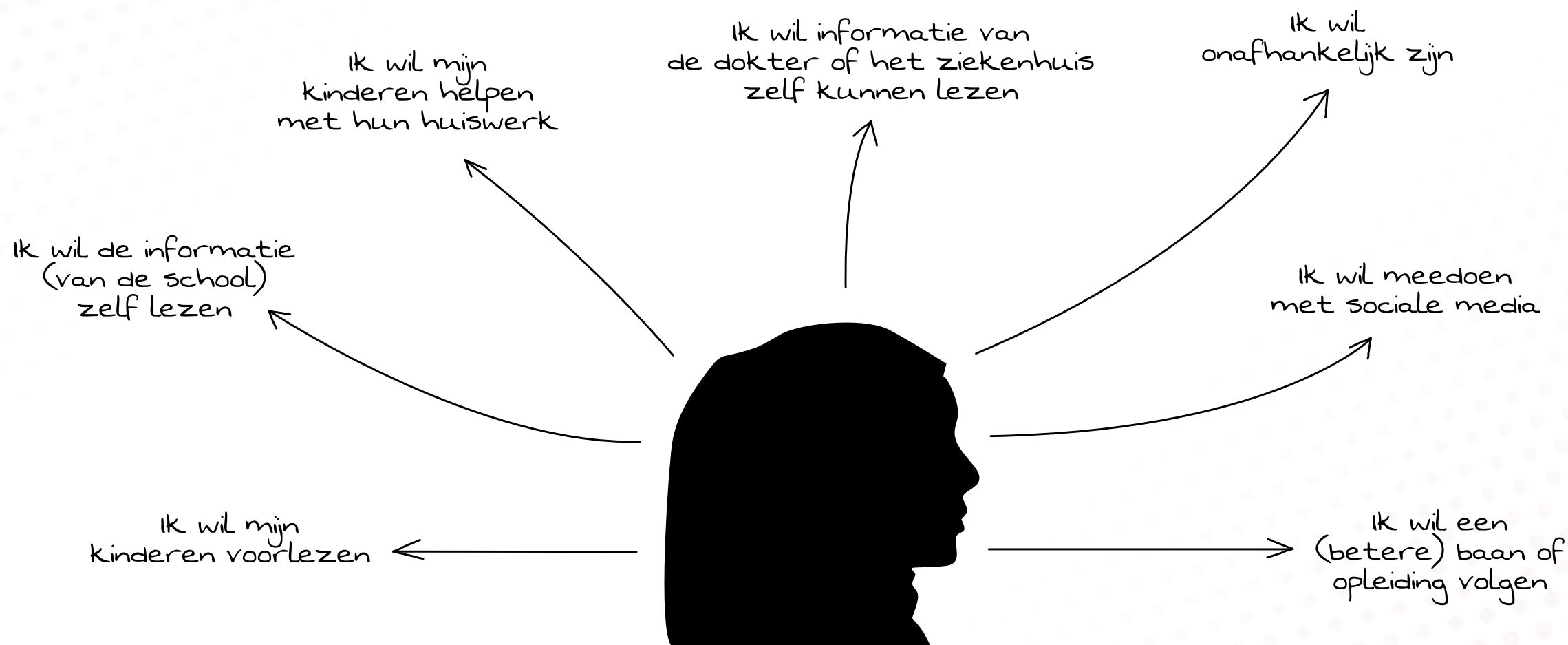
Profiel

ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN FATIMA



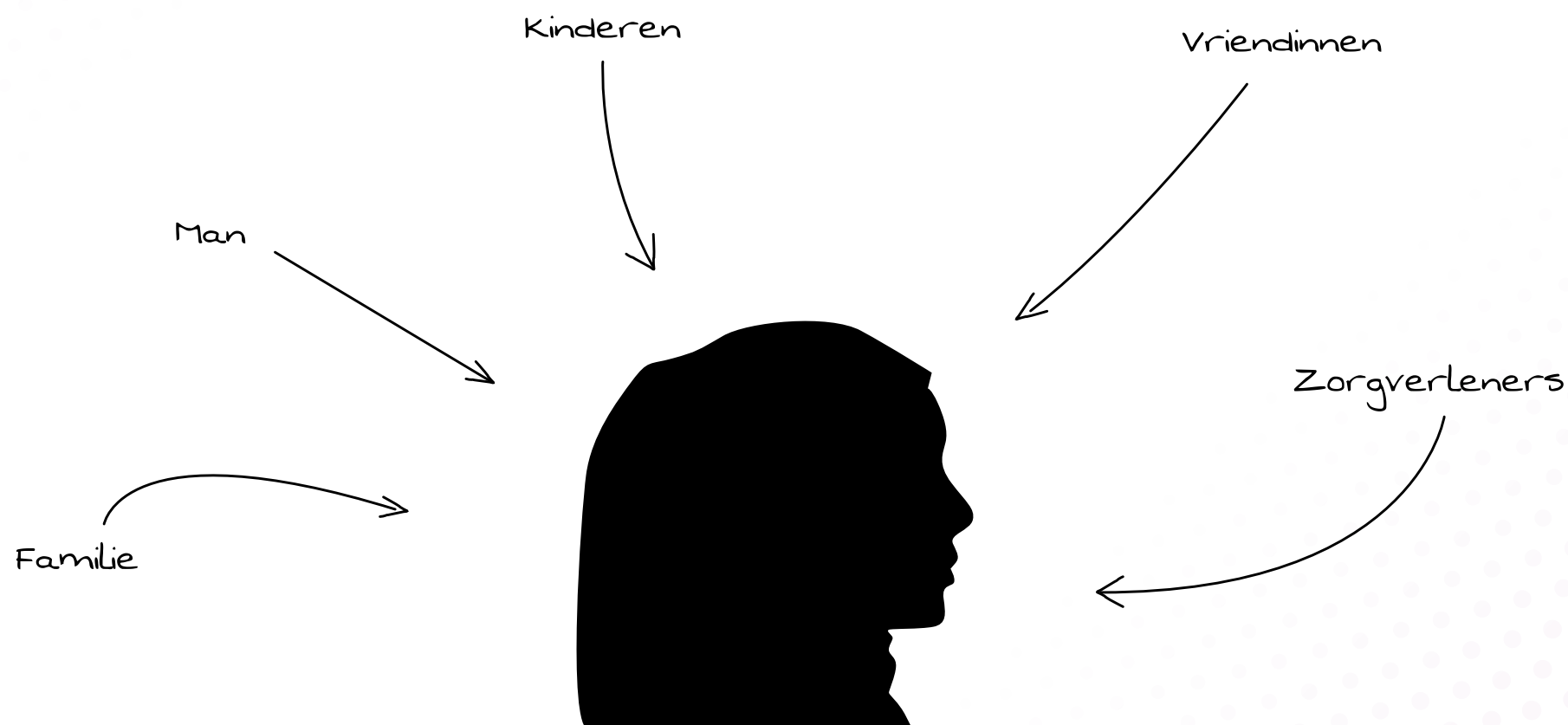
Profiel

WAT MOTIVEERT FATIMA?



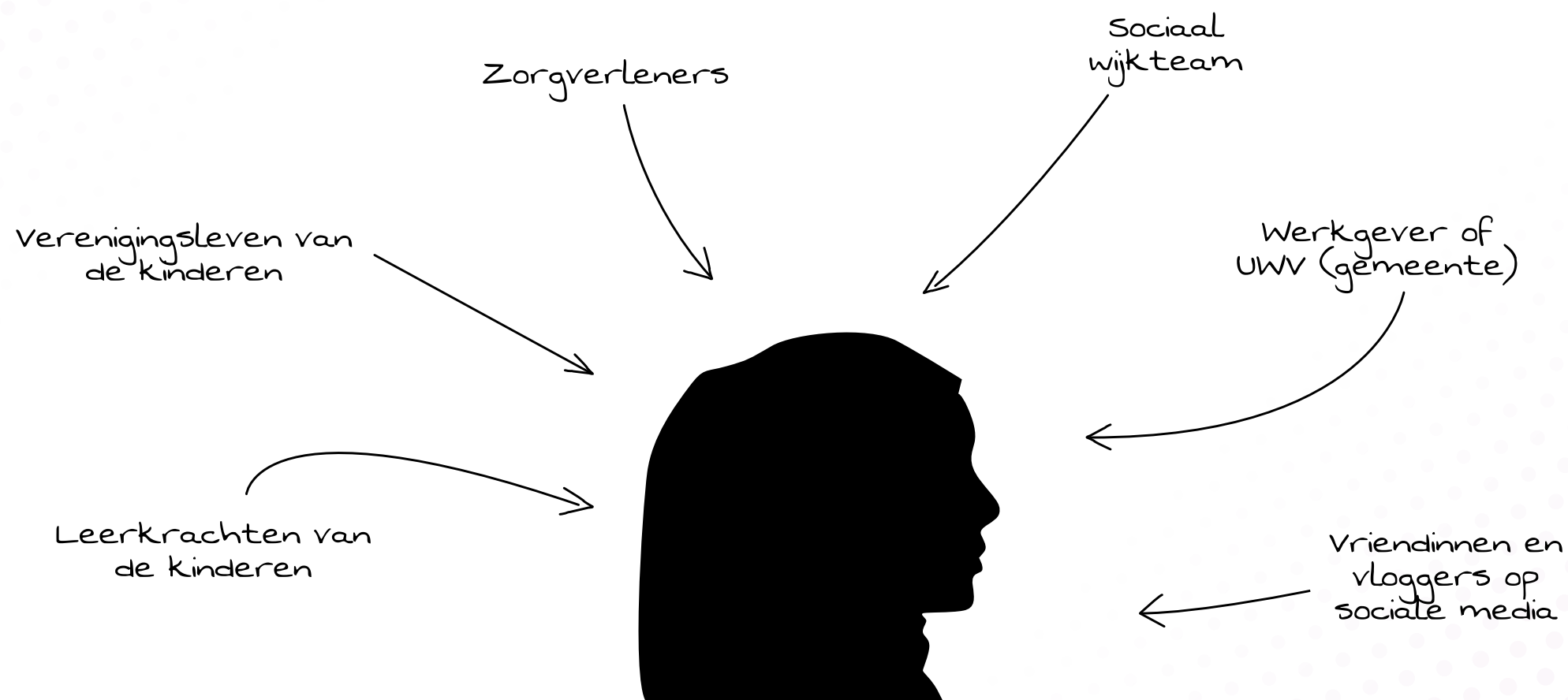
Profiel

WIE HEEFT INVLOED OP FATIMA?



Wervingsstrategie

MOGELIJKE TOELEIDERS



Wervingsstrategie

VINDPLAATSEN VAN FATIMA

KINDEREN

School	Consultatiebureau
Schoolplein	Logopedie
Ouderavonden	Lessen in eigen taal
Sportclub	Voorleesexpress
Zwemles	Bibliotheek

ouders

Bejaardenhuis	Uitvaartverzekering
Thuiszorg	Gemeentehuis
Apotheek	

GELOOF

Moskee	Bijeenkomsten
Kerk	Communie

BOODSCHAPPEN

De markt	Zeeman
Aldi	Scapino
Lidl	Action
Turkse supermarkt	Blokker
Toko	Kruidvat
Wibra	



Wervingsstrategie

VINDPLAATSEN VAN FATIMA

VRIJE TIJD

Buurthuis	Telefoonwinkel
Rommelmakten	Mediamarkt
Primark	WhatsApp
H&M	Arabisch Facebook
Openbaar vervoer	islamproducten.nl
Kruidvat	islamitischekleding.nl

UITERLIJKE VERZORGING

Kapper	Nagelstyliste
Schoonheidssalon	Kruidvat

WERK

Werkgever	Sociaal wijkteam
UWV	Kantine
Opleiders	Casemanager gemeente

MEDISCH

Huisarts	Psycholoog
Diëtiste	Apotheek
Verloskundige	GGD
Tandarts	

FINANCIEEL

Woningcorporatie	De bank
Uitvaartverzekering	Gemeentehuis



Wervingsstrategie

DE COMMUNICATIE- AANPAK

Onderstaande tips helpen bij de communicatie met de doelgroep 'Fatima'.

De kernboodschap wordt scherp geformuleerd door de zin te beginnen met 'jij wilt' of 'heb jij'.

Zorg voor een korte zin waar de doelgroep iets mee kan en maak het niet te groot.

Een gerichte vraag werkt het best. Bijvoorbeeld de vraag "Jij hebt het gevoel dat je je kinderen teveel om hulp moet vragen?". Hiermee speel je in op de situatie van de persoon.

Gebruik meerdere zinnen om je boodschap helder te krijgen.



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

KINDEREN

School
Schoolplein
Ouderavonden

Ik wil mijn kinderen voorlezen

Ik wil mijn kinderen helpen met hun spreekbeurt
(in PowerPoint)

Ik wil mijn kinderen helpen met rekenen

Ik wil mijn kinderen helpen met hun huiswerk

Ik wil de informatie van de school
zelf kunnen lezen

Ik wil het rapport van mijn kinderen zelf lezen

Ik wil meedoen in de groepsapp van de klas

Ik wil weten wat mijn kinderen doen
met digitale informatie

KINDEREN

Sportclub
Zwemschool

Ik wil ook meedoen in de groepsapp van het team

Ik wil de informatie van de club zelf lezen

Ik wil spelregels lezen

Ik wil helpen met het rijschema maken

KINDEREN

Consultatiebureau

Ik wil alles lezen over de groei van mijn kind

Ik wil informatie lezen over de inentingen

Ik wil informatie lezen over de ogentest

KINDEREN

Logopedie

Ik wil mijn kinderen helpen beter te leren spreken

Ik wil mijn kinderen helpen hun Nederlands
te verbeteren

KINDEREN

Voorleesexpress
Bibliotheek

Ik wil mijn kinderen helpen met lezen

Ik wil mijn kinderen voorlezen

Ik wil mijn kinderen helpen met het vinden
van het juiste boek

Ik wil zelf een boek reserveren



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

BOODSCHAPPEN

Ik wil de aanbieding lezen en begrijpen

Ik wil de korting uitrekenen

Ik wil de verpakking lezen

Ik wil mijn kassabon controleren

Ik wil een voordeelkaart

Ik wil gezonder koken

Ik wil online boodschappen doen

UITERLIJKE VERZORGING

Ik wil de gebruiksaanwijzing van mijn haarverf kunnen lezen

Ik wil schoonheidsproducten online kopen

Ik wil online kleding kopen

OUDERS

Ik wil mijn ouders helpen met hun medicijnen

Ik wil de praktische informatie van de thuiszorg kunnen lezen en begrijpen

Ik wil mijn ouders helpen met de financiën

Ik wil mijn ouders helpen terug te gaan naar hun geboorteland

GELOOF

Ik wil een receptenboek maken voor de Ramadan

Ik wil een draaiboek maken voor het Offerfeest

Ik wil een inzamelingsactie opzetten voor de armen

Ik wil op internet meer leren over het zetten van een hennatatoeage

Ik wil meehelpen met de communie

Ik wil bij het koor



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

VRIJE TIJD

Buurthuis

Ik wil meedoen in de groepsapp van de buurt

Ik wil een receptenboek maken

Ik wil een dagboek schrijven

Ik wil gezonder koken

Ik wil de agenda van buurtactiviteiten lezen

Ik wil het buurthuis helpen met de activiteiten

Ik wil het buurthuis helpen met de financiën

VRIJE TIJD

Winkelen

Ik wil de aanbieding lezen en begrijpen

Ik wil de verpakking lezen

Ik wil de korting uitrekenen

Ik wil zelf mijn mobiel installeren

Ik wil hier ook werken

Ik wil het informatiebord lezen

Ik wil mijn reis plannen

VRIJE TIJD

Sociale media

Ik wil alles leren over WhatsApp

Ik wil alles leren over Instagram

Ik wil mijn familie opzoeken op Facebook

VRIJE TIJD

creatief

Ik wil leuke voorbeelden vinden op internet

Ik wil leren hoe Pinterest werkt om inspiratie op te doen

Ik wil patronen leren lezen

Ik wil uitrekenen hoeveel stof je nodig hebt



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

VRIJE TIJD

Koken

Ik wil recepten vinden op internet

Ik wil gezonder koken

Ik wil een receptenboek maken

Ik wil de hoeveelheden in recepten begrijpen

Ik wil recepten aanpassen naar het aantal personen

Ik wil afkortingen begrijpen in recepten

VRIJE TIJD

Lezen

Ik wil een (dag)boek schrijven

Ik wil zelf een boek reserveren bij de bibliotheek

Ik wil online boeken kopen

WERK

Ik wil een (betere) baan

Ik wil mijn contract lezen

Ik wil een vacature lezen

Ik wil een sollicitatiebrief schrijven

Ik wil inloggen op 'Mijn UWV'

Ik wil een opleiding gaan volgen

Ik wil gaan studeren

Ik wil het kappersvak leren

Ik wil (nagel)styliste worden



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

MEDISCH

Ik wil gezonder koken

Ik wil de bijsluiter lezen

Ik wil meer lezen over gezondheid en ziekte

Ik wil informatie lezen over mijn zwangerschap

Ik wil de informatie van de dokter of het ziekenhuis zelf kunnen lezen

FINANCIEEL

Ik wil informatie lezen over mijn huurwoning

Ik wil informatie lezen over begraven worden in het buitenland

Ik wil internetbankieren

Ik wil weten hoe de 'Tikkie-app' werkt

Ik wil een spaarrekening openen voor mijn kinderen

Ik wil praktische informatie lezen van de gemeentewebsite

Ik wil online een afspraak maken bij de gemeente

Ik wil informatie lezen over het verlengen van mijn paspoort

Ik wil mijn rijbewijs halen



Wervingsstrategie BEELD EN TEKST

→
In de huisstijl
van Klasse!



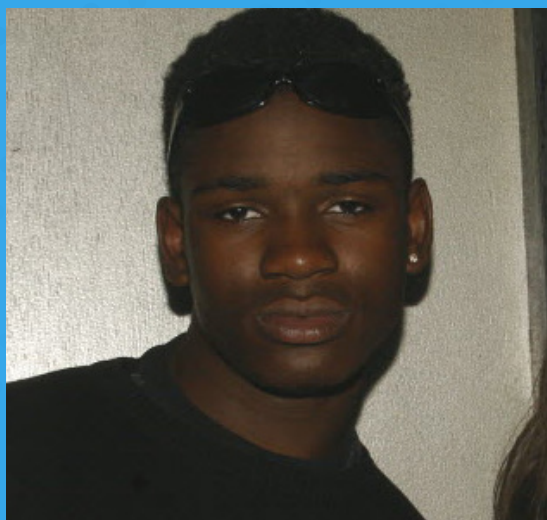
←
Ook aan te passen
naar eigen huisstijl



KLASSE!



"Ik wil een
advertentie schrijven
op Marktplaats"



"Ik wil weten wat
ik precies verdient"



"Ik wil voor mijn werk
een certificaat of
diploma halen"

Wij zijn WESLEY

Met onze mogelijkheden
bouwen aan de toekomst.

"Ik wil een eigen
bedrijf beginnen"



Wesley

HOE GAAN WE TE WERK?

Profiel

25 | KENMERKEN VAN WESLEY

26 | ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN WESLEY

27 | WAT MOTIVEERT WESLEY?

28 | WIE HEEFT INVLOED OP WESLEY?

Wervingsstrategie

29 | MOGELIJKE TOELEIDERS

30 | VINDPLAATSEN VAN WESLEY

31 | DE COMMUNICATIEAANPAK

32 | LEERWENSEN

34 | BEELD EN TEKST



Profiel

KENMERKEN VAN WESLEY

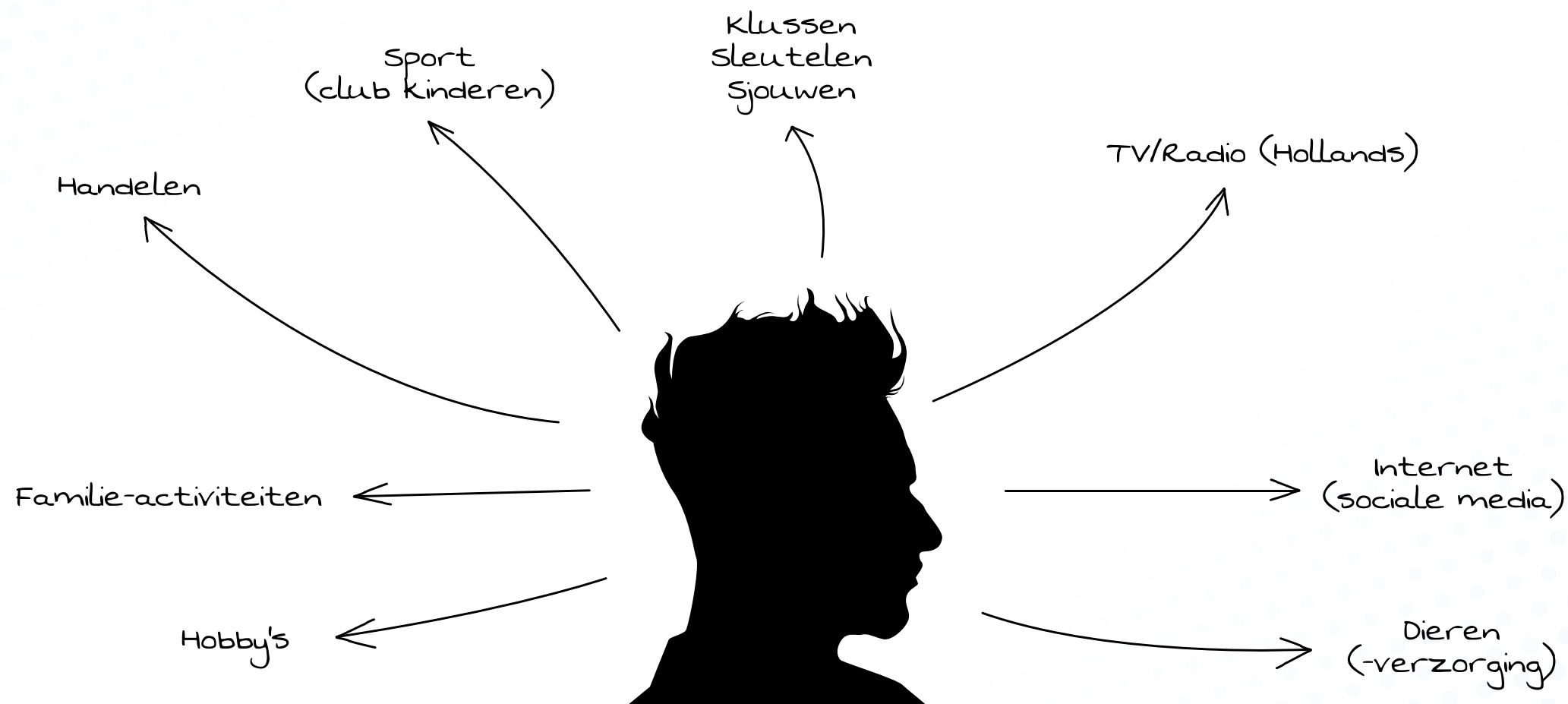
LEEFTIJD	18-40 jaar
NIVEAU	Vaak laag inkomen
	Veelal speciaal of beroepsonderwijs
	Doener
WERK	Fysiek werk
	Soms uitkering
GEZINSSITUATIE	Vaak jong vader geworden
	Opvoedproblemen
	Regelmatig problematische schulden
UITERLIJK	Soms onverzorgd uiterlijk
GEZONDHEID	Onregelmatige leefstijl
	Lichamelijke en psychische klachten

KARAKTER	Verbaal direct
	Ondersteunende lichaamshouding hierbij
LEEFSTIJL	Denken in het nu
	Lastig gevolgen van handelingen kunnen beoordelen
	Sterk gericht op eigen familie/groep
	Traditioneel ingesteld op leefomgeving
	Materialistisch
	Werkt met een doel



Profiel

ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN WESLEY



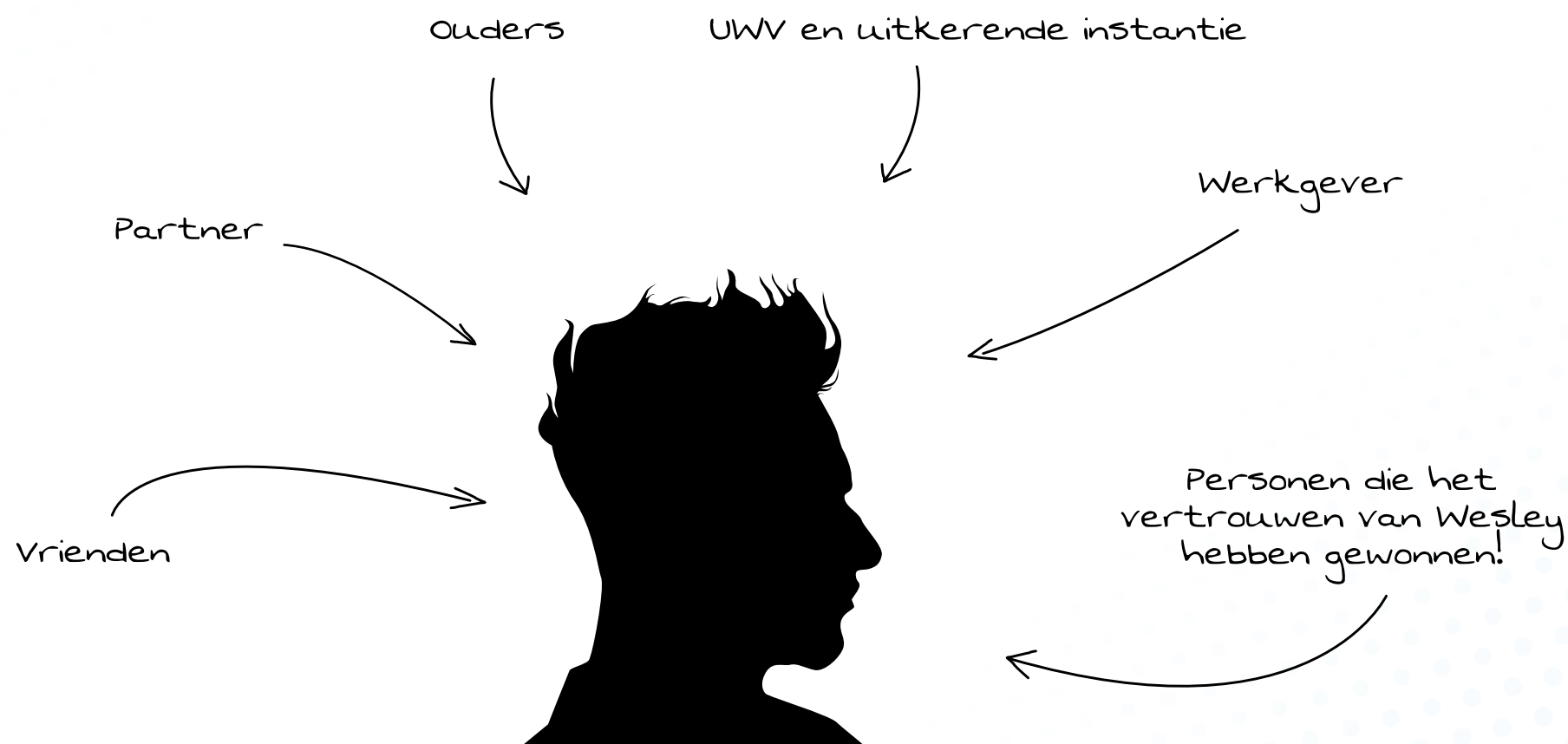
Profiel

WAT MOTIVEERT WESLEY?



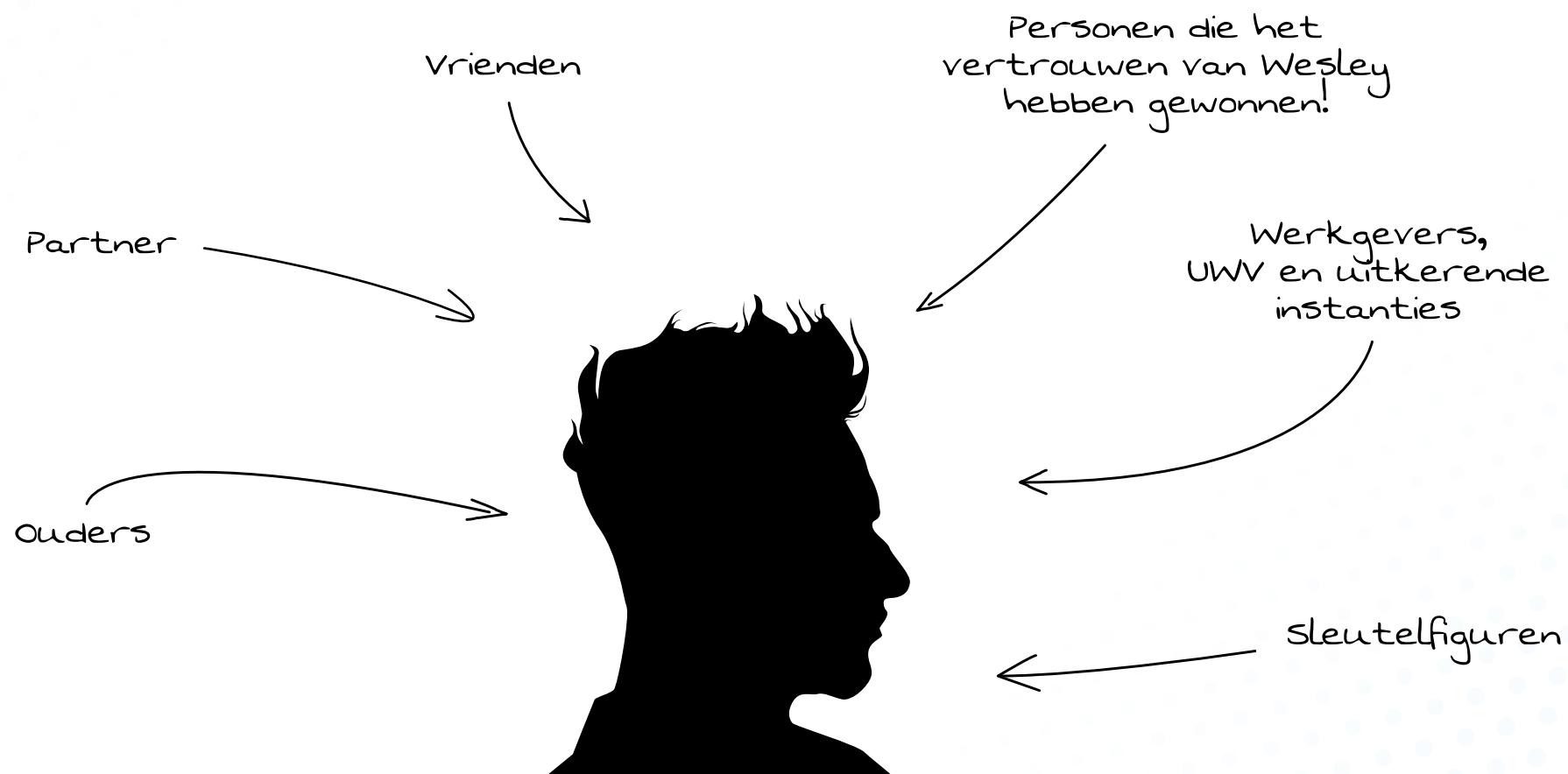
Profiel

WIE HEEFT INVLOED OP WESLEY?



Wervingsstrategie

MOGELIJKE TOELEIDERS



Wervingsstrategie

VINDPLAATSEN VAN WESLEY

VRIJE TIJD

Camping	Mediamarkt
Visvijver/-vereniging	Snackbar
Hondenuitlaatplaats	Kroeg
Sportschool	Kermis
Garage	Marktplaats
Eigen schuur	WhatsApp
Markt	Bouwmarkten
Evenementen voor auto's en motoren	TV en radio Nederlandstalig

FAMILIE

Ouderavonden	Bejaardenhuis
Sportclub kinderen	Thuiszorg

UITERLIJK

Tattooshop	Sportschool
Kapper	

WERK

Werkgever/SW-bedrijf	Sociaal wijkteam
UWV	Kantine
Opleiders	Ambulante handel
Autobedrijf bij woonwagen	

ZZP'ER

Kamer van Koophandel	Belastingdienst
De bank	Inkoop materialen

FINANCIEEL

Woningcorporatie	De bank
Verzekeringen	Gemeentehuis



Wervingsstrategie

DE COMMUNICATIE- AANPAK

Onderstaande tips helpen bij de communicatie met de doelgroep 'Wesley'.

De kernboodschap wordt scherp geformuleerd door de zin te beginnen met 'jij wilt' of 'heb jij'.

Toon interesse in Wesley als mens. Vraag naar zijn bezigheden. Waar loop je tegenaan en hoe kan ik je daarbij ondersteunen?

Zeg vooral niet wat hij 'moet' doen. Gebruik korte boodschappen en wees duidelijk in je bewoording (geen moeilijke woorden). Gebruik straattaal (indien mogelijk).

Mondeling informatie verstrekken werkt bij Wesley het best.



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

VRIJE TIJD

Ik wil slimmer verkopen op Marktplaats

Ik wil een goede advertentie schrijven op Marktplaats

Ik wil meer verdienen met handelen

Ik wil prijzen vergelijken op internet

Ik wil specs kunnen lezen van wat ik koop

Ik wil handleidingen kunnen lezen

Ik wil de updates op sociale media kunnen volgen

Ik wil korting uitrekenen

Ik wil aanbiedingen lezen en begrijpen

Ik wil in het bestuur van de voetbalvereniging

Ik wil informatie lezen over mijn hond

Ik wil weten welke hond bij mij past

FAMILIE

Ik wil een voorbeeld zijn voor mijn kinderen

Ik wil mijn kinderen iets leren

Ik wil voetbalcoach zijn van mijn kinderen

Ik wil weten wat mijn kinderen doen met digitale informatie

Ik wil dat mijn omgeving trots is op mij

Ik wil (meer) geld verdienen voor mijn gezin

Ik wil het goed regelen voor mijn ouders

UITERLIJK

Ik wil tattooshops kunnen vergelijken

Ik wil een tekst schrijven voor mijn nieuwe tattoo

Ik wil lezen over voeding voor spiergroei



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

WERK

Ik wil een (betere) baan

Ik wil weten wat ik verdien

Ik wil een vacature lezen

Ik wil leren solliciteren

Ik wil mijn heftruckrijbewijs halen

Ik wil vrachtwagenchauffeur worden

Ik wil mijn VCA-examen halen

ZZP'ER

Ik wil ZZP'er worden

Ik wil een eigen bedrijf starten

Ik wil een offerte/factuur maken

Ik wil op de hoogte zijn van mijn belastingzaken

Ik wil mijn eigen administratie begrijpen

Ik wil de BTW uitrekenen

FINANCIEEL

Ik wil autoverzekeringen vergelijken op internet

Ik wil mijn telefoonabonnement begrijpen

Ik wil huursubsidie aanvragen/berekenen

Ik wil kinderbijslag aanvragen/berekenen

Ik wil een kindgebonden budget aanvragen

Ik wil zorgtoeslag aanvragen/berekenen

Ik wil een bouwvergunning aanvragen

Ik wil kunnen uitrekenen wat ik per maand verdien

Ik wil uitzoeken hoe ik geld opzij kan leggen

Ik wil weten met welk beroep ik veel kan verdienen

Ik wil mijn inkomsten en uitgaven begrijpen



Wervingsstrategie BEELD EN TEKST

→
In de huisstijl
van Klasse!



←
Ook aan te passen
naar eigen huisstijl





"Ik wil meer
betekenen voor
mijn vereniging"



"In mijn werk krijg ik
steeds kansen die ik
moet laten lopen,
dat wil ik niet meer"



"Mijn kinderen kon ik
niet voorlezen, maar
bij mijn kleinkinderen
wil ik dat wel"

Wij zijn GERARD

Wij willen zichtbaar worden
in onze omgeving.

"Ik wil meepraten
over wat
anderen lezen"



Gerard

HOE GAAN WE TE WERK?

Profiel

37 | KENMERKEN VAN GERARD

39 | ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN GERARD

40 | WAT MOTIVEERT GERARD?

41 | WIE HEEFT INVLOED OP GERARD?

Wervingsstrategie

42 | MOGELIJKE TOELEIDERS

43 | VINDPLAATSEN VAN GERARD

44 | DE COMMUNICATIEAANPAK

45 | LEERWENSEN

49 | BEELD EN TEKST



Profiel

KENMERKEN VAN GERARD

LEEFTIJD	60+
NIVEAU	Over het algemeen lager opgeleid Vaak dialect/streektaal
WERK	Soms nog werkzaam Soms gepensioneerd of afgekeurd Meestal langdurige werkervaring Vaak zelfstandig ondernemer (veelal fysieke of technische bedrijven zoals fietsenmaker, stratenmaker, bouwonderneming, etc.) Voor administratief gedeelte partner of boekhouder

GEZINSSITUATIE	Jaren getrouwd met dezelfde vrouw Op latere leeftijd relatie aangegaan (soms buitenlandse partner) Geen thuiswonende kinderen meer
UITERLIJK	Veelal wars van uiterlijk vertoon Kan slordig of onverzorgd overkomen
GEZONDHEID	Psychische en lichamelijke klachten Soms overgewicht



Profiel

KENMERKEN VAN GERARD

KARAKTER

Meestal een hele hoge sociale intelligentie

Vindt het lastig om nieuwe toekomstplannen te maken

Heeft voor zijn omgeving altijd verborgen gehouden dat lezen/schrijven niet 'zijn ding is'

Handig en behulpzaam

Heeft een hoge aaibaarheidsfactor

Kan vaak niet omgaan met complimenten en kritiek

Vormt met partner duo dat alles zelf oplost

Prettig in de omgang, maar een diepgaande discussie over wereldproblemen is niet aan hem besteed

Dienstbaar

LEEFSTIJL

Vindt de maatschappij ingewikkeld

Probeert eigen omgeving naar eigen inzicht te organiseren

Lijkt over het algemeen een 'gemakkelijk' mens in omgang

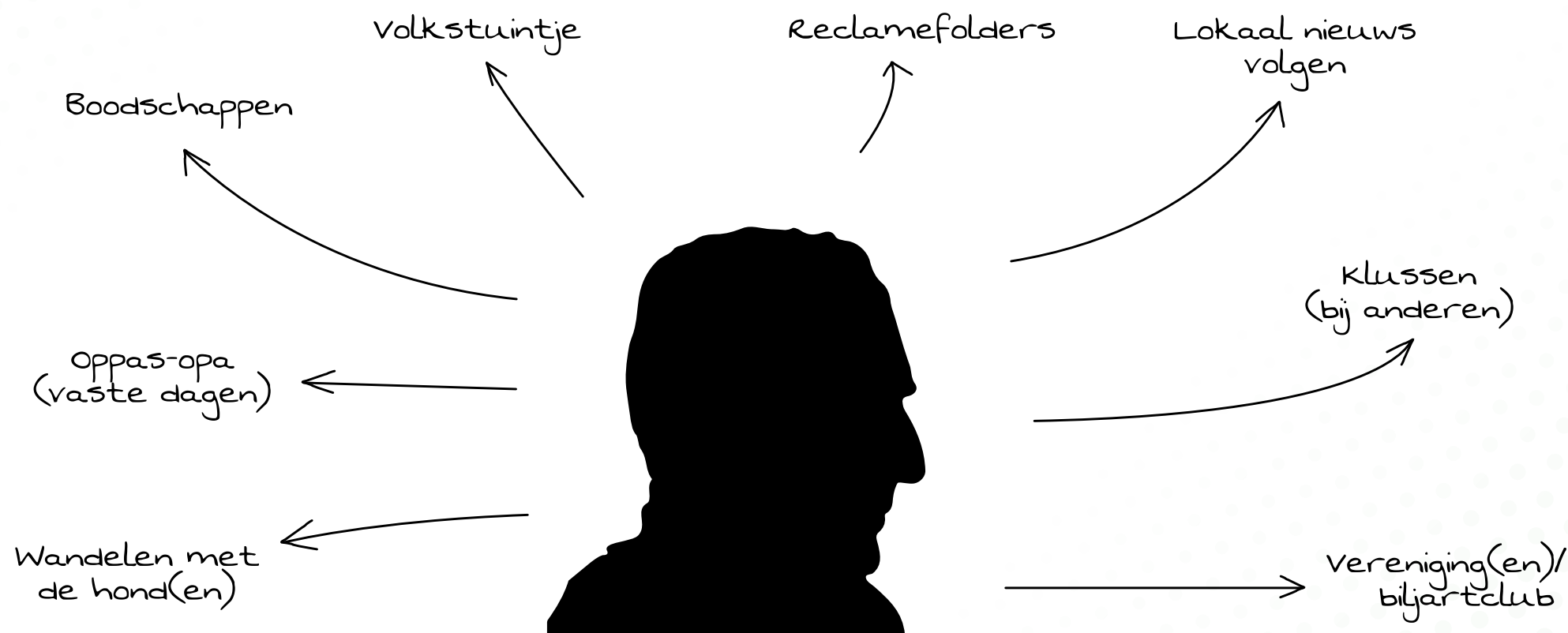
Neigt ernaar om zichzelf weg te cijferen

Sterke eigen cultuur



Profiel

ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN GERARD



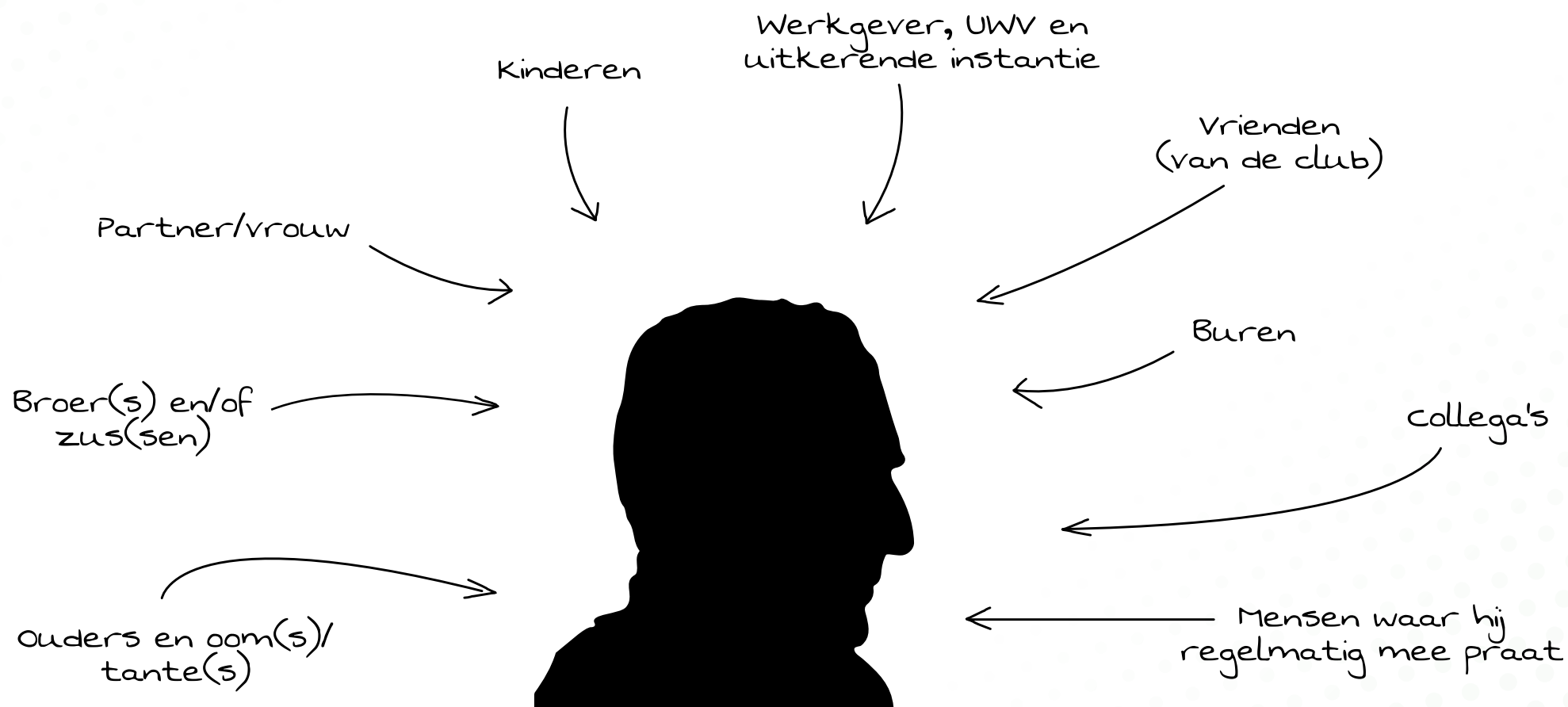
Profiel

WAT MOTIVEERT GERARD?



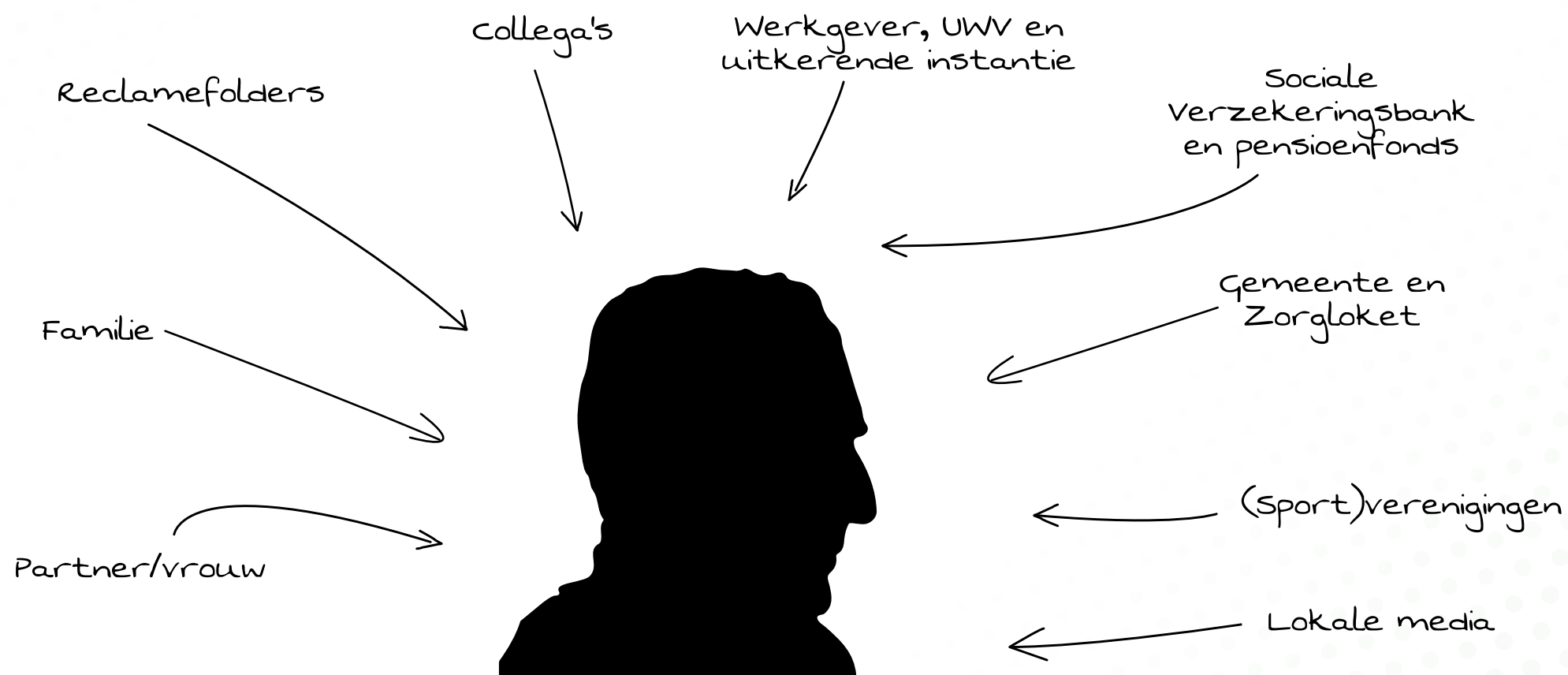
Profiel

WIE HEEFT INVLOED OP GERARD?



Wervingsstrategie

MOGELIJKE TOELEIDERS



Wervingsstrategie

VINDPLAATSEN VAN GERARD

VRIJE TIJD

Volkstuinje/tuin	Supermarkt (koffiehoek)
Fietsclub en -routes	Bouwmarkt
Eigen schuur/garage of klussen bij vrienden	Koopjeswinkels (Action, Prijspakker, etc.)
Camping	Electronicawinkel
TV en radio	Markt
Dierenarts	Tuinwinkels
Hondenuitlaatplaats	Huisarts/ziekenhuis
Kaartclub	Bridgeclub
Wijkgebouw	Voedselbank
Vereniging	

FAMILIE

Kinderen	Ouders/bejaardenhuis
Schoolplein en/of sportclub (kleinkinderen)	

WERK

Werkgever/UWV

ZZP'ER

KVK	Leveranciers
Banken	Pensioenfonds
Belastingdienst	Instituut Midden- en Kleinbedrijf (IMK)

FINANCIEEL

Woningcorporatie	Energiemaatschappij
Verzekeringen (tussenpersonen)	Bank (lening/hypotheek)
Gemeentehuis	



Wervingsstrategie

DE COMMUNICATIE- AANPAK

Onderstaande tips helpen bij de communicatie met de doelgroep 'Gerard'.

De kernboodschap wordt scherp geformuleerd door de zin te beginnen met 'u wilt' of 'heeft u'.

Maak duidelijk waarom je Gerard iets vraagt of vertelt (de onderliggende boodschap). Dit doorgrondt hij zelf niet. Benoem in je vraag of boodschap nooit zijn laaggeletterdheid. Daarmee trap je Gerard op zijn ziel.

Geef Gerard concrete tips voor het uitvoeren van bepaalde acties. Bijvoorbeeld: Tip 1. Doe dit, omdat... Wilt u meer tips? Kom dan naar onze cursus. Wij helpen u verder.

Benoem praktische voorbeelden en gebruik daarin herkenbare onderdelen of onderwerpen uit zijn omgeving.



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

VRIJE TIJD Ik wil productkenmerken lezen

Ik wil aanbiedingen lezen en begrijpen

Ik wil een kasboek bijhouden van mijn wijkvereniging

Ik wil begrijpen waar een (nieuws)artikel over gaat

Ik wil een handleiding lezen voor mijn klus

Ik wil scheidsrechter worden

VRIJE TIJD Ik wil in het bestuur van mijn club of vereniging

Ik wil de voorraad bij de kringloopwinkel beheren

Ik wil meepraten over dagelijkse gebeurtenissen

Ik wil prijzen vergelijken op het internet

Ik wil een handleiding lezen en begrijpen

Ik wil informatie over mijn dieren (duiven, hond, e.d.) kunnen lezen



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

FAMILIE

- Ik wil mijn kleinkinderen voorlezen en iets leren
- Ik wil sms'en/appen met mijn (klein)kinderen
- Ik wil dat mijn familie trots is omdat ik kan lezen
- Ik wil zaken goed kunnen regelen voor mijn partner en/of mijn (schoon)ouders
- Ik wil een reis kunnen organiseren als wij X jaar getrouwd zijn
- Ik wil de uitnodiging voor een familiedag schrijven
- Ik wil de taken van mijn overleden vrouw overnemen
- Ik wil graag een contactadvertentie zetten

FAMILIE

- Ik wil leren hoe ik digitaal moet daten
- Ik wil een dagboek bijhouden
- Ik wil een fotoboek kunnen maken
- Ik wil een condoleanceregister kunnen tekenen
- Ik wil een rouwkaart kunnen schrijven
- Ik wil een tekst kunnen schrijven die ik kan voorlezen als er iemand dood is
- Ik wil sparen voor mijn kleinkinderen
- Ik wil mijn kinderen financieel ondersteunen



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

WERK

Ik wil een betere functie bij mijn werkgever

Ik wil een cursus volgen

Ik wil een voorbeeld zijn voor mijn collega's

Met mijn ervaring wil ik een werkproces verbeteren

Op mijn werk wil ik mij niet meer 'verschuilen' als ik iets moet lezen

Ik wil een vrachtbrief kunnen lezen

Ik wil de vernieuwingen op mijn werk kunnen volgen

Ik wil begrijpen wat er allemaal met computers kan

ZZP'ER

Ik wil mailtjes sturen naar klanten en leveranciers

Ik wil een factuur maken

Ik wil een bestelbon invullen

Ik wil mijn administratie begrijpen

Ik wil rekeningen controleren en betalen

Ik wil een zakelijke rekening openen

Ik wil zelf mijn BTW-aangifte kunnen lezen en versturen

Ik wil mijn bedrijf overdragen aan een jongere partner

Ik wil mijn bedrijf verkopen

Ik wil zelf mijn administratie doen



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

FINANCIEEL

Ik wil mijn huur- of hypotheekovereenkomst begrijpen

Ik wil mijn pensioen berekenen

Ik wil verzekeringen vergelijken

Ik wil een lening afsluiten

Ik wil een bouwvergunning aanvragen

Ik wil een abonnement afsluiten

Ik wil contracten van energimaatschappijen vergelijken

FINANCIEEL

Ik wil leren beleggen

Ik wil internetbankieren

Ik wil mijn loonstrook of uitkeringsspecificatie kunnen lezen en begrijpen

Ik wil de brieven over de toeslagen van de Belastingdienst kunnen lezen



Wervingsstrategie BEELD EN TEKST

→
In de huisstijl
van Klasse!



←
Ook aan te passen
naar eigen huisstijl





"Ik wil via
internet iemand een
kaartje sturen"



"Ik wil inzicht
hebben in onze
maandelijkse
uitgaven"



"Ik wil vrienden leren
kennen via Facebook"

Wij zijn ELLY

Al die tijd ben ik er voor
anderen geweest.
Nu ben ik aan de beurt!

"Ik wil mijn
kookkunsten
vastleggen"



Elly HOE GAAN WE TE WERK?

Profiel

52 | KENMERKEN VAN ELLY

53 | ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN ELLY

54 | WAT MOTIVEERT ELLY?

55 | WIE HEEFT INVLOED OP ELLY?

Wervingsstrategie

56 | MOGELIJKE TOELEIDERS

57 | VINDPLAATSEN VAN ELLY

58 | DE COMMUNICATIEAANPAK

59 | LEERWENSEN

61 | BEELD EN TEKST



Profiel

KENMERKEN VAN ELLY

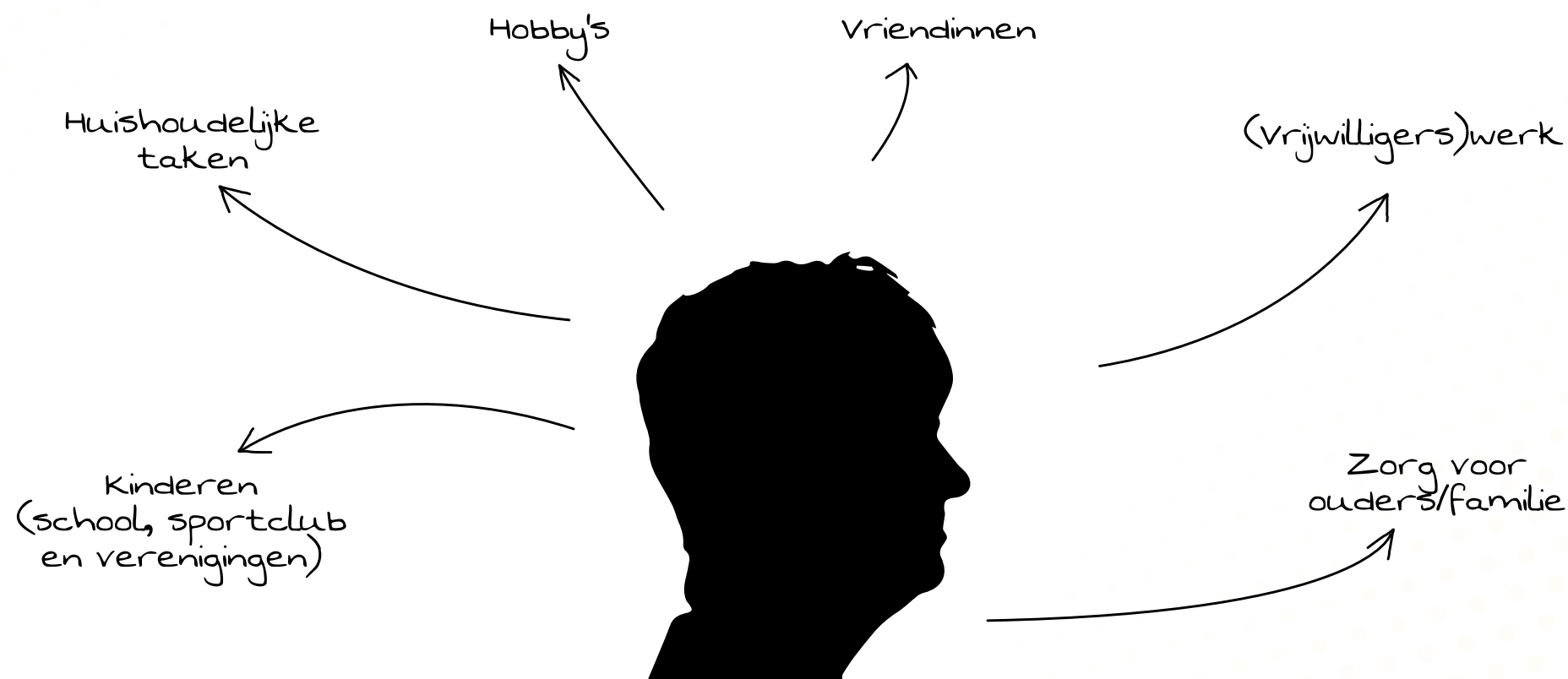
LEEFTIJD	45-55 jaar
NIVEAU	Vaak lager opgeleid (bijvoorbeeld zorg of schoonmaak)
WERK	Meestal geen werk, in dienst van het gezin
GEZINSSITUATIE	Zorgzaam voor gezin en familie Groot sociaal leven (verenigingen, school, hobby)
UITERLIJK	Besteedt weinig geld aan uiterlijke verzorging Of zwaar opgemaakt
GEZONDHEID	Is met enige regelmaat bij de huisarts te vinden Psychosomatische klachten Vaak overgewicht

KARAKTER	Zorgzaam Stille kracht In haar eigen omgeving zelfverzekerd, daarbuiten onzeker Sociaal en betrokken Gewoontedier Lief Soms een hele drukke prater
LEEFSTIJL	Naïef, mist het vermogen om dingen te over- zien of het grotere geheel/consequenties in te schatten Maakt makkelijk contact Plaatst zichzelf naar de achtergrond Gezelligheid Traditioneel met een twist



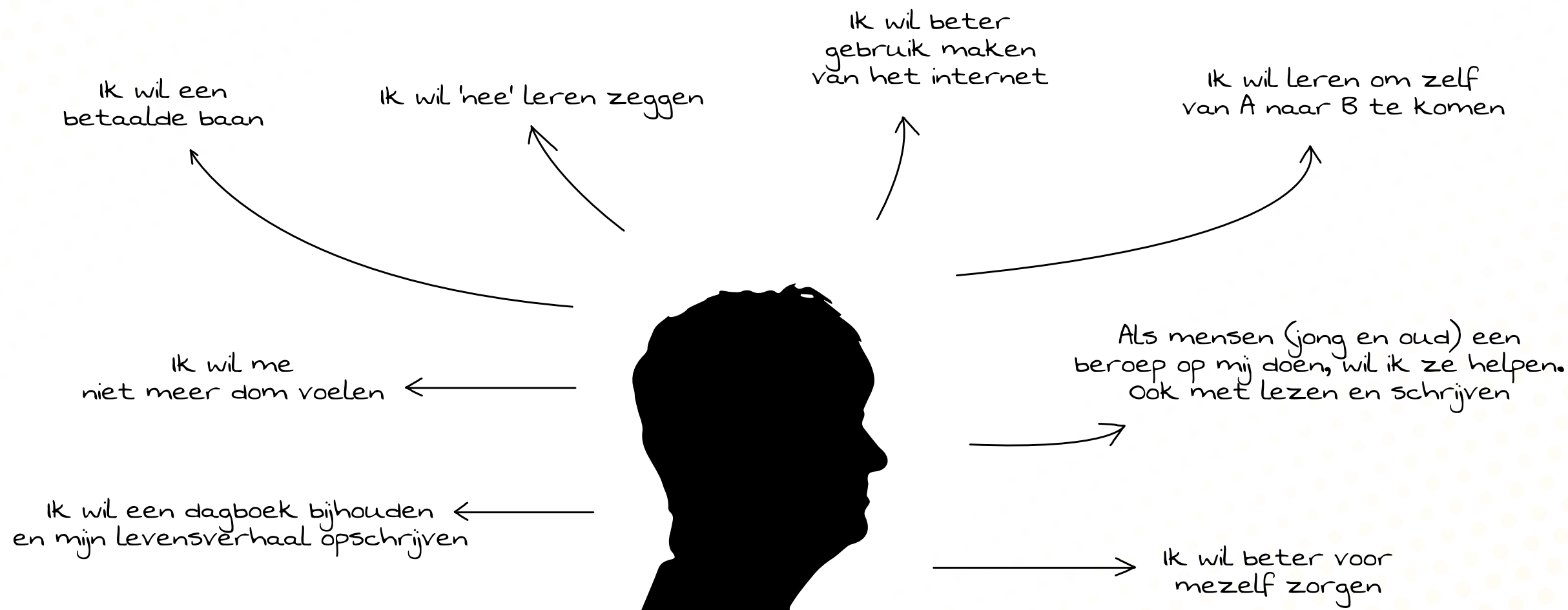
Profiel

ALGEMENE BEZIGHEDEN VAN ELLY



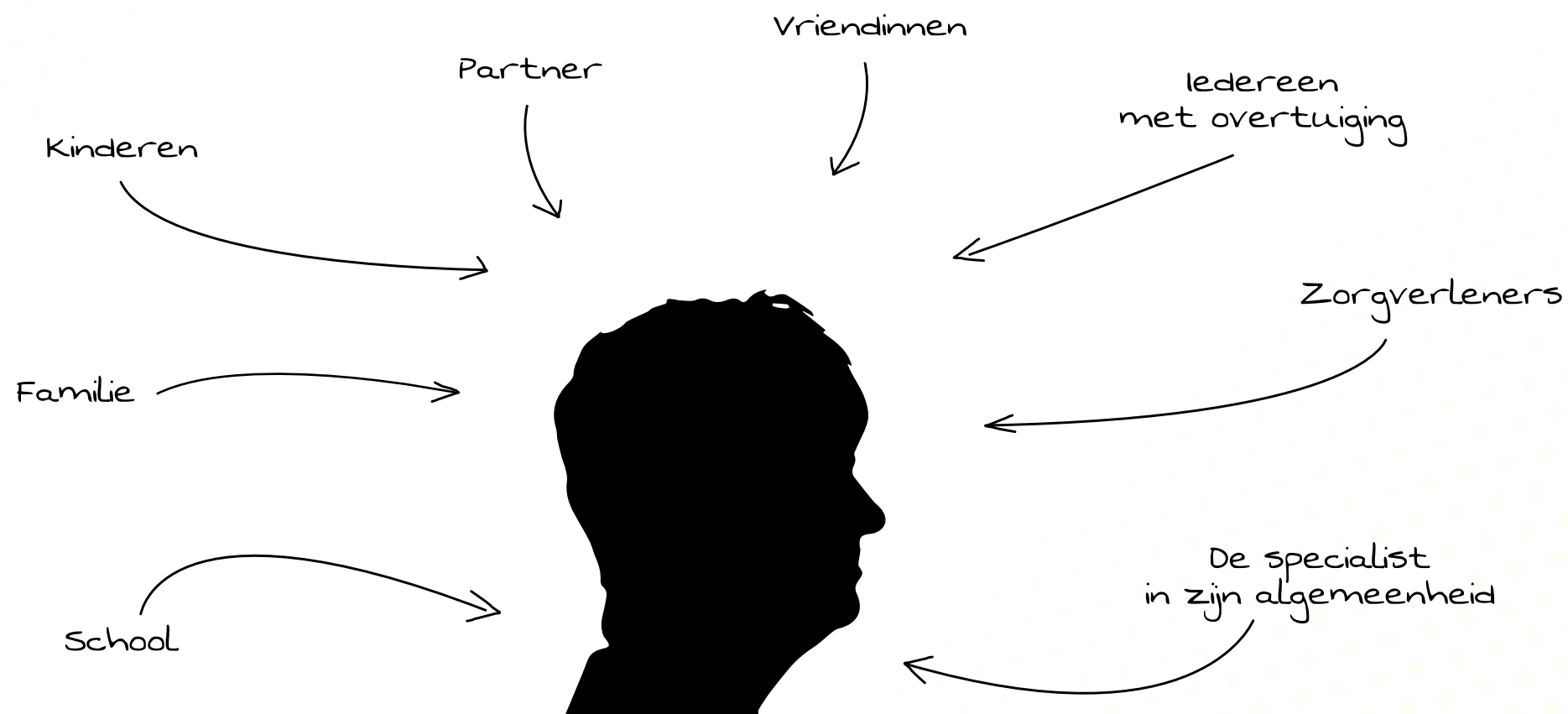
Profiel

WAT MOTIVEERT ELLY?



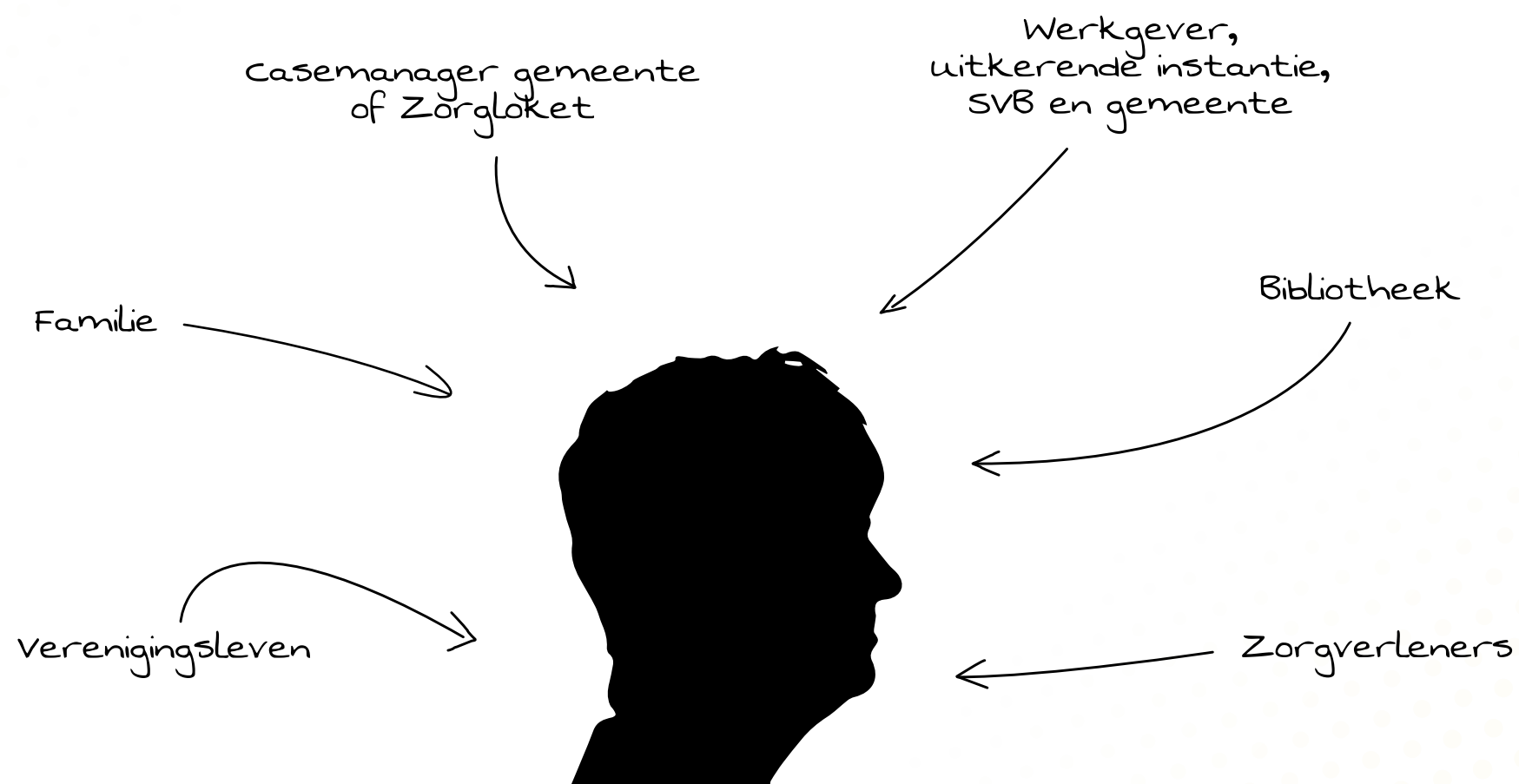
Profiel

WIE HEEFT INVLOED OP ELLY?



Wervingsstrategie

MOGELIJKE TOELEIDERS



Wervingsstrategie

VINDPLAATSEN VAN ELLY

VRIJE TIJD	Kringloopwinkel	Tupperwareparty
	Voedselbank	Jaarmarkten
	Supermarkt	Camping
	Buurthuis	Knutselvereniging
	Markt	Internet en telefoon
	Decoratie- en hobbywinkels	Koffiecorners
	Voordelige kledingwinkels	Huishoudbeurs
	Spelletjes (3D-kaarten)	Kookwinkels
	Haken/wildbreien	Bibliotheek
	50PlusBeurs	Fietsen met haar man
	Welzijnsorganisatie	Bingo en kienen
	Ikea	

FAMILIE	School kinderen	Bejaardenhuis
	Sportclub en vereniging kinderen	Zorgverleners
	Palliatieve zorg	Mantelzorg

WERK	Geen	Gemeente
	Sociaal wijkteam	Vluchtelingenwerk
	Vrijwilligerswerk	SVB/UWV

FINANCIEEL	Woningcorporatie	Zorgverzekeraars
	Gemeente	Belastingdienst
	Bank	



Wervingsstrategie

DE COMMUNICATIE- AANPAK

Onderstaande tips helpen bij de communicatie met de doelgroep 'Elly'.

De kernboodschap wordt scherp geformuleerd door de zin te beginnen met 'u wilt' of 'heeft u'.

Elly kan goed lezen. Gebruik korte zinnen en duidelijke taal. Formuleer op taalniveau B1.

Elly's sparen voor het jaarlijkse uitje met de groep. Zorg dat het gezellig is en creëer een warm bad voor Elly. Koekje erbij!

Gebruik meerdere zinnen om je boodschap helder te krijgen.



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

VRIJE TIJD

- Ik wil mijn eigen recepten schrijven
- Ik wil vrienden maken via internet
- Ik wil mijn knutsel- en kookkunsten via internet delen
- Ik wil leuke voorbeelden vinden op internet
- Ik wil meer leren over Pinterest, zodat ik inspiratie kan opdoen
- Ik wil plaatjes en teksten van mijn hobby op mijn website en Facebook plaatsen
- Ik wil mijn rijbewijs halen
- Ik wil zelf een weekend weg met de auto
- Ik wil iemand een kaartje sturen via Greetz
- Ik wil online een bloemetje bestellen
- Ik wil zelf mijn mobiele telefoon instellen
- Ik wil een dagboek gaan bijhouden
- Ik wil mijn levensverhaal opschrijven

VRIJE TIJD

- Ik wil opschrijven wat ik in mijn jeugd allemaal heb meegemaakt
- Ik wil stadspashouderstips verzamelen
- Ik wil de fietsrouteplanner kunnen lezen
- Ik wil een digitaal fotoboek maken

FAMILIE

- Ik wil een reis met mijn zussen/broers zelf kunnen regelen
- Ik wil de financiële zaken van mijn ouders begrijpen, regelen en met hen delen
- Ik wil een kennisspelletje spelen met mijn familie
- Ik wil de zorg voor mijn moeder kunnen regelen
- Ik wil 'nee' leren zeggen
- Ik wil voor mezelf leren opkomen
- Ik wil mijn gedachten onder woorden kunnen brengen



Wervingsstrategie

LEERWENSEN

WERK

- Ik wil vrijwilliger worden bij het Rode Kruis of bij Vluchtelingenwerk
- Ik wil leren solliciteren
- Ik wil gastvrouw worden bij een instantie
- Ik wil bestuurder worden van de kinderboerderij
- Ik wil de notulen kunnen maken van ons werkoverleg
- Ik wil voor mijn (vrijwilligers)werk een EHBO-diploma halen
- Bij ons op het werk moet iedereen BHV'er zijn: ik wil dat ook kunnen
- Ik wil graag mijn opleiding afmaken
- Ik wil nu een opleiding op mijn niveau gaan doen
- Ik wil zinvol werk gaan doen
- Ik wil graag een diploma halen

FINANCIEEL

- Ik wil mijn uitgaven beheersen
- Ik wil mijn zorgverzekering aanpassen
- Ik wil mijn zorgtoeslag aanvragen
- Ik wil een spaarrekening kunnen openen
- Ik wil mijn zorgpolis zelf kunnen wijzigen
- Ik wil de afrekening van mijn zorgverzekeraar controleren
- Ik wil internetbankieren
- Ik wil online een afspraak kunnen maken



Wervingsstrategie BEELD EN TEKST

→
In de huisstijl
van Klasse!



←
Ook aan te passen
naar eigen huisstijl



Vragen?

KLASSE! is vrij te gebruiken door overheden, maatschappelijke organisaties en iedereen die laaggeletterde NT1'ers wil motiveren om een cursus lezen en schrijven, rekenen of digitale vaardigheden te gaan volgen. Heeft u nog vragen over **KLASSE!** of heeft u hulp nodig bij de concrete uitwerking en implementatie ervan? Neem dan contact op met 'Zet een punt...' via 06 – 45 79 85 86 of info@zeteenpunt.nl.

Dit wervingsprogramma
is mede mogelijk gemaakt door:

provincie
Gelderland



Dit wervingsprogramma
is mede mogelijk gemaakt door:

