

Ambitie(objective): De NTB verbindt en ondersteunt de community van verenigingen, organisatoren én met elkaar de triatleten, zodat zij zichzelf kunnen blijven uitdagen

Doelstellingen (Goals)	Strategieën	Measures	
		Milestones 2025	Acties & [EIGENAAR]
Presteren en promoten: - Leden tevredenheidsscore 7 (eerst 0-meting) - Ledengroei: +1000 (10%)	1. De zichtbaarheid en uitstraling van de sport vergroten voor groei van leden, deelnemers en commerciële waarde. Imago	- Gewenste identiteit gedefinieerd - Samen met N*N en mediapartner DPG-content van de grote triathlon-evenementen op het DPG-platform - Verkenning gedaan met tv-zenders 1 bedrijven cup event als pilot met een organisator	1a) Positionering: Ambitieuze en tegelijkertijd haalbaar [MANAGEMENT] Visie, missie en positionering implementeren als lange termijn kapstok om je strategie onder te hangen, koers te kunnen houden en keuzes te kunnen maken 1b) Uitkomsten en inzichten uit het onderzoek uitwerken in een wervings- en behoud strategie richting leden: voor de doorontwikkeling van de dienstverlening [MANAGEMENT] 1c) Gewenste identiteit vertaalt naar communicatie & PR [MARCOM] - Vaststellen hoe de sport te positioneren (imago) - Positionering communiceren naar alle vereniging en organisatoren middels congres - Positionering verwerken in communicatieplannen - Jaarlijkse wervingscampagne gecoördineerd vanuit NTB - Samenwerkingen/ PR strategie met sport en outdoor mediatitels (on/offline) 1d) Media-aandacht voor evenementen verhogen [MARCOM] - Call met grote organisatoren beleggen - Afspraken met NOS en met Eurosport - Format regionale media verspreiden - Media actief uitnodigen voor NTB-congres en evenementen 1e) Organiseren bedrijvencup [WEDSTRIJDSPORT] - Samenwerking met bestaande organisator starten - Opzet puntentelling uitwerken en implementeren - Promotie maken - Partners zoeken

	2. Samen met verenigingen en organisatoren invulling geven aan werving en behoud van leden en deelnemers a) Samen customer journey inrichten b) Samen jeugd en verjonging aanjagen	2a) - Ledengroei naar 11000 40% van de 1 jaar gratis lidmaatschappen bij daglicentie blijft lid van de NTB. 2b) - Minimaal 30 plekken in Nederland waar kinderen structureel ‘op triathlon kunnen’ - Minimaal 65% van NTB-wedstrijdorganisaties biedt startgelegenheid aan jeugd - Groei van totaal aantal deelnemers aan jeugdwedstrijden van 3700 naar 4000	2a1) Werving: Vanuit een Task Force (werkgroep) met organisatoren en verenigingen de verschillende touchpoints in de customer journey in kaart brengen en met elkaar de rolverdeling en invulling bepalen. [DIENSTVERLENING] & [MARCOM] 2a2) De oorzaak van hoge percentage uitstroom achterhalen om een behoud strategie op te ontwikkelen [DIENSTVERLENING] 2b1) Meer bekendheid voor onze veelzijdige jeugdsport, door opstart ‘Werkgroep Olympic Moves Combiduursport in het VO’ met vakleerkrachten LO [DIENSTVERLENING] 2b2) Meer laagdrempelig wedstrijdaanbod voor 6-19-jarigen [DIENSTVERLENING] 2b3) Meer kennis over de doelgroep en meer sportplekken waar kinderen dichtbij huis ‘op triathlon kunnen’, door ontwikkelen NTB-visie op jeugdtriathlon visueel en deelbaar maken in kenniscentrum [DIENSTVERLENING]
Doorstart NTC of ontwikkeling High Performance center	3. (PlaceholderstrategieTopsport) –Vanuit ontwikkeling topsportscenario 1 of 2.	- Resultaten van TeamNL en TalentTeamNL atleten (bijv. top 8 of positie op wereldranking) - Medaille OS en PS 2028 - Podiumplekken EK’s, WK’s. - Aantal talenten dat doorstroomt naar topsportselectie - Tevredenheidscijfer atleten 8	3a) Periodiek atleten tevredenheidonderzoek [TOPSPORT} 3b) optimale ontwikkeling van talenten faciliteren door het opzetten van High Performance centrum of doorstart NTC [TOPSPORT}

	4. Uitdagend competitieaanbod	Individueel competitieklassement over meerdere wedstrijden	4a) Teamcompetitie [WEDSTRIJDSPORT] 4b) NK's [WEDSTRIJDSPORT] 4c) Jeugd en junioren circuit [WEDSTRIJDSPORT] 4d) Agegroep kampioenschappen [WEDSTRIJDSPORT] 4e) Individuele klassementen invoeren [WEDSTRIJDSPORT]
Servicen van verenigingen en organisatoren Vereniging tevredenheidsscore 8 (eerst 0-meting)	5. Verenigingsondersteuning gebaseerd op relatiemanagement, kennisdeling en productontwikkeling	35% van de verenigingen nemen deel aan een van de NTB aangeboden cursussen - Kennisbank staat - Met alle verenigingen persoonlijk contact gehad	5a) Pilot-regiobijeenkomst organiseren waar verenigingen en organisatoren vanuit initiatief van de NTB met elkaar in contact komen en elkaar en elkaars uitdagingen leren kennen [DIENSTVERLENING] 5b) Op vlak van formats een kennisbank ontwikkelen waarin op gedeelde verenigingsvraagstukken alles wat er binnen de NTB en andere bonden al beschikbaar is, gebundeld is (i.e. protocollen, formats en aanpakken) [DIENSTVERLENING] 5c) Cursusaanbod op vrijwilligerswerving en cursusaanbod op de competentie-ontwikkeling van trainers beschikbaar maken en communiceren/aanjagen [DIENSTVERLENING] 5d) De verenigingen via o.a. nieuwsbrief, bestuurdersplatform en in gesprekken informeren over de toegevoegde waarde van de bond en haar dienstverlening [DIENSTVERLENING] 5 e) Speciale ondersteuningsaanpak ontwikkelen voor studentenverenigingen gericht op wisselend bestuur en studentenactivatie bij laatste teamcompetitie [DIENSTVERLENING]

NTB organisatoren tevredenheidsscore 8 (eerst 0-meting)	6. Evenementenondersteuning professionaliseren, herinrichten op flexibele afname en opnieuw vermarkten	- Aantal aangesloten organisaties stijgt met 5. - Nieuwe producten geïntroduceerd op de menukaart voor flexibele afname: - Materiaal ondersteuning - Data-ondersteuning - Nieuwe tariefstelling voor officials - Totale tariefstelling voor de 3 lagen voor organisaties is bepaald	6a) Nieuwe producten geïntroduceerd op de menukaart voor flexibele afname: - Materiaal ondersteuning - Data-ondersteuning [DIENSTVERLENING] 6b) Start met nieuwe tariefstelling voor officials: als quick-win, waar praktisch alle organisatoren het mee eens zijn [FINANCIEN] 6c) Totale tariefstelling voor de opzet van de menukaart met 3 lagen ontwikkelen [FINANCIEN] 6d) Organisatoren van de 73 niet bij de NTB aangesloten evenementen benaderen vanuit de nieuwe propositie [DIENSTVERLENING] 6e) De vertaling van de uitkomsten van het marktonderzoek naar persona's delen met verenigingen en organisatoren [DIENSTVERLENING] 6f) Calamiteiten/vergunningen tool beschikbaar maken voor organisatoren [WEDSTRIJDSPORT]
Verbinden van de totale community Een conversiepercentage van 40% van daglicenties naar lidmaatschap	7. (Digitale) mogelijkheden benutten voor het verbinden en servicen van de totale community (verenigingen, organisatoren, leden) en bedienen van de directe leden	- De bouw van het platform is gestart - De dataverzameling en analysetooling is ingericht - Online marketingplan staat klaar - Alle medewerkers werken met PowerBI - Dagelijkse actieve gebruikers (DAU) - Maandelijkse actieve gebruikers (MAU) - Retentiepercentage - Conversiepercentage	7a) Het vertalen van de inzichten uit de customer journey naar de succesfactoren/requirements voor het faciliteren van een off- en online community [MARKETING] 7b) Verkenning van digitale bureaus/ software voor het inrichten van de online community [MARKETING] 7c) Requirements uitwerken naar scenario's voor de business case van een digitaal platform en het bedienen van directe leden en ongebonden sporters [MARKETING]
Hoeden van de sport Alle combiduursporters hun sport eerlijk en met plezier kunnen (blijven) beleven.	8. Eerlijke, veilige, integere sport mogelijk maken	- Aantal integriteitsschendingen/ incidenten/ klachten is nul. - Percentage goed afgehandelde meldingen is 100%. - Percentage NTB trainer-coaches met VOG is 75% - Aantal geslaagde trainers en officials	8a) Meldpunt Integriteit heeft meldingen GOG en integriteitsschendingen professioneel opgevolgd en rapportage opgeleverd en geïntegreerd in jaarverslag en getoetst aan pijler hoeder van het de sport en integriteitsplan om toekomstige meldingen te voorkomen. [DIENSTVERLENING] 8b) NTB voldoet aan MKE [MANAGEMENT] 8c) Gedragscodes voor organisatie, trainers-coaches en topsporters geactualiseerd [HR] 8d) Aandacht voor integriteit is onderdeel van onze opleidingen voor trainers en officials [DIENSTVERLENING]

		• Aantal afgelastingen zwemwaterkwaliteit • Aantal claims bij verzekeringen en hoogte van de claims. • 50% van de clubs voldoet aan 4 V's	8 ^e) Dashboard met early warning indicators veilig sportklimaat inrichten [DIENSTVERLENING]
--	--	---	---