

Uitkomsten Brainstormsessie Excursie Flexwerkplekken

1. **Toegevoegde waarde:** Wat is toegevoegde waarde van een flexwerkplek voor potentiële gebruikers?
 - ✓ Meer jongeren over de vloer (in het geval de flexwerkplek ook wordt gebruikt voor huiswerkbegeleiding)
 - ✓ Klanten hebben rustige werkplek waar ze met regelmaat terecht kunnen
 - ✓ Versterken van je eigen netwerk (zakelijk)
 - ✓ Sociaal contact/ verbinding met dorps- en streekgenoten
 - ✓ Ander/ moderner imago (zowel voor klant als dorps huis)
 - ✓ Productief; uit diverse onderzoeken blijkt dat productiviteit op flexwerkplek hoger is dan thuis (afleiding)
 - ✓ Arbo-technisch verantwoord werken; laat thuis aan keukentafel nogal eens te wensen over
 - ✓ Levensvatbaarheid dorp verhogen
 - ✓ Werk en privé kunnen beter worden gescheiden
 - ✓ Betere voorzieningen dan thuis (dubbel scherm, printer, wifi)

2. **Voorziening, faciliteiten en prijs:** Waaraan moet de voorziening voldoen om het tot een succes te maken, over welke faciliteiten moet het beschikken en wat mag zo iets kosten?
 - ✓ Abonnementen (niet verhuren per dagdeel maar voor een vaste prijs, daarnaast iets anders bieden, bijvoorbeeld lidmaatschap van een vereniging naar keuze; nieuwsbrief)
 - ✓ Wifi
 - ✓ Goede stoelen
 - ✓ Rust
 - ✓ Koffie/ thee
 - ✓ ICT voorzieningen
 - ✓ Ontmoeten andere mensen (netwerken); goed over nadenken, moet niet tot teveel onrust op werkplek leiden)
 - ✓ Scherm voor computer
 - ✓ USB-HUB

3. **Massa:** tot dusver zijn flexwerkplekken vooral een succes in stedelijk gebied en strategische plekken langs de snelweg. Hoe groot is het verzorgingsgebied van het dorps huis, ook vanuit het perspectief om het rendabel te maken?
 - ✓ 3 – 5 km afhankelijk van dorpen en steden in de buurt
 - ✓ Maximale reistijd van 15 minuten

- ✓ Afhankelijk van aantal potentiële inwoners
 - ✓ Afhankelijk van het exploitatiemodel en beschikbare ruimte
 - ✓ Tarieven: Dwingeloo €7,50 per dagdeel; Havelte €12,50 per dagdeel. De Drentse Zaak in Assen vraagt €15 per dagdeel en €25 voor een dag.

 - ✓ In geval van groepsoverleg horeca inzetten
4. **Doelgroep:** Wie zijn je klanten en hoe bereik je ze? Hoe kom je in gesprek met of bereik je (potentiële) gebruikers?
- ✓ ZZP-ers (te vinden via Kamer van Koophandel)
 - ✓ Automobilist/ forenzen
 - ✓ Flexwerkers (mensen die deels op kantoor en deels thuis werken)
 - ✓ Grote bedrijven/ instellingen/ overheden (collectief benaderen)

 - ✓ Huiswerkbegeleiding
 - ✓ UWV: voor mensen met een uitkering en die op zoek zijn naar werk (mensen ontmoeten, elkaar stimuleren)
 - ✓ In overleg met gemeente over doelgroepen, bijvoorbeeld gesubsidieerde plekken of arbeidsmigranten

 - ✓ Studenten/ school benaderen (ivm tekort studentenkamers)

 - ✓ Mond tot mond
 - ✓ Facebook (poll houden)
 - ✓ LinkedIn (dito)
 - ✓ Dorpskrant
 - ✓ Regionale krant