

SUCCEFACTOREN VOOR HET INDIENEN VAN EEN BOVENLOKAAL PROJECTDOSSIER



OVER GRENZEN VAN GEMEENTEN HEEN

Je kan maar beter:

- beoogde uitstraling duiden
- publieksbereik expliciteren
- brede communicatie in de verf zetten
- netwerk preciseren
- impact benadrukken

OVERSTIJG JEZELF

Wat je al doet (reguliere werking) valt uit de boot.

- Geef helder aan waar je het verschil met dit project wil maken en welke extra werklast (en dus meerkost) dit meebrengt.
- Herhaling, is uit den boze. Toch een jaarlijks weerkerende activiteit? Voeg dan telkens een extra dimensie toe (nieuwe doelgroep, kennisdeling, publicatie, ...)
- Speel verworven inzichten uit! Beschrijf eerdere ervaringen, pak uit met bestaande kennis die je nu opnieuw van pas zal komen, verwijst naar buitenlandse voorbeelden, voeg een korte analyse van jouw regio toe (met projectfocus).
- Dit kan een kans zijn om in te pikken op actuele tendensen.
- Kan je ook al aangeven hoe dit project, na afloop, mogelijks blijft verder bestaan? Dan heb je een streepje voor qua duurzaamheid.



SAMEN INVULLING GEVEN

Denken over sectoren heen = transversale aanpak = clever verbinden.

- Waarin blink je zelf uit? Waar ligt de sterkte van een ander? Hoe vul je elkaar aan? Benoem de kracht van het samenspel (betrokkenheid!) en de eigenheid van elke sector. Dit draagt bij aan een realistisch en gemeenschappelijk doel.
- Zoek relevante partners. Motiveer waarom precies deze en geen ander. Iedere speler vervult nl. een specifieke functie. Welke?
- Een getekende intentieverklaring overtuigt.



JE BENT UNIEK

De beoordelaar kent jouw regio of de ambities van jouw organisatie meestal niet...

- Probeer die context kort en bondig te beschrijven. Als ze uniek is, dan kan dit van doorslaggevend belang zijn!
- Speel je voorbeeldfunctie uit (= start van een mogelijke 'uitrol', delen resultaten). Dit decreet wil nl. ook innovatie stimuleren en meerwaarde creëren.
- Zeg je iets over de potentiële doelgroep waarop je mikt?



ZAKELIJKE DEGELIJKHEID

Onderschat dit luik van je aanvraag niet.

- Let op dat het project nog niet is opgestart op het moment van de aanvraag.
- Is het gevraagde subsidiebedrag realistisch? Verklaar je nader en leg duidelijk de link met het inhoudelijk stuk van je verhaal.
- Investeer, samen met je partners, zelf een aanzienlijk bedrag in dit project.
- Je begroting is 'sluitend' en in evenwicht.



ZO CONCREET ALS HET MAAR KAN

Wees overtuigend in je aanpak.

- Formuleer duidelijke doelstellingen, benoem voorbeeldactiviteiten, leg methodieken kort uit, formuleer vooropgestelde resultaten.
- Maak reeds melding van concrete acties en voorziene timing.
- Een sterk communicatieplan is een troef.

OP/TIL WEET MEER

OP/TIL, steunpunt voor bovenlokale cultuur, is de expert ter zake.

- Tips om beter te doen
- Toolkit Bovenlokaal werken
- Consultancy op maat
- cultuuroptil.be

