



## Engagement 2.0

### SWOT analyse

<b>EXTERN</b>	<b>Kansen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Innovatief:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Wetenschappelijk onderzoek in deze sector is volstrekt uniek</li><li>○ Koppeling met artistiek onderzoek is eveneens uniek</li></ul></li><li>• Professioneel cabaretimpresariaat De Zee Theaterproducties verkoopt de artistieke uitingen (voorstellingen)</li><li>• Veel interesse bij fondsen en festivals</li><li>• Het opzetten van een online cabaret community heeft een blijvende waarde – ook na afronding van het onderzoek</li><li>• Boek:<ul style="list-style-type: none"><li>○ Boekverkoop tijdens uitvoeringen</li></ul></li></ul>	<b>Bedreigingen:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fondsenwerving is moeilijk in deze sector:<ul style="list-style-type: none"><li>○ VENI-beurs</li><li>○ BrabantC</li><li>○ Overig</li></ul></li><li>• Werken in 'vreemde landen':<ul style="list-style-type: none"><li>○ Kosten</li><li>○ Verzekeringen</li><li>○ Valutaschommelingen</li><li>○ Politieke situatie</li><li>○ Financiële complexiteit</li></ul></li><li>• Online community is afhankelijk van de mate waarin deze bezoekers en bijdragers trekt</li></ul>
<b>INTERN</b>	<b>Sterktes:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Voorstelling is verkocht aan Festival Boulevard<ul style="list-style-type: none"><li>○ Communicatiekanalen</li><li>○ Zichtbaarheid</li></ul></li><li>• Sponsoring:<ul style="list-style-type: none"><li>○ KTA heeft een groot netwerk binnen het bedrijfsleven</li></ul></li><li>• Spelers:<ul style="list-style-type: none"><li>○ KTA heeft groot netwerk in 'de artiestenwereld'</li><li>○ Online community wordt professioneel uitgevoerd en intern gemonitord</li></ul></li></ul>	<b>Zwaktes:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Afhangelijkheid van De Zee Theaterproducties bij verkoop voorstellingen in NL. Financiering is hier deels van afhankelijk</li><li>• De tournee voor 17/18 al geregeld is en daarmee ook de inkomsten.</li><li>• Dat lijkt een stevig fundament te zijn voor de komende seizoenen, want deze theaters programmeren het product dus ongezien (ze hebben vertrouwen).</li></ul>

**Oplossingen:**

- Fondsenwerving: we hebben een fondsenwerver aangetrokken die het klappen van de zweep kent en op basis van no cure no pay de juiste fondsen selecteert en de kansen op toekenning aanzienlijk vergroot
- Werken in vreemde landen: we werken met lokale partners zoals de universiteit van Kent en Stellenbosch University, die uiteraard hun eigen land goed kennen en ons helpen om de lokale klippen te omzeilen.
- Financiële complexiteit: we laten de financieel expert van de KTA –Nico Prevoo, accountant- mee kijken gedurende het project
- Online community is afhankelijk van bijdrages en bezoekers:
  - In dat kader is het belangrijk om op dit platform drempels weg te nemen. We hebben jonge vormgevers en technisch ontwerpers aangetrokken die feeling hebben met zowel cabaret als vormgeving, en die zorgen voor frisse en uitnodigende vormgeving en goede en innovatieve techniek/programmering aan de achterkant van de site.
  - Maar voeren zelf ook veel redactie door o.a. artikelen in lokale en landelijke dagbladen met reacties van bekende cabaretiers.
- Fondsenwerving wetenschappelijk onderzoek: we hebben een groot zakelijk netwerk waarbinnen we dit project hebben uitgezet.
- De tournee voor 17/18 al geregeld is en daarmee ook de inkomsten.
- Dat lijkt een stevig fundament te zijn voor de komende seizoenen, want deze theaters programmeren het product dus ongezien (ze hebben vertrouwen).
- Het project heeft voor het eerste jaar een onderwijsinnovatiesubsidie van de gemeente 's-Hertogenbosch ontvangen van € 30.000,-. Ook dat geeft veel vertrouwen voor toekomstige fondsenwerfacties.

KONINGSTHEATER  
ACADEMIE