

Stakeholdersoverleg met primaire gesprekspartners:

Stakeholder	Relatie	Belang voor DOEGOODS	Wijze van dialoog	Frequentie	Gespreksonderwerp
IBN Holding BV	Directie inclusief management	Uitvoering opdrachten Strategisch Financieel	Managementgesprekken	1 maal per kwartaal	Intervisie directie en management. Persoonlijke ontwikkeling en interventie
MT DOEGOODS	Directeur MOI, manager DOEGOODS, controller DOEGOODS	Strategisch	MT overleg	1 maal per maand	Voortgang opdrachten en wijzigingen in beleid
Medewerkers	Medewerkers Werkzaam bij DOEGOODS	Behoud werkgelegenheid, welzijn medewerkers	Bilateraal overleg En Groot werkoverleg	Een maal per 2 weken Een maal per maand	Voortgang projecten, ontwikkeling functie en werksfeer
Stagiaires	Stagiaires In dienst als stagiair/potentiële nieuwe collega's	Ervaring opdoen in werkveld	Stagebegeleider	Wekelijks	Voortgang stageopdracht en persoonlijke ontwikkeling
Klanten	Klanten en potentiële klanten van DOEGOODS	Klanten behouden/nieuwe klanten erbij krijgen	Klantgesprek	Indien van toepassing	Bestellingen, klachtenafhandeling en tevredenheidsonderzoek

Stakeholdersoverleg met secundaire gesprekspartners:

Stakeholder	Relatie	Belang voor DOEGOODS	Wijze van dialoog	Frequentie	Gespreksonderwerp
Samenwerkingspartners	Partners bij samenwerkingen	Belangrijk voor de samenwerking in het succes van DOEGOODS	Zakelijke onderhandelingen, brainstormsessies en co-creatie	Op regelmatige basis (afhankelijk van moment in samenwerking)	Strategische bedrijfsdoelen, nieuwe ideeën en concepten
Samenwerkingsverbanden en kennisnetwerken	gesprekspartners	Belangrijk voor de kennisuitwisseling en het opdoen van	Seminars, workshops en bijeenkomsten	Een maal per 6-8 weken	Bijscholing, inspiratie en kennisdeling

		inzichten en draagvlak creëren			
Con-collega's	Kennis uitwisselen	Op de hoogte blijven van elkaar en kennis uitwisseling	Beurzen, informele bijeenkomsten	Ad- hoc	Leads en ontwikkelingen in de markt
Leveranciers	Levering producten en diensten	Belangrijk voor kwaliteit en duurzaamheid van producten en diensten	Jaargesprekken, evaluaties en bijpraatsessies	Afhankelijk van leverancier	Producten, diensten en ontwikkelingen (oa op MVO vlak) Kritische evaluatie van leveringsproces
Bedrijven in de regio	Kennis uitwisseling	Potentieel nieuwe klanten/ nieuwe ideeën opdoen	Informele bijeenkomsten	Ad hoc	Duurzaamheid, ontwikkeling

Stakeholdersoverleg met beïnvloeders

Stakeholder	Relatie	Belang voor DOEGOODS	Wijze van dialoog	Frequentie	Gespreksonderwerp
Onderwijsinstellingen	Leiden toekomstige werknemers op	Potentiële stagiairs of werknemers	Rondleidingen en presentaties	jaarlijks	Wat wil een medewerker bij DOEGOODS leren en wat kunnen wij van hen leren
Media	Rapporteren nieuws	Gezien worden , beïnvloeden maatschappelijke perceptie	Inzetten als marketing instrument	wekelijks	Persberichten, artikelen op LinkedIn, Instagram en facebook en ad hoc in kranten
Politiek	Rapporteren nieuws	Creëren draagvlak		Ad hoc	Creëert nieuwe aanleiding voor opdrachten
Medewerkers van potentiële klanten	Geven mogelijkheden DOEGOODS door aan potentiële klant	Creëren draagvlak	Via Social media	wekelijks	Aankaarten van opties bij DOEGOODS