

# Vervulling

## Helanie Jonker en die Hope Again Foundation gee weer hoop

Elf maande gelede het ek my vaste werk verruil om voltyds gemeenskapswerk te doen en meer tyd met my eie kinders, Ebert (5) en Helen (3) deur te bring. Ná maande se oorweging het ek by 'n plaaslike gemeente aangesluit wat 'n hart vir gemeenskapontwikkeling het en 'n artikel 21- maatskappy, Hope Again Foundation, gestig.

Gepantser met 'n meestersgraad in ontwikkelingskommunikasie, 'n passie vir mense in nood en hope entoesiasme het ek my nuwe loopbaan aangedurf. Maklik was dit gewis nie. Gewoond aan 'n knus werkomgewing, met baie byvoordele en 'n groot salaris, bevind ek my toe in 'n stowwerige township met honger kinders met vuil gesiggies. Waar ek voorheen gewoon was om heeldag netjies en skoon in 'n lugverkoelde kantoor te sit, dra ek nou potte kos in die hitte rond. Saans is ek stowwerig en moeg. Konsepte soos "armoede", "vigs", "geweld" en "verwaarlosing" is nie net meer handboekwoorde nie, maar 'n werklikheid.

Maar niks kon my voorberei op die ongelooflike vervulling wanneer jy iets vir iemand kan beteken nie! Geen geld vergoed vir 'n gemeenskap se positiewe houding teenoor jou nie. Geen winsdeling

(hoe groot ook al) gee soveel genot soos die suksesvolle uitvoering van 'n projek wat werklik 'n verskil in mense se lewe maak nie.

Die ekstra tyd saam met my kinders is onbeskryflik lekker. Waar ek voorheen net 'n "na-ure ma" was, het ek nou tyd om dinge saam met my kinders te doen. Ek geniet hulle en kan sien hoe hulle ontwikkel en grootword. Ons is almal minder gejaagd. Ebert en Helen is mal daaroor om saam met ma Sonderwater - een van die gemeenskappe waar ek werk - toe te gaan. My kinders is deesdae baie meer bewus van ander se nood, en hoe bevoorreg ons as gesin eintlik is. My man, wat deesdae die broodwinner is, is baie ondersteunend en opgewonde oor my projekte. Dit is heerlik om iemand te hê wat my passie verstaan en my ondersteun.

Ek het die afgelope maande besef wat die waarde van vrywillige werkers is. Sonder hierdie staatmakers sou my projekte nie suksesvol kan wees nie. Hierdie mense offer hul tyd, geld en ander hulpbronne op om ander in nood by te staan.

Tans bedryf ons twee keer per week 'n voedingskema waar ons honderd kinders uit 'n agtergeblewe gebied kos gee en ons samel ook vir hulle komberse in. Ons is



betrokke by 'n kleuterskool waar ons help met die opleiding van onderwysers en die stimulering van die kleuters. Ons verleen ook ondersteuning aan 'n kindershuis waar elf vigswesies versorg word. Voorts is ons betrokke by 'n bouprojek wat huise bou vir mense uit voorheen benadeelde gebiede. Ons het ook 'n werkskeppingsprojek waar vroue artikels maak wat in die buiteland verkoop word. Ons versorg vigs pasiënte in 'n agtergeblewe gebied en droom om 'n krisis-swangerskapsentrum op die been te bring om die talle meisies wat onbeplan swanger raak te ondersteun. Ons is reël ook 'n gholfdag vir fondsinsameling.

Indien ek die prysgeld ontvang, sal dit aangewend word om 'n spesiale dag te reël vir die tienermeisies in Sonderwater waar ek my voedingskema het. Hierdie meisies word daagliks blootgestel aan geweldsmisdade en grootskaalse armoede. Tienerswangerskappe is aan die orde van die dag. My droom is om 'n bederfdag te hou met 'n lekker ete, geskenkies en opleiding oor vrouwees, selfbeeld, klere-drag en grimering.

[www.hispeople.co.za/hopeagain.html](http://www.hispeople.co.za/hopeagain.html)

### BESTE GEMEENSKAPSBEWUSTE BESIGHEID

Die primêre fokus van dié onderneming is om aandag te gee aan kwessies wat die gemeenskap raak.

### BESTE DIENSLEWERING

Diensgerigte onderneming wat 'n ontasbare produk lewer.

### BESTE PRODUKLEWERING

Produkgerigte onderneming wat 'n tasbare produk lewer.

### BESTE POTENSIËLE OMSET

'n Onderneming met 'n standvastige, volhoubare en opwaartse finansiële groeikurwe.

### BESTE BESIGHEIDSIDEE

Die beste besigheidskonsep wat nagevors en substantief is, maar weens finansiële beperkings nie uitgevoer kan word nie.

## R50 000 vir elke kategorie

**Die totale prysgeld wat gewen kan word, is R250 000.**

**DIE  
PRYSE**

## Finansiële wenke

### BEMARKING

Klein besighede het gewoonlik nie 'n begroting om bemarkingsveldtogte op die been te bring nie. Maar elke besigheid is afhanklik daarvan om nuwe kliënte in te kry en bestaande kliënte te hou. Dus het elke besigheid 'n bemarkingstrategie nodig om hiermee te kan help.

Wat is bemarking? In 'n neutedop is dit die kombinasie van aktiwiteite wat jou besigheid sal help om in die primêre doel te slaag - om meer produkte of dienste te lewer, en dus groter wins te maak.

Daar is vyf maklike stappe om 'n bemarkingsplan te ontwikkel:

- Posisioneer jou produk. Is dit die regte produk of diens vir jou mark? Dink jou kliënte dis 'n goeie produk of diens? Hoe maklik kan jou kliënte hierdie produk of diens bekom?
- Aan wie verkoop jy die produk en wat het hulle nodig? Wat maak jou produk anders as die res? Watter bemarkingstaktieke sal jou produk meer laat uitstaan?
- Luister na jou kliënte. Wat beïnvloed hul koopbesluite?
- Trek 'n plan op. Som jou bemarkingsposisie op. Definieer wat jy teen wanneer wil doen, maak 'n lys van jou teikenmarkte en strategieë. Allokeer uitgawes en bronne en identifiseer watter bemarkingskanale jy moet gebruik om met jou kliënte te kommunikeer.
- Hou boek van jou resultate. Dis belangrik om te weet watter strategieë vir jou werk. Hersien jou plan elke jaar.

Hoewel jy geld nodig het vir die meeste bemarkingsplanne, is daar 'n paar laekoste-strategieë wat klein besighede kan gebruik:

- E-kommunikasie. Deesdae is dit maklik en goedkoop om elektroniese kommunikasie soos e-posse en SMS'e vir groot groepe te stuur.
- Internet. As jou webtuiste reg ontwerp is, kan dit jou toelaat om jou produk of diens wêreldwyd te adverteer.
- Word 'n deskundige. Bied advies aan wat jou as deskundige op jou gebied sal identifiseer.
- Netwerk. Mense doen sake met mense wat hulle ken en vertrou. Deur te netwerk, bou jy verhoudings met mense op wat jou in jou bedryf kan help.
- Maak jou kliënte jou verkoopsmense. Kliënte onthou uitstekende diens. Moenie net produkte verkoop nie, verkoop 'n ondervinding.
- Vra jou kliënte vir verwysings. As hulle gelukkig is met jou diens, sal hulle nie omgee om jou by ander mense aan te beveel nie.
- Stuur 'n persoonlike brief en brosjure om in kontak te bly met jou huidige kliënte en om nuwe kliënte te lok.
- Word gelys op soveel gidse moontlik, gratis, betaal, elektronies of gedruk.

Om jou besigheid se naam en beeld deur middel van bemarking op te bou is 'n langtermynplan wat deurstellingsvermoë van jou en almal in jou maatskappy vra.

Vir kompetisierëels, kyk op bl. 290

## Hoe om deel te neem

Jy moet die ma van jong kinders wees en jou eie maatskappy of klein onderneming bestuur, of daaraan dink om jou eie besigheid te begin.

Stuur 'n motivering van nie minder as 600 woorde nie waarin jy die volgende punte aanraak:

- Redes waarom jy jou onderneming begin het, of wil begin, en wat jy voorheen gedoen het.
- Watter uitdagings jy gehad het, en hoe jy dit oorkom het.
- Wat jou toekomsplanne vir jou onderneming is.
- Hoe jy jou persoonlike en besigheidslawe balanseer.
- Waarvoor jy die prysgeld in jou onderneming sal aanwend as jy sou wen.
- Beste sake-idee (indien jy vir hierdie kategorie inskryf).

Stuur die onderstaande aansoekvorm, en twee foto's - een van jouself in jou besigheidsomgewing en een van jou en jou gesin - saam met jou storie in. Elke maand sal ons van die interessante stories publiseer en wie weet, joune kan dalk gekies word!

### STANDARD BANK/ROOI ROSE “MAPRENEUR”-KOMPETISIE 2009

Naam: \_\_\_\_\_

Van: \_\_\_\_\_

Naam van besigheid: \_\_\_\_\_

SA ID-nommer: \_\_\_\_\_

Posadres: \_\_\_\_\_

Kode: \_\_\_\_\_

Fisiese adres: \_\_\_\_\_

Kontaknummers: (H): \_\_\_\_\_ (W): \_\_\_\_\_

(S): \_\_\_\_\_

E-posadres: \_\_\_\_\_

Heg die inskrywingsvorm met jou twee foto's aan jou motivering en pos dit aan: **Standard Bank/rooi rose “Mapreneur”-kompetisie 2009, Posbus 412982, Craighall 2024.** Jy kan ook op die webwerf [momprenneur.livingandloving.co.za](http://momprenneur.livingandloving.co.za) inskryf. Aansoeke moet voor 13:00 op Vrydag 23 Oktober 2009 ontvang word.

**DIE PRYSGELD SAL IN 'N STANDARD BANK-BESIGHEIDSREKENING INBETAAL WORD.**

Stuur jou aansoekvorm  
voor 23 Oktober 2009!