

Phygital

Physical + Digital

Gespreksscript

Kennismakingsgesprek SKC - Zomerschool

12 mei 2026

"Wij helpen kinderen ontdekken dat bewegen en gamen hetzelfde zijn."

Wij zijn niet de tegenstelling van games. Wij zijn de brug. Kinderen die het hardst een beweegprogramma nodig hebben, zijn vaak de meeste gamers. Dat is precies onze ingang.

Gespreksduur: 45-60 minuten | Datum: 12 mei 2026

01

57%

van kinderen in Amsterdam haalt de beweegnorm niet

CBS / RIVM 2022

02

243

basisscholen in Amsterdam zonder structureel beweegprogramma

Gemeente Amsterdam

03

4,2 uur

schermtijd per dag bij kinderen van 10-12 jaar gemiddeld

CBS 2023

FASE 1 — OPENING (0-5 MIN)

Spreek dit uit:

"Goedemiddag, bedankt dat jullie tijd hebben vrijgemaakt. Ik ben [naam], en dit is [naam] van Phygital. Wij zijn een beweegprogramma voor basisschoolkinderen dat de brug slaat tussen gaming en sport.

Wij begrijpen dat jullie zomerschool een intensief programma is met kinderen die je echt wil raken. Het doel van dit gesprek: wij willen begrijpen hoe jullie zomerschool eruitziet, en dan laten zien hoe Phygital daarin past. Geen verkooppraatje - een kennismaking. Wij vragen u vooral veel te vertellen."

Aantekeningen:

CHECKLIST

- Visitekaartjes klaar op tafel
- One-pager en pitch-PDF bij de hand
- Telefoon op stil
- Notitieblok open

FASE 2 — IJSBREKER (5-10 MIN)

OPENINGSVRAAG:

"Voordat we in het programma duiken - welk kind schiet u als eerste te binnen als u denkt aan uw zomerschool? Het kind waarvan u denkt: voor dit kind is de zomerschool echt belangrijk. Wat maakt dat kind zo?"

LUISTERTIPS

Noteer hun exacte woorden

Gebruik die woorden later terug in je pitch - dat creëert herkenning

Horen ze "motivatie"?

Sluit dan aan op gamemotivatie als drijvende kracht

Horen ze "afhaken"?

Gebruik dat woord terug: "De kinderen die normaal afhaken..."

Horen ze "schermtijd"?

Maak de koppeling: "Dat is precies onze ingang"

Aantekeningen (woorden die zij gebruiken):

INTRODUCTIE

Spreek dit uit:

"Om goed te begrijpen hoe wij u kunnen helpen, wil ik u een paar vragen stellen over uw zomerschool en de kinderen die jullie bereiken. Is dat goed?"

VRAGEN

V1

Hoe ziet jullie zomerschool er op dit moment uit? Hoeveel kinderen doen mee, hoeveel dagen duurt het, en welke leeftijdsgroepen bereiken jullie?

Doel: Omvang en format van de zomerschool begrijpen

V2

Wat staat er op dit moment op het programma van de zomerschool? En is er al ruimte voor sport- of beweegactiviteiten, of is dat iets wat jullie nog willen toevoegen?

Doel: Huidige invulling kennen, gat voor Phygital identificeren

V3

De kinderen die jullie zomerschool bezoeken - wat weten jullie over wat ze in hun vrije tijd doen? Spelen ze veel games? Hoe zit het met bewegen buiten school?

Doel: Gamers als doelgroep laten bevestigen vanuit hun eigen ervaring

V4

Wat is voor jullie het belangrijkste doel van de zomerschool - is dat leren bijspijkeren, plezier maken, sociale verbinding, of een combinatie? En hoe past bewegen daarin?

Doel: Aansluiting van Phygital op hun kerndoelstelling bepalen

V5

Hoe worden activiteiten voor de zomerschool gekozen en gefinancierd? Wie beslist, en wordt er gebruik gemaakt van NPO-middelen of andere subsidies?

Doel: Besluitvormingstraject en budget begrijpen

TRANSITIE

"Op basis van wat u net vertelt over jullie zomerschool, wil ik laten zien waarom wij denken dat Phygital precies past in dat programma."

HET PROBLEEM (AANSLUITEN OP HUN WOORDEN)

Spreek dit uit (pas aan op hun antwoorden):

"U noemde zojuist [hun woord invullen]. Dat herkennen wij heel goed. In Amsterdam haalt 57% van de kinderen de beweegnorm niet. En tegelijkertijd zitten die kinderen gemiddeld 4 uur per dag achter een scherm - op scholen in kwetsbare wijken loopt dat op tot 6 uur."

DE KOPPELING

Kernboodschap:

"Het klassieke antwoord is: neem ze weg van die schermen. Ons antwoord is het tegenovergestelde. Wij gaan naar de schermen toe - en dan trekken we ze mee naar buiten.

Kinderen die FIFA spelen, zijn al bezig met passing, timing en ruimtelijk inzicht. Wij maken die koppeling zichtbaar op het sportveld."

De game is niet het probleem - de game is de motivator.

SKC-SPECIFIEK VOORDEEL

Voor de SKC zomerschool specifiek: Phygital is gemaakt voor kortdurende, intensieve programma's. Wij vullen een dagdeel of meerdere dagen in met energieke sessies waarbij kinderen direct zien wat ze leren.

Geen voorbereiding van SKC of de school. Wij leveren de trainer, het materiaal en de uitvoering. Jullie hoeven alleen de ruimte en de kinderen te regelen.

HET AANBOD

Gratis kennismaking

GRATIS 1 sessie, 2 uur, ideaal als pilot in de zomerschool

Losse dag

EUR 650 1 volledige dag, meerdere groepen, compleet verzorgd

Zomerschoolweek

EUR 1.200 3-5 dagdelen verspreid over de week, vaste begeleider

Maatwerk pakket

Op aanvraag Afgestemd op jullie zomerschoolformat en aantal kinderen

SUBSIDIE-PITCH

"Het kost de school niets - wij regelen de subsidie."

NPO-middelen voor zomerschool, Sportakkoord Amsterdam, gemeentesubsidies

GAME-VOORBEELDEN (TOON BIJ INTERESSE)

| | |
|----------------------------|---|
| FIFA / EA Sports FC | Passing, timing, ruimtelijk inzicht |
| NBA 2K | Sprongkracht, teamwerk, reactie |
| Rocket League | Snelheid, samenwerking, strategie |
| Just Dance | Coördinatie, ritme, uithoudingsvermogen |

INTRODUCTIE BEZWAARFASE

Als u een bezwaar hoort: knik, herhaal het bezwaar kort ("Ik begrijp dat budget een punt is..."), dan je antwoord. Nooit direct tegenspreken.

BEZWAAR

"Wij hebben geen budget voor een nieuw programma."

ANTWOORD

Dat begrijpen wij volkomen. Maar hier is het goede nieuws: zomerschoolprogramma's komen vaak in aanmerking voor NPO-middelen en gemeentesubsidies. Die kunnen 50 tot 100% van de kosten dekken. En de gratis kennismakingssessie kost letterlijk niets - we beginnen daar en regelen samen de financiering voor de rest.

BEZWAAR

"Wij werken alleen met bewezen programma's. Wat zijn jullie resultaten?"

ANTWOORD

Een eerlijk antwoord: wij zijn aan het opbouwen. Maar wij meten per sessie reactietijd voor en na - objectief en direct zichtbaar. Wij vragen u niet om meteen een week in te plannen. Laat ons een gratis dagdeel doen in jullie zomerschool. Na die sessie heeft u resultaten met uw eigen kinderen als bewijs.

BEZWAAR

"Wij hebben geen capaciteit om nieuwe programma's te begeleiden."

ANTWOORD

Phygital vraagt nul capaciteit van SKC of de begeleiders van de zomerschool. Wij leveren de trainer, het materiaal en de volledige uitvoering. Jullie regelen de ruimte en de kinderen - wij doen de rest. Uw enige taak: ons in contact brengen met de organisator van de zomerschool.

BEZWAAR

"Wij zien schermtijd juist als probleem. Wij willen kinderen van games af krijgen."

ANTWOORD

Dat is precies ons doel ook - maar via een andere route. Verbod werkt niet bij kinderen die thuis toch spelen. Wij gebruiken de aantrekkingskracht van games om ze in beweging te krijgen. Het eindresultaat is hetzelfde: meer bewegen. De weg ernaartoe: via hun wereld, niet tegen hun wereld in.

FASE 6 — VOLGENDE STAP (45-55 MIN)

Wij vragen één ding van u.

Plan ons in voor een gratis dagdeel tijdens jullie zomerschool. Wij komen langs, wij doen alles, en jullie zien live wat het met de kinderen doet. Geen verplichting, geen kosten, geen voorbereiding.

DRIE CONCRETE OPTIES — VRAAG WELKE HET BESTE PAST

A

Direct inplannen in de zomerschool

U koppelt ons vandaag aan de organisator van de zomerschool. Wij nemen binnen 48 uur contact op en plannen het gratis dagdeel in.

B

One-pager doorsturen

Wij sturen u een korte one-pager die u kunt doorsturen naar de zomerschoolcoördinator. U hoeft niets te doen behalve forwarden.

C

Terugbelmoment plannen

We plannen nu een terugbelmoment voor over twee weken, wanneer u intern heeft overlegd over de planning van de zomerschool.

Stel deze vraag:

"Welke van deze drie past het beste bij hoe jullie normaal werken?"

FASE 7 — AFSLUITING (55-60 MIN)

Spreek dit uit:

"Dank u voor uw tijd en openheid. Wat wij hebben gehoord over jullie zomerschool - [hier ruimte voor eigen notitie] - bevestigt voor ons dat er een mooie match is.

De zomerschool is precies het moment waarop kinderen open staan voor iets nieuws. Geen schooldruk, meer ruimte voor beleving. Phygital past daar perfect in.

Wij geloven dat de kinderen die SKC het meest wil bereiken, precies de kinderen zijn die Phygital het beste bereikt."

Phygital

[naam] | [telefoonnummer] | [emailadres]

Wij sturen u vanavond nog een samenvatting van dit gesprek per mail.