



Van data naar resultaat:

MAXIMALISEER JOUW SUCCES MET EEN DASHBOARD

Inzicht krijgen in de resultaten van jouw sportschool is cruciaal om succesvol te blijven. Met behulp van data kun je effectief in kaart brengen hoe jouw sportschool presteert en de juiste beslissingen maken gebaseerd op feiten. Denk aan het monitoren van het percentage actieve klanten. Uit de big data-analyse van ClubPlanner blijkt dat het gemiddelde percentage actieve klanten in sportscholen 68% is en het percentage slapende klanten 17% is. Hoe staat jouw club hiervoor? Heb jij continu inzicht in hoe deze percentages zich ontwikkelen? We nemen je mee hoe jij deze en nog twee indicatoren monitort en acties onderneemt om jouw succes te maximaliseren. Zet jouw waardevolle data om in resultaat.

**START MET HET MONITOREN VAN
DEZE DRIE INDICATOREN:**

1. Het percentage actieve leden

Grijp snel in als hier een onverklaarbare daling in te zien is. Zit jij onder de eerdergenoemde 68%? Zorg dat je jouw customer journey optimaliseert om hierboven te komen. Bekijk of jouw trainers voldoende ingezet worden voor tussentijdse evaluaties. Evalueer de respons op jouw berichten

om de motivatie van je klanten te vergroten. Maak je voldoende gebruik van vangnetten waardoor klanten actief blijven? Kijk naar een loyaliteitsprogramma om klanten te behouden of zet deze nog actiever in.

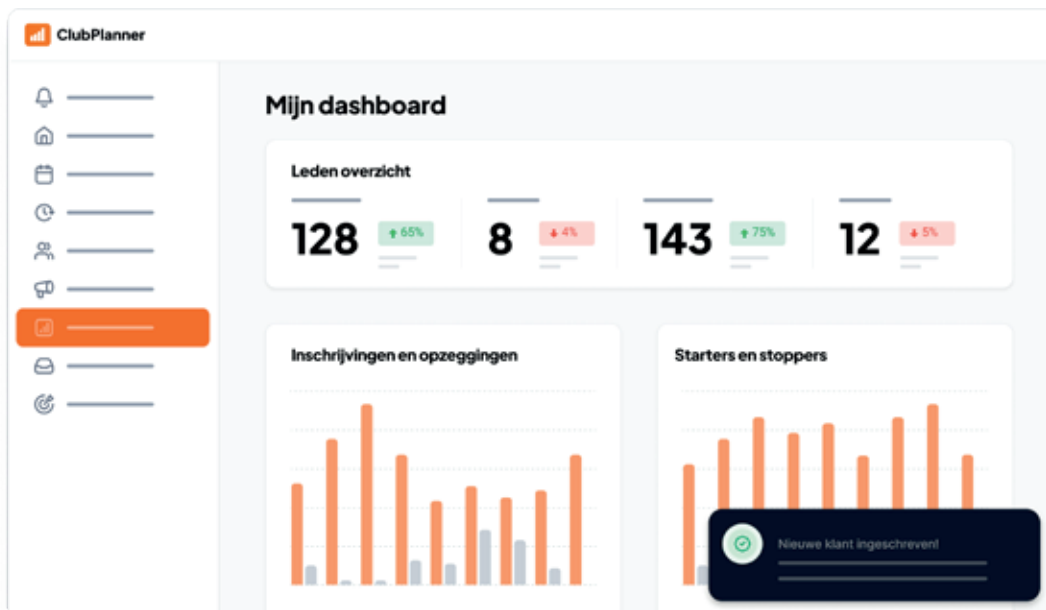
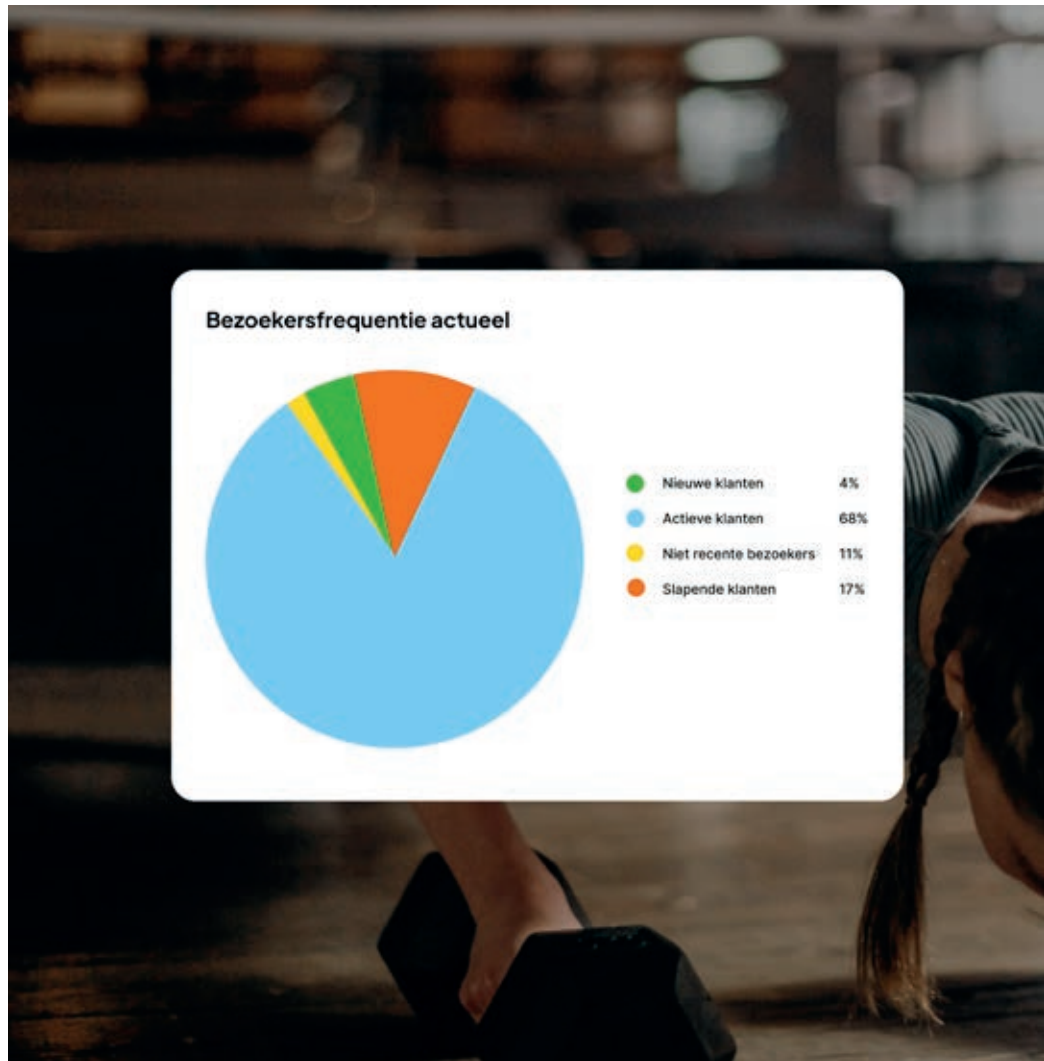
2. Het aantal nieuwe inschrijvingen real-time afgezet tegen jouw doelstellingen

Zo weet je constant of de resultaten kloppen met jouw gestelde doelen. Door deze cijfers regelmatig in de gaten te houden, kun je kijken of jouw salesprocessen voldoende opleveren. Is het aantal nieuwe klanten te laag is ten op zichte van het doel, dan kun je hierop inspelen door je marketing en sales plan bij te stellen. Misschien moet je meer investeren in social media of juist inzetten op lokale advertenties.

3. Het aantal ingeplande afspraken

Kijk naar het aantal door geplande afspraken. Is dit zoals jij dit graag wil zien? Zie je een verschil in succesratio tussen je medewerkers? Speel hierop in door bijvoorbeeld extra training of ondersteuning aan te bieden. Of zet de juiste medewerker in zijn/haar kracht. Zo kun je jouw medewerkers optimaal inzetten en laten groeien.

Heb jij deze alle drie al op orde? Er zijn nog veel meer indicatoren waarop je kunt sturen zoals het opkomst en afsluit percentage. Wat wordt jouw volgende stap om jouw resultaat verder te optimaliseren?



Waarbij het altijd belangrijk is om de juiste balans te vinden tussen geautomatiseerde processen en persoonlijke aandacht. Juist door een gedetailleerde data-analyse, kun je als sportschool eigenaar effectief sturen op de resultaten van je club. Hiervoor biedt ClubPlanner de perfecte tool om alle belangrijke indicatoren in een overzichtelijk dashboard te monitoren en hierop in te spelen. Data van het hele klantproces van lead tot lid. Zo kun je jouw club laten groeien en tegelijkertijd de tevredenheid van je klanten vergroten.

Wil je meer weten hoe ClubPlanner kan helpen met alle processen binnen jouw club?

Bezoek de website: www.clubplanner.com