



Het belang van Business Analytics:

HOE SPORTSCHOLEN DATA KUNNEN GEBRUIKEN OM HUN OMZET TE VERGROTEN

Data is overal. Het zweeft rond in je sportschool. Elke actie die je leden doen is een datapunt dat geanalyseerd kan worden. Maar data is alleen waardevol als het wordt geanalyseerd en bruikbaar wordt gemaakt. Alleen dan zal het je helpen je diensten aan te passen aan de behoeften van je leden en zo je bedrijfsresultaten te verbeteren.

Big data, big deal!

Onderzoek toont aan dat bedrijven die via data-analyse inzicht krijgen in het gedrag van klanten, hun concurrenten met 85 pro-

cent overtreffen in omzetgroei. Business analytics-tools kunnen je daarmee helpen door belangrijke gegevens te visualiseren in grafieken, tabellen en dashboards. Dit is

cruciaal om groeimogelijkheden te identificeren en het gedrag van leden binnen je onderneming of bedrijf te begrijpen.

Met behulp van business analytics ontdekten lening-aanbieders bijvoorbeeld dat iPhone-gebruikers hun leningen vaker terugbetaalden dan Android-gebruikers. Als gevolg konden websitebezoekers een hoger bedrag lenen wanneer ze de website bezochten op een iPhone. Dit is een perfect voorbeeld van hoe data zakelijke beslissin-

gen kunnen beïnvloeden. Maar laten we het nu hebben over hoe jij data kunt inzetten voor jouw onderneming.

Data en de stand van zaken in de fitnessindustrie

Maar al te vaak zijn ondernemingen in de fitnessindustrie nog steeds afhankelijk van dataverwerkingsmethodes die vrij beperkt zijn. Dataverwerking is vaak zelfs niet-bestaand buiten de basisomzet en ledengroei. Het is nog steeds de norm om met spreadsheets of beperkte dashboards te werken. Hierdoor blijft data gescheiden, waardoor beheer, analyse en het leggen van verbanden tijdovender wordt dan nodig is.

Veel andere bedrijfstakken, zoals de financiële sector en e-commerce, sturen al erg op data en zijn het bewijs van het succes dat kan worden behaald bij de invoering van data-driven managementpraktijken. Uit een recent onderzoek van het MIT's Center for Digital Business blijkt dat bedrijven die data in managementbeslissingen implementeerden, een productiviteitstoename van 4 procent als resultaat zagen en een winststijging van 6 procent. In de huidige competitieve fitnessmarkt kan data dus het verschil maken tussen winst en verlies.

Modern data-driven ondernemen

Moderne business analytics maakt het veel gemakkelijker om gegevens te gebruiken voor belangrijke managementbeslissingen, door een breed scala van relevante gegevens bij elkaar te brengen en te visualiseren. Met de juiste tool kun je snel toegang krijgen tot globale gegevens op bedrijfsniveau tot statistieken op klantniveau. Het identificeren en bijhouden van belangrijke statistieken zoals de klantlevenswaarde (CLV), retentiepercentages, bezochtdistributie over tijd, lidmaatschappen per demografische groep en de verdeling van je inkomstenbronnen, kunnen je helpen je prestaties te verbeteren omdat deze cijfers je inzicht geven in het DNA van je onderneming.

De kracht van moderne business analytics ligt in het combineren van deze informatie met contextuele gegevens om alle zakelijke beslissingen te optimaliseren, zoals je doelgroepen, aanbod van lidmaatschappen, servicedistributie, productaanbod, marketinguitgaven en meer.

De toekomst van business analytics

De komende jaren zal meer en meer worden overgestapt op ondernemingspraktijken die



zijn afgestemd op 'big data' en de vele kansen die deze overstap met zich meebrengt.

Als ontwikkelingen in andere industrieën een indicatie zijn, zullen we ook in de fitnessindustrie een grotere nadruk zien op zaken als machine learning, patroonherkenning en predictive modeling, om trends en relaties in datasets beter te identificeren en zelfs de toekomst te voorspellen. Als je bij-

“DE KOMENDE JAREN ZAL MEER EN MEER WORDEN OVERGESTAPT OP ONDERNEMINGSPRAKTIJKEN DIE ZIJN AFGESTEMD OP 'BIG DATA' EN DE VELE KANSEN DIE DEZE OVERSTAP MET ZICH MEEBRENGT.”

voorbeeld toegang hebt tot alle boekingsinformatie over de laatste jaren, kun je effectief het succes van mogelijke lessen, uren, etc. voorspellen. En geaggregeerde gegevens van trainings- en voedingsdagboeken kunnen gecombineerd worden met contextuele gegevens zoals leeftijd, gewicht, geslacht, enz. om de basis te leggen voor een aanbevelingssysteem voor trainingsschema's, om ervoor te zorgen dat elk lid zijn persoonlijke doelen kan bereiken. Want succesvolle leden zijn gelukkige leden, die langer lid blijven en hun vrienden meeneemen.

Deze technieken worden al toegepast in sectoren zoals het bankwezen en de detailhandel, waar grote numerieke databanken

worden geanalyseerd om het gedrag van de consument te voorspellen en te manipuleren. Naarmate kunstmatige intelligentie verder geïntegreerd wordt in analytisch werk, zullen de mogelijkheden exponentieel toenemen. Processen zoals risicomodelering zullen ons dan in staat stellen om gegevens te gebruiken om beter voor de toekomst te plannen, waardoor investeringen veiliger worden en aanhoudend succes van je onderneming veel makkelijker te behouden is.

Conclusie

Business analytics, zo het nog niet het geval is, zou je prioriteit moeten worden in de komende jaren. Door nu te investeren in het juiste gym managementsysteem om je analytics te beheren, maak je je onderneming toekomstbestendig en verminder je micro-management in de toekomst, waardoor je meer tijd over zal hebben om je bevindingen ook daadwerkelijk te implementeren.

Een strategische inzet van business intelligence zal je operationele processen transformeren en je in staat stellen om het ware potentieel van je onderneming te bereiken, je concurrentiepositie te verbeteren en je winst voor de komende jaren te maximaliseren.



HUGO BRAAM is technologie-evangelist in de fitnessbranche en medeoprichter van virtuagym.com, leverancier van innovatieve software voor fitnesscentra en personal trainers. hugo@virtuagym.com