

# Resultaatgericht rapporteren

De laatste maand van het eerste kwartaal zit er aan te komen. Vaak wordt deze maand gezien als een maand om te checken of het eerste kwartaal succesvol is geweest. Veel clubs hebben eind vorig jaar doelen gesteld voor wat betreft het aantal nieuwe inschrijvingen en afmeldingen. De eerste twee maanden hiervan zijn al voorbij. Het is belangrijk om te weten of je op schema ligt of dat je alle zeilen bij moet zetten om je jaarbudget te halen. Hoe kun je er voor zorgen dat je de vastgestelde doelen behaalt? En hoe weten we dat we tijdig moeten bijsturen om op de gewenste eindbestemming te komen?

**N**aast een goede strategie, een uitgewerkt jaarplan en perfecte faciliteiten, zijn het de medewerkers die de leden moeten zien te binden aan de club. Intrinsiek gemotiveerde medewerkers die met passie en plezier hun werk goed doen, dat is waar het om draait. Hoe kunnen we medewerkers helpen om doelgerichter te functioneren en met plezier te werken met als uiteindelijk gevolg meer resultaat? Door ze te coachen en bij te sturen wanneer nodig! Hiervoor heb je inzicht en grip op de situatie nodig.



Bij de start van een nieuw jaar of opening van een nieuwe club wordt er altijd een nieuwe prognose gemaakt. Wat zijn de verwachtingen en welke doelen worden hieraan gekoppeld? Veel ondernemers of managers vinden het lastig dit te voorspellen en al helemaal om het te beïnvloeden. Hoe kan een club blijven innoveren, wanneer de inkomsten zo moeilijk te bepalen zijn? Rapportage is hierop het antwoord!

### Meer resultaat door eenvoudige rapportage

Inschrijvingen, opzeggingen, omzet per lid, etc. Dit zijn een aantal zaken waar je als eigenaar of manager dagelijks mee bezig

Mirte de Jager is werkzaam als Manager bij SLIM, het Sport & Lifestyle Institute for Managementtraining van de HDD Groep.  
Telefoon: +31 (0)416 34 97 25  
Email: mirte@hddgroep.nl

bent. Zaken die je met je team wilt gaan controleren en met name wilt gaan beheersen en beïnvloeden. Grip krijgen op het aantal inschrijvingen per dag, per maand en per jaar is een streven. Inmiddels weten veel managers en eigenaren dat er meer nodig is dan intrinsiek gemotiveerde medewerkers om het aantal inschrijvingen te beheersen. Rapportage is een belangrijke 'tool' die de eigenaar of manager handvatten aanreikt om de medewerkers aan te sturen op de juiste punten wat uiteindelijk resulteert in meer rendement.

### Aansturen medewerkers

Hoe help je als leidinggevende nu jouw (sales) mensen om een optimale performance te bewerkstelligen? Welke tools heb je om de gestelde doelen met controle te gaan behalen? Wanneer stuur je bij? En nog belangrijker wat stuur je bij?

Laten we allereerst eens uiteenzetten welke stappen we graag zouden willen meten bij bijvoorbeeld een sales medewerker:

- prospecten (potentiële leden)
- contacten (telefonisch)
- afspraken (voor gratis clubbezoek)
- presentaties
- inschrijvingen
- referrals

### Metten is weten

Wanneer de individuele medewerker dit dagelijks bijhoudt, zal er inzicht komen in zowel sterke punten als minder sterke punten. Dit kun je als eigenaar of manager aflezen uit de rapportage. Worden er veel contacten gemaakt maar komen hier weinig afspraken uit? Worden er wel afspraken gemaakt maar veel te weinig presentaties gegeven? Worden er wel veel pre-

sentaties gegeven maar schrijven we te weinig mensen in? Alles is te monitoren en terug te lezen uit de rapportages van de verschillende medewerkers. Rapportages zijn dus een prachtige 'tool' om je individuele medewerker te helpen in zijn ontwikkeling.

### Tijdig bijsturen verhoogd het resultaat

Als eigenaar of manager wil je natuurlijk tijdig bij kunnen sturen. Om dat te kunnen doen, heb je een duidelijk systeem nodig dat je dagelijks de juiste actuele cijfers geeft. Het liefst per e-mail, zodat je ook buiten de club op de hoogte kunt blijven. Daarnaast is het natuurlijk ook heel belangrijk de mogelijkheid te hebben om de dagelijkse activiteiten in te kunnen zien. Deze 'month to date' (de 'tot en met vandaag stand') gegevens zorgen voor een actueel beeld met betrekking tot de gestelde doelen.

### Tijd voor actie

Kortom, een rapportagesysteem is een prachtige tool om je individuele medewerkers te helpen zich te verbeteren en het biedt jou de mogelijkheid tijdig bij te sturen. Krijg meer grip op je clubresultaat door inzicht in de operationele processen en resultaten van medewerkers. Bied als leidinggevende hulp om je medewerkers optimaal te laten functioneren. Stuur aan op de juiste punten, zodat de individuele medewerker de training, coaching en focus krijgt die hij nodig heeft om resultaten te behalen. Heb jij nog geen effectief rapportagesysteem op de diverse afdelingen voor maximaal resultaat? Dan is het nu tijd om in actie te komen om grip en feeling te krijgen op je clubresultaat en rendement. □



© endostock - Fotolia.com

PRODUCT FIT

fitness & finance



T 030 601 1149  
www.pulsefitness.nl  
www.productfit.nl  
info@productfit.nl