

Johdetaanko liikuntapaikkoja tiedolla vai ”mutulla”?

Nykyisin liikunta kilpailee ihmisten ajasta, eikä enää riitä, että liikuntapaikka on ainoastaan auki. Nykyajan ihmiset odottavat myös muuta liikuntaa tukevaa toimintaa. Liikuntapaikat ovat usein kunnallista verovaroin tuettua toimintaa.

Luonnollisesti niiden ylläpitämiseen ja pyörittämiseen tarvitaan rahaa, joka on tänä päivänä kunnallisessa taloudessa tiukassa. Tuen määrää voidaan pienentää karsimalla kustannuksia tai lisäämällä asiakasmäärää. Saavuttaaksemme jälkimmäisen tarvitaan tehokas kokonaisuus aina markkinoinnista oikeisiin lisäpalveluihin asti.

Mutta, tiedetäänkö ja pystytäänkö luotettavasti osoittamaan päätöksien tueksi jokin analyysi vai tehdäänkö päätökset esimerkiksi aukioloajoista tai lipun hinnoista ”mutu” tuntumalla? Ovatko seuraavien kysymysten vastaukset teidän organisaatiossanne perusteltavissa selkeillä luvuilla tai raporteilla?

Tiedätkö asiakasvirtojen pullonkaulat?

Onko henkilöstöresurssit tarvittavassa paikassa oikeaan aikaan?

Onko kiinteistön huolto ja siivous sopivana ajankohtana?

Tiedätkö, keitä uusia asiakkaita voisit palvella hiljaisina hetkinä ja milloin hiljaiset hetket ovat?

Sport Venue on kehittänyt tiedolla johtamisen menetelmän ja sitä tukevan analytics-työkalun, joiden tarkoitus on kehittää urheiluliiketoiminnan tuloksellisuutta. Menetelmän avulla on mahdollista muuttaa toimintakulttuuria ja asettaa selkeitä, havainnollisia tavoitteita sekä seurata niitä reaaliaikaisesti. Kyse on muutosjohtamisesta digitalisaation avulla, jossa tieto on kootusti nähtävissä. Enää ei tarvitse odottaa kuun vaihtumista saadaksesi vertailukelpoisia lukuja, vaan tietoja voi saada reaaliaikaisesti ja vaikkapa suhteutettuna toisen kaupungin vastaavaan palveluun.

Tiedolla johtamisen menetelmän avulla vaikutatte talouteen ja lisämyyntiin, voitte huolehtia ekologisuudesta ja huomioitte asiakastarpeet. Esimerkiksi uimahalli tavoittelee säästöjä alentamalla veden lämpötilaa tai supistamalla käyttöaikaa. Analytics-työkalun avulla havaitaan samanaikaisesti asiakastytyttömyyden nousua, jolloin työkalun avulla saatavaa tietoa hyödyntäen voidaan hakea tasapainoa säästöjen ja asiakastytyttömyyden välille. Tiedolla johtamisen menetelmää hyödyntäen voidaankin faktojen pohjalta johtaa lukemattomia tavoitteita kuten;

Mitoitus (investointi ja tekniikka)

Brändin rakentaminen ja mittaaminen

Toiminnan kehittäminen / käyttöasteen tehostaminen

Myynti / asiakasryhmät ja tarkempi tuotteistaminen

Optimointi ja tehostaminen

Ennustaminen

Kustannussäästö vs. liiketoiminnan kasvattaminen

Eri lähteistä yhdistetty analyttinen ja faktoihin perustuva tieto merkitsee ja se on tulevaisuuden johtamisen perusta.

Karri Kylliö
SportVenue

