



Stratech

betrokken
kennispartner

15 oktober 2019

Hoe haal je waarde uit je data?

RECRON ledenbijeenkomst



Over mij

- Rob Stevens
- Account Manager Recreatie bij Stratech
- Dataliefhebber & Benchmark blogger

 r.stevens@stratech.nl

 06 51 69 46 25

 www.linkedin.com/rob-stevens

Haal waarde uit je
data /
Benchmarking



Onderwerpen

- Achtergrond data en benchmarking
- Benchmark Key Performance Indicatoren (KPI's)
- Demonstratie Stratech Benchmark
- Trends Herfstvakantie en vooruitblik 2020
- Vragen

Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

- “Data is meer waard dan olie en goud!”
- (Big) Data is overal



Het is zo ver, data is meer waard dan goud

In de tijd dat goud nog waardevol was, werd er veel aandacht besteed aan de bezittingen ervan. Stelsel

Ceo Surfsara: Data zijn meer waard dan olie en goud

27 september 2018 13:45 | Magazine | Prof.dr.ir. Anwar Osseyran

ITpedia is de porta
Domain IT kennis, c
best practi

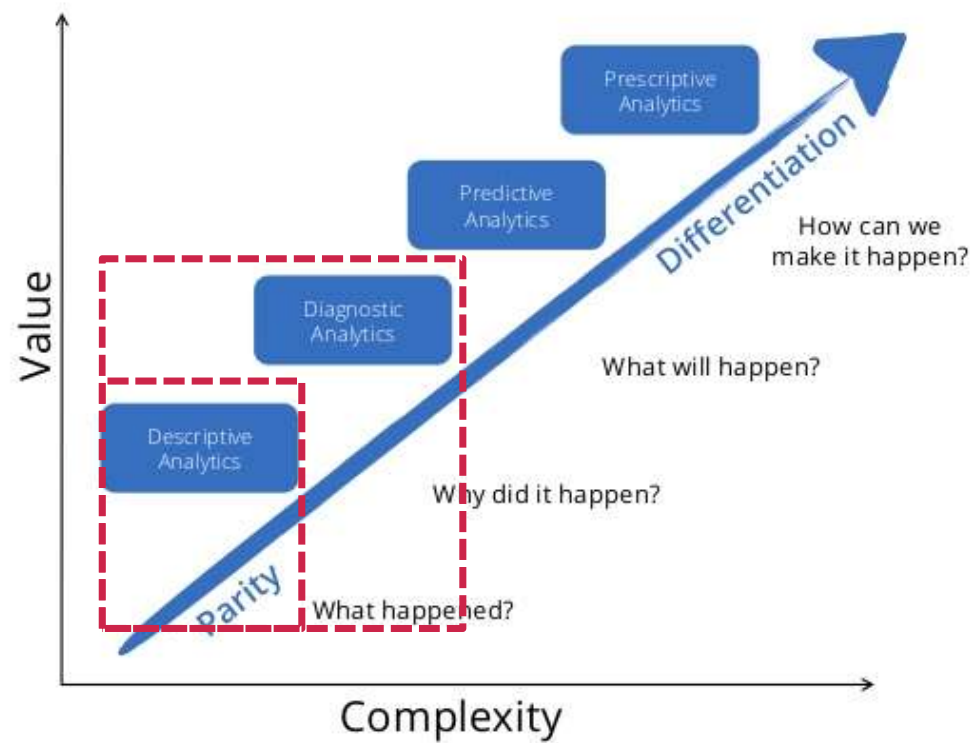
Topic Beheer

Wat is de waarde van data?
Door bedrijfspunt

Data als businessmodel. Big data de hype voorbij

'If you're not paying, you're the product' is een veelgehoorde uitspraak. Informatie is geld waard maar hoeveel? We kunnen informatie en kennis inderdaad zien als een waardevol gegeven. Een prospect-database, een klantenbestand, online profielen zijn assets- ofwel vertegenwoordigen een balanswaarde. Data, klantgerelateerde informatie en voorspelbaarheid zijn geld waard. Door enorme informatiestromen kan ons worden verteld wie we vandaag zijn én wat we morgen zullen doen.

Big Data



Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

- Stratech Insight
 - Stratech Benchmark



Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

Benchmarking - Geschiedenis

- "Als je je vijand kent en je kent jezelf, hoef je niet bang te zijn voor het resultaat van honderd gevechten!"
- "Een zoektocht naar 'best practices' dat leidt tot superieure prestaties!"
- "Is het gras bij de burens groener? Zo ja, hoe doen ze dat?"

Haal waarde uit je
data /
Benchmarking



Benchmarking - Wat kun je er mee?

- Het op regelmatige basis vergelijken van de prestaties en werkwijzen van het eigen bedrijf ten opzichte van de concurrentie
- Het analyseren van de verschillen tussen de diverse processen en prestaties
- Het verbeteren van besluiten en prestaties aan de hand van verworven informatie
- Referentiekader voor eigen managementinformatie

Benchmarking - Voordelen

- Objectief beeld van de concurrentiepositie
- Interne en externe processen verbeteren
- Realistische doelen vaststellen
- Minder gericht op het eigen bedrijf
- Beter inzicht in eigen sterke en zwakke punten

- Continue verbetering van de eigen prestaties

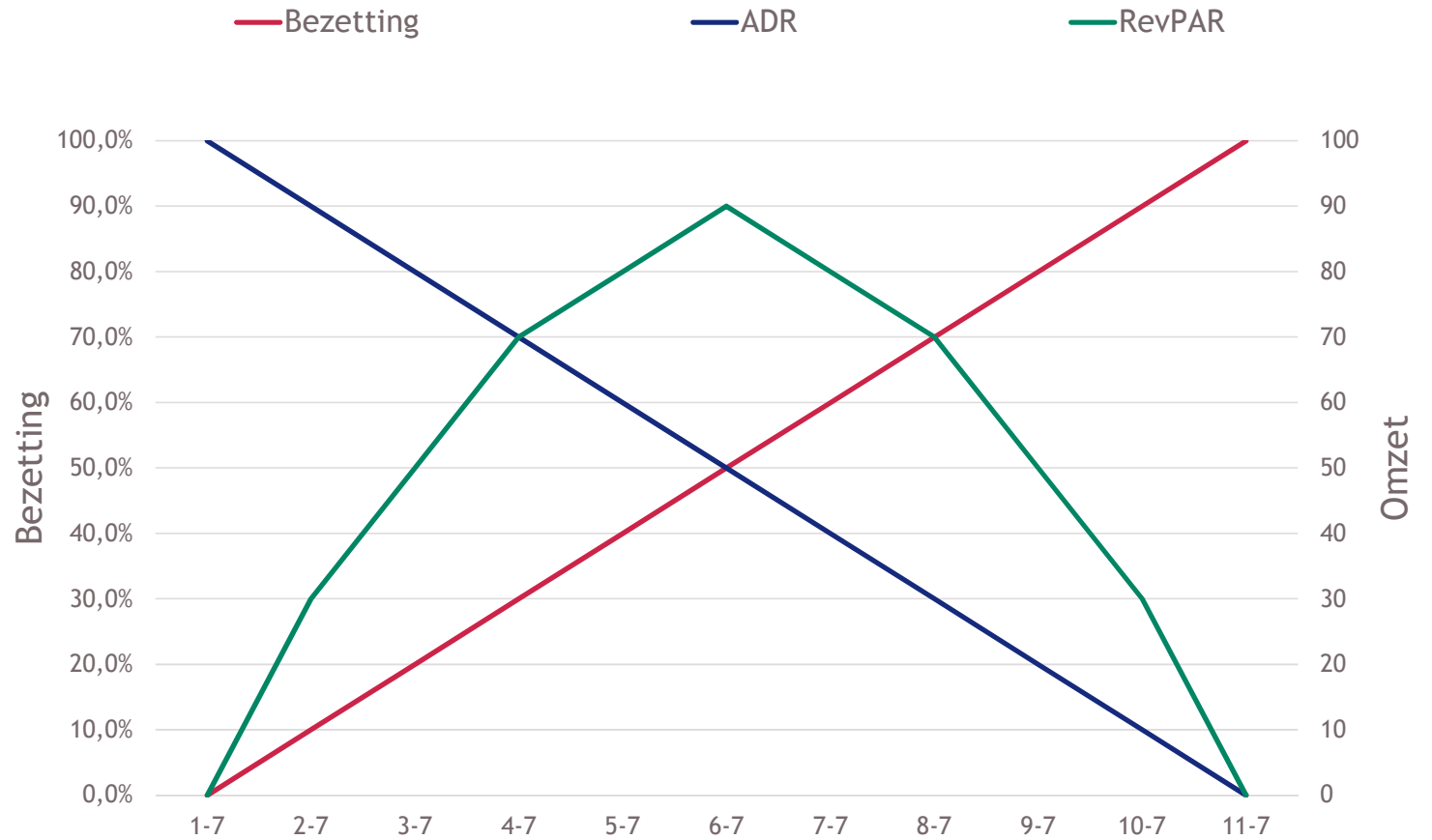


Stratech

betrokken
kennispartner

KPI's Benchmarking

Key Performance Indicatoren



Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

KPI's - Bezettingsgraad

- Percentage bezet ten opzichte van de beschikbare capaciteit
- Bezet: aantal nachten bezet (o.b.v. boekingen)
- Capaciteit: aantal beschikbare nachten maal het aantal beschikbare accommodaties
- Blokkeringen worden in mindering gebracht op het beschikbare aantal nachten

KPI's - Bezettingsgraad

	1-7	2-7	3-7	4-7	5-7	6-7	7-7	8-7	9-7	10-7	11-7	12-7	13-7	14-7
Accommodatie 1	█													
Accommodatie 2	█													
Accommodatie 3	█											█		
Accommodatie 4	█													
Accommodatie 5	█				█									
Accommodatie 6	█									█				
Accommodatie 7	█				█									
Bezet vs capaciteit	2/6	2/6	2/6	2/6	4/6	4/6	4/6	3/6	3/7	3/7	3/7	4/7	3/7	3/7
Bezetting	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	66,7%	66,7%	66,7%	50,0%	42,9%	42,9%	42,9%	57,1%	42,9%	42,9%

Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

KPI's - Average Daily Rate (ADR)

- Gemiddelde dagprijs per bezette accommodatie
- Dagprijs = nachtprijs
- Dagprijs: totaalkosten reservering inclusief BTW, gedeeld door het aantal nachten van de reservering
- Bezette accommodatie: boekingen

KPI's - Average Daily Rate (ADR)

	1-7	2-7	3-7	4-7	5-7	6-7	7-7	8-7	9-7	10-7	11-7	12-7	13-7	14-7
Accommodatie 1								€1.400,00 / € 100,00						
Accommodatie 2														
Accommodatie 3	€ 840,00 / € 120,00									€ 240,00 / € 80,00				
Accommodatie 4														
Accommodatie 5					€ 80,00 / €110,00									
Accommodatie 6														
Accommodatie 7					€ 1.000 / €100,00									
Dagomzet	220	220	220	220	430	430	430	310	310	310	310	390	280	280
Acco's bezet	2	2	2	2	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3
ADR	110	110	110	110	108	108	108	103	103	103	103	98	93	93

Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

KPI's - Revenue Per Available Room (RevPAR)

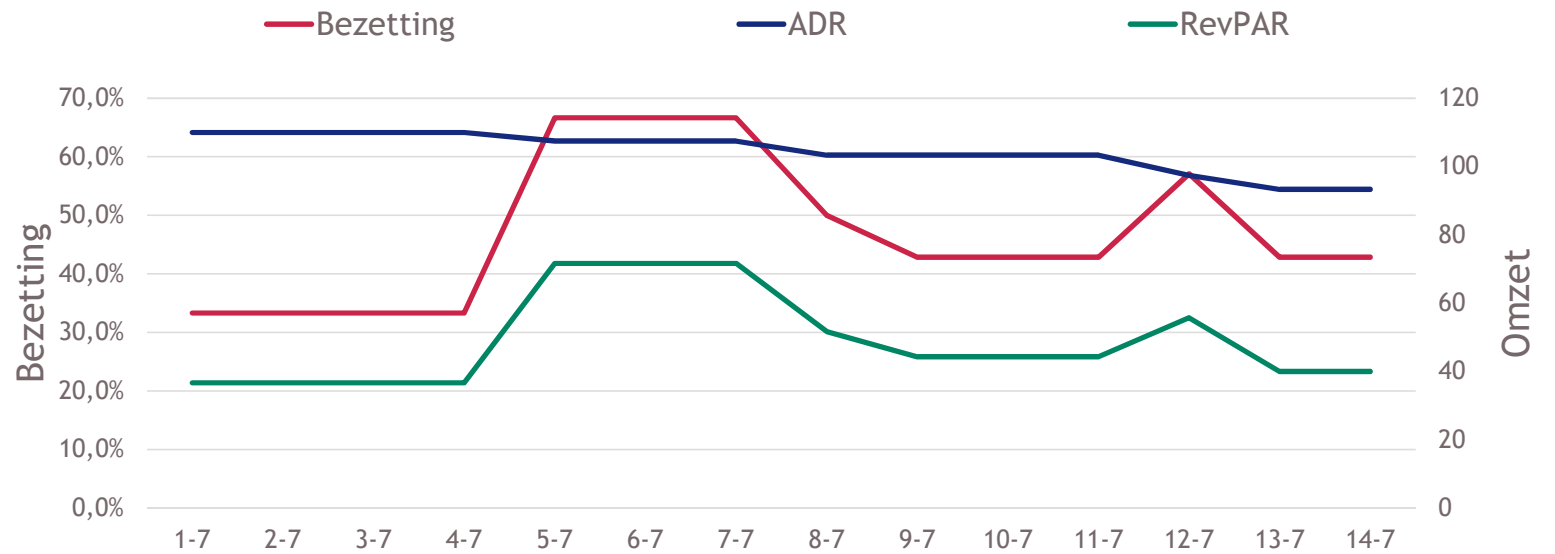
- Gemiddelde omzet per beschikbare accommodatie
- Combinatie van bezettingsgraad met gemiddelde dagprijs
- Berekening:
 - $\text{RevPAR} = \text{Bezettingsgraad} * \text{ADR}$
 - of
 - $\text{RevPAR} = \text{Dagomzet} / \text{aantal beschikbare accommodaties}$

KPI's - Revenue Per Available Room (RevPAR)

	1-7	2-7	3-7	4-7	5-7	6-7	7-7	8-7	9-7	10-7	11-7	12-7	13-7	14-7	
Accommodatie 1	€1.400,00 / € 100,00														
Accommodatie 2															
Accommodatie 3	€ 840,00 / € 120,00											€ 240,00 / € 80,00			
Accommodatie 4															
Accommodatie 5					€ 880,00 / €110,00										
Accommodatie 6															
Accommodatie 7	€ 1.000 / €100,00														
Dagomzet	220	220	220	220	430	430	430	310	310	310	310	390	280	280	
Acco's beschikbaar	6	6	6	6	6	6	6	6	7	7	7	7	7	7	
RevPAR	37	37	37	37	72	72	72	52	44	44	44	56	40	40	

Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

Key Performance Indicatoren



Haal waarde uit je
data /
Benchmarking



Stratech

betrokken
kennispartner



Live demonstratie



Trends Herfstvakantie 2019 & vooruitblik 2020

Cijfers Herfstvakantie 2019

Markt omzet YTD 2019

t.o.v. 2018



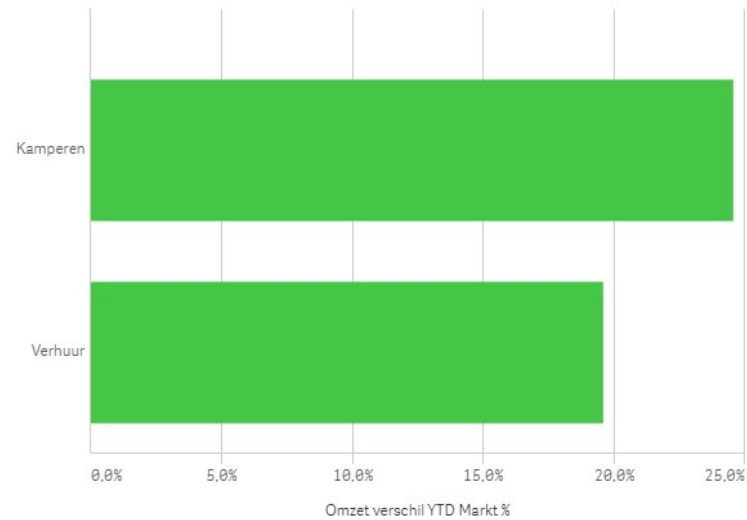
Markt aantal reserveringen YTD 2019

t.o.v. 2018



Markt omzet YTD 2019 per benchmarksoort

t.o.v. 2018



Haal waarde uit je
data /
Benchmarking

Bedankt voor uw aandacht!



Stratech

betrokken
kennispartner

Contact

Postbus 3
7500 AA Enschede

053 480 40 80
info@stratech.nl
www.stratech.nl