

Sprint 13 Impact interventies (Doen | Impact zien)

Je implementeert de interventie waarbij je aangeeft wat de impact op de organisatie kan zijn bij verdere invoering. Je zult de neiging hebben om het effect van de interventie te meten op het laatste niveau in de marketingfunnel (vb. hoeveel meer producten hebben we hierdoor verkocht, hoeveel meer servicecontracten hebben we hierdoor afgesloten, hoeveel sponsors hebben een contract getekend, hoeveel fans hebben een kaartje voor de wedstrijd gekocht). Zorg dat je ook op andere onderdelen van de marketingfunnel doelstellingen formuleert. Daarnaast kan het je helpen om een overstijgend doel te hebben en daarbij een splitsing te maken in de subdoelen met doelstellingen op het resultaat, prestatie en proces zoals aangeleerd bij Sportmanagementvaardigheden en/of op effect, bereik en proces zoals aangeleerd bij Sportmarketing in de eerste studiejaar.

Je verzamelt data rondom de interventie vanuit actiegericht onderzoek. Vooraf is het belangrijk een inventarisatie van de huidige werkwijze dan wel aanpak van de kans / vraagstuk te duiden. Dit kan door verschillende onderzoekstechnieken (vb. observaties, interviews, data analyse, focusgroep, etc). Vervolgens wordt de interventie ontworpen en door A/B testing het effect gemeten. Bijvoorbeeld een salesbenadering wordt bij twintig potentiële klanten op de huidige manier benaderd (A) en twintig andere potentiële klanten op de nieuwe manier (B). De data gerelateerd aan de geformuleerde doelstellingen geven onderbouwing voor de impact.

Vragen richting studenten

1. Welke doelstellingen formuleer je om de impact van de interventies te meten?

Prestatiedoelstelling:

Ik wil in **het komende half jaar** (t/m Januari 2019) 2 evenementen organiseren waarop op een andere manier geld voor de merchandise wordt verdiend.

Procesdoelstelling:

Iedere week hou ik het masterbestand van de merchandise bij. Deze vul ik aan met alle verkopen die offline en online worden verkocht. Dit om uiteindelijk een goed overzicht te hebben over de totale verkoopcijfers van een seizoen.

Resultaatdoelstelling:

Op een alternatieve manier zal er 2000 euro omzet behaald worden gedurende het halve jaar.

2. Hoe ga je de data op een juiste wijze verzamelen door gebruik te maken van een onderbouwde onderzoeksaanpak?
Dit ga ik doen door eerst de behoeftes te onderzoeken en later te analyseren.

3. Wat is de impact van jouw interventie en met welke voorzichtigheid in relatie tot betrouwbaarheid en validiteit kun je conclusies trekken?

Er is zeker een grote impact na mijn interventie.

Ik kan concluderen dat de omzet is verdubbeld ten opzichte van het voorgaande jaar. Alle doelstellingen die van tevoren zijn gesteld zijn gehaald. In de toekomst zal de club weer proberen de andere doelgroep aan te spreken, door weer op de locatie van de sportclub de verkoop te herhalen.