

תיאור כללי - הדשבורד מתמקד במטריקות הפיננסיות של ה DB-השייך לחדר כושר ומטרתו לשקף תמונת מצב לצורך הסקת תובנות על מצב ההכנסות וההוצאות.

קהל המשתמשים של הדשבורד - דרג אופרטיב י-ניהולי האחראי על תחום החשבונאות והכספים בחדר הכושר וכן דרג מנהלים בכירים, כמו למשל סמנכ"ל כספים ומנכ"ל חדר הכושר. באופן כללי יותר למדנו בקורס שמנהלי העבודה מכונים operators והבכירים בחברה נקראים tourists

מבנה הדשבורד - המטרה העסקית שמנחה אותנו בדשבורד הנ"ל היא לסייע לאנשי החברה לעקוב אחר המגמות האחרונות במטריקות הפיננסיות של החברה. הדשבורד יוצר שפה אחידה בין כל עובדי החברה, מאפשר הסקת מסקנות מהירה ומציע תחזית לביצועים העתידיים.

הדשבורד מבוסס על העקרונות העיצוביים עליהם למדנו בהרצאה, ובעיקר שיטת Inverted Pyramid :

1. חלק עליון- מכיל תובנות מרכזיות על כל המטריקות הפיננסיות של החברה.

בחלק הזה אנחנו מספקים תשובות לשאלות על אודות ממוצע הביצועים עבור המטריקות השונות.

2. חלק אמצע י- הצגת מגמות ותחזיות של הביצועים.

החלק מתמקד ב-2 מקורות הכנסה חשובים של חדר הכושר-

מקור ההכנסה הראשון הוא ההכנסה הכוללת מגביית דמי membership (שדה חדש אותו הגדרנו ע"י הכפלה של דמי membership ליוזר * מספר הימים בתכנית האימון) בנוסף, גרף על כלל ההכנסות מגבייה של supplement לאימונים.

משתמשי הדשבורד יוכלו לקבל נתונים על מנועי הרווח של החברה, להבין איפה המגמה עומדת אל מול שנים קודמות ומה התחזית לשנה הבאה.

3. חלק תחתון - העמקה והרחבה סטטיסטית על נתונים גרעיניים.

בחלק האחרון אנחנו מאפשרים להסתכל על המטריקות ברזולוציה פרטנית ועונים על השאלות הבאות:

- מה ההתפלגות של ההוצאות של חדר הכושר בין כל הספקים? האם יש השפעה של סוג הציד?
- (התחקור מתאפשר הודות להוספת פילטרים של vendor + equipment עם אפשרות לבחירה מרובה)
- מה ההתפלגות של תשלום דמי membership ? מאפשר למנהלי החברה להבין אם יש פערים קיצוניים בין העלות של המנויים, פער שיכול לנבוע ממבצעים שונים שהחברה הציעה או תעריפים שונים לפי עונות/ אוכלוסיית גיל. פערים גדולים עלולים לפגוע בתדמית החברה בפני הלקוחות.
- מה המגמה של ההכנסה מדמי המשלוח (delivery) שנגבים לכל לקוח עבור כל תכנית?

פילטר start date - הוספנו לדשבורד יכולת לפלטר על טווח תאריכים ע"פ רצונו של המשתמש. חשוב לנו לאפשר לכל משתמש קצה להתאים את הנתונים למקרה שרלוונטי עבורו, זה חלק מהמגמה בתעשייה שבה למשתמש הקצה יש יותר מעורבות ויכולת תחקור מול הדשבורד. במיוחד במקרה הנ"ל, כשמדובר בנתונים שמעל ל-7 שנים, חשוב לנו שתהיה את האפשרות לצמצם את טווח התאריכים ולהסיק מסקנות איכותיות ומהימנות.

פרטי המפתח - הוספנו לדשבורד את כתובות המייל שלנו כדי שנהיה נגישים לכל אנשי החברה שצורכים את הדשבורד, כך נוכל לסייע להם בתקלות ולקבל מהם הצעות ייעול שישפרו את חווית השימוש.

מסקנות מרכזיות מהדשבורד-

1. מבין כל הספקים שמולם עובד חדר הכושר בעניין הצידוד, ספק 3 vendor הוא המרכזי והנתח שלו עומד על 40% מההוצאות הכלליות על ציוד.
2. ב-2023 הייתה ירידה משמעותית מההכנסה הכללית מגביית membership. פרמטר ההכנסה מורכב מ-3 רכיבי ם- התעריף הנקבע לדמי חבר, מספר הימים של כל תכנית ומספר המנויים המצטרפים. נציע להמשיך לחתכים עבור כל אחד מהרכיבים כדי להבין מה הביא לירידה.
3. בשנת 2023 הייתה ירידה גם בסה"כ ההכנסה מ-supplement וגם מסה"כ ה-delivery. הצירוף יכול להעיד שהגורם למגמה הוא ירידה במספר המנויים והמצטרפים החדשים, לכן כדאי למקד את חיפוש ההמשך במדדים האלה. **בנוסף ייתכן שהירידה במספר המנויים והמצטרפים היא תוצאה של אירועים בטחוניים, פוליטיים, בריאותיים ועוד התרחשויות שהן כוח עליון.**

OLAP

צורך עסקי - איך נדע איזה קבוצת גיל היא הכי רווחית עבורנו? איך נוכל לנהל את לוח החוגים והתרגילים בחדר הכושר כך שנענה על הצורך של הלקוחות ואולי אפילו נגדיל את ההכנסה?

הצרכים העסקיים האלה חשובים במיוחד אבל גם השילוב שלהם הכרחי לעסק - כשנבין מהי קבוצת הגיל וסוגי הקטגוריות שהכי מכניסות אצלנו בחדר הכושר, כך נדע לנהל טוב יותר את המשאבים, השיווק והיחס ללקוח. כמו למשל אם נגיע לתובנה ששיעורי פילאטיס לבני +50 הם המנוע המרכזי להכנסה או שאולי בכלל אימוני קרוספיט לנערים עד גיל 21.

אם נחבר להרצאה של ארגונים ומדידת ביצועים - התמקצעו ת בקטגוריה מסוימת של אימונים ופנייה לקהל יעד של שכבת גיל מתוך האוכלוסיה, מתאים לחברות מסוג segmentation-focus, שהם מדורגים גבוה בייחודיות המוצר ומדורגים נמוך בגודל השוק.

שני הצירים בקובייה הם מדדים היררכיים, אחד לפי שנת לידה והשני לפי קטגוריות אימונים.