

Verdienmodel van het Centraal Reservering Punt (CRP)

Het reseveringspunt is per 1 januari 2012 ontstaan bij het Servicepunt.

Het doel is zoals in april 2011 is vastgelegd;

Via één centraal punt in de organisatie, de vraag en het aanbod, van verhuur van ruimte, permanent of incidenteel, regelt binnen het Service Punt. Mogelijkheid om hieraan centrale personeels planning aan te koppelen voor efficiënte inzet van personeel. Ook de mogelijkheid koppelen om deze dienst modulair uit te breiden voor derden. (bv Makelpunt, voor vraag en aanbod van ruimte)

Voordelen :

- Eén gezicht van het ServicePunt naar buiten toe, één telefoonnummer en/of website;
- Eenduidige invoer in Regilocatie, hierdoor minder fouten;
- Een betere interne koppeling naar de administratie en daardoor een betere afreken structuur;
- Mindere administratieve taken bij de operationele medewerkers;
- Operationele medewerkers hebben meer tijd voor betere dienstverlening naar klanten toe in de accommodaties;
- Eén aanspreekpunt voor de boekhouding;
- Personeel volgt het aanbod, minder verloren uren, meer operationele taken;
- Efficiëntere gebruik van de locaties, in relatie tot personeel, dus meer sturings mogelijkheden;

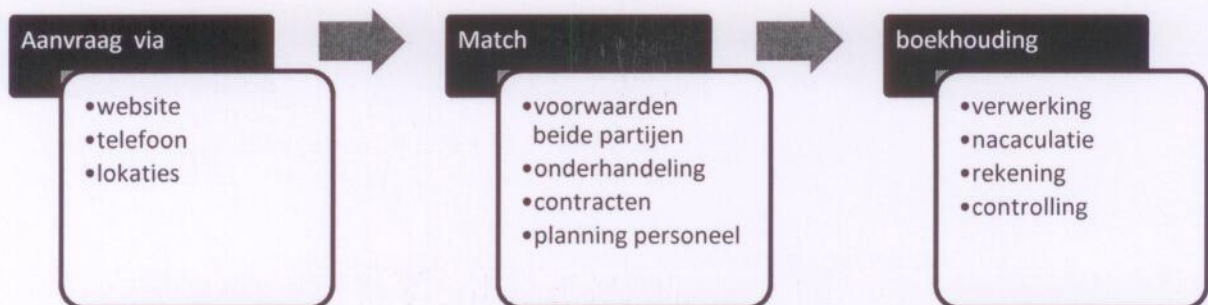
Nadelen:

- Bemensen van het reserveringspunt; Onttrekken menskracht vanuit het bestaande operationeel beheerteams;
- Gezien de omvang van de organisatie lijkt één persoon deze taak (vraag en match) te gaan uitvoeren, dat is kwetsbaar Voorkeur twee part timers die elkaars taken kunnen overnemen;.
- Investing in tijd en geld voor de operationalisering;
- Vereist mogelijk een kleine reorganisatie intern

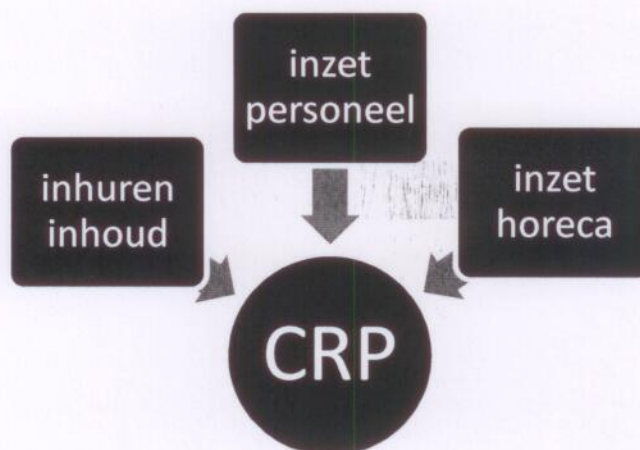
Het centraal reseveringspunt heeft volgende schematische opzet.



Het proces zit er als volgt uitgebreider uit



Er zijn nog extra zaken als verdienmodel toe te voegen aan het CRP:



Inhuren inhoud: gebruiken van eigen netwerk specialistische personen en/of organisaties
regelen vergunningen etc

Inzet personeel: inzet extra beheer, beveiliging en BHV en horeca personeel

Inzet horeca: verkoop arrangementen, bar faciliteiten

??????????

Resultaten CRP van het eerste kwartaal 2011

- 610 matches/verhuringen
- Omzet ca. 210.000 euro
- Inzet personeel ca 0.8 fte frontoffice en ca 0.8 fte backoffice

Toekomst :

- CRP als marketing tool : doelgroepen differentiatie
- Uitbreiding matching met andere organisaties
- Particuliere markt naar meer zakelijke markt