

SPORTBIT MANAGER

DATUM

4 september 2026

AUTEUR

MagicEverse · Wayne
Laagewaard

ONDERWERP

Platformanalyse per
module

DOEL

Agentic tools voor
prospect

LEESWIJZER

Dit functioneel design beschrijft hoe SportBit manager werkt, module voor module: doel, gebruikers, functies, proces, spelregels, koppelingen en beperkingen. Elke module sluit af met de kansen voor agentic tools (Magic Agent). Deel 1 geeft het platform in vogelvlucht en het datamodel in gewone taal, deel 2 de modules, deel 3 de pakketmatrix, het integratie-oppervlak en de geprioriteerde use-cases voor het vervolgesprek met de prospect. Gebaseerd op publieke bronnen; feiten die SportBit zelf als roadmap markeert zijn zo aangeduid.

1. PLATFORM IN VOGELVLUCHT.

SportBit manager is een Nederlands all-in-one platform (sinds 2010, Roosendaal) voor gyms, CrossFit-boxen, vechtsportscholen, yoga/pilates-studio's, bootcamp-clubs, personal trainers en sportverenigingen. Het combineert ledenadministratie, rooster en reserveren, betalingen en incasso, coaching, workout-programmering, communicatie, community en managementrapportage in één backoffice, één webportaal per club en één leden/coach-app.

KLANTEN	800+ clubs en studio's · 1.200+ sportondernemers · 2.000+ trainers · 60.000+ leden
KLANTREVIEW	8,3 (eigen site) · app 5/5 volgens referentie DSTraining
PAKKETTEN	Lite · Basic · Pro (staffel < 100 / > 100 leden; starterskorting tot 100 leden; korting bij < 10 leden in jaar 1) + uitbreidingen Branded app en Multi-organisatie, op aanvraag
PRIJZEN (PRIJZENPAGINA)	Lite: gratis (bij minder dan 10 leden in het eerste jaar; daarna staffel) · Basic: vanaf € 51 per maand · Pro: vanaf € 68 per maand ("vanaf" = staffel naar ledental, toggle < 100 / > 100 leden) · Branded app en Multi-business op aanvraag · geen opstartkosten
SUPPORT	NL-support ma–vr 9:00–17:00, telefoon 0165-713001, e-mail en WhatsApp; reactie binnen 1 werkdag; gratis onboarding en data-import; tweewekelijkse updates
TECHNIEK (WAARGENOMEN)	Backoffice (PHP) · webportaal per club op <club>.sportbitapp.nl (Angular SPA, praat met backoffice-API) · native app "SportBit" iOS/Android (bundle com.dexos.CrossBit) · branded app als white-label
BETAALPARTNER	MultiSafepay (PSP) of SEPA-incasso via eigen bank met batchbestand
E-MAIL	Brevo (transactioneel/automatisch) · Mailchimp (nieuwsbrieven,

koppeling)

ARCHITECTUUR

Drie gebruikersvlakken op één datamodel: (1) de backoffice voor eigenaar, administratie en trainers; (2) het webportaal per club voor leden en niet-leden (registreren, proefles, drop-in, webshop, betalen); (3) de app voor leden én coaches, functioneel gelijk aan het webportaal plus push, community wall en deelnemerslijsten. Integraties lopen via partnerkoppelingen (HighLevel, ClubPlanner, Urban Sports Club, Workit, Mailchimp, Doorsecure) en via bestanden (SEPA-batch, transactie-upload, incassodossier, kwartaaloverzichten). Er is geen publiek gedocumenteerde API.

KERN VOOR AGENTIC TOOLS

SportBit is functioneel compleet in administratie, rooster en geld, maar communiceert alleen éénrichting (push, e-mail, wall) en signaleert reactief (dashboard). Er is geen WhatsApp/SMS-kanaal, geen tweerichtingsgesprek, geen automatische opvolging van leads, no-shows en risicoleden, geen boekhoudkoppeling en geen publieke API. Precies die gaten staan op SportBit's eigen roadmap "in onderzoek". Daar zit de ruimte voor een agent náást SportBit.

DATAMODEL IN GEWONE TAAL

Zo hangen de begrippen samen; alles draait om het lid en zijn lidmaatschap, dat bepaalt wat hij mag boeken en wat hij betaalt.

BEGRIIP	WAT HET IS	BELANGRIJKSTE GEGEVENS EN RELATIES
Organisatie / vestiging	De club. Eén bedrijfsadministratie per organisatie; meerdere vestigingen vragen de multi-organisatie-uitbreiding.	naam, huisstijl, incasso-instellingen, pakket, locaties/ruimtes
Lid (account)	Persoon met login in app/portaal. Kan familieaccounts (kinderen, partner) beheren en wisselen. Eén account hoort bij één vestiging.	NAW, e-mail, privacy-instellingen (nieuwsbrief, naam op deelnemerslijst, beeldmateriaal, buddysysteem), notities, documenten, blessure-notities, barsaldo, IBAN/machtiging
Lead / proefles	Nog-geen-lid die via proeflesplanner of drop-in-planner boekt; heeft een status en opvolging in het Lead Management Dashboard.	bron/campagne, proeflesdatum, opvolgstap, verantwoordelijke, conversie
Lidmaatschap	Abonnement (periodiek, credits per periode, opzegtermijn, pauze) of rittenkaart (vast aantal ritten). Bepaalt tot welke lestypes iemand toegang heeft.	type, prijs, periode (maand/4 weken), credits, inhaallessen, toegang lestypes, start/einde, status actief/gepauzeerd/opgezegd, kortingscode
Lestype & weekpatroon	Blauwdruk van terugkerende lessen per ruimte/locatie; afwijkend patroon voor seizoenen, feestdagen als uitzondering.	lestype, dag/tijd, ruimte, trainer, max deelnemers, credits per aanmelding, aanmeld-/afmeldtermijn, livestream-link
Les / event	Concrete lesinstantie of publiek evenement (workshop, clinic, BBQ) met deelnemerslijst en wachtlijst.	datum/tijd, capaciteit, deelnemers, wachtenden, betaald/gratis, programmering (workout), aanwezigheid
Reservering / deelname	Aanmelding van een lid op een les; automatisch via vaste groep of auto-inschrijving; status aanwezig / no-show / te laat afgemeld.	lid, les, credit-bron (abonnement vóór rittenkaart), wachtlijstpositie, check-in
Betaling / openstaande post	Vooruitbetaling per periode; via incassobatch of MultiSafepay; storning wordt openstaande post met herinneringen en uiteindelijk incassodossier.	bedrag, methode, status voldaan/mislukt, herinneringen, betaallink, factuur
Order / product	Webshop- en kassaverkoop: rittenkaarten, drop-ins, merchandise, voeding, events, video on demand, barsaldo-opwaardering.	productgroep, prijs, voorraad in eigen beheer, kortingscode, betaalstatus
Coachingstraject	PT/coaching-dossier per klant in het Coachkantoor: intake, afspraken, metingen,	coach, klant, afspraken (ruimte/tijd), betaalverzoek, metingen (gewicht, vet%,

BEGRIIP	WAT HET IS	BELANGRIJKSTE GEGEVENS EN RELATIES
	voortgangsfoto's, doelen, logboek.	maten, BMI), foto's
Workout & score	Programmering per les uit de workoutbibliotheek; leden loggen scores; leaderboard met likes/comments.	naam, tags (doel, stimulus, movement pattern), logtype (tijd, reps, kg, calorieën), laatst geprogrammeerd, coachinstructies, scores per lid
Bericht / communitypost	Push- of e-mailbericht naar selectie; privébericht; post op community wall met likes/reacties.	ontvangersgroep, kanaal, tekst, deeplink, reacties

2. FUNCTIONEEL DESIGN PER MODULE •

Per module: doel, gebruikers en rollen, functionaliteit, proces, spelregels, koppelingen, beperkingen en agent-kansen. Pakketvermelding volgens de prijzenpagina en de demo-FAQ van SportBit.

MODULE M1 · LITE (ALLE PAKKETTEN)

LEDENADMINISTRATIE & LIDMAATSCHAPPEN

DOEL

Eén AVG-proof klantenkaart per lid als spil van alle andere modules, met zoveel mogelijk self-service door het lid zelf.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Eigenaar / administratie (backoffice, volledige rechten)
- Trainer / coach (app: klantenkaart inzien, notities, afspraak maken)
- Lid (app/portaal: eigen gegevens, lidmaatschap, privacy, familieaccounts)

FUNCTIONALITEIT

- Klantenkaart: NAW, actieve producten, betalingen, gedragsstatistieken (deelnames, no-shows, openstaande posten), notities, documenten uploaden, persoonlijk bericht sturen, blessure-notities, bijzonderheden (verjaardag, jubileum).
- Lidmaatschappen: abonnementen (credits per kalendermaand of -week, inhaallessen met instelbare geldigheid vanaf Basic), rittenkaarten, combinatie abonnement + rittenkaart (abonnement-credits eerst), 100 %-kortingsleden, 4-wekelijkse facturatie.
- Self-service door lid: abonneren, upgraden, verlengen, opzeggen (aan/uit door club; bij aan geldt volledige kalendermaand opzegtermijn), wijzigen, SEPA-machtiging, e-mail/wachtwoord wijzigen, sociale instellingen, documenten, bestellingen, barsaldo, familieaccounts (switchen tussen kind/partner).
- Beheer door admin: account aanmaken met alle gegevens, pauzeren (ziekte/vakantie, alleen admin), opzeggen met willekeurige einddatum, extra rit toekennen via 1-rits-rittenkaart (losse credits op abonnement bestaan niet), privacy-instellingen per lid aanpassen.
- Registratie nieuwe leden via portaal met algemene voorwaarden en privacyverklaring; proefaccount voor proeflessers.
- Import bij overstap: Excel-template (NAW, lidmaatschap, betaalgegevens) gratis ingelezen; voorkeursinstellingen worden niet overgenomen; leden krijgen activatiemail.

PROCES

- Registreren (portaal/app of door admin) → account activeren via token-link
- Lidmaatschap kiezen → betalen (iDEAL) of SEPA-machtiging → actief
- Maandelijks: credits verversen, vooruitbetaling klaarzetten, wijzigingen/opzeggingen verwerken
- Bij vertrek: opzegging (self-service of admin) → einddatum → opzegbevestiging

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Eén lidaccount = één vestiging.
- Opzeggen via app: altijd volledige kalendermaand opzegtermijn; admin vrij.
- Pauzeren alleen door admin.
- Berichten/nieuwsbrief bereiken alleen leden met lopend lidmaatschap (actief, gepauzeerd of 100 % korting).

- Volledige naam zichtbaar voor andere leden alleen met toestemming in privacy-instelling; trainers zien altijd alles.

KOPPELINGEN

- Mailchimp (nieuwe registratie → verzendlijst)
- ClubPlanner (eenrichting: leden, lidmaatschappen, reserveringen)
- Doorsecure (toegang op basis van lidmaatschapstype)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen losse credits op abonnement.
- **GAP** Geen vragenlijsten/enquêtes in het systeem.
- **GAP** Geen multi-vestiging op één lidaccount.
- **GAP** Voorkeursinstellingen niet importeerbaar.

KANSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Ledenvragen via WhatsApp beantwoorden: "wat is mijn opzegtermijn", "hoeveel credits heb ik nog", "kan ik pauzeren" (kennis + regels, later live-data).
- **AGENT** Onboarding-agent: nieuwe leden na activatie begeleiden (app installeren, eerste les boeken, machtiging afronden).
- **AGENT** Signalering: verjaardagen, jubilea, blessures en verlopen documenten als dagelijkse to-do voor de eigenaar.

MODULE M2 · LITE (SLIM RESERVERINGSSYSTEEM, WACHTLIJST, ONLINE LESSEN)

PLANNING, ROOSTER & RESERVERINGEN •

DOEL

Lesrooster automatisch vullen en leden zelf laten reserveren binnen de regels van hun lidmaatschap, met maximale bezetting via wachtlijst en vaste groepen.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Admin (weekpatroon, uitzonderingen, capaciteit, regels)
- Trainer (les openen, deelnemerslijst, aanwezigheid/no-show afvinken, les/event publiceren via app)
- Lid (aan-/afmelden, auto-inschrijven, wachtlijst, agenda-export)
- Bezoeker / lead (proefles, drop-in, publiek event via link of roosterwidget)

FUNCTIONALITEIT

- Weekpatroon: wekelijks of om de week terugkerende lessen per ruimte, meerdere locaties/vestigingen; rooster tot 4 weken vooruit zichtbaar voor leden.
- Uitzonderingen: afwijkend weekpatroon voor seizoenen (bv. zomer) en feest-/afwijkende dagen (lessen wel/niet door); vakantieperiodes vooraf invoeren.
- Toegangscontrole per aanmelding: aanmeldvenster (vanaf/tot), betaald-check, capaciteit, welke lidmaatschappen toegang geven, credits per les.
- Betaalopties per les: via lidmaatschap (credits), via kassa (uniek event), gratis.
- Slimme wachtlijst: vóór afmelddeadline automatisch doorschuiven, ná deadline iedereen informeren; combinatie mogelijk.
- Vaste groepen (alleen abonenthouders) en automatisch inschrijven op vaste lessen; afmeldregels (uren voor aanvang kosteloos).
- Proeflesplanner (betaald of gratis, boekbaar vanaf website-link) en drop-in-planner (eenmalige deelname zonder volledig account, direct online betalen); verzetten via portaal.
- Publieke evenementen (workshop, hardloopevent, BBQ) met betaalde inschrijving en ledentarief; deelbare link.
- Roosterwidget voor eigen website; livestream-link 30 min. vóór aanvang zichtbaar voor deelnemers.
- Deelnemerslijst in app met aanwezigheidsvinkjes; no-show = vinkje uit (niet afmelden).

PROCES

- Admin bouwt weekpatroon → systeem vult kalender → uitzonderingen overschrijven
- Lid opent kalender (week- of lijstweergave) → meldt aan → credit gereserveerd → bevestiging/agenda-item
- Les vol → wachtlijst → plek vrij → doorschuiven of notificatie
- Trainer opent les → registreert aanwezigheid → no-shows zichtbaar in rapportage (Pro)

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Aanmelden alleen als actief lidmaatschap toegang geeft tot het lestype.
- Abonnement-credits worden vóór rittenkaart-credits verbruikt.
- Niet-gebruikte credits vervallen einde periode, tenzij inhaallessen (per kalenderweek, Basic/Pro).
- Geen automatisch annuleren bij te lage deelname.
- Geen zoeken op lestype in het app-rooster.

KOPPELINGEN

- Roosterwidget (embed op website)
- Urban Sports Club en Workit (externe deelnemers boeken lessen, beheer in SportBit)
- ClubPlanner (reserveringsdata)
- Doorsecure/QR/RFID (check-in gekoppeld aan reservering)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen automatische lesannulering.
- **GAP** Geen zoekfunctie op lestype in de app.
- **GAP** Rooster maximaal 4 weken vooruit.
- **GAP** Geen payroll: alleen urenexport trainers (Pro).

KANSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Rooster-agent op WhatsApp/website: "wanneer is er boksen morgen", "zit er nog plek", "meld me aan" (widget-data is publiek; boeken vereist API of portaal-automatisering).
- **AGENT** No-show-opvolging: automatisch persoonlijk bericht na no-show of te laat afmelden, met escalatie na herhaling.
- **AGENT** Wachtlijst-nudges en bezettingsadvies: welke lessen structureel leeg of vol zijn en welke verschuiving dat oplost.
- **AGENT** Herinneringen via WhatsApp/SMS vóór lessen en afspraken (staat bij SportBit op de roadmap, nog niet geleverd).

MODULE M3 · LITE (AUTOMATISEREN VAN BETALINGEN) · KASSA/BARSALDO VANAF BASIC

BETALINGEN, INCASSO & FACTURATIE •

DOEL

Alle geldstromen van de club automatiseren: periodieke incasso, eenmalige betalingen, webshop en kassa, met sluitende opvolging van openstaande posten.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Eigenaar / administratie (batches, storneringen, herinneringen, kortingscodes, exports)
- Lid (betalen, machtiging, betaallink, barsaldo, bestellingen)
- Trainer (kassa op locatie)
- Boekhouder (kwartaaloverzichten, exports)

FUNCTIONALITEIT

- Betaalmethoden: SEPA-incasso, iDEAL, Bancontact, Sofort, creditcard (Maestro, Visa, AmEx, eenmalig), PayPal (genoemd op FAQ, in demo-FAQ juist uitgesloten), PIN en contant via kassa; geen Apple Pay.
- Incasso optie 1: eigen bank. SportBit maakt SEPA-batchbestand; downloaden zet posten op voldaan; transactiebestand (ING, ABN AMRO, Rabobank, Triodos) uploaden leest storneringen uit → status mislukt → automail met iDEAL-betaallink. Bedragen vóór batch handmatig aanpasbaar.
- Incasso optie 2: MultiSafepay. Volledig automatisch, uitbetaling ±9 werkdagen (langer boven € 500), bedragen niet meer aanpasbaar na aanmaken; verplicht voor Belgische klanten.
- Vooruitbetaling per maand of 4 weken; incassodag vast ingesteld (bv. 25e/26e voor de volgende maand).
- Openstaande posten: automatische betaalherinneringen en aanmaningen (e-mail en/of push), timing en tekst instelbaar; exporteerbaar betaaldossier voor incassobureau.
- Kortingscodes: percentage of bedrag, eenmalig of herhalend, voor lidmaatschappen en webshop, eigen voorwaarden (persoonlijke codes en codes voor events op roadmap).
- Webshop en kassa: proeflessen, drop-ins, rittenkaarten, merchandise, voeding, video on demand, events; kassa voor PIN/cash op locatie; barsaldo opwaarderen (Basic).
- Facturatie en kwartaaloverzichten, direct bruikbaar in boekhoudprogramma; Peppol-koppeling voor B2B-facturen in ontwikkeling.
- Besparingsclaim: bij 200 leden € 100–140 per maand minder transactiekosten dan aanbieders met kosten per incasso.

PROCES

- Periode-einde: systeem zet posten klaar → admin controleert → batch downloaden en uploaden bij bank óf MSP incasseert
- Stornering: transactiebestand uploaden → post op mislukt → herinnering met betaallink → aanmaning → dossier incassobureau
- Eenmalige aankoop: winkelwagen → betalen via token-link → order → (indien product) ophalen/levering

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Betalingen altijd vooruit.
- Bij MSP geen handmatige correctie na aanmaken.
- Belgische klanten alleen via MSP.
- Herinneringen alleen naar leden met lopend lidmaatschap.

KOPPELINGEN

- MultiSafepay (PSP)
- Eigen bank via SEPA-batch (upload) en transactiebestand (download)
- Boekhouding via exports (geen directe Exact/Moneybird-koppeling gevonden)
- Peppol (roadmap)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen boekhoudkoppeling, alleen bestanden.
- **GAP** Geen Apple Pay; PayPal onduidelijk.
- **GAP** Geen payroll.
- **GAP** Uitbetaling MSP traag (±9 werkdagen).

KANSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Debiteuren-agent: mislukte incasso's persoonlijk opvolgen via WhatsApp met betaallink, toon en timing per lid, escalatie naar eigenaar.
- **AGENT** Boekhoud-agent: kwartaal- en incasso-exports omzetten naar boekingsregels voor Moneybird/Exact (bestand-gebaseerd, dus haalbaar zonder API).
- **AGENT** Kassa-assistent: barsaldo en verkoop via chat (vereist API).

MODULE M4 · BASIC EN PRO

COACHKANTOOR (PERSONAL TRAINING & COACHING) ●

DOEL

Administratie van individuele coachingstrajecten: intake, afspraken, betaalverzoeken en voortgang, naast het groepslesrooster.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Coach / PT (trainersdashboard, trajecten, afspraken, metingen)
- Klant (afspraken in app, voortgang inzien)
- Eigenaar (uren en trajecten overzicht)

FUNCTIONALITEIT

- Trainersdashboard: eerstvolgende afspraken, notities/taken met herinnering, nieuwe leads en risicoleiden onder eigen verantwoordelijkheid, coachingsuren.
- Trajecten openen/sluiten met activiteitenlogboek; intakes registreren; persoonlijke doelen.
- Voortgang: voortgangsfoto's (lichaamstransitie), trainingsresultaten (kracht/conditie), metingen (gewicht, vetpercentage, lichaamsmaten, BMI).
- Geïntegreerde agenda: beschikbare ruimtes en tijden per locatie, afspraak in enkele klikken, betaalwijze kiezen en direct betaalverzoek sturen; afspraak maken vanuit klantenkaart in de app.
- Rekeningen maken voor coaching.

PROCES

- Lead/klant → intake → traject openen → afspraken plannen + betaalverzoek → sessies loggen en metingen → evaluatie → traject sluiten

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Coachkantoor pas vanaf Basic.
- Afspraakherinneringen via WhatsApp/SMS staan op de roadmap, niet geleverd.

KOPPELINGEN

- Betaalverzoek via MSP/iDEAL
- Agenda-koppeling van derden (DAYS) bestaat als externe integratie

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen automatisch gegenereerde trainingsschema's.
- **GAP** Geen wearable-/apparatuurkoppeling.
- **GAP** Herinneringen alleen e-mail/push.

KANSSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Coach-assistent: sessie-notities via spraak/WhatsApp omzetten naar logboek en metingen.
- **AGENT** Voortgangsrapport per klant per 4 weken automatisch samenvatten en versturen.
- **AGENT** Afspraakherinnering en herplannen via WhatsApp (het gat dat SportBit zelf op de roadmap heeft).

MODULE M5 · BASIC EN PRO (TRAININGSRESULTATEN LOGGEN, VIDEOBIBLIOTHEEK)

TRAINING, PROGRAMMERING & LOGGEN •

DOEL

Workouts structureel programmeren, aan lessen koppelen en leden hun progressie laten loggen; retentie via zichtbare vooruitgang.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Programmeur / headcoach (bibliotheek, programmering, coachinstructies)
- Trainer (whiteboard, scores)
- Lid (loggen, leaderboard, videobibliotheek)

FUNCTIONALITEIT

- Workoutbibliotheek met (nieuw) Workout Tags: trainingsdoel, stimulus, movement pattern, strength focus, conditioning type; zichtbaar wanneer een workout voor het laatst geprogrammeerd is; vernieuwd kalenderoverzicht.
- Programmeringstool: workouts koppelen aan lessen, zichtbaar voor deelnemers; coachinstructies alleen voor trainers; meerdere eventtypes tegelijk (roadmap).
- Loggen: tijd, reps, gewicht, kg per meter en calorieën (roadmap), timecap; scores zoeken en opnieuw loggen; whiteboard.
- Leaderboard met likes en comments; delen naar social media aangekondigd.
- Woordenboek: termen gekoppeld aan video's; YouTube/Vimeo-embeds in workout-uitleg.
- Videobibliotheek: eigen uploads in mappen, toegang via rechten van abonnement (video on demand verkoopbaar).
- Kant-en-klare programmering via partner Gedreven: 7 CrossFit-workouts/week of 3–5–7 HYROX-workouts/week, elke zondag automatisch in SportBit gezet, cycli van 8 weken.

PROCES

- Programmeur kiest/maakt workout → koppelt aan les(sen) → publiceert → lid ziet workout in les → logt score → leaderboard/progressie

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Eén workout = één plek voor alle resultaten (dubbele workouts versnipperen progressie).
- Beschikbaar vanaf Basic.

KOPPELINGEN

- Gedreven (programmering-feed)
- YouTube/Vimeo (embeds)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Gericht op CrossFit/HYROX-achtige disciplines; minder relevant voor yoga/vechtsport.
- **GAP** Geen persoonlijke trainingsschema's per lid.

KANSSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Programmeer-assistent: op basis van tags en "laatst gebruikt" een gebalanceerde weekprogrammering voorstellen (het probleem uit SportBit's eigen blog).
- **AGENT** Progressie-coach: leden wekelijks een korte samenvatting van hun logs en PR's sturen; inactieve loggers nudgen.

- **AGENT** Contentagent: workout-uitleg, woordenboek en video-omschrijvingen genereren.

MODULE M6 · LITE (AUTOMATISCHE E-MAILS, BERICHTEN) · COMMUNITY WALL VANAF BASIC

COMMUNICATIE ●

DOEL

Centraal en gericht communiceren met leden via push, e-mail en community wall, met kant-en-klare standaardberichten.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Admin / trainer (verzenden, groepen, standaardteksten)
- Lid (ontvangen, reageren op wall, privacyvoorkeur)

FUNCTIONALITEIT

- Berichten naar individueel lid, deelnemers van een les, ontvangersgroep (lopend lidmaatschap, trefwoord lidmaatschap) of selectie; kanaal push en/of e-mail; personaliseren; deeplinks in berichten.
- Push wordt altijd afgeleverd (ongeacht nieuwsbriefvoorkeur) mits lid ooit in app ingelogd.
- Privéberichten (discreet, persoonlijke info).
- Automatische berichten: bibliotheek met standaard communicatieberichten (aanpasbaar); automails bij registratie, betaling, stornering, herinneringen.
- Community wall: alleen trainer/admin plaatst; leden liken/reageren; events pinnen.
- Nieuwsbrieven via Mailchimp-koppeling (naam + e-mail nieuwe leden automatisch op lijst; geen onderscheid lopend/niet-lopend); transactionele mail via Brevo.
- Ontvangersselecties worden uitgebreid (roadmap); WhatsApp/SMS-herinneringen en workflows via HighLevel in onderzoek.

PROCES

- Aanleiding (roosterwijziging, actie, materiaal meenemen) → selectie ontvangers → kanaal → verzenden → (wall) interactie

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Alleen leden met lopend lidmaatschap bereikbaar via berichten/nieuwsbrief.
- Leden kunnen zelf geen wall-posts maken.
- Vragenlijsten alleen via externe URL in push.

KOPPELINGEN

- Mailchimp
- Brevo
- HighLevel (workflows, in onderzoek)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen WhatsApp- of SMS-kanaal.
- **GAP** Geen tweerichtingsgesprek (lid kan niet terug-chatten).
- **GAP** Geen segmentatie op gedrag (alleen lidmaatschap/trefwoord).
- **GAP** Geen enquêtes.

KANSSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Dit is de grootste witte vlek: een WhatsApp-agent (Magic Agent) als tweerichtingskanaal naast push/e-mail: vragen beantwoorden, roosterwijzigingen melden, opvolging na proefles en no-show, enquêtes afnemen.

- **AGENT** Berichten-copywriter: standaardberichten en wall-posts in clubtaal genereren op basis van roosterdata.
- **AGENT** Gedragssegmentatie buiten SportBit: op basis van exports (deelname, laatste bezoek) doelgroepen bouwen voor gerichte berichten.

MODULE M7 · BASIC EN PRO

COMMUNITY ●

DOEL

Sociale binding en motivatie via buddies, community wall en gedeelde prestaties, met privacy-controle per lid.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Lid (buddies volgen, reageren, prestaties delen, sociale instellingen)
- Trainer/admin (wall-posts, events pinnen)

FUNCTIONALITEIT

- Buddy-volgsysteem: zien wanneer vrienden in een groepsles zitten (opt-in via privacy).
- Community wall met foto's, likes en comments in besloten groep.
- Leaderboard van workoutscores met shout-outs.
- Sociale instellingen per lid: naam op deelnemerslijst, beeldmateriaal, buddysysteem.

PROCES

- Lid volgt buddy → ziet buddy-deelname in rooster → meldt aan → deelt score → community reageert

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Alle sociale zichtbaarheid is opt-in per lid (AVG).

KOPPELINGEN

- Social media-deling van resultaten (aangekondigd)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen ledenberichten onderling (geen chat).
- **GAP** Geen challenges/uitdagingen als functie.

KANSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Community-manager-agent: wekelijkse highlights (PR's, meest actieve leden, jarigen) als wall-post of WhatsApp-groepbericht voorbereiden.
- **AGENT** Challenge-organisator buiten SportBit (bv. 30-dagen-challenge via WhatsApp) met scores uit exports.

MODULE M8 · BASIC (OMZET/VERKOOP, LEDENTREND, BEZETTING, BASIC DASHBOARD) · PRO (RETENTIE, RISICOLEDEN, LEAD MANAGEMENT, NO-SHOWS, OPZEGGINGEN/VERLENGINGEN, TRAINER-UREN)

MANAGEMENT, DASHBOARD & RAPPORTAGE ●

DOEL

Sturen op cijfers: ledengroei, omzet, bezetting, retentie en leadconversie; achterdeur dichthouden.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Eigenaar / manager (dashboard, rapportages, opvolging)
- Trainer (eigen leads en risicoleden in dashboard)

FUNCTIONALITEIT

- Ledentrend, omzet- en verkoopstatistieken, bezettingsoverzicht (Basic).
- Lead Management Dashboard (Pro, nieuw): leads per campagne, opvolgsnelheid per teamlid, afhaakpunten, welke acties leden opleveren.
- Risicoleden op basis van laatste deelname; inzicht in opzeggingen en verlengingen; te laat afmelders en no-shows; bezettingsgraad en populariteit per les (Pro).
- Bijzonderheden: verjaardagen, jubilea, blessures.
- Twee rapportages voor gedraaide uren trainers (export, geen payroll).
- Roadmap: nieuw signaleringsdashboard met drie pijlers Retentie & proeflesconversie, Omzet & forecast, (derde pijler niet genoemd); retentiestrategie, loyaliteit, reactivatie oud-leden, leadconversie via HighLevel.

PROCES

- Dagelijks: dashboard → signalen (risicolid, lead zonder opvolging, no-show) → actie (bericht, bellen, taak) → effect zichtbaar in rapportage

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Management-gedeelte niet in Lite.
- Risico = tijd sinds laatste deelname (geen voorspellend model).

KOPPELINGEN

- ClubPlanner (retentieanalyse, taken en contactmomenten, eenrichting)
- HighLevel (marketing-automation en leadopvolging)

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Signalering is regelgebaseerd en reactief; opvolging blijft handwerk.
- **GAP** Geen forecast (roadmap).
- **GAP** Geen eigen taken-/CRM-module; daarvoor ClubPlanner of HighLevel.

KANSSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Retentie-agent: risicoleden dagelijks ophalen (export/API), persoonlijk bericht via WhatsApp, reactie terugkoppelen naar eigenaar. Sluit exact aan op SportBit's eigen roadmap-wens.
- **AGENT** Lead-opvolg-agent: binnen 24 uur na proefles contact, opvolgstappen dag 1/3/7, overdracht aan mens bij twijfel (de "7 tips" uit SportBit's blog, geautomatiseerd).

- **AGENT** Management-briefing: wekelijkse samenvatting in gewone taal (groei, omzet, bezetting, top-3 acties) i.p.v. dashboards lezen.

MODULE M9 · LITE (APP MET EIGEN LOGO) · BRANDED APP IN STORES OP AANVRAAG

APP & WEBPORTAAL (LEDEN EN COACHES) •

DOEL

Eén functioneel gelijk front-end voor leden (web en app) en extra coachfuncties in de app; club-uitstraling via branding.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Lid
- Coach/trainer
- Bezoeker zonder account (proefles, drop-in, event, webshop)

FUNCTIONALITEIT

- Lid: abonnement afsluiten, rittenkaart kopen, webshop, lessen boeken (week- en lijstweergave, agenda-export), events, auto-inschrijvingen, buddies, trainingsprogressie loggen, videobibliotheek, barsaldo, documenten, bestellingen, familieaccounts, wachtwoord/e-mail, sociale instellingen.
- Coach: ledeninfo raadplegen (klantenkaart in app: bijzonderheden, notities, documenten), persoonlijke afspraken plannen, groepslessen en events publiceren, blessure-notities, opkomst registreren, clubberichten delen, proeflesser toevoegen (roadmap).
- Webportaal per club op <club>.sportbitapp.nl/web/nl/: waargenomen routes o.a. login, registreren, proefaccount, proeflesplanner, dropinplanner, kalender, reserveringen, events, lidmaatschap, aanschaffen, abonnement-wijzigen/-opzeggen, sepa-incasso, betalen, webshop, winkelwagen, kassa, barsaldo, videobibliotheek, buddies, familieaccounts, documenten, club-app.
- Branded app: eigen logo/huisstijl in App Store en Play Store, splashscreen, welkomspagina met intro-video, eigen tegelmenu; backoffice-module voor beheer in ontwikkeling.
- Nieuwe backoffice met verbeterd design in uitrol; nieuw webportaal met kassa-module voor mobiel aangekondigd.

PROCES

- Bezoeker → proefles/drop-in/webshop zonder account → betalen → account activeren → app downloaden → lid-flows

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- App = webportaal qua functies (plus push, wall, deelnemerslijsten, agenda-opslag).
- Push vereist minimaal één app-login.

KOPPELINGEN

- App stores
- Google Tag Manager in portaal
- Vimeo/YouTube

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Generieke app tenzij branded (meerprijs).
- **GAP** Geen chatfunctie in app.
- **GAP** Geen zoekfunctie op lestype.

KANSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** App-adoptie-agent: leden zonder app-login (dus zonder push) via WhatsApp/e-mail helpen installeren en inloggen.
- **AGENT** Helpdesk-agent voor "hoe doe ik X in de app" met screenshots per flow.

MODULE M10 · ALLE PAKKETTEN (PARTNERAFHANKELIJK); USC/WORKIT VANAF BASIC; CLUBPLANNER/HIGHLEVEL PRO

TOEGANGSCONTROLE & KOPPELINGEN •

DOEL

Onbemande of semi-bemande club en instroom via netwerken, met SportBit als bron van waarheid voor wie wanneer naar binnen mag.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Eigenaar (instellen)
- Lid (QR uit app, pasje, RFID, armband)
- Partnerplatform-gebruiker (USC/Workit)

FUNCTIONALITEIT

- Toegang op basis van lidmaatschapstype, rittenkaart en reservering; verlopen abonnement of mislukte betaling blokkeert en meldt bij de deur; inzicht wie wanneer binnen was; check-in bij groepslessen automatisch.
- Hardwarepartners: Doorsecure (scanners, tourniquets, speedgates), 247 Toegang, Storm SpeedGates (SAG); QR-code uit app en/of RFID.
- Waargenomen endpoint voor toegangspassen in het portaal (entry-passes), wat op een pas-/QR-uitgifte vanuit SportBit wijst.
- Instroomkoppelingen: Urban Sports Club (Europees netwerk, membership-niveaus, bedrijfssport) en Workit (werkgeversnetwerk, walk-in en boek-les); beheer en administratie in SportBit. ClassPass wordt in de blog besproken maar niet als koppeling genoemd.
- Marketing/retentie: HighLevel (leads, aanwezigheid, workflows), ClubPlanner (eenrichting leden/lidmaatschap/reserveringen voor taken en contactmomenten).
- Website: roosterwidget, shop-integratie, proefles- en drop-in-links.
- Externe integraties door derden (bv. DAYS agenda-dashboard) bestaan, wat wijst op een partner-API of exportmechanisme.

PROCES

- Lid scant QR/pas → SportBit-status gecontroleerd (lidmaatschap, betaling, reservering) → deur open/dicht + melding → log

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Toegangslogica volgt de lidmaatschapsregels uit M1/M2.

KOPPELINGEN

- Doorsecure · 247 Toegang · Storm · USC · Workit · HighLevel · ClubPlanner · Mailchimp · Brevo · MultiSafepay · Gedreven

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Geen publieke API-documentatie of developer-portal; geen Zapier/Make-connector gevonden.
- **GAP** Koppelingen zijn per partner gebouwd; eigen integraties vereisen afstemming met SportBit.
- **GAP** Multi-vestiging vraagt aparte administraties.

KANSSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Toegangs-agent: "de deur gaat niet open" → status uitleggen (betaling/abonnement) en direct betaallink sturen.

- **AGENT** Bezettingsdata uit toegangslog voor drukte-voorspelling ("rustigste moment om te trainen").

MODULE M11 · ALLE PAKKETTEN

ONBOARDING, SUPPORT & AVG •

DOEL

Snel en zonder opstartkosten live; privacy per lid geregeld; support als businesspartner.

GEBRUIKERS EN ROLLEN

- Accountmanager SportBit (eerste maand)
- Supportteam
- Eigenaar

FUNCTIONALITEIT

- Start binnen 1 werkdag; groot ledenbestand max. 1 kalendermaand voorbereiding; handleiding en begeleiding tot en met eerste incasso; gratis import via Excel-template; data-import uitbesteden tegen prijsafpraak.
- Support ma–vr 9–17 via telefoon, e-mail, WhatsApp; reactie < 1 werkdag.
- AVG: privacy-instellingen per lid bij registratie (nieuwsbrief, naam op lijst, beeldmateriaal, buddy), admin kan aanpassen; data in de cloud; partners (Brevo, MSP) verwerken mee. Let op: Mailchimp-koppeling neemt iedereen op ongeacht voorkeur.

PROCES

- Demo (30 min, Google Meet) → proefomgeving 30 dagen → pakketkeuze → onboardingplanning → import → activatiemail leden → eerste incasso

SPELREGELS EN CONSTRAINTS

- Geen opstartkosten; korting tot 100 leden.

KOPPELINGEN

- —

BEPERKINGEN EN GATEN

- **GAP** Mailchimp-koppeling respecteert nieuwsbriefvoorkeur niet (AVG-aandachtspunt voor de club).

KANSEN VOOR AGENTIC TOOLS

- **AGENT** Interne kennis-agent voor de club: handleiding + FAQ + eigen procesafspraken als vraagbaak voor personeel.

3. PAKKETTEN, INTEGRATIES EN VERVOLG

PAKKETMATRIX LITE · BASIC · PRO

FUNCTIONALITEIT	LITE	BASIC	PRO
Automatiseren betalingen (iDEAL, Bancontact, incasso) · webshop	•	•	•
Leden- en financiële administratie, facturatie, opvolging openstaande posten	•	•	•
App met eigen logo · website-integratie · proeflesplanner + leads · drop-in + kassa	•	•	•
Slim reserveringssysteem, slimme wachtlijst, online lessen (livestream)	•	•	•
Automatische e-mails, berichten push/e-mail, Mailchimp	•	•	•
Community wall · buddies · leaderboard	—	•	•
Trainingsresultaten loggen · programmering · videobibliotheek · woordenboek	—	•	•
Coachkantoor (PT/coaching) · barsaldo · inhaallessen	—	•	•
Kassasysteem · kortingscodes · toegangscontrole (nieuw)	—	•	•
Basic dashboard: omzet/verkoop, ledentrend, bezettingsoverzicht	—	•	•
Koppeling Urban Sports Club · Workit	—	•	•
Lead Management Dashboard	—	—	•
Retentie: opzeggingen/verlengingen, risicoleden, no-shows, te laat afmelders	—	—	•
Bezettingsgraad en populariteit per les · extra rapportages · trainer-uren export	—	—	•
Koppeling ClubPlanner · HighLevel	—	—	•
Prijs per maand (staffel naar ledental)	gratis*	vanaf € 51	vanaf € 68
Branded app in stores · multi-organisatie	op aanvraag	op aanvraag	op aanvraag

Bron: sportbitmanager.nl/prijzen (render 4 september 2026) en demo-FAQ vraag 1. Lite gratis (< 10 leden in jaar 1), Basic vanaf € 51 per maand, Pro vanaf € 68 per maand; "vanaf" = staffel naar ledental (toggle < 100 / > 100 leden), starterskorting tot 100 leden. De prijzenpagina noemt bij Basic ook: inhaallessen, videobibliotheek, kassasysteem, kortingscodes, lesprogrammering, toegangscontrole (nieuw).

INTEGRATIE-OPPERVLAK VOOR EEN AGENT

PAD	WAT	AGENT?	OPMERKING
Partner-API (via SportBit)	HighLevel, ClubPlanner, USC, Workit, DAYS zijn erop gebouwd; niet publiek gedocumenteerd.	ja, mits SportBit meewerkt	Eerste actie: partnerschap/API-toegang aanvragen bij SportBit (sales 0165-713001). Sterk argument: hun roadmap vraagt precies om WhatsApp-herinneringen en retentie-opvolging.
Bestanden / exports	SEPA-batch, transactiebestand, incassodossier, kwartaaloverzichten, rapportage-exports (Pro), Excel-import.	ja, batchgewijs	Geschikt voor debiteuren-, boekhoud- en retentie-agents met dag- of weekritme; geen realtime.
Roosterwidget / publieke portaalpagina's	Rooster, events, proefles- en drop-in-planner zijn publiek zonder login.	ja (lezen)	Roostervragen en proeflesboekingen kunnen direct bediend worden; scrapen van de widget is fragiel, liever een

PAD	WAT	AGENT?	OPMERKING
			afgesproken feed.
Webportaal-API (waargenomen)	SPA praat met backoffice-`api/` (routes web/..., data/...: kalender, aanmelden, events, betalen, abonnement, videobibliotheek, entry-passes).	technisch mogelijk, contractueel niet	Alleen inzetten met schriftelijke toestemming van SportBit; anders risico op blokkade en AVG-issues. Wel nuttig als bewijs dat de data er is.
Mailchimp / Brevo / HighLevel	E-mail- en marketing-automation rond SportBit.	ja	Mailchimp-lijst en HighLevel-webhooks zijn open platforms met eigen API: bruikbare zijdeur voor leadopvolging en segmentatie.
Naast SportBit (eigen data)	Magic Agent houdt eigen gesprekshistorie, CRM-status en enquête-antwoorden; SportBit blijft bron voor leden/rooster/geld.	ja	Startpunt zonder afhankelijkheid: kennis-agent + WhatsApp-kanaal, later verrijkt met exports of API.

ADVIES INTEGRATIESTRATEGIE

Start zonder afhankelijkheid van SportBit: WhatsApp-vraagbaak plus proefles- en no-show-opvolging op basis van publieke roosterdata, Mailchimp/HighLevel en wekelijkse exports. Vraag parallel partner-API-toegang aan bij SportBit met de roadmap als argument (zij willen WhatsApp-herinneringen en retentie-opvolging zelf ook). Gebruik de waargenomen portaal-API niet zonder schriftelijke toestemming.

GEPRIORITEERDE USE-CASES

USE-CASE	MODULE	DATA	PAD	COMPLEX.	WAARDE
Ledenvraagbaak op WhatsApp (rooster, tarieven, regels, "hoe werkt de app")	M1 M2 M9	website, widget, handleiding, clubregels	Naast SportBit	laag	hoog: bestaande WhatsApp-knop op site, ontlast telefoon
Proefles-opvolging dag 0/1/3/7 met menselijke overdracht	M2 M8	proeflesboekingen (portaal/HighLevel/export)	Mailchimp/ HighLevel of export	middel	hoog: directe omzet, sluit aan op Lead Management Dashboard
Retentie-agent voor risicoleiden en no-shows	M8 M2	laatste deelname, no-shows (Pro-export of API)	Export → API	middel	hoog: staat op SportBit-roadmap, nog niet geleverd
Debiteuren-opvolging met betaallink via WhatsApp	M3	openstaande posten, betaallinks	Export → API	middel	middel-hoog: cashflow, minder incassobureau
Wekelijkse management-briefing in gewone taal	M8	rapportage-exports	Export	laag	middel: eigenaar leest geen dashboards
Coach-assistent (sessienotities, metingen, 4-weken-rapport)	M4	Coachkantoor-data	API	hoog	middel: alleen bij PT-zwaartepunt
Programmeer-assistent en progressie-nudges	M5	workoutbibliotheek, logs	API	hoog	middel: vooral CrossFit/HYRO

USE-CASE	MODULE	DATA	PAD	COMPLEX.	WAARDE
					X
Boekhoud-agent (exports → Moneybird/Exact)	M3	kwartaal- en incasso-exports	Bestanden	laag-middel	middel: gat in SportBit (geen boekhoudkoppeling)

VRAGEN VOOR HET VERVOLGGESPREK

- Welk pakket draait de club nu (Lite/Basic/Pro) en hoeveel leden? Bepaalt welke exports en dashboards er zijn.
- Incasso via eigen bank of MultiSafepay? Bepaalt of bedragen en opvolging aanpasbaar zijn.
- Gebruikt de club HighLevel, Mailchimp of ClubPlanner? Dat zijn open zijdeuren voor een agent.
- Is er toegangscontrole (Doorsecure/QR) of komt die eraan? Levert bezoekdata en een concreet supportscenario op.
- Branded app of generieke SportBit-app? Bepaalt push-bereik en of "installeer de app" onderdeel van onboarding moet zijn.
- Wie doet nu de opvolging van proeflessen, no-shows en storneringen, en hoeveel uur per week kost dat? Basis voor de businesscase.
- Mag MagicEverse namens de club contact opnemen met SportBit over partner-API-toegang?

BRONNEN EN AANPAK

sportbitmanager.nl: /functies/* (ledenadministratie, planning, betalingen, coaching, communiceren, community, management, app), /prijzen, /roadmap, /over-ons/veel-gestelde-vragen, /meest-gestelde-vragen-demo, /de-sportschool-app, /voor-wie/*

Blogs sportbitmanager.nl: partners-avg (koppelingen), top10-faq, toegangscontrole-de-voordelen, kant-en-klare-programmering, slimmer-werken-met-een-overzichtelijke-workoutbibliotheek, een-goede-workout-is-nog-geen-goede-programmering, ai-inzetten-als-sportschoolondernemer, geen-gemiste-leads-meer, praktische-tips-voor-beter-lead-management, voor-en-nadelen-platformintegraties, ledenadministratie, clubplanner-en-sportbit-manager

Webportaal-observatie: back2thegym.sportbitapp.nl/web/nl/ (Angular-bundle: routes en endpoint-patronen), Google Play com.dexos.CrossBit, GetApp-listing (prijzindicatie), daysdashboard.nl (externe koppeling)

Geraadpleegd op 4 september 2026. Alleen publieke bronnen; geen inlog, geen demo-omgeving. Functies "roadmap" en "in onderzoek" zijn als zodanig gemarkeerd.