



DataScan Playbook

Zodat ieder teamlid de DataScan op dezelfde professionele manier voorbereidt, uitvoert, analyseert en opvolgt van lead tot voorstel.

Datavraag → Inzicht → Capability gap → Routeadvies → Vervolgstap

EÉN STANDAARD DATASCAN

De DataScan is **één werkdag op locatie**. Tijdens de dag voeren we gesprekken, bekijken we systemen, dashboards en rapportages en brengen we data, processen, systemen, mensen en capability in kaart. We sluiten af met een eerste terugkoppeling. De uitgewerkte rapportage volgt na afloop. Verdieping is geen andere DataScan-vorm, maar een mogelijk **vervolgtraject**.

INHOUD / VIER DELEN

DEEL A · POSITIONERING

01	Doel van het playbook
02	Rol binnen het selling proces
03	Wanneer zetten we een DataScan in?
04	Wanneer volstaat een kort gesprek?
05	Wanneer direct voorstel of kandidaatroute?

DEEL B · DE DATASCAN-DAG

06	Wat de DataScan wel en niet is
07	Het dagprogramma (09:00–17:00)
08	Na de DataScan-dag — oplevering
09–11	Rollen NDF, rollen klant, voorbereiding

DEEL C · UITVOERING

12–14	Interviewleidraden
15	Observatiepunten per thema
16	Maturity model (5 niveaus)
17	Scorecard per thema
18	Stakeholdermap

DEEL D · ANALYSE & OPVOLGING

19	Quick wins format
20	Capability gap canvas
21	Routing decision tree
22–24	Commerciële opvolging, checklist, overdracht

DE PROPOSITIE IN ÉÉN ZIN

Eén DataScan. Eén dag op locatie. Vijf dimensies. Eerste terugkoppeling op de dag zelf. Uitgewerkt routeadvies na afloop.

01 Doel van het playbook

Eén gedeelde, herhaalbare werkwijze voor de DataScan — overdraagbaar, professioneel en consistent in kwaliteit, ongeacht wie de scan uitvoert.

02 Rol van de DataScan in het selling proces

De DataScan zit tussen Capability Discovery (P2) en Solution Routing (P3). Het is het instrument dat een brede vraag omzet in een scherpe diagnose en een onderbouwd routeadvies.

Lead	Discovery	→ Hier	Routing	Deal
Signaal	Vraag	DataScan	Advies	Voorstel
Markt, referral, netwerk.	Context en behoefte.	Eendaagse diagnose.	Route in ecosysteem.	Vervolgtraject.

03

Wanneer een DataScan?

Bij een brede of onduidelijke vraag, meerdere stakeholders, of wanneer capability, prioriteit en route nog onhelder zijn. Eén dag op locatie geeft het beslissende beeld.

04

Wanneer volstaat een kort gesprek?

Bij een sterk afgebakende vraag of beperkte context kan een kort verkennend gesprek genoeg zijn om te bepalen of een DataScan nodig is.

05

Wanneer direct voorstel/route?

Als de behoefte al helder is (concrete capaciteit of rol), kan routing of een kandidaatvoorstel logischer zijn dan een scan.

06 **Wat de DataScan wel en niet is**

Houd de scope scherp. De DataScan is een eendaagse diagnose, geen audit of implementatietraject.

DE DATASCAN IS WÉL

- + Een **eendaagse diagnose op locatie**
- + Een gestructureerde analyse van data, processen, systemen, mensen en capability
- + Een manier om quick wins en structurele verbeteringen zichtbaar te maken
- + Een routeadvies binnen het New Data-ecosysteem
- + Een basis voor een vervolgvoorstel

DE DATASCAN IS NÍET

- Een volledige technische audit
- Een implementatietraject
- Een AVG- of compliance-audit
- Een BI-architectuurontwerp
- Een garantie dat alle dataproblemen direct opgelost zijn
- Een vervanging van diepgaand vervolgonderzoek

VUISTREGEL

Alles wat groter, technischer of diepgaander is dan één dag, benoem je als **vervolgtraject na de scan**.

07 **Het dagprogramma**

Eén werkdag op locatie, 09:00–17:00. Richttijden schalen mee met de organisatie en beschikbaarheid van sleutelpersonen.

09:00–09:30	Kick-off & doelstelling Doelen, centrale vraag, verwachtingen en betrokkenen scherpstellen.
09:30–10:30	Organisatiecontext & datavraag Waar wil de organisatie naartoe, welke data-ambitie er is en welke beslissingen of processen nu vastlopen.
10:30–11:30	Data, systemen & rapportages Inventariseren van databronnen, systemen, dashboards, Excel-bestanden, rapportages en workarounds.
11:30–12:30	Proces- en gebruikersinterviews Waar data ontstaat, wordt gebruikt, wordt overgedragen en waar handwerk, frustratie of informatieverlies ontstaat.
12:30–13:00	Lunch / interne synthese NDF bundelt de eerste observaties en bepaalt focuspunten voor de middag.
13:00–14:00	Verdieping met sleutelpersonen Valideren van knelpunten, eigenaarschap, afhankelijkheden en haalbaarheid.
14:00–15:00	Maturity score & capability gap op hoofdlijnen Scoren op de vijf dimensies en bepalen welke capability ontbreekt tussen huidige en gewenste situatie.
15:00–16:00	Quick wins & prioritering op hoofdlijnen Welke verbeteringen snel kunnen, welke structureel zijn en welke prioriteit hebben.
16:00–16:45	Eerste route-inschatting & vervolgrichting Inzichten vertalen naar een eerste inschatting van de mogelijke route binnen het ecosysteem.
16:45–17:00	Afronding, planning rapportage & vervolgstap Dag samenvatten, vervolgproces toelichten en afstemmen wanneer de rapportage wordt opgeleverd.

08 Na de DataScan-dag

Binnen [3–5 werkdagen] werkt New Data de bevindingen uit in een beknopte diagnoserapportage.
Houd het onderscheid tussen de dag en de oplevering scherp.

OP DE DATASCAN-DAG (LOCATIE)

- Gesprekken en interviews
- Observaties op de werkvloer
- Systeem- en rapportageverkenning
- Eerste analyse op hoofdlijnen
- Voorlopige terugkoppeling

OPLEVERING NA AFLOOP

- Uitgewerkte diagnoserapportage
- Maturity score
- Capability gap
- Routeadvies
- 30/60/90-dagen roadmap
- Eventueel vervolgvoorstel

INHOUD VAN DE DIAGNOSERAPPORTAGE

MANAGEMENTSAMENVATTING

BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN

DATAVOLWASSENHEIDSSCORE

QUICK WINS

CAPABILITY GAP

ADVIESROUTE BINNEN NDF

30/60/90-ROADMAP

RANDVOORWAARDEN VOOR
SUCCES

AANBEVOLEN VERVOLGSTAP

LET OP

Het volledige rapport wordt **niet** aan het einde van de dag opgeleverd. De dag eindigt met een eerste terugkoppeling; de uitgewerkte rapportage volgt binnen enkele werkdagen.

09 Rollen — New Data

ROL	VERANTWOORDELIJKHEID
Lead consultant	Regie, gesprekken, analyse, advies.
Analist	Data- en systeemobservatie, scorecard.
Accountverantwoordelijke	Relatie, scope, commerciële opvolging.

10 Rollen — Klant

ROL	VERANTWOORDELIJKHEID
Opdrachtgever	Mandaat, doelen, besluitvorming.
Data / IT	Toegang, systeemcontext, techniek.
Gebruikers	Dagelijkse praktijk en knelpunten.

11 Voorbereidingschecklist

Doorlopen vóór de DataScan-dag.

☐ Intakeformulier ontvangen en doorgenomen

☐ Sleutelpersonen ingepland voor de dag

☐ Bestaande rapportages opgevraagd

☐ Scorecard en canvas voorbereid

☐ Datum, locatie en dagplanning bevestigd

☐ Toegang tot systemen / bronnen geregeld

☐ Interviewleidraden klaargezet

☐ Vertrouwelijkheid afgestemd

INTERVIEWLEIDRADEN / 12-14 · PER DOELGROEP

12 · DIRECTIE /
MANAGEMENT

- Wat is de strategische ambitie met data?
- Welke beslissingen mist u nu onderbouwing voor?
- Waar zit de grootste urgentie?
- Wat is er eerder geprobeerd?
- Hoe ziet succes er over een jaar uit?
- Welke ruimte is er in budget en mandaat?

13 · OPERATIONELE
GEBRUIKERS

- Hoe ziet uw dag met data eruit?
- Waar zit handwerk of dubbel werk?
- Welke rapportages vertrouwt u (niet)?
- Waar wijkt het systeem af van de praktijk?
- Welke workarounds gebruikt u?
- Wat zou u direct helpen?

14 · IT / DATA-
VERANTWOORDELIJKEN

- Welke bronnen en systemen zijn er?
- Hoe staat het met datakwaliteit en definities?
- Waar zitten integraties of handmatige koppelingen?
- Wie is eigenaar van welke data?
- Welke technische schuld speelt er?
- Wat is haalbaar op korte termijn?

GESPREKSHOUDING

Luister naar wat de organisatie wil bereiken, niet naar de oplossing die ze al voor ogen heeft. Vat scherp samen en toets terug; vertrouwen ontstaat door goed begrip.

15 Observatiepunten per thema

Waar let je op tijdens gesprekken en observatie? Gebruik dit als checklist per thema.

THEMA	WAAR LET JE OP
Data	Bronnen, kwaliteit, definities, beschikbaarheid, betrouwbaarheid, dubbele registratie.
Processen	Waar ontstaat data, waar wordt overgedragen, verrijkt, gerapporteerd; handmatige stappen.
Systemen	Tools, dashboards, bestanden, integraties, workarounds, systeemafhankelijkheden.
Mensen	Rollen, skills, adoptie, samenwerking, manier van werken.
Governance / eigenaarschap	Wie is eigenaar, wie beslist, afspraken, definities, documentatie.
Datavaardigheid	Niveau van kennis, zelfredzaamheid, opleidingsbehoefte.
Capaciteitsbehoefte	Welke capaciteit, expertise of rol ontbreekt om vooruit te komen.

16 Volwassenheidsmodel: vijf niveaus

Bepaal het huidige en gewenste niveau van datavolwassenheid. Het verschil is de richting van de capability gap.

Niveau 1

Versnipperd

Data verspreid, handmatig, geen overzicht of eigenaarschap.

Niveau 2

Georganiseerd

Basis op orde, eerste afspraken en structuur, nog reactief.

Niveau 3

Inzichtelijk

Betrouwbare rapportage, gedeelde definities, breed gebruikt.

Niveau 4

Sturend

Data stuurt beslissingen en doelen actief aan.

Niveau 5

Voorspellend

Voorspellend en transformerend; data als kern van het model.

17 Scorecard per thema

Scoor elk thema op niveau 1–5, met onderbouwing en gewenst niveau.

THEMA	HUDIG (1–5)	GEWENST (1–5)	ONDERBOUWING
Data			
Processen			
Systemen			
Mensen			
Capability			

18 Stakeholdermap

Herbruikbare tabel om belang, pijn en invloed van stakeholders in kaart te brengen en de gewenste betrokkenheid bij de vervolgstap.

STAKEHOLDER	ROL IN DATAPROCES	BELANG	PIJNPUNT	INVLOED	BETROKKENHEID VERVOLGSTAP

Tip: markeer per stakeholder of invloed **hoog / midden / laag** is. Hoog belang + hoog invloed = betrek vroeg en actief in de routing.

19 Quick wins format

Leg per quick win impact en haalbaarheid vast. Onderscheid quick wins van structurele verbeteringen.

QUICK WIN	IMPACT	HAALBAARHEID	TYPE
	Hoog / Midden / Laag	Hoog / Midden / Laag	Quick win / Structureel
	Hoog / Midden / Laag	Hoog / Midden / Laag	Quick win / Structureel
	Hoog / Midden / Laag	Hoog / Midden / Laag	Quick win / Structureel

20 Capability gap canvas

Het hart van de DataScan: van huidige situatie via gewenste situatie naar de ontbrekende capability.

HUDIGE SITUATIE Waar staat de organisatie nu over de vijf dimensies?	GEWENSTE SITUATIE Waar wil men naartoe, en waarom is dat waardevol?	CAPABILITY GAP Welke capaciteit, expertise, structuur of rol ontbreekt?
--	---	---

21 Routing decision tree

Van capability gap naar de juiste route binnen het New Data ecosysteem. De routes zijn gelijkwaardig; kies op basis van de behoefte.

Behoefte aan flexibele capaciteit voor uitvoering, dashboards, rapportage of datakwaliteit	→	New Data Student FLEXIBELE CAPACITEIT
Behoefte aan een vaste datafunctie — structureel, in dienst	→	New Data Search WERVING & SELECTIE
Behoefte aan senior expertise , consultancy, een data-/AI-pilot of complex vraagstuk	→	New Data Specialist SENIOR EXPERTISE
Behoefte aan kennis, community of partnerschap — versterkend, niet primair	→	New Data Netwerk ECOSYSTEEMLAAG
Meervoudige behoefte — meerdere routes tegelijk of in fasen	→	Combinatie GEFASEERD ROUTEREN

Niet ieder vraagstuk hoeft naar alle labels. Kies de meest directe route; voorkom overengineering.

22 Commerciële opvolging

Vertaal de diagnose naar een logisch vervolg zonder te pushen. De waarde zit in de scherpste van het advies.

TIMING

Lever het rapport binnen enkele werkdagen en plan een adviesgesprek.

TOON

Adviserend, niet verkopend. De klant ervaart meedenken.

BRUG

Verwijs voor scope, planning en investering naar het voorstel.

23 Checklist na de scan

☐ Rapport opgesteld en intern getoetst

☐ Routeadvies bepaald

☐ Adviesgesprek gepland

☐ Maturity-score & capability gap vastgelegd

☐ 30/60/90-roadmap opgesteld

☐ Vervolgvoorstel voorbereid

24 Interne overdracht

Draag de casus warm over naar het juiste vervolgproces.

ROUTE	OVERDRACHT NAAR
Student	Matching & Selectie (P7)
Search	Search / recruitmentproces
Specialist	Consultancy / expertiseteam
Netwerk / Combinatie	Accountmanagement