

PRAKTISCHE GIDS VOOR BUREAUS

Het maandrapport, sneller af.

Vijf stappen om het klantrapport korter, beter en met minder stress te maken.

Rowie Florencia

Oprichter, ExeiBit

Met checklist • werkblad • voorbeeld

Voor wie deze gids is

Je werkt bij een marketing- of communicatiebureau. Elke maand stuur je klanten een rapport: cijfers, uitleg en wat je volgende maand gaat doen.

Dat rapport is belangrijk. Het is vaak het enige moment waarop een klant ziet wat jullie doen. Maar het kost tijd die niemand declareert, en het valt precies in de eerste dagen van de maand.

Deze gids laat zien waar die tijd heen gaat en hoe je hem terugwint. Alles werkt ook zonder nieuwe software. Waar AI helpt, zeggen we ook waar je moet opletten.

Waar gaat de tijd heen?	3
Stap 1 · Data ophalen	4
Stap 2 · Cijfers controleren	5
Stap 3 · Duiden: wat betekent het?	6
Stap 4 · Schrijven, ook met AI	7
Stap 5 · Akkoord en versturen	8
Voorbeeld van één pagina	9
Checklist	10
Vijf fouten die tijd kosten	11
Zo gaat ExeiBit werken	12

Waar gaat de tijd heen?

Een maandrapport bestaat bijna altijd uit dezelfde vijf stappen. De meeste tijd zit zelden waar je denkt. Meet het één keer, voor één klant.

1

Data ophalen

Exports uit GA4, Meta, Google Ads, het CRM of de webshop.

2

Cijfers controleren

Klopt de periode, klopt de som, wat is vreemd?

3

Duiden

Wat veranderde er, en waarom?

4

Schrijven

Tekst, grafieken, opmaak in jullie huisstijl.

5

Akkoord en versturen

Iemand leest mee, dan gaat het naar de klant.

Werkblad: jouw minuten

STAP	NU (MIN)	DOEL (MIN)
1 · Data ophalen	----	----
2 · Controleren	----	----
3 · Duiden	----	----
4 · Schrijven	----	----
5 · Akkoord en versturen	----	----
Totaal × aantal klanten	----	----

Data ophalen

Het ophalen is saai werk, en saai werk moet je vastleggen zodat niemand erover hoeft na te denken.

- **Eén vaste export per bron.** Sla de instellingen op: dezelfde kolommen, dezelfde periode, elke maand.
- **Eén vaste dag.** Bijvoorbeeld de eerste werkdag om 9:00. Dan weet iedereen wanneer de cijfers er zijn.
- **Eén vaste plek en naam.** `klant/2026-09/ga4.csv`. Wie het zoekt, vindt het in tien seconden.
- **Vergelijk altijd met vorige maand.** Haal die export ook op, of bewaar hem. Een cijfer zonder vergelijking zegt de klant weinig.

Tijdwinst zit hier in herhaling

De eerste keer vastleggen kost een uur. Daarna scheelt het elke maand, voor elke klant.

01

Cijfers controleren

Eén fout cijfer kost meer vertrouwen dan tien mooie grafieken opleveren. Controleer daarom met vaste regels, niet op gevoel.

- ☐ De periode klopt: van de eerste tot en met de laatste dag van de maand.
- ☐ Het totaal is de som van de delen (kanalen, campagnes).
- ☐ Geen verschil groter dan je vooraf afsprak (bijvoorbeeld 30 %) zonder uitleg.
- ☐ Valuta en btw zijn overal hetzelfde.
- ☐ Cijfers in de tekst zijn precies dezelfde als in de tabel.

Laat een rekenblad controleren, geen mens

Zet deze regels in een vast rekenblad of script. Een mens kijkt alleen nog naar wat rood wordt. Gebruik je AI om tekst te schrijven: laat die nooit zelf cijfers bedenken of uitrekenen. Cijfers komen uit je data; tekst mag van AI komen.

02

Duiden: wat betekent het?

Een klant leest een rapport meestal kort. Geef in de eerste regels het antwoord op de vraag: gaat het goed, en wat doen jullie nu?

Gebruik de 3 + 1-vorm

1. **Drie dingen die veranderden**, met het cijfer en de vergelijking met vorige maand.
2. Per ding **één zin waarom**: wat jullie deden, of wat er buiten jullie invloed gebeurde.
3. **Eén ding dat jullie volgende maand doen**, concreet en met een datum.

De rest (alle tabellen, alle kanalen) mag erachter, als bijlage. Wie meer wil weten, leest door.

"Wat veranderde er, waarom, en wat doen we nu?" Als die drie vragen beantwoord zijn, is het rapport af.

03

Schrijven, ook met AI

Met een vaste opbouw schrijf je sneller en ziet elk rapport er hetzelfde uit, in jullie eigen huisstijl.

- **Eén sjabloon** met vaste koppen: samenvatting, drie veranderingen, volgende maand, bijlage.
- **Korte zinnen** in de taal van de klant, zonder vakjargon. Een term als CPA of ROAS krijgt één keer uitleg.
- **AI als eerste versie:** geef de gecontroleerde cijfers en de 3 + 1 mee, en laat een concept schrijven. Jij past het aan.

Waar je met AI op let

Gebruik een omgeving waarin klantdata niet wordt gebruikt om modellen te trainen, en vraag waar de gegevens worden verwerkt. Laat AI nooit cijfers verzinnen. En zet er geen AI-tekst ongelezen in: jij bent verantwoordelijk voor wat de klant leest.



Akkoord en versturen

Het laatste stuk is kort, maar hier gaat het vaak mis: iets wordt vergeten, of niemand weet wie het heeft goedgekeurd.

- **Spreek af wie goedkeurt.** Per klant één naam. Die persoon leest het hele rapport.
- **Vier ogen bij elk cijfer.** Wie schreef, keurt niet zelf goed.
- **Leg vast wie wat goedkeurde en wanneer.** Een regel in je projecttool is genoeg. Bij een vraag van de klant weet je het meteen.
- **Verstuur op een vaste dag.** Klanten waarderen voorspelbaarheid meer dan snelheid.

Niets gaat weg zonder akkoord

Dat geldt voor mensen en voor AI. Een concept mag snel ontstaan, maar pas een medewerker beslist dat het naar de klant gaat.

05

Eén pagina die genoeg is

Zo ziet de eerste pagina eruit in de 3 + 1-vorm. De klant en de cijfers zijn verzonnen.

De Ronde Bike Shop · september

voorbeeld

BEZOEKERS

12.480

+9 %

ONLINE OMZET

€ 18.200

+12 %

ADVERTENTIE

€ 1.150

-4 %

Wat veranderde er

1. Meer bezoekers uit Google (+9 %): de nieuwe pagina's over e-bikes worden beter gevonden.
2. Hogere omzet (+12 %): de najaarsactie liep twee weken.
3. Iets minder advertentiekosten (-4 %): we stopten de campagne met de hoogste kosten per verkoop.

Wat we in oktober doen

- Voor 15 oktober: de e-bike-pagina's ook voor onderhoud en reparatie maken.

Goedgekeurd door: [naam] · [datum]

Checklist maandrapport

Voor je begint

- ☐ Vaste exports opgeslagen per bron
- ☐ Vaste dag en vaste map afgesproken
- ☐ Per klant één naam die goedkeurt

Elke maand

- ☐ Exports van deze en vorige maand opgehaald
- ☐ Controleregels groen (periode, som, grote verschillen, valuta)
- ☐ Drie veranderingen met cijfer en reden
- ☐ Eén actie voor volgende maand, met datum
- ☐ Cijfers in tekst en tabel zijn gelijk
- ☐ Gelezen en goedgekeurd door de afgesproken persoon
- ☐ Vastgelegd wie goedkeurde en wanneer
- ☐ Verstuurd op de vaste dag

Vijf fouten die tijd kosten

1. **Elke maand opnieuw beginnen.** Zonder sjabloon en vaste exports begin je elke keer bij nul.
2. **Alles laten zien.** Twintig grafieken voelen grondig, maar de klant vindt het antwoord niet.
3. **Cijfers zonder vergelijking.** "12.480 bezoekers" zegt weinig. "+9 % tegenover augustus" wel.
4. **Al cijfers laten maken.** Een model kan een getal verzinnen dat er goed uitziet. Cijfers komen altijd uit je data.
5. **Geen vaste goedkeurder.** Dan leest iedereen een beetje mee, en niemand helemaal.

Het snelste rapport is niet het kortste, maar het rapport dat je niet elke maand opnieuw hoeft uit te vinden.

Zo gaat ExeiBit werken

ExeiBit bouwt Bits: digitale collega's die het terugkerende werk van een bureau doen. Een Bit is altijd herkenbaar als Bit, nooit als mens.

1

De Bit gaat de cijfers halen

uit jullie eigen exports.

2

De cijfers gaan in code gecontroleerd worden

niet door een model.

3

De Bit gaat een eerste versie schrijven

in de 3 + 1-vorm en jullie huisstijl.

4

Jij gaat bijsturen in gewone taal

en ziet het rapport veranderen.

5

Jij keurt goed

Pas daarna gaat het naar de klant. Elke stap wordt vastgelegd.

Eerlijk over waar we staan

We starten met een kleine pilotgroep van bureaus. Nog niet alles hierboven is gebouwd; dat bouwen we samen met die groep. De prijs ligt nog niet vast. De database staat in Frankfurt (EU).

A close-up portrait of a Black man with a shaved head and a short beard, smiling warmly at the camera. He is wearing a dark jacket. The background is dark and out of focus, with some blue light patterns visible on the right side.

PRAAT MEE

Twintig minuten over jouw maandrapport

Ik ben Rowie, oprichter van ExeiBit. Voor ik verder bouw, wil ik van bureaus leren hoe zij het maandrapport nu maken: wat tijd kost en wat beter kan. Geen verkoopgesprek. Je krijgt ideeën voor je eigen proces terug, en als je wilt een plek in de pilot.



Scan: plan 20 minuten of stuur me een bericht

exeibit.com/gids

linkedin.com/in/rowieflorencia