

WORKFLOW

Claude maakt jouw kwartaalpresentatie

Leer hoe je Claude inzet om op basis van ruwe cijfers automatisch een verzorgde kwartaalpresentatie te genereren.

Kwartaalpresentaties zijn een vast onderdeel van de bedrijfscyclus. Of het nu gaat om een update voor de directie, een bespreking met aandeelhouders of een interne teamreview – elke keer opnieuw...

01 **Introductie**

Kwartaalpresentaties zijn een vast onderdeel van de bedrijfscyclus. Of het nu gaat om een update voor de directie, een bespreking met aandeelhouders of een interne teamreview – elke keer opnieuw kost het samenstellen van zo'n presentatie veel tijd. Cijfers moeten worden verzameld, geïnterpreteerd, vertaald naar een verhaal en uiteindelijk visueel worden vormgegeven. Dat is een proces dat uren in beslag kan nemen.

Claude, het grote taalmodel van Anthropic, biedt een directe manier om dit proces te versnellen. Door jouw ruwe data, KPI's en context aan te leveren, kan Claude de structuur, de teksten en de kernboodschappen van een kwartaalpresentatie voor je uitwerken. Zo houd jij meer tijd over voor de inhoudelijke analyse en de besluitvorming die écht jouw aandacht verdient.

02 **Het probleem: tijdrovende presentatievoorbereiding**

Het samenstellen van een kwartaalpresentatie klinkt rechttoe rechtaan, maar in de praktijk zijn er meerdere knelpunten die het proces vertragen en de kwaliteit onder druk zetten.

- › Versnipperde data: cijfers staan verspreid over verschillende tools, exports en spreadsheets die eerst handmatig moeten worden samengevoegd.
 - › Vertaalslag ontbreekt: ruwe getallen zeggen weinig zonder context – het duurt lang om daar een helder verhaal van te maken.
 - › Consistentie in toon en structuur: bij meerdere bijdragers ontstaat er al snel een lappendeken van stijlen en niveaus.
 - › Tijdsdruk: presentaties moeten vaak snel klaar zijn, terwijl de data pas laat beschikbaar is na het kwartaaleinde.
 - › Herhaling van werk: elk kwartaal wordt grotendeels hetzelfde proces doorlopen zonder dat eerdere presentaties efficiënt als basis worden hergebruikt.
-

03 Wat is Claude?

Claude is een geavanceerd taalmodel ontwikkeld door Anthropic. Het model is getraind om complexe instructies te begrijpen, lange documenten te verwerken en kwalitatief sterke teksten te produceren. Claude onderscheidt zich door zijn vermogen om grote hoeveelheden input – zoals tabellen, cijferlijsten en achtergrondinformatie – te verwerken tot coherente, gestructureerde output.

Voor het maken van kwartaalpresentaties betekent dit concreet dat je Claude een dataset kunt aanleveren samen met de context die het model nodig heeft: wie is het publiek, wat is de boodschap, welke KPI's zijn het meest relevant? Claude verwerkt deze input en genereert vervolgens een volledige presentatiestructuur inclusief slide-titels, spreekteksten, samenvattingen en conclusies.

Claude werkt via een eenvoudige tekstinterface en is beschikbaar via claude.ai of via de API voor integratie in bestaande werkprocessen. Het model heeft geen eigen slide-software, maar levert de inhoud aan die jij vervolgens in PowerPoint, Google Slides of een ander presentatieprogramma invult. Voor teams die werken met tools zoals Notion of Coda kan de output ook direct worden ingeladen.

04 Voor wie is dit interessant?

Deze aanpak is waardevol voor iedereen die regelmatig rapporteert over prestaties en daarvoor gestructureerde presentaties moet maken. De tijdsbesparing is het grootst bij mensen die dit elk kwartaal opnieuw doen.

- › Finance- en controlling-teams: zij hebben de cijfers, maar besteden veel tijd aan het vertalen ervan naar een begrijpelijk verhaal voor niet-financiële stakeholders.
- › Marketing- en groeiteams: zij rapporteren over campagneprestaties, conversies en kanaalresultaten en willen die data snel omzetten in een heldere presentatie.
- › Directie en management: zij moeten boardpresentaties voorbereiden en zoeken naar een efficiëntere manier om data te combineren met strategische duiding.
- › Operationeel managers: zij rapporteren over procesefficiëntie, capaciteit en projectvoortgang en hebben behoefte aan een gestandaardiseerde rapportagestructuur.

05 Hoe richt je dit praktisch in?

Het opzetten van een werkproces met Claude voor kwartaalpresentaties is minder complex dan het lijkt. Met een goede voorbereiding en een duidelijke promptstructuur haal je snel consistente resultaten.

- 1 Stap 1 – Verzamel je data: exporteer de relevante KPI's, omzetcijfers, groeipercentages en andere metrics uit je systemen en zet ze in een overzichtelijk tekstbestand of tabel.
 - 2 Stap 2 – Definieer de context: bepaal voor Claude wie het publiek is, wat het doel van de presentatie is en welke boodschap centraal moet staan.
 - 3 Stap 3 – Schrijf een gestructureerde prompt: geef Claude de data, de context én een gewenste indeling mee – bijvoorbeeld: samenvatting, resultaten per divisie, vergelijking met vorig kwartaal, uitdagingen en vooruitblik.
 - 4 Stap 4 – Verfijn de output: bekijk de gegenereerde teksten, pas accenten aan waar nodig en voeg eigen analyse toe die Claude niet uit de data kon afleiden.
 - 5 Stap 5 – Verwerk in je presentatietool: plak de inhoud in PowerPoint of Google Slides, voeg visualisaties toe en pas de huisstijl toe voor een presentatieklaar eindresultaat.
-

06 Praktische toepassingen

Financiële kwartaalupdate voor de directie Een finance-controller levert maandelijks P&L-data aan Claude, samen met de vergelijkingscijfers van het voorgaande kwartaal en de prognose. Claude genereert vervolgens een volledige presentatiestructuur met een managementsamenvatting, toelichting per kostenpost en een sectie over afwijkingen ten opzichte van de begroting. De controller hoeft alleen nog te controleren en aan te scherpen.

Marketingreview voor het commerciële team Een marketingmanager plakt de prestaties van alle kanalen – SEA, e-mail, social, SEO – in één overzicht en geeft Claude de opdracht om de top drie inzichten per kanaal te formuleren, plus een aanbeveling voor het volgende kwartaal. De output wordt direct gebruikt als basis voor de slide-teksten in de maandelijks commerciële review.

Boardpresentatie voor een scale-up Een CEO van een snelgroeiende scale-up gebruikt Claude om een presentatie voor investeerders voor te bereiden. De input bestaat uit groeicijfers, churn-data, productmijlpalen en teamontwikkeling. Claude structureert dit in een klassiek investeerdersformat: hoogtepunten, uitdagingen, focus voor het volgende kwartaal en financiële projectie.

Operationele rapportage voor een logistiek bedrijf Een operationeel manager voert wekelijks leveringsprestaties, capaciteitsbenutting en klanttevredenheidsscores in. Aan het einde van het kwartaal vraagt hij Claude om dit samen te vatten in een beknopte rapportage met trendanalyse en concrete verbeterpunten voor het komende kwartaal.

07 Voorbeeldprompts

Onderstaande prompts geven je een directe start voor het inzetten van Claude bij het maken van kwartaalpresentaties.

- › Structuur – 'Maak een presentatiestructuur voor een kwartaalupdate aan de directie op basis van deze KPI's: [plak data]. Het publiek heeft geen financiële achtergrond. Gebruik maximaal acht slides.'
 - › Structuur – 'Genereer een indeling voor een investeerderspresentatie op basis van de volgende groeicijfers en uitdagingen: [plak data]. Houd de toon zakelijk en feitelijk.'
 - › Tekst per slide – 'Schrijf de spreektekst voor de slide over omzetontwikkeling op basis van deze cijfers: [plak tabel]. Maximaal 80 woorden, gericht op een niet-financieel publiek.'
 - › Tekst per slide – 'Formuleer drie kernboodschappen voor de afsluitende slide van onze kwartaalreview. Onze focus ligt op groei in nieuwe markten en het verbeteren van klanttevredenheid.'
 - › Analyse – 'Analyseer deze kwartaalresultaten en benoem de drie belangrijkste afwijkingen ten opzichte van de begroting. Geef per afwijking een mogelijke verklaring: [plak data].'
-

08 Waar moet je op letten?

Claude is een krachtig hulpmiddel, maar het gebruik ervan voor bedrijfsrapportages vraagt om bewuste keuzes. Houd rekening met de volgende aandachtspunten om verantwoord en effectief te werken.

- › **Vertrouwelijkheid van data:** deel geen gevoelige financiële informatie via de standaard chatinterface als jouw organisatie hiervoor geen verwerkersovereenkomst heeft afgesloten met Anthropic. Gebruik bij voorkeur de API of een enterprise-licentie.
 - › **Verifieer de output altijd:** Claude baseert zich op wat je aanlevert. Bevat jouw input fouten of incomplete data, dan bevat de output die ook. Controleer alle cijfers en conclusies voordat je de presentatie gebruikt.
 - › **Claude analyseert, maar interpreteert niet strategisch:** het model kan patronen benoemen en samenvatten, maar de diepere strategische duiding – wat betekent dit voor onze koers? – moet van jou komen.
 - › **Vermijd blinde standaardisatie:** als je elk kwartaal dezelfde promptstructuur gebruikt, bestaat het risico dat presentaties te veel op elkaar gaan lijken. Pas de prompt aan op de specifieke context en boodschap van elk kwartaal.
-

09 Conclusie

Claude biedt een concrete en direct toepasbare manier om een van de meest tijdrovende terugkerende taken te versnellen: het omzetten van kwartaalcijfers naar een verzorgde presentatie. Door de data-invoer en promptstructuur eenmalig goed in te richten, bespaar je elk kwartaal meerdere uren aan voorbereidingstijd zonder in te leveren op kwaliteit.

De echte waarde zit niet in het volledig automatiseren van dit proces, maar in het verplaatsen van jouw aandacht. In plaats van tijd te steken in het opstellen van structuren en het schrijven van slide-teksten, kun jij je richten op de inhoudelijke analyse, de strategische keuzes en de gesprekken die de presentatie moet ondersteunen. Dat is waar menselijk inzicht het meeste verschil maakt.

- ✓ Begin met één presentatietype en bouw van daaruit een herbruikbare promptstructuur op.
- ✓ Sla succesvolle prompts op als template voor toekomstige kwartalen.
- ✓ Combineer Claude met een vaste slide-template in jouw huisstijl voor maximale efficiëntie.
- ✓ Betrek je team bij het verfijnen van de prompts zodat de output aansluit op jullie specifieke rapportagebehoeften.

Spendima

Spendima helpt bedrijven om AI praktisch en strategisch toe te passen binnen marketing, processen en dagelijkse workflows.

spendima.nl