



Jak w 5 krokach podkreślić strategię benefitową w firmie?



Jak wynika z badań dotyczących korzyści pozapłacowych, aż 75% respondentów zwraca uwagę na obecność benefitów w trakcie aplikowania do firmy¹. Systemy benefitowe to zatem bardzo atrakcyjny element, który wpływa na obecnych, ale i przyszłych pracowników. Warto więc stale trzymać rękę na pulsie i dbać o to, aby strategia benefitowa była szyta na miarę. Co zrobić, aby podkreślić ten obszar?

1. Sprawdź aktualność swojej strategii

Strategia benefitowa firmy to **spójny plan działania, dzięki któremu realizowane są potrzeby pracownika i pracodawcy przy jednoczesnym zachowaniu wartości organizacji i celów biznesowych.**

Świat jednak ciągle się zmienia. Stąd też **pierwszym krokiem do podkreślenia strategii benefitów w firmie jest przyjrzenie się temu, jak wygląda ona obecnie.**

Należy szczerze odpowiedzieć na kilka podstawowych pytań, m.in.:

- ➔ Czy moje świadczenia mają ustanowione cele i są dopasowane do strategii biznesowej?
- ➔ Czy świadczenia spełniają oczekiwania pracowników?
- ➔ Czy moja oferta jest ciekawa i różnorodna?
- ➔ Czy w mojej ofercie jest duża elastyczność wyboru?
- ➔ Czy pracownicy wiedzą o benefitach?
- ➔ Czy dokonuję analizy tego, jak pracownicy korzystają z benefitów?

Odpowiedź na te pytania pozwoli wyciągnąć wnioski z realizowanej obecnie strategii. Być może okaże się, że w Twojej firmie benefity kojarzą się jedynie z dostępną dla pracowników kartą sportową albo że większość pracowników tak naprawdę nie wie, z jakich dodatków może skorzystać.

Wstępna analiza to doskonały punkt wyjścia do przeprojektowania strategii benefitowej i do jej późniejszego ulepszenia.



2. Zaoferuj ekscytujące doświadczenia

Jeśli uda Ci się już zbadać, czego aktualnie potrzebują Twoi pracownicy, możesz zaoferować im całkowicie nowe doświadczenia – skrojone na miarę ich aspiracji, nowoczesne i dopasowane do funkcjonowania dzisiejszego świata.

Benefity pozapłacowe mogą obecnie dotyczyć wielu zróżnicowanych obszarów. Jednym z nich są oczywiście chętnie wybierane **karty sportowe** z wieloma atrakcyjnymi obiektami sportowymi i rekreacyjnymi. Inną opcją jest wprowadzenie **programu kulturalnego**. Przykładem jest rozwiązanie VanityStyle – Program QlturaProfit, w którym dostępnych jest ponad 300 kin, teatrów, muzeów, parków rozrywki, zoo, papugarni czy parków tematycznych.

Ciekawą alternatywę stanowią także **programy rabatowe**, dzięki którym pracownicy mogą wprowadzić realne oszczędności w swoich domowych budżetach.

Coraz większym zainteresowaniem cieszą się także **rozwiązania online**. Przekrój tematyczny jest tu naprawdę szeroki: od indywidualnych konsultacji z ekspertami (psycholog, coach, trener, dietetyk), przez materiały samorozwojowe, aż do spersonalizowanych planów żywieniowych.



Jeśli szukasz benefitów na miarę – skontaktuj się z nami!

3. Zindywidualizuj ofertę

Każdy pracownik jest inny, stąd **różnorodność benefitów, ale i dopasowanie ich do konkretnej osoby może być game changerem w Twojej firmie!**

Jedna grupa pracowników może cenić możliwość pracy zdalnej – inna będzie wolała częstsze wizyty w biurze. Jedni wolą spędzać czas wolny w kinie – inni na basenie. Starsi stażem pracownicy mogą czuć się bardziej komfortowo, otrzymując stały udział w zyskach firmy (akcje), zaś młodszy mogą bardziej cenić nowoczesne narzędzia online – np. dostęp do spersonalizowanych porad odnośnie diety czy ćwiczeń.

Zbadanie i poznanie lepiej tych potrzeb pozwoli Ci stworzyć sztytę na miarę i nowoczesną ofertę pozapłacową.

4. Komunikuj strategię

Możesz mieć najlepiej dopasowane programy benefitowe – z najszerszą opcją pakietów i dostępnych możliwości, jednak nie zrewolucjonizują one działania Twojej firmy, jeśli nie będziesz **w przejrzysty sposób komunikować o swoich świadczeniach**.

Co to oznacza w praktyce? Nic innego jak jasne informowanie pracowników o tym, jak i z czego mogą skorzystać. Do wyboru masz wiele narzędzi: firmowy intranet lub platformy komunikacyjne, biuletyny wysyłane do pracowników, strony w mediach społecznościowych, spersonalizowane maile, ale także informacje podczas rozmów rekrutacyjnych czy okresowych.

I oczywiście, z jednej strony dobrze jest zasygnalizować, że firma w konkurencyjny sposób stawia na rozwój pracowników i stale rozwija programy benefitowe. Z drugiej zaś należy mieć pełną gotowość, aby odpowiadać na pytania pracowników związane z oferowanymi benefitami, np. podczas regularnych sesji Q&A.

5. Nie bój prosić o ocenę!

Informacja zwrotna to narzędzie, które daje potężny potencjał do zmian. Dotyczy to także programów benefitowych.

Otrzymanie w odpowiednim czasie feedbacku od pracowników pozwala m.in. wyeliminować błędy dotyczące benefitów, dbać o komunikację w firmie, budować większe zaufanie, ale także podkreślać sukcesy związane z dodatkami pozapłacowymi czy po prostu wzmacniać motywację pracowników.

Ważne jest, aby podczas zbierania informacji zwrotnych trzymać się konkretów, no i oczywiście nie bać się konstruktywnej krytyki. Pracownik powinien mieć możliwość podsumowania zarówno dobrych jak i złych stron obowiązujących w firmie rozwiązań.

Rozmowy 1:1, badania fokusowe, anonimowe ankiety, głosowanie – to tylko niektóre możliwości na zbieranie opinii.

Optymalizacja obecnej strategii benefitowej w firmie to doskonały punkt wyjścia do poprawy atmosfery w miejscu pracy, zatrzymania największych talentów czy rozsądnieszego zarządzania środkami na dodatki pozapłacowe w firmie.

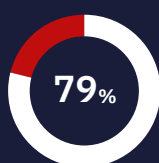
Jeśli szukasz wsparcia w zakresie budowania strategii benefitów w Twojej firmie – zapraszamy do kontaktu. Zaproponujemy Ci najciekawsze rozwiązania, które pozwolą Ci pozytywnie zaskoczyć Twoich pracowników!

¹ <https://enterthecode.pl/praca-w-it/benefit-pracownicze-podsumowanie-badania/>

**Chcesz się dobrze czuć w swoim ciele?
Chcesz mieć mnóstwo energii?
A może chcesz zadbać o swoje emocje
i samopoczucie?**



Jeśli chociaż na jedno z pytań odpowiedziałeś TAK, wybierz kartę FitProfit i/lub FitSport.



aktywnych fizycznie osób
przyznaje, że ruch poprawia
ich samopoczucie.



o tyle wzrasta poziom szczęścia
u osób, które ćwiczą co najmniej
2 razy w tygodniu.

Ćwicz gdzie lubisz, co lubisz i jak lubisz!

bestseller

www.fitprofit.pl



Karta FitProfit

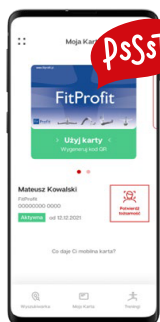
- Ⓢ Nielimitowana liczba wejść do różnych obiektów jednego dnia
- Ⓢ Brak dopłat w ponad 3500 obiektach w Polsce
- Ⓢ Ponad 40 różnych aktywności sportowych
- Ⓢ Ponad 1200 rabatów na różne produkty i usługi
- Ⓢ Trening w każdej chwili i miejscu dzięki Strefie VanityStyle – bez dodatkowych kosztów

www.kartafitsport.pl



Karta FitSport

- Ⓢ 8 wejść do obiektów w miesiącu
- Ⓢ Ponad 2200 obiektów w Polsce
- Ⓢ Ponad 35 różnych aktywności sportowych
- Ⓢ Trening w każdej chwili i miejscu dzięki Strefie VanityStyle – bez dodatkowych kosztów



**Karta tradycyjna
czy karta w aplikacji
na telefonie?**

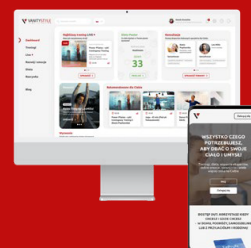
Pobierz aplikację VanityStyle na:



www.strefa.vanitystyle.pl

**Czy wiesz, że z aktywną
kartą możesz korzystać
ze Strefy VanityStyle?**

- trening online
- zdrowe odżywianie
- materiały samorozwojowe



Dołącz do świata zdrowia i dobrych emocji!

Skontaktuj się z opiekunem programu FitProfit/FitSport w Twojej firmie.

