

**NÂNG CAO VÀ DUY TRÌ TINH THẦN LÀM VIỆC CỦA
NHÂN VIÊN THÔNG QUA TẶNG THƯỞNG VÀ SỰ CÔNG NHẬN
TRONG MÔI TRƯỜNG DOANH NGHIỆP**





TÓM TẮT

Các chương trình khen thưởng và công nhận có thể nâng cao hiệu suất hoạt động của tổ chức và cải thiện lợi nhuận

Sự công nhận chuyển tải thông điệp về vị trí, khả năng và sự thừa nhận thành tích, tùy thuộc vào văn hóa từng công ty, điều này là có thể thực hiện một cách đơn giản chẳng hạn như một giấy chứng nhận, một chứng chỉ cho cá nhân xuất sắc nhất hay thưởng theo từng nhóm những chuyến du lịch đến những địa điểm tham quan giải trí thú vị. Để sự công nhận có hiệu quả cao, các công ty nên viết đầy đủ các thành tích, các quá trình làm việc và thông báo đến cho toàn thể các phòng ban.

Với những phần thưởng khuyến khích, giá trị của giải thưởng là tối quan trọng. Trong sổ danh mục phần thưởng thì "Phiếu quà tặng và Thẻ quà tặng" có xu hướng chiếm ưu thế trong lĩnh vực này.

Sách trắng này sẽ giúp cho các tổ chức, công ty hiểu rõ hơn về những cách làm thế nào tổ chức các chương trình Tặng Thưởng và Công Nhận để tăng hiệu suất và lợi nhuận cho công ty, cung cấp, hướng dẫn xây dựng một chương trình Tặng thưởng hay chương trình dành cho Sự Công Nhận, vạch ra những rào cản có thể tồn tại và thiết lập các tổ chức đi theo đúng hướng, đo lường được thành công của chương trình.

Các chương trình
khen thưởng và
công nhận có thể nâng cao
hiệu suất hoạt động
của tổ chức
và cải thiện lợi nhuận

TẠI SAO ĐỘNG LỰC CỦA NHÂN VIÊN LẠI LÀ MỘT VẤN ĐỀ?

Động viên tinh thần nhân viên là điều cần thiết nếu nhân viên đã nỗ lực làm việc hết lòng cho công ty, cho dù là họ đạt hay vượt mục tiêu doanh số bán hàng hoặc mang lại thành công cho công ty bạn có được một dịch vụ tuyệt vời.

Các công ty không dành làm những chương trình động viên nhân viên như một ưu tiên hàng đầu thì sẽ có những dấu hiệu tiêu cực như sự thay đổi nhân viên liên tục và tỷ lệ vắng mặt cao. Một nghiên cứu tại 100 Công ty sản xuất ở Anh cho thấy sự vắng mặt giảm từ 8% đến 4.8% và giảm tỷ lệ nghỉ việc xuống từ 14.5% đến 4.1% sau khi các công ty đó đã thực hiện một chương trình tặng thưởng làm động lực cho nhân viên. Một nghiên cứu khác cho thấy 40% nhân viên không được công nhận thành tích họ sẽ không làm việc quá trách nhiệm của mình hoặc chỉ làm cho xong việc. Tuy nhiên 85% nhân viên cảm thấy có ý nghĩa khi được công nhận và họ nghĩ sẽ làm lâu dài thêm cho công ty.



THAY ĐỔI NHÂN SỰ VÀ NHỮNG MONG ĐỢI

Triển vọng về nền kinh tế đang phát triển, những cơ hội khi tham gia các hiệp định thương mại với các nền kinh tế mạnh khiến các công ty có tầm nhìn xa phải suy nghĩ lại về việc thu hút và giữ chân nhân viên. Duy trì đội ngũ nhân viên đang một lần nữa trở thành một vấn đề nan giải. Tình hình sẽ trở nên tồi tệ hơn khi số lượng việc làm có sẵn cho đội ngũ bán hàng ngày càng nhiều thêm, các cuộc cạnh tranh nhằm thu hút lực lượng nhân viên có kinh nghiệm đang trở nên gay gắt hơn bao giờ hết.

Các công ty đang tìm cách để thuyết phục người lao động bằng những phụ cấp dành cho tất cả mọi người, mục đích là để tăng thêm giá trị cho gói tiền lương cơ bản. Trong khi những ưu đãi ngoài lương đã trở lại như một hệ thống thúc đẩy động lực, nhiều công ty sẽ tìm cách để thực hiện cả hai, nhưng thường thì họ sẽ làm theo nhu cầu của từng phòng ban khác nhau. Phòng nhân sự sẽ tìm kiếm những khoản thưởng tặng thêm để thu hút, giữ chân nhân viên, trong khi phòng kinh doanh hoặc phòng dịch vụ sẽ có những chỉ tiêu cần thiết để đạt được, những phần thưởng này sẽ giúp trưởng nhóm từng phòng ban thiết kế những chương trình dành riêng cho nhóm của mình để đạt mục tiêu của công ty.

TIỀN KHÔNG LUÔN LÀ LỰA CHỌN HÀNG ĐẦU

Tiền không phải luôn luôn là động lực chính, ngay cả cử chỉ đơn giản như một lời cảm ơn có thể làm tăng sự sẵn sàng 100% của một người để họ giúp thêm một lần nữa.

Một sự kết nối, thăm hỏi thường xuyên qua hồ sơ cá nhân trên Facebook hay lời chúc cuối tuần vui vẻ cũng đủ để cho nhân viên bạn thấy rằng họ nhận được sự quan tâm, được đánh giá cao và chỉ như vậy bạn cũng đã khuyến khích nhân viên một cách tuyệt vời.

Một cử chỉ đơn giản
như một lời cảm ơn
có thể làm tăng 100%
sự sẵn sàng của một người
để họ giúp đỡ
thêm một lần nữa

Tổ chức một chương trình online dành cho nhân viên một cách hiệu quả như: "Great Job Thanks" một cách đơn giản thể hiện sự đánh giá cao của Công ty bạn hoặc trưởng nhóm đến nhân viên mà không cần phải có những phần thưởng giá trị cao, chương trình này dựa trên cách hoạt động của mạng xã hội, theo đó tất cả nhân viên sẽ tạo hồ sơ cá nhân trên ứng dụng hoặc website và tất cả thông tin sẽ được hiển thị trên trang "Tin tức mới- news feed", những cá nhân đạt thành tích tốt sẽ nhận được "Thư cảm ơn", những thành viên khác sẽ đọc, chia sẻ, chúc mừng và người nhận được lời cảm ơn cảm thấy được quan tâm, động viên tinh thần rất nhiều trong công việc, những người còn lại sẽ lấy làm gương phấn đấu.



THƯỞNG THEO ĐÚNG NHU CẦU CHO TỪNG NHÓM ĐỐI TƯỢNG

Sự hiểu biết về lực lượng lao động của bạn và sự phân chia nhóm cũng nên được xem xét. Ví dụ một công ty có rất nhiều nhân viên trẻ, được gọi là thế hệ “Y”, thế hệ “Y” được chọn từ 18-30 tuổi, Phòng nhân sự có thể lập chương trình khen thưởng hoặc công nhận sao cho phù hợp với nhóm này. Thế hệ “Y” lớn lên cùng với công nghệ kỹ thuật số và với phương tiện truyền thông xã hội, nhóm này sẽ thích ứng với sự công nhận và phần thưởng theo yêu cầu ngay lập tức. Họ có nhu cầu mạnh mẽ đối với thông tin phản hồi thường xuyên, tương tác và khen thưởng thích hợp theo nhu cầu sở thích.

Ví dụ: - Tạo trang sinh hoạt công ty trên Facebook
- Tạo app hoặc web riêng cho hoạt động giao lưu riêng của công ty

THÁCH THỨC TRONG MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

Một cử chỉ đơn giản
như một lời cảm ơn
có thể làm tăng 100%
sự sẵn sàng của một người
để họ giúp đỡ
thêm một lần nữa

Môi trường kinh doanh chẳng hạn như trung tâm dịch vụ khách hàng và kinh doanh bán lẻ, tính đặc trưng của nhân viên trong mô hình này là những nhân viên có doanh số cao, và là những nhân viên tiên phong trong bán hàng, họ thường là mới bắt đầu công việc đầu tiên sau khi ra trường, họ thường được quản lý bởi những nhân viên cũ hoặc những nhân viên đã phục phụ lâu năm trong công ty. Việc tăng thêm những nhân viên thế hệ thứ 3 này cũng đã trở nên điển hình trong môi trường kinh doanh. Bên cạnh đó các nhân viên đã hoặc sắp đến tuổi nghỉ hưu họ thường muốn tiếp tục công việc tại công ty cho đến khi về hưu. Do đặc tính các nhóm nhân viên khác nhau nên phòng nhân sự cũng phải sử dụng đúng cách trong việc tổ chức các chương trình thưởng hoặc Công nhận để nhân viên có những phản ứng tích cực hơn.

Thách thức trong môi trường kinh doanh là rất khó, công ty phải làm sao để khen thưởng và động viên tất cả các nhóm nhân viên thành công theo những nhóm khác nhau. Mức độ thời hạn hợp đồng của nhân viên trong môi trường kinh doanh là khá thấp, họ thường hợp đồng thời vụ trong những mùa bán hàng cao điểm. Bởi vì theo suy nghĩ của đa số, họ xem công việc bán hàng không được lâu dài do ảnh hưởng của thị trường và chỉ tiêu doanh số, vì vậy thách thức ở đây là làm sao để động viên họ làm việc lâu dài cho công ty bạn. Do đó các công ty cần có những chương trình ưu đãi bên cạnh mức lương cố định và các khoản hoa hồng bán hàng.



BẮT ĐẦU TỪ ĐÂU?

Tìm hiểu rõ
những gì công ty
muốn đạt được
trước khi phát động
chương trình thưởng
và công nhận

Thật dễ dàng khi bỏ những khoản tiền lớn để động viên nhân viên với hiệu quả thu được không nhiều, cho nên trước khi bắt đầu giới thiệu chương trình thưởng động viên cho người lao động người quản lý cần phải có một bước tìm hiểu từng bộ phận, từng phòng ban xem họ muốn đạt được mục đích gì thông qua chương trình thưởng này và làm thế nào để bảo đảm rằng nó sẽ đo được sự thành công. Chương trình này cũng có thể có được những lợi ích đơn giản như nhận thêm được những nhân viên thời vụ để phòng kinh doanh đạt mục tiêu doanh số, hoặc công ty có thể giữ chân những nhân viên có trình độ để tiếp tục đào tạo nâng cao lợi thế cạnh tranh.

Các nhà quản lý thường mắc sai lầm khi không thu thập các dữ liệu cần thiết để đo lường sự thành công, hay nói cách khác, những phần thưởng của họ và chiến lược công nhận không có thông tin cụ thể, không rõ ràng và chậm trễ hoặc không đúng chỗ sẽ dẫn đến lãng phí, không hiệu quả.

Để phát động chương trình tặng thưởng và công nhận cho nhân viên và đảm bảo đo được thành công, trước khi phát động rộng rãi đến toàn nhân viên các nhà quản lý nên tổ chức một sự kiện toàn công ty một cách bất ngờ, thật hoành tráng với các hoạt động tham gia của toàn nhân viên như ca hát, nhảy, chơi trò chơi...

6 bước chuẩn bị trước khi chương trình Thưởng và Công nhận bắt đầu

- 1. Thiết lập mục tiêu rõ ràng, thực tế và có thể đo lường** như cải thiện doanh số bán hàng hoặc số lượng sự phản hồi tốt từ khách hàng
- 2. Hãy suy nghĩ về thiết kế và cấu trúc của chương trình.** Mức độ thường xuyên của tặng thưởng, làm cách nào để thông báo đến người được công nhận, làm sao để bạn giữ cho mọi người quan tâm đến chương trình?
- 3. Lựa chọn, cung cấp danh sách phần thưởng sao cho phù hợp với từng đối tượng mục tiêu của bạn.** Hãy để nhân viên của bạn tham gia lựa chọn chương trình bằng mọi cách nhưng nên tập trung vào CÔNG NHẬN chứ không phải là PHẦN THƯỞNG vì tác động của công nhận sẽ lớn hơn so với những phần thưởng.
- 4. Đẩy mạnh chương trình của bạn.** Trao đổi với nhân viên bằng ngôn ngữ của họ với phong cách phù hợp với văn hóa của công ty bạn.
- 5. Tiếp tục quản lý chương trình của bạn.** Tiếp tục phân tích hiệu quả của chương trình và xem xét ý kiến phản hồi của nhân viên, chuẩn bị để thích nghi với những nhu cầu thay đổi.
- 6. Chia sẻ thành công của bạn.** Chia sẻ câu chuyện thành công trong công ty sẽ giúp các thành viên tham gia hưởng ứng.



ĐO LƯỜNG THÀNH CÔNG TRONG MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

Trong những môi trường kinh doanh. Từ các công ty kinh doanh đến dịch vụ đều có thể đo lường thành công qua các con số. Từ lực lượng bán hàng đến nhân viên dịch vụ đặc biệt đều được hưởng các lợi ích từ việc sử dụng đúng các phương pháp tặng thưởng khuyến khích, thường xuyên khen thưởng nhân viên trên cơ sở hàng tuần, thậm chí hàng ngày để đáp ứng những chỉ tiêu cơ bản.

Trong dài hạn, dịch vụ khách hàng tốt là rất quan trọng trong việc hỗ trợ kinh doanh và củng cố danh tiếng cho công ty. Do vậy, những công ty kinh doanh bắt đầu nghĩ đến cách đo lường hiệu quả thành công của các chương trình tặng thưởng khuyến khích nhân viên của họ, chẳng hạn như các cuộc điều tra thăm dò sự hài lòng của khách hàng hoặc thông tin phản hồi từ “người mua sắm” bí ẩn.

NHỮNG PHẦN THƯỞNG CHO TƯƠNG LAI

Có những dấu hiệu tốt về kinh tế Việt Nam đã trên đà tăng trưởng trở lại, các công ty cần phải chuẩn bị củng cố lực lượng để phát triển trong tương lai, việc giữ nhân viên có kinh nghiệm có hiệu suất làm việc cao sẽ là một yếu tố quan trọng cho các tổ chức. Bạn sẽ dễ dàng nhận thấy khả năng tăng trưởng tỷ suất doanh thu và lợi nhuận của những công ty có tổ chức những chương trình thưởng khuyến khích và công nhận cho nhân viên cao hơn hẳn những công ty không có một hệ thống thưởng.

Các tổ chức không thể không thưởng cho nhân viên của họ, những nhân viên tham gia sẽ cải thiện gấp 20 lần cho sự hài lòng của khách hàng và cho lòng trung thành, năng suất, doanh thu, lợi nhuận. Các nhà quản lý cần phải thức tỉnh, cần thiết cho sự thúc đẩy nhân viên. Với những phần thưởng kịp thời, đúng lúc và hệ thống nhận dạng thưởng bên trong, các tổ chức sẽ được hưởng những lợi ích từ việc nâng cao được dịch vụ cung cấp cho khách hàng, đạt được mục tiêu doanh số và xây dựng môi trường làm việc hiệu quả.

“Phiếu quà tặng của Giftvoucher.com.vn đã cung cấp cho hàng trăm doanh nghiệp để tặng thưởng nhân viên dành cho những ngày lễ kỷ niệm và làm tăng doanh số theo từng chương trình bán hàng của năm.”

Nhân viên tham gia chương trình kích lệ có khả năng làm việc tăng gấp 20 lần cho sự hài lòng của khách hàng và sự trung thành



GIỚI THIỆU VỀ GIFTVOUCHER.COM.VN

Giftvoucher.com.vn là website tiên phong về dịch vụ quà tặng bằng thẻ quà tặng và phiếu quà tặng, mang đến một giải pháp quà tặng nhanh chóng nhất, dễ lựa chọn, dễ sử dụng nhất và dễ dàng cá nhân hóa món quà của bạn nhất mà không cần phải lo lắng, tìm kiếm, chuẩn bị... Đội ngũ của chúng tôi làm việc để tạo nên những món quà ý nghĩa trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Tất cả những yêu cầu của bạn sẽ được chúng tôi xử lý ngay lập tức.

Khác với phiếu giảm giá, thẻ ưu đãi và các chương trình khuyến mãi ngắn hạn thường làm cho việc mua sắm bị giới hạn về địa điểm, lựa chọn hàng hóa, không được tham gia các chương trình khuyến mãi, đặc biệt là không được hoặc hạn chế sử dụng vào các dịp lễ, cuối tuần. Giftvoucher.com.vn chỉ cung cấp các món quà tặng bằng phiếu và thẻ chính hãng. Chính vì vậy, việc sử dụng phiếu sẽ là một ưu đãi, một trải nghiệm mua sắm mà không gặp phải bất cứ cản trở nào khi sử dụng phiếu và thẻ quà tặng tại giftvoucher.com.vn chúng tôi cung cấp thẻ và phiếu quà tặng có giá trị tương đương tiền mặt. Chính vì vậy phiếu quà tặng của chúng tôi là hoàn toàn thích hợp cho các giải thưởng dành cho chương trình Tặng thưởng và Công nhận cho nhân viên công ty của bạn, làm tăng thêm tinh thần làm việc và gắn bó lâu dài với công ty.

Với kinh nghiệm làm việc và là đối tác với các công ty tại Châu Âu, Ấn Độ, Singapore, POSM tự tin là một chuyên gia trong lĩnh vực Thương Mại Điện Tử. Lĩnh vực hoạt động chủ yếu là trong kinh doanh, phân phối và bán lẻ phiếu quà tặng nhằm phục vụ cho những nhu cầu về quà tặng của khách hàng doanh nghiệp và cá nhân. POSM hỗ trợ cho việc mua bán, sử dụng phiếu quà tặng dễ dàng và thuận tiện hơn. POSM đã liên kết với hơn 250 nhãn hiệu hàng hóa, dịch vụ nổi tiếng và hơn 2000 địa điểm sử dụng phiếu trên lãnh thổ Việt Nam.



Whitepaper

Author: Giftvoucher.com.vn

NÂNG CAO VÀ DUY TRÌ TINH THẦN LÀM VIỆC CỦA NHÂN VIÊN THÔNG QUẢ TẶNG THƯỞNG VÀ SỰ CÔNG NHẬN TRONG MÔI TRƯỜNG DOANH NGHIỆP

www.giftvoucher.com.vn

Hotline : 0932.633.239 ĐT: 0873.055.481