



Como criar um clube de vantagens em sua empresa

Uma publicação

Introdução

Atrair e reter bons funcionários no mundo competitivo atual é cada vez mais difícil e caro. Por este motivo, torna-se muito importante ações que engaje e chame a atenção destas pessoas. O engajamento de funcionários é tema cada vez mais frequentes nas áreas de recursos humanos e marketing das empresas. Mas afinal, o que é engajamento?

Para nós no Convenia, é considerado engajado aquele funcionário que tem um relacionamento com a sua empresa que vai além da simples relação empresa x funcionário, é preciso que exista uma relação emocional. Ou seja, não basta ele trabalhar em sua empresa. É preciso que ele goste de trabalhar por ela, e que “vista a camisa” da empresa.

Existem muitos fatores que contribuem para o engajamento, entre eles: i. Uma boa cultura organizacional; ii. Bom ambiente de trabalho; iii. Boa remuneração e benefícios, entre outros. Mas mesmo tendo tudo isso é difícil manter o relacionamento emocional ativo entre você e seu funcionário.

Um Clube de Vantagens, quando bem montado, pode ser um importante instrumento neste sentido. Passaremos neste breve material um pouco da nossa expertise em criação de clubes de vantagem.

Esperamos que seja útil!

POR QUE CRIAR UM CLUBE DE VANTAGEM PARA SEUS FUNCIONÁRIOS?

Grandes empresas, líderes em seus segmentos de todo o mundo utilizam clubes de vantagem para manter engajamento com seus funcionários e aos poucos conseguiram aumentar sua produtividade e diminuir seu turnover. Aposto que você se lembrará de alguns exemplos de clubes que você participa: cartões de crédito, companhias aéreas, lojas de varejo.

Quando bem executado o funcionário fica satisfeito e sua empresa consegue mais uma pessoa engajada e que está ao seu lado.



Quando bem estruturado o clube de vantagem te dá:

- Mais informações dos seus funcionários;
- Canal de comunicação direto com os funcionários;
- Relação constante com os funcionários

NÃO DEIXE DE EXECUTAR ESTAS ETAPAS IMPORTANTES

1

Usabilidade do usuário

A primeira preocupação que você deve ter é como os seus funcionários acessarão o seu clube de vantagens e, principalmente, resgatarão os benefícios. O ideal é que eles acessem pelo seu computador e também pelo seu smartphone.

É especialmente importante você pensar como serão resgatados os benefícios offline, ou seja, aqueles que são relacionados a parceiros locais de rua. Por exemplo, um restaurante. Se você negociar uma condição especial com um restaurante, como este estabelecimento saberá que o seu funcionário faz parte do clube de vantagens de sua empresa? Fazer um cupom de desconto fixo não é a melhor opção pois ele poderá ser facilmente replicado e o estabelecimento parceiro não conseguirá validar a autenticidade do cupom.

Outro ponto a ser pensado em relação a usabilidade é relacionado ao atendimento. É preciso destacar uma área específica para atender os problemas que certamente ocorrerão, como um desconto não dado. Qual é o roteiro que esta equipe seguirá para solucionar as demandas que aparecerão?

NÃO DEIXE DE EXECUTAR ESTAS ETAPAS IMPORTANTES

2

A escolha dos parceiros

Para ser atrativo, é claro que seu clube de vantagens precisa ter parceiros de qualidade e que atendam a diferentes demandas dos seus funcionários. Mais que para todas as outras etapas, esta exigirá que você tenha amplo conhecimento sobre o perfil de funcionários que sua empresa tem. Sabendo deste perfil, pense nos parceiros que interessam a eles em múltiplos momentos da vida:

- ✓ Coisas do dia a dia
- ✓ Entretenimento
- ✓ Turismo
- ✓ Compras
- ✓ Cultural

Com certeza, você não terá apenas um perfil de colaborador, portanto, garanta que haja benefícios para todos os perfis e que eles possam ser facilmente encontrados na sua plataforma.

NÃO DEIXE DE EXECUTAR ESTAS ETAPAS IMPORTANTES

3 Negocie boas vantagens

Após identificar potenciais parceiros, é hora de entrar em contato com eles e negociar as condições que serão oferecidas aos seus funcionários. Lembre-se sempre que segmentos diferentes tem margens diferentes, portanto, respeite isso ao “forçar” um determinado nível de desconto. Eventos culturais, normalmente, têm uma margem de desconto maior do que loja de eletrônicos, por exemplo.

Independente do setor, é importante que a vantagem seja real para o consumidor, caso contrário o efeito desejado será o oposto. Ao invés de engajar os funcionários com sua empresa, eles se sentirão enganados.

No Convenia temos um nível de negociação para cada setor, para você ter como benchmarking segue abaixo a lista:

- ✓ 60% em escolas de idioma
- ✓ 50% em parques de diversão e teatros
- ✓ 40% em cursos de capacitação
- ✓ 30% em eletrônicos, supermercados e linha branca
- ✓ 25% em atividades esportivas
- ✓ 20% em óticas
- ✓ 10% em farmácias

Use estes valores como referência em suas negociações.

NÃO DEIXE DE EXECUTAR ESTAS ETAPAS IMPORTANTES

4 Divulgue o seu clube de vantagens

Nesta etapa, espera-se que você cumpriu com eficiência todas as outras 3 etapas do processo. Os parceiros já estão disponíveis em uma plataforma online com experiência de uso excepcional. Os descontos estão negociados e a espera do seu público. É hora de divulgar!

Use todos os canais de comunicação disponíveis. Email, painel de informações na empresa, comente sobre o clube em eventos e qualquer outra forma que você ache de divulga-lo.

Não torne o processo de entrada no clube algo burocrático e demorado. É preciso que seus funcionários consigam fazer isso em 10 minutos após receber a comunicação. Portanto, tenha em mente um processo simples e eficiente.

Se for possível, nesta comunicação dê uma amostra do tipo de benefício que terão. Por exemplo, descontos em ingressos de cinema ou em uma loja específica.

NÃO DEIXE DE EXECUTAR ESTAS ETAPAS IMPORTANTES

5

Mensure os resultados e mantenha o clube ativo

Gerenciar um clube de vantagens é igual cuidar de um animal de estimação. É preciso cuidar dele para sempre, senão a experiência se deteriora. Por isso, mantenha uma equipe dedicada a ir atrás de novas parcerias, analisar os resultados, negociar condições melhores e fazer ações especiais de ativação de base.

Mensure dados como:

- ✓ Nível de acesso
- ✓ Categorias e parceiros mais utilizados
- ✓ Tempo gasto em seu clube
- ✓ Quantidade de cupons emitidos em geral
- ✓ Engajamento com a sua marca

Quando você começar a mensurar estes dados, ficará mais fácil para você reverter isso em melhorias para o seu clube e torná-lo cada vez mais produtivo. É um processo de médio prazo que com certeza terá retorno.

E AGORA?

Agora que você já sabe o passo-a-passo é hora de agir. Separe uma equipe de trabalho e mão na massa para fazer acontecer.

O investimento em um clube de vantagens com certeza se pagará no médio prazo com um ativo que é o maior que a sua empresa pode ter: engajamento dos seus funcionários.

RESUMINDO

Para montar seu clube de vantagens:

-  Pense na experiência de uso;
-  Liste bons parceiros alinhados com seu público;
-  Negocie boas condições;
-  Divulgue com eficiência;
-  Mensure resultados e mantenha o clube ativo.

COMO O CONVENIA PODE TE AJUDAR?

Resposta curta: com tudo! Você tem seu clube de vantagens em segundos.

Ao contratar o Convenia, você terá disponível a melhor tecnologia em clube de vantagens e já com 10.000 estabelecimentos com condições especiais para seu público. Alguns números

- ✓ +400 parceiros;
- ✓ +10.000 estabelecimentos;
- ✓ +100 parceiros em nível nacional;
- ✓ +50 empresas que já utilizam nossa solução incluindo grandes grupos;

UM TOQUE A MAIS

Tudo no seu clube de vantagens Convenia poderá ser controlado e editado online:

- ✓ Quais parceiros aparecerão;
- ✓ Quem está utilizando;
- ✓ Quais categorias e produtos são os preferidos;
- ✓ Disparo de campanhas direto da plataforma;
- ✓ Acesso a relatórios estratégicos para seu marketing.

FICOU INTERESSADO?

Para conhecer mais sobre o Convenia e obter mais informações sobre como nossa empresa poderá lhe auxiliar, clique no botão abaixo.

Ou envie um e-mail para vendas@convenia.com.br

[Conheça o Convenia](#)