

LINDA

WHITEPAPER

Meer winst met je team!

3 bewezen strategieën die werken voor het genereren van meer winst



Introductie

Als ondernemer ben je altijd op zoek naar manieren om je omzet te maximaliseren en je uitgaven te minimaliseren. Het genereren van winst is immers essentieel voor het succes van elke onderneming. Hoewel jouw team een van de belangrijkste componenten van het succes is, is het ook een grote kostenpost. Zeker wanneer de arbeidsproductiviteit laag is kan het een uitdaging zijn om je omzetdoelstellingen te halen en je bedrijf soepel te laten draaien.

Het is daarom cruciaal dat je je richt op het optimaliseren van de prestaties van je team, om zo meer inkomsten te genereren. Door stappen te ondernemen om de productiviteit te verbeteren, kun je de winstmarges vergroten en de bedrijfsgroei stimuleren. In deze whitepaper bespreken we drie bewezen strategieën om de productiviteit van jouw team te verhogen en jouw winstmarges te vergroten. Deze strategieën zijn door kleine en grote bedrijven in diverse sectoren met succes toegepast, en kunnen jou ook helpen om jouw omzetdoelstellingen te bereiken.

Dus, als je klaar bent om jouw bedrijf naar een hoger niveau te tillen, laten we dan deze drie strategieën in detail bekijken!

Inhoud

Duik in de data	03
Strategie 1: Duidelijke doelen en verwachtingen stellen	05
Strategie 2: Investeren in professionele ontwikkeling	07
Strategie 3: Werk met freelancers	09
Conclusie	12

Duik in de data

Voordat we beginnen met de drie strategieën en praktische tips is het van belang om een duidelijk beeld te krijgen van hoe je onderneming en je team ervoor staat. Dus tijd om de data in te duiken! Zorg dat je voor jezelf de volgende cijfers op een rijtje hebt:

1. De verwachte omzet vs. gerealiseerde omzet
2. De arbeidsproductiviteit
3. De loonkosten vs. omzet

Wat is arbeidsproductiviteit...?

“De arbeidsproductiviteit zegt iets over hoe productief werknemers zijn binnen een organisatie. Hoe meer je personeel in een bepaalde periode kan produceren, hoe productiever een team of iemand is. Deze waarde geeft aan hoe goed een bedrijf concurreert met andere organisaties. Daarnaast zorgt een hoge arbeidsproductiviteit ervoor dat de productiekosten omlaag gaan. Of te wel: meer omzet en meer winst.”

Wist je dat...

Je met een personeelsplanning systeem al **deze cijfers** op een **presenteerblaadje aangereikt** krijgt? Hierdoor houd je beter **grip op de kosten** en stuur je **gemakkelijk op winst!**



Strategie 1

Duidelijke doelen en verwachtingen stellen

Het stellen van duidelijke doelen en verwachtingen is cruciaal voor het stimuleren van de productiviteit in elke organisatie. Wanneer teamleden duidelijk weten wat er van hen wordt verwacht, is de kans groter dat zij efficiënt en effectief naar die doelen toewerken. Dit leidt tot een hogere productiviteit en uiteindelijk tot hogere winstmarges.

Om duidelijke doelen en verwachtingen te stellen, kun je het SMART-raamwerk gebruiken. SMART staat voor *Specifiek, Meetbaar, Haalbaar, Relevant* en *Tijdgebonden*. Door doelen te stellen die aan deze criteria voldoen, kun jij ervoor zorgen dat ze zowel duidelijk als haalbaar zijn.

Maar hoe doe je dat? Met deze 5 praktische tips kun je gemakkelijk SMART doelen stellen én ze op een effectieve manier communiceren met je team!

Lees verder voor
praktische tips!



Praktische tips

Tip 1 💡

Wees specifiek

Definieer de specifieke doelen die jij wilt bereiken. Dit zal jouw team helpen zich op de taak te concentreren.

Tip 2 💡

Maak ze meetbaar

Stel specifieke maatstaven op om de vooruitgang bij het bereiken van elk doel te volgen. Zo kun je bepalen of je op schema ligt of dat je jouw strategie moet aanpassen.

Tip 3 💡

Zorg ervoor dat ze haalbaar zijn

Stel realistische doelen die jouw team binnen een bepaald tijdsbestek kan bereiken. Dit zal jouw team helpen te motiveren om aan de doelen te werken.

Tip 4 💡

Houd ze relevant

Zorg ervoor dat jouw doelen relevant zijn voor jouw bedrijfsdoelstellingen. Dit zal ervoor zorgen dat jouw team zich concentreert op taken die de omzetgroei stimuleren.

Tip 5 💡

Stel deadlines

Geef jouw team een duidelijke tijdslijn voor het bereiken van de doelen. Dit zal hen helpen om op koers te blijven en ervoor zorgen dat ze tijdig aan de doelstellingen werken.

Voorbeelden uit de praktijk van bedrijven die deze strategie met succes hebben toegepast, zijn Starbucks en Nike. Beide bedrijven stelden duidelijke doelen voor hun teams en communiceerden deze effectief, waardoor de productiviteit en de omzet toe zijn genomen.





Strategie 2

Investeren in professionele ontwikkeling

Investeren in de professionele ontwikkeling van je team is een van de meest effectieve manieren om de productiviteit te verhogen en de winstmarges te vergroten. Wanneer teamleden toegang hebben tot opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden, kunnen ze hun vaardigheden en kennis verbeteren. Dit leidt uiteindelijk tot betere prestaties en hogere inkomsten.

De voordelen hiervan zijn...

1. **Betere werkprestaties:** Het aanbieden van opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden helpt teamleden hun werkprestaties te verbeteren door hun vaardigheden en kennis te vergroten.
2. **Tevredenheid van werknemers:** Wanneer teamleden het gevoel hebben dat hun werkgever in hun groei en ontwikkeling investeert, verhoogt dit de arbeidstevredenheid en loyaliteit.
3. **Verhoogde efficiëntie:** Training kan teamleden helpen efficiënter te werken, wat de kosten kan verlagen en de productiviteit kan verhogen.
4. **Concurrentievoordeel:** Wanneer je team goed is opgeleid en goed geïnformeerd, kan dit jouw bedrijf een concurrentievoordeel opleveren op de markt.

Hoe zorg je ervoor dat je medewerkers kunnen groeien? Met deze 4 ideeën kom je een heel eind!

Maak gebruik van online cursussen

Er zijn veel online cursussen beschikbaar die je teamleden kunnen helpen nieuwe vaardigheden te ontwikkelen of hun bestaande vaardigheden te verbeteren.

Bezoek conferenties en workshops

Het bijwonen van conferenties en workshops kan je teamleden blootstellen aan nieuwe ideeën en beste praktijken in hun vakgebied.

Meld je team aan voor certificeringsprogramma's

Teamleden aanmoedigen om certificeringsprogramma's te volgen kan hen helpen vaardiger te worden in hun vakgebied en hun carrière vooruitzichten te verbeteren.

Start met mentoring en coaching

Vergeet niet, 80% van de ontwikkeling van jouw medewerkers gebeurt tijdens het werk. Door mogelijkheden voor mentoring en coaching te bieden, kunnen teamleden hun vaardigheden en kennis verbeteren en inzichten krijgen van ervaren professionals.

Succesvolle bedrijven die deze strategie hebben toegepast zijn onder meer Google en Apple. Beide bedrijven bieden uitgebreide opleidings- en ontwikkelingsmogelijkheden voor hun werknemers, wat hen heeft geholpen leiders te worden in hun respectieve industrieën.





Strategie 3

Werken met freelancers

Werken met freelancers is een kosteneffectieve en flexibele manier om de productiviteit te verhogen en de kosten voor je bedrijf te verlagen. Door freelancers in te huren krijg jij toegang tot een pool van gespecialiseerde vaardigheden en expertise zonder de overhead van het inhuren van fulltime werknemers.

De voordelen zijn....

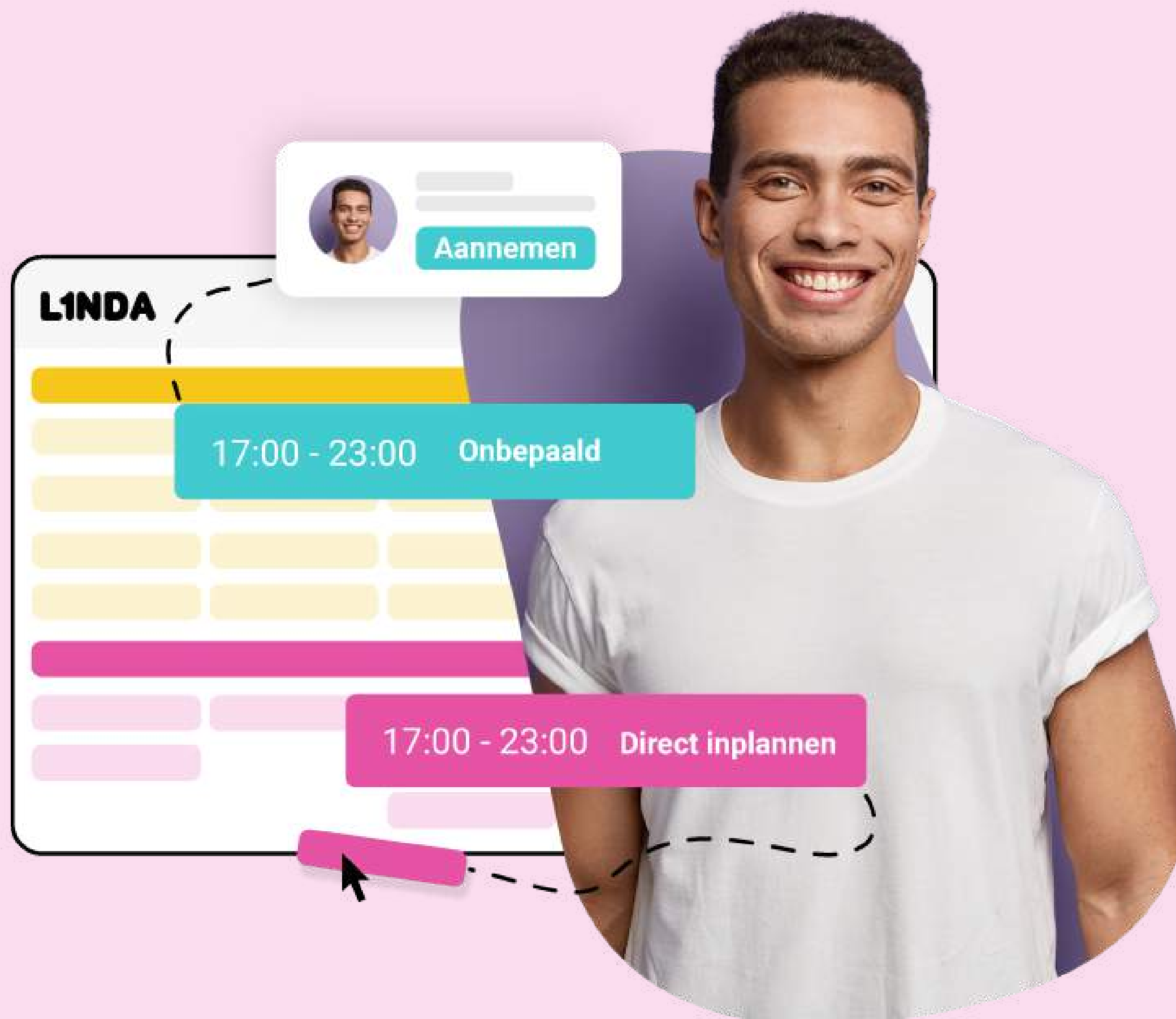
- **Kostenbesparingen:** Het inhuren van freelancers kan kosteneffectiever zijn dan het inhuren van fulltime werknemers, omdat je alleen betaalt voor het werk dat je nodig heeft. Bovendien hoef je niet te betalen voor uitkeringen, belastingen of andere overheadkosten die gepaard gaan met het inhuren van voltijdse werknemers.
- **Flexibiliteit:** Freelancers kunnen per project worden ingehuurd, wat jou de flexibiliteit geeft om naar behoefte op of af te schalen. Hierdoor kun je snel reageren op veranderingen in de vraag en kun jij voorkomen dat je in een rustige periode te veel personeel in dienst neemt.
- **Gespecialiseerde vaardigheden:** Freelancers beschikken vaak over gespecialiseerde vaardigheden en expertise die intern niet beschikbaar zijn. Door freelancers in te huren krijg je dus toegang tot een breder scala aan vaardigheden en kennis. Dit kan jouw bedrijf helpen om concurrerend te blijven.

Maar hoe vind je nou de juiste freelancer?

1. **Definieer jouw behoeften:** Voordat je op zoek gaat naar freelancers, moet je je projectdoelstellingen, bereik en budget bepalen. Dit zal je helpen de specifieke vaardigheden en expertise te identificeren die je nodig hebt.
2. **Gebruik online platforms:** Online platforms zoals YoungOnes kunnen je in contact brengen met een wereldwijde pool van freelancers. Via deze platforms kun je profielen van freelancers bekijken, beoordelingen lezen en freelancers inhuren op basis van hun ervaring en expertise.
3. **Controleer referenties:** Vraag bij het inhuren van freelancers om referenties van hun vorige opdrachtgevers. Dit kan jou helpen de kwaliteit en betrouwbaarheid van hun werk te beoordelen.
4. **Stel duidelijke verwachtingen:** Voor een succesvolle werkrelatie met freelancers stel je duidelijke verwachtingen op voor projectresultaten, tijdlijnen en communicatie.

Succesvolle bedrijven die freelancers in hun teamstructuur hebben geïntegreerd zijn onder andere Airbnb en Uber. Beide bedrijven vertrouwen sterk op freelancers voor hun kernactiviteiten, waardoor ze snel en efficiënt kunnen schalen.





Maak kennis met... L1NDA x YoungOnes!

Personeelsplanning systeem L1NDA en freelancebureau YoungOnes hebben hun handen ineen geslagen om een oplossing te zoeken voor het grote personeelstekort. Door de samenwerking kun je gemakkelijk vanuit je eigen rooster in L1NDA open diensten publiceren op YoungOnes. Hierdoor zijn ze de enige geïntegreerde oplossing voor het vinden en plannen van zowel vast- als flexibel personeel!

Zo zorg je dat je nooit meer handjes tekort komt, en heb je gegarandeerde personeelsbezetting! Dag stress, hallo winst! 🙌

Direct **flexibel personeel** vinden en boeken, **eenvoudig plannen** in 1 platform

Conclusie

Kortom, het optimaliseren van de prestaties van je team is cruciaal voor het genereren van meer inkomsten en het verhogen van de winstmarges van je bedrijf. In deze whitepaper hebben we drie strategieën besproken die jou kunnen helpen dit doel te bereiken!

Door deze strategieën in je eigen bedrijf toe te passen, kun je de productiviteit verhogen, de kosten verlagen en de omzet verhogen. Het is belangrijk om te onthouden dat deze strategieën geen eenmalige oplossingen zijn, maar doorlopende processen die toewijding en inspanning vereisen.

Benieuwd hoe je deze strategieën toepast met L1NDA? Lees verder!





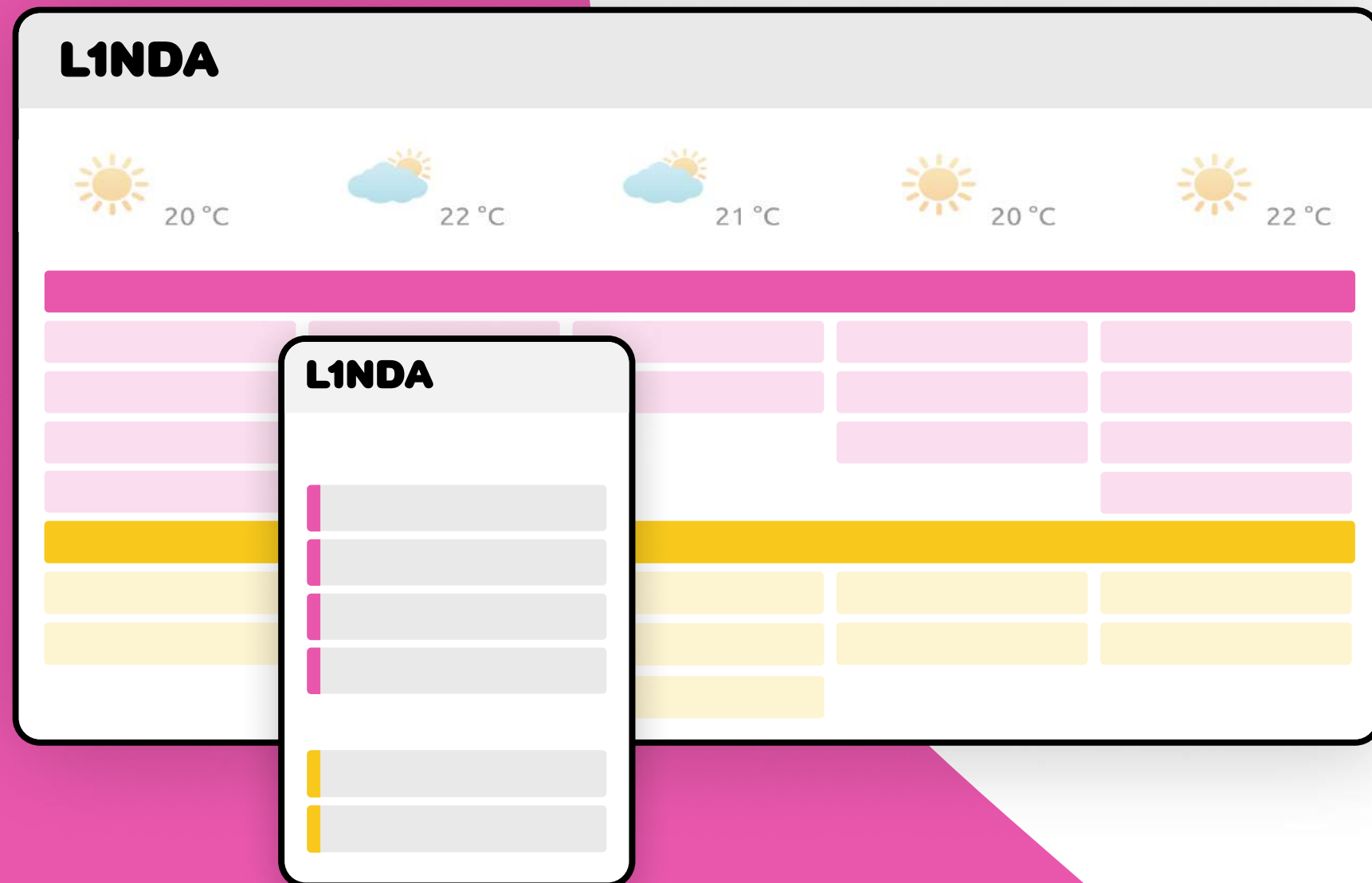
L1NDA helpt je graag op weg!

Bij L1NDA helpen we je graag op weg naar de meest succesvolle onderneming! Of dat nu is met onze slimme roosterapp, blogs die je op de hoogte houden van wat er speelt of whitepapers zoals deze.

Wie is L1NDA?

L1NDA maakt jouw personeelsplanning sneller, makkelijker en goedkoper! Maak eenvoudig (roosters, met inzicht in jouw medewerkers, hun contracturen en beschikbaarheid. Tijdens het plannen heb je altijd inzicht in jouw budget en zie je direct of je te veel of te weinig uren maakt. Heb je open diensten? Deze vul je gemakkelijk en binnen 5 minuten (!) met een YoungOnes freelancer, vanuit je eigen rooster!

Rooster gemaakt? dan deel je deze eenvoudig met al jouw medewerkers. Zij hebben hun rooster altijd in hun broekzak met de fijne L1NDA app. Ook urenregistratie wordt een eitje, zodat jij aan het einde van de maand eenvoudig de juiste uren (en eventuele toeslagen) verloont.



Benieuwd naar de voordelen?

Probeer L1NDA nu 14 dagen gratis! Je wordt persoonlijk begeleid door een van onze experts en wij maken een op maat gemaakte proefomgeving, zodat jij de voordelen zelf kunt ervaren.

info@L1NDA.com
020-7526690
Westermarkt 2
1016 DK Amsterdam
www.L1NDA.com