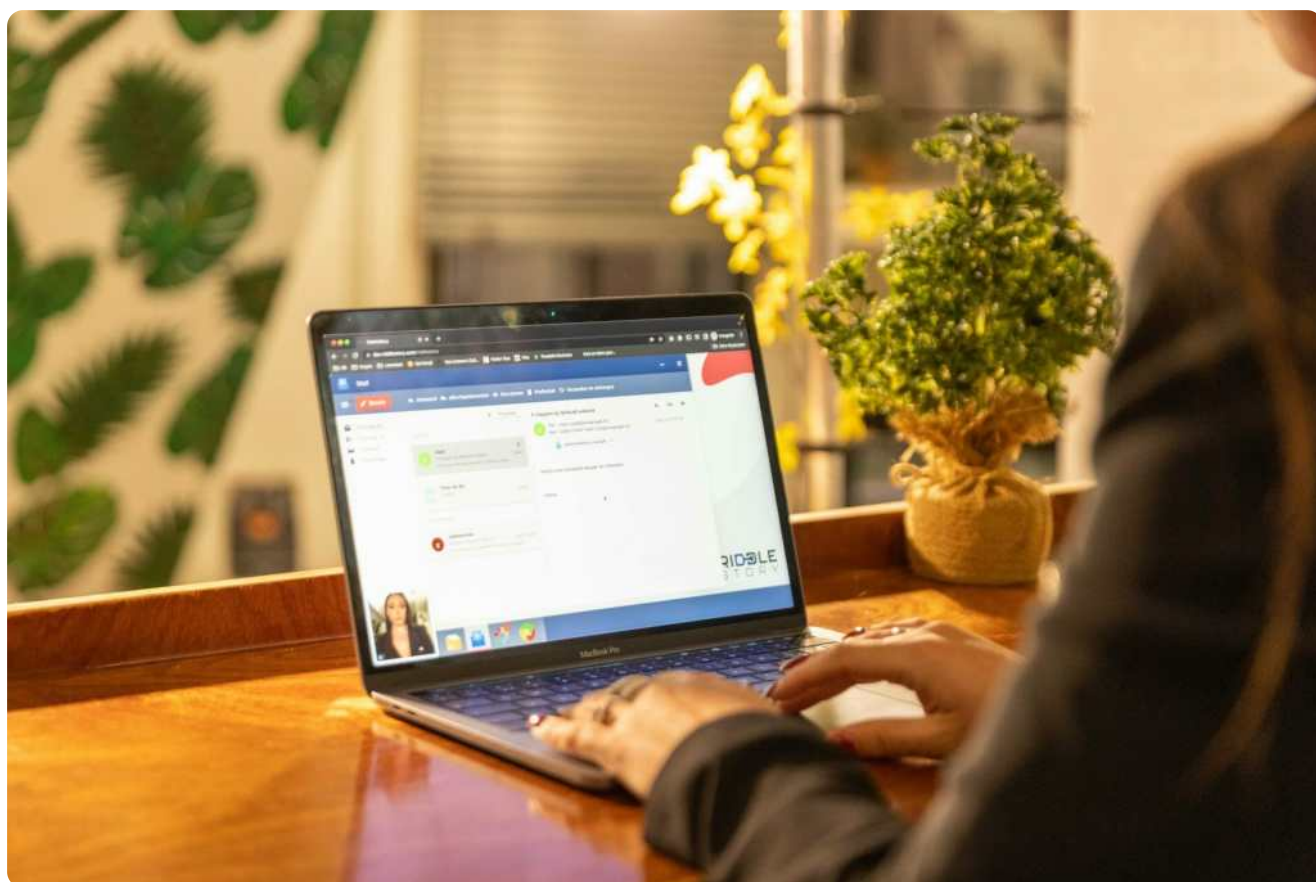


De meest effectieve onboarding voor nieuwe medewerkers

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/investeren-in-effectieve-onboardingen/>



Samenvatting

Datum: 13 September 2022

URL: <https://venturecapital.nl/investeren-in-effectieve-onboardingen/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.18.0" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_row _builder_version="4.16" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.16"
custom_padding="|||" global_colors_info="{}" custom_padding_hover="|||"
theme_builder_area="post_content"][et_pb_text _builder_version="4.18.0" background_size="initial"
background_position="top_left" background_repeat="repeat" global_colors_info="{}"
theme_builder_area="post_content"]
```

Dit is een online tool om medewerkers efficiënter, effectiever maar vooral ook leuker te preboarden, onboarden en reboarden. Geen lange saaie documentatie lezen of naar presentaties luisteren, maar de al bestaande documenten van HR (denk aan een personeelshandboek) omzetten naar een echte ervaring. Iedereen leert op een andere manier en daarop wordt ingespeeld. Doorzoek de website, het intranet of zelfs het kantoor naar de juiste informatie om door het verhaal heen te komen en jouw nieuwe werkgever te leren kennen.

Het huidige arbeidstekort maakt het cruciaal om medewerkers zo snel mogelijk zich thuis te laten voelen bij organisaties. Daarbij is het onboarden van nieuwe medewerkers belangrijk omdat:

- Een nieuwe medewerker is na het volgen van een goed onboarding traject meer dan 50% productiever;
- Zonder een onboarding proces verlaat een derde van de nieuwe medewerkers de organisatie binnen zes maanden;
- 90% van alle medewerkers besluit binnen het eerste jaar of ze wel of niet bij een organisatie blijven;

- Een derde van de organisaties investeert niets in het onboarden van nieuwe medewerkers.

Kortom: er is (te) veel focus op recruitment en (te) weinig op een goede start en daardoor behoud van werknemers. Deze startup kan bedrijven helpen met de preboarding en onboarding op een leuke manier vorm te geven. Ze zetten daarbij zowel storytelling als gamification in.

Deze startup richt zich met name de volgende partijen:

- Met een groot verloop in personeel (denk bijvoorbeeld aan partijen in de zorg of horeca, waardoor een efficiënte manier van onboarden cruciaal is);
- Met een sterke groei (meerdere werknemers per maand die op consistente manier welkom geheten moeten worden);
- Partijen die onboarden op een speelse manier willen vormgeven (partijen die het graag anders doen en employer branding belangrijk vinden);
- Organisaties waar medewerkers veel richtlijnen moeten kennen (en die wij ze op een speelse maar professionele manier kunnen leren).

Momenteel heeft deze startup een handvol klanten die de ervaring van deze service inzetten voor onboarding en reboarding.

Business model:

Eenmalige opstartkosten en gebruikskosten per medewerker (SaaS).

Type klant:

B2B

Gewenst type investeerder:

Angel investor, Strategische investeerder

USP's:

Een unieke manier van introductie tot nieuw bedrijf of inbrengen nieuwe policies. Dit bedrijf maakt van standaard documenten of presentaties een interactief (online) verhaal. Laat de medewerker op zijn/haar eigen manier leren.

Benodigd kapitaal:

€250.000,-

Investeringsbehoefte:

- Dekken van de operationele kosten van het 'runnen' van een team voor 1 jaar. Kosten voor de 2 huidige developers (nu part-time) in het verre oosten, uitbreiding met een front-end developer in nl, vertegenwoordiger en accountmanager (€180.000,-);
- Infrastructuur kosten (€15.000,-);
- Marketingkosten (SEO, events, etc) (€15.000,-);
- Opportuniteiten (€40.000,-).

Sector:

B2B Software, HR, SaaS, Zakelijke dienstverlening

Bedrijfsfase:

Seed

Aantal founders:

2

Aantal huidige werknemers:

1

Ervaring founders:

De eerste founder is sinds zijn 7de al ondernemer, begonnen met het verkopen van fruit uit de tuin tot websites en software. Afgestudeerd van Inter College business school. De tweede onderneemster is oud CCO van een tech/health startup en directeur marketing en communicatie bij een groot multinational in de agrarische sector.

Maandelijks omzet:

€5.000,-

Omzet (prognose) komende 12 maanden:

€100.000,-

Omzet (prognose) maand 13-24:

€300.000,-

Huidige maandelijkse kosten:

€3.000,-

Overige relevante informatie:

De founders hebben rond de €50.000,- geïnvesteerd in de software en marketing uitingen. Er zijn geen andere leningen of afhankelijkheden van

derde.

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]