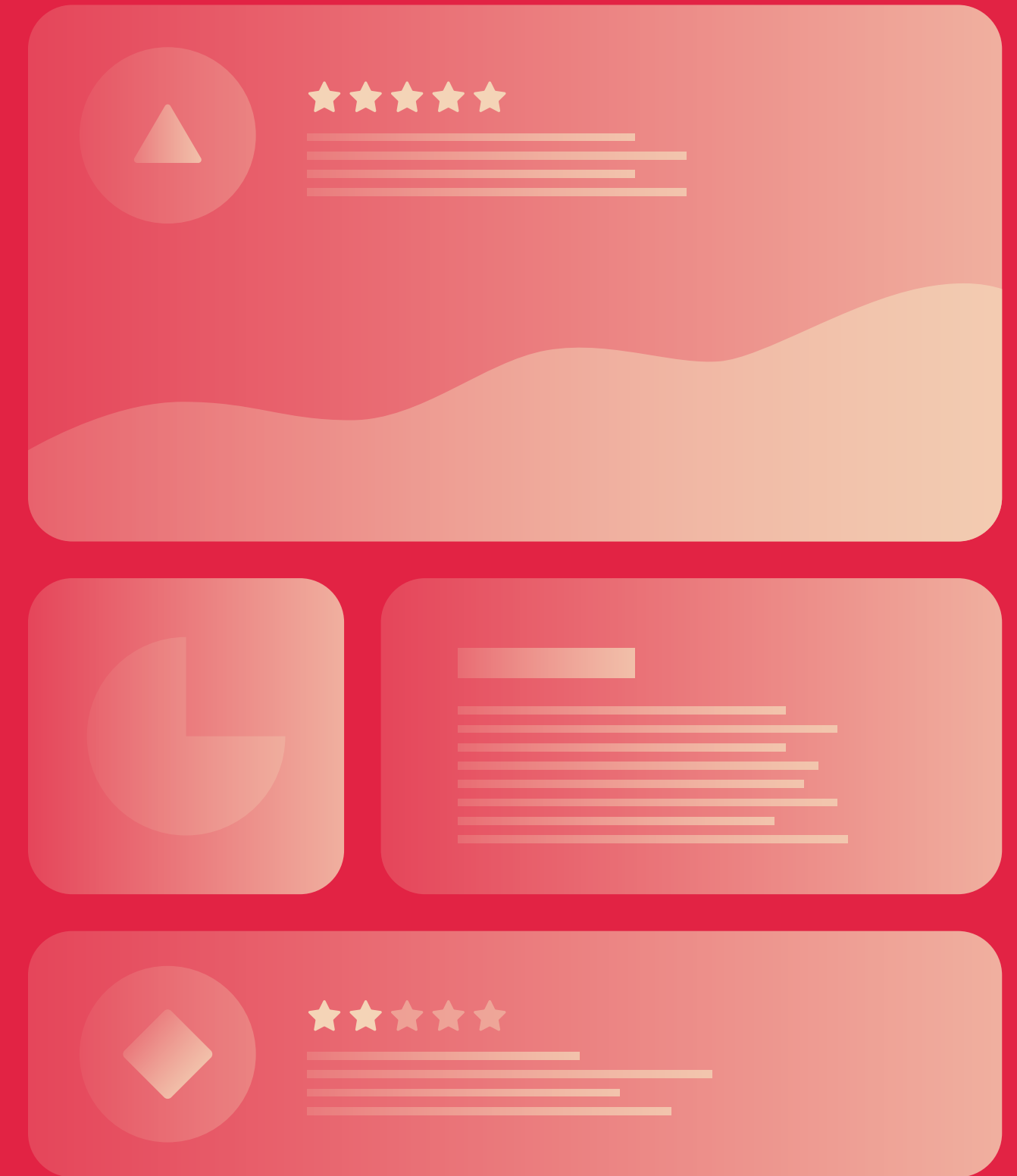




# PREBOARDING

Vägen till en lyckad onboarding





# Inledning

Många företag har en bra onboarding på plats men glömmer steget innan: preboarding! Som försäljningschef är det ditt uppdrag att se till att dina nya säljare får rätt förutsättningar. Sanningen är hela 30% av nyanställda redan söker nytt jobb efter första veckan. Vår guide har som mål att minska detta.

Tänk all tid ni har lagt ner på att hitta rätt person och tiden ni lägger på upplärning, tänk om ni misslyckas redan innan ni börjat, vilken konsekvens får det för ditt företag?

För många B2B-organisationer tar det någon/några månad innan personen ni anställt börjar hos er. För att få personen att känna sig trygg och redo för sin nya utmaning gör ni helt rätt i att få personen att känna sig som en del av teamet redan innan hens första arbetsdag.

Lyckas ni med preboardingen + onboardingen så har ni garanterat en anställd som kommer igång snabbare, mår bättre och stannar längre. Läs vidare för att få våra bästa tips till hur du som arbetsgivare skapar trygghet och ger schyssta förutsättningar till nyanställda!

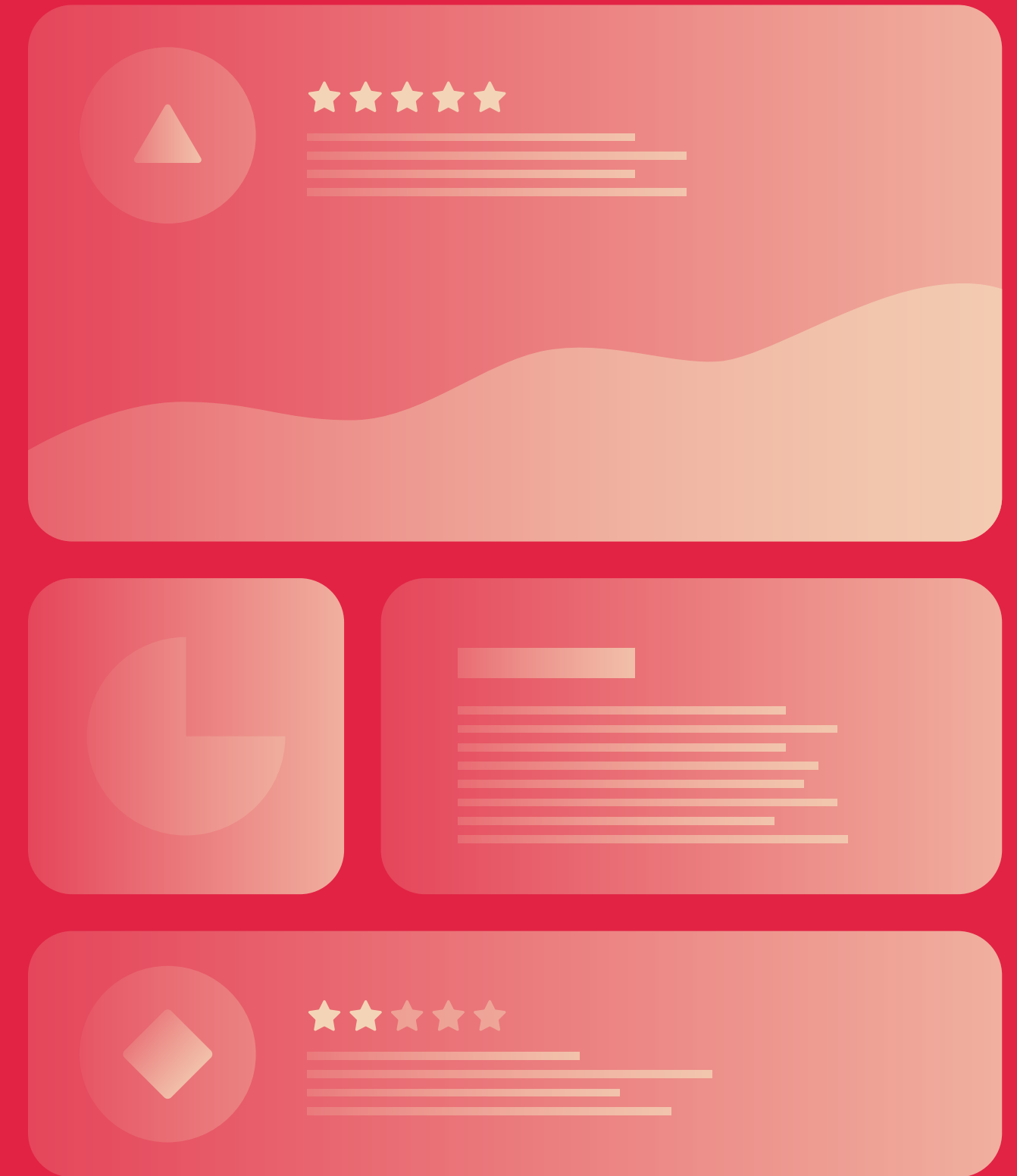


# Tidslinje

- .01 Steg 1: Buddy-systemet
- .02 Steg 2: Skicka ut relevant material
- .03 Steg 3: Förbered inför första dagen
- .04 Steg 4: Bjud in till kontoret
- .05 Steg 5: Skicka ut plan för onboarding



# Buddy-systemet





# Buddy-systemet

Som ny i ett sammansvetsat gäng kan mycket energi gå åt till att försöka hitta sin plats i teamet. Alla chefer och medarbetare har ett gemensamt ansvar att få nya personer att känna sig välkomna. Men ibland är det mycket, nyanställda kanske börjar i en hektisk period och saker faller lätt mellan stolarna. För att inte tappa dina nyanställda redan första veckan har vi ett tips!

På Goava använder vi något som heter buddy-system. Det innebär att alla nyanställda får en egen buddy, en person som redan är anställd. Personen som är buddy tar hand om den nyanställde lite extra mycket de första veckorna.

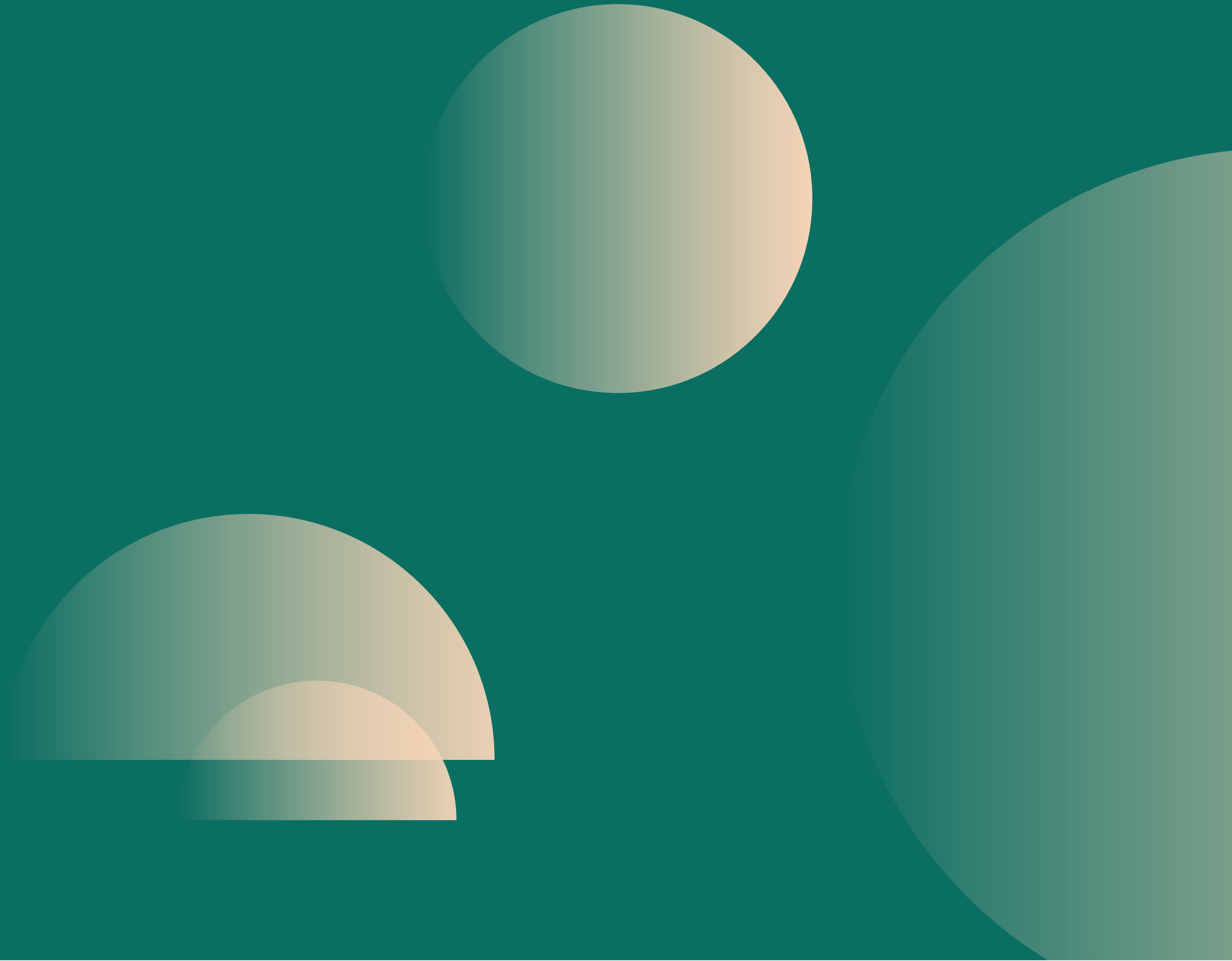
För att kick-starta preboardingen föreslår vi att buddyn introducerar sig själv innan första dagen. Antingen via ett mail, video eller varför inte bjuda in till en lunch?

Ni bygger upp en trygghet redan innan första dagen. Det avlastar dig som chef i form av att den ny anställda istället kan gå till ens buddy för mindre frågor och automatiskt bli mer som en i gänget.

För att inte missa den största fördelen: ni visar att ni bryr er om att nya medarbetare ska komma in snabbt och känna sig trygga.



# Material





# Material

Även om det ligger på er nyanställda att läsa på om företaget hen ska börja på, så är det bra för både er och den nya personen att få materialet skicka till sig någon vecka innan start.

Har ni en företagspresentation? Eller kanske kundcase som är relevanta att läsa för att skapa en förståelse för vilka företag som idag köper era tjänster och varför?

Samla ihop allt material som ni vill att era nyanställda ska läsa innan deras första dag. Vårt tips är att blanda företagsmaterial med material om kollegor.

## **Material som bör inkluderas:**

- Företagspresentation
- Kundcase
- Presentation av personal
- Digital utbildningsportal (om detta finns)

Vissa företag vill skicka ut mer andra mindre, men den gyllene regler är att inte tumma på presentation av personal. Vi gör alltid detta steget i video-format.

Det behöver inte vara en proffsfilm utan räcker gott och nog med en videoinspelning på personalen där alla säger hej och välkomnar nya kollegan. 🚀



# Förberedelser inför första dagen







# Förberedelser

Det kanske låter självklart men glöms ofta bort. När er nya säljare kommer in till sin första dag, se till att ha dator redo, en tydlig lista om vad som ska laddas ner (och länkar till dessa) som gör att personen enkel kan komma igång.

För att göra det enkelt kan ni använda plattformar som Trello eller Monday. De hjälper er att skapa en enkel överblick över vad som ska göras och ger även möjligheter att sätta en struktur inför första dagen.

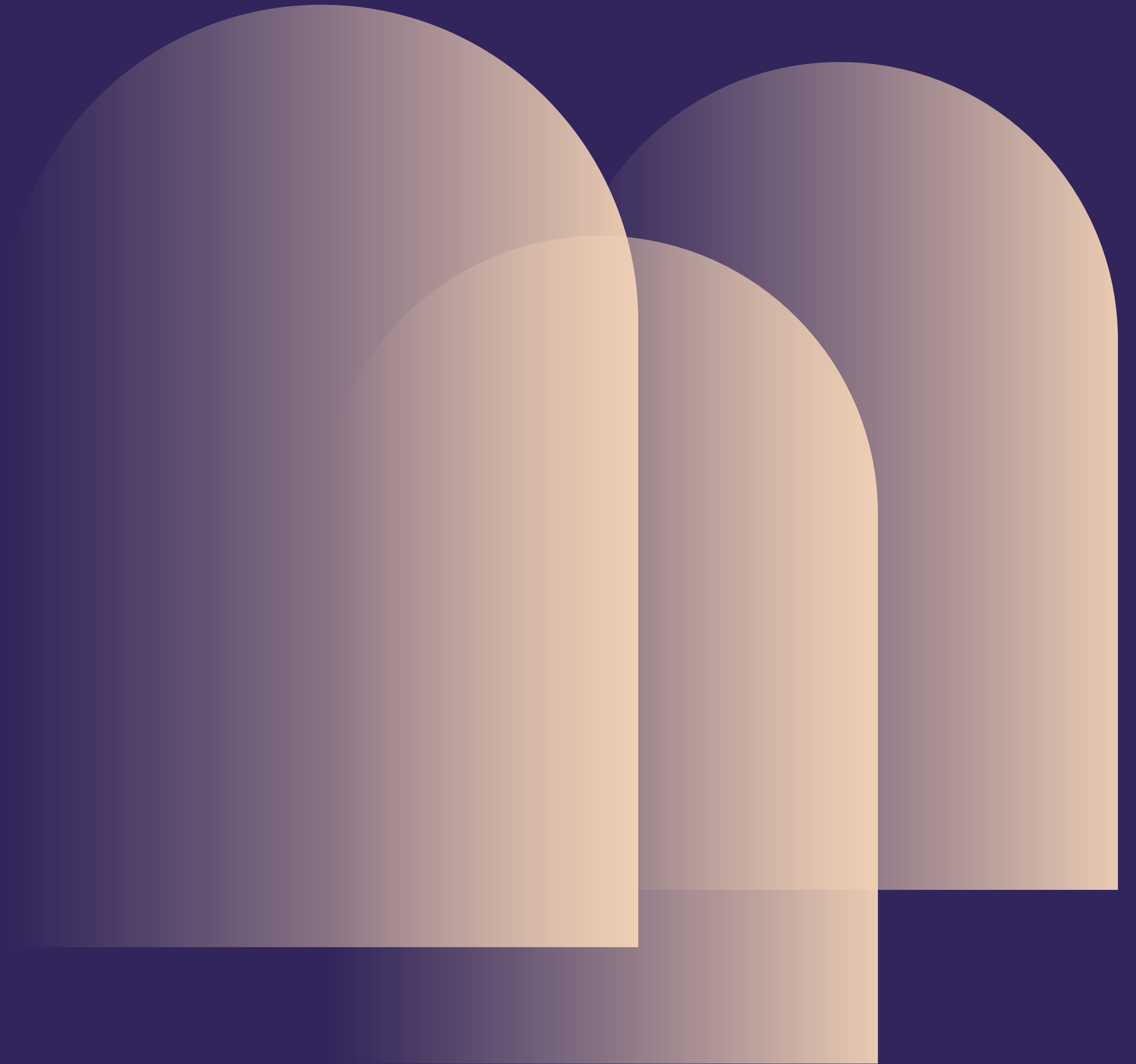
Dessutom går det att pricka av allting som är gjort, det blir enkelt för nyanställda att hålla koll på vad som gjort och ännu enklare för dig som chef att följa upp.

The screenshot shows a task management interface with the following elements:

- Programvara att ladda ner:** i listan [Saker att läsa/göra](#)
- ETIKETTER:** Green and orange tags with a plus sign.
- Beskrivning:** Redigera button. Text: "De olika verktygen som vi använder som kräver nedladdning".
- Appar:** 100% progress bar. Buttons: Dölj färdiga objekt, Ta bort.
- Checklist:**
  - Slack
  - Zoom.us
  - Google Drive
  - Skype
  - Powerpoint/Keynote
  - Word/Pages
  - Excel/Numbers
- Lägg till föremål:** Button.
- FÖRSLAG:** Gå med, Feedback button.
- LÄGG TILL PÅ KORT:** Medlemmar, Etiketter, Checklista, Förfallodatum, Bilaga, Omslag.
- POWER-UPS:** Skaffa Power-Ups button.
- ÅTGÄRDER:** Flytta button.



# Bjud in till kontoret





# Bjud in till kontoret

Bjud in era nyanställda till kontoret. Oftast är det några veckor mellan anställning och startdatum. För att skapa trygghet och inte få era nyanställda att känna sig bortglömda är det en fin gest att bjuda in dem till kontoret.

Kanske har ni avslutningsmöte varje fredag? Eller ett annat tillfälle där hela teamet är på plats. Passa på att bjuda in den nya kollegan till det tillfället.





**Skicka ut plan för  
onboarding**



# Plan Onboarding

Minska pressen för första dagen: skicka planen för onboarding i god tid. Det är ett enkelt att minska pressen på första dagen.

Om ni vill ta det steget längre rekommenderar vi även att ni skickar med en plan som berättar mer än bara om själva onboarding.

Vi rekommenderar även att personen som är chef för teamet hör av sig tre gånger innan era nyanställdas första dag. Helt enkelt för att kolla läget och se så att alltid ser bra ut inför första dagen.

## **Mailen kan exempelvis innehålla**

1. Fråga efter information om personen som du kan dela med resterande i teamet för att lära känna personer bättre.
2. Kolla så att allting känns bra inför första dagen, har det uppstått några frågor på vägen?
3. Säg välkommen inför första dagen och skicka med relevant information inför första dagen.

Om ni följer stegen vi precis gått igenom garanterar vi en riktigt lyckad preboarding - vi hörs!



# Vilka är Goava?

Goava är ett insikts- och prospekteringsverktyg byggt på AI och Machine Learning. Vår Sales Intelligence-plattform hjälper B2B-organisationer att få bättre hit-rate genom att prioritera rätt säljinsatser.

Goavas plattform berättar vilket företag ni borde kontakta, vem ni borde prata med och vad ni borde prata om. Effektivisera ert arbete genom att lägga mindre tid på uppgifter som kan automatiseras.

**BOKA DEMO**