

DE FAN SCAN

Het proces van A tot Z



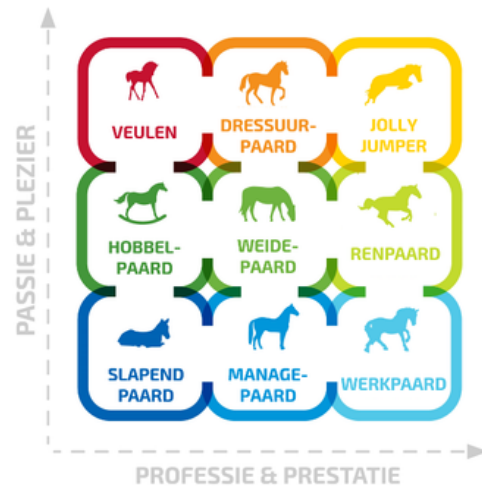
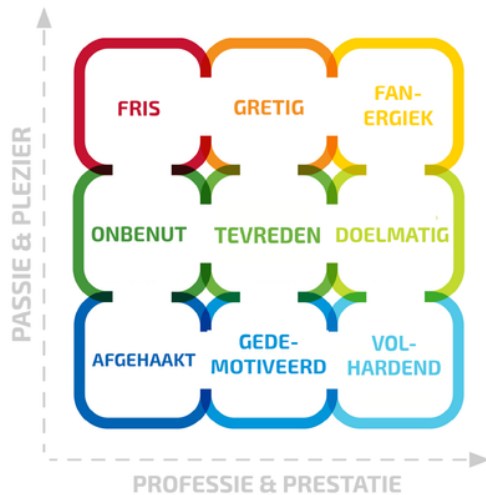
FAN-ERGIZE YOUR ENTERPRISE

Hoe meer je medewerkers werken met ziel en zakelijkheid (**PASSIE**), energie geven (**PLEZIER**), gaan voor echt resultaat (**PRESTATIE**) en de beste willen worden in hun vak (**PROFESSIE**), hoe hoger hun Fan Factor is. Het zijn medewerkers die:

- Wakker worden en vol energie zin hebben om weer een dag aan de slag te gaan.
- Trots zijn op wat ze doen en dit als een ambassadeur uitdragen naar anderen; mensen die op verjaardagen vol enthousiasme vertellen over hun werk bij hun werkgever en zo ook anderen op het idee brengen om bij dezelfde organisatie te komen werken, wanneer zij naar een baan zoeken.
- Nét dat stapje extra zetten, voor zichzelf, collega's en de klant, gast, patiënt, of cliënt. Om zo van ervaringen, herinneringen te maken.

Het werkelijke verschil tussen 'middenmoot' en 'excellent' is dus niet iets wat je overkomt, maar iets wat je vooral zélf creëert!

Met de Fan Scan meet je in hoeverre jouw medewerkers fan zijn van werk en merk aan de hand van een van onderstaande modellen:



Daarnaast krijg je als organisatie haarfijn inzicht aan de thema's die voor jou en jouw medewerkers belangrijk zijn. De belangrijkste HR-thema's die uit het onderzoek naar voren komen - wij noemen ze ook wel de 'Fan Flywheell thema's' - zijn:



De cijfers krijgen perspectief door ze te vergelijken met de resultaten in jouw branche, Nederland gemiddeld of succesvolle bedrijven. De volgende benchmarks zijn momenteel beschikbaar:

- Energiesector
- Groothandel
- Horeca
- Industrie
- (Mechanische) productie
- Nederland Totaal
- Non-Profit
- Onderwijs
- Retail
- Sport, cultuur en Recreatie
- Voedselabrikanten
- Woningbouw
- Zakelijke dienstverlening
- Zorg

HET PROCESOVERZICHT

van A tot Z

Het proces van intake tot aan de powersessie (en verder!) ziet er als volgt uit:



Op de volgende pagina's is te lezen wat er aan bod komt per stap uit het proces.

DE INTAKE

Wanneer?

De intake is het startpunt van de Fan Scan en wordt in overleg ingepland.

Wat gaan we doen?

- Kennismaken met de organisatie en de customer success manager van Fan Factory
- Het procesoverzicht doorlopen
- De data in de planning vastleggen
- De diepte in over: het doel van de Fan Scan voor jouw organisatie, welk Fan-ergy model jullie willen inzetten, de taal van de vragenlijst, een keuze t.a.v. de benchmark, enzovoort

Vorbereiding:

Ter voorbereiding ontvang je een document met vragen om alvast over na te denken.

Aanwezigen?

HR verantwoordelijke(n)



BENODIGDE MATERIALEN

Afhankelijk van de keuzes die gemaakt zijn in het intakegesprek, heeft Fan Factory een aantal materialen nodig om de Fan Scan te personaliseren en om de uitnodigingsmails te kunnen versturen. Het volgende hebben we van jullie nodig:

Wat gaan we doen?

- Een lijst met respondentengegevens
- De aangepaste uitnodigings- en remindermail die de deelnemers ontvangen (op basis van de template die Fan Factory aanlevert)
- 6 afbeeldingen van de organisatie om het dashboard te personaliseren

Wanneer?

2 weken na de intake



DE KICK-OFF

Een essentieel onderdeel van de Fan Scan is de kick-off. Deze zorgt er namelijk voor dat de response tijdens het veldwerk zo hoog mogelijk wordt.

Wanneer?

In week 3/4. Belangrijk is dat deze niet langer dan 2 weken voor de start van de Fan Scan plaats moet vinden om het onderzoek top-of-mind te houden bij de deelnemers.

Deelnemers: Leidinggevend

Locatie? Via MS Teams

Wat gaan we doen?

Gedurende een sessie van 1 uur, neemt Fan Factory de leidinggevend - op een inspirerende en activerende wijze - mee in:

- Wat is de Fan Scan?
- Wat is het belang van de Fan Scan voor jou? Je team? En voor de organisatie?
- Hoe ziet de planning eruit?
- Wat is jouw rol als leidinggevend?
- En welke vragen als leidinggevend kan je mogelijk verwachten van je medewerkers?

Het doel?

Leidinggevend enthousiasmeren, inspireren en activeren om de Fan Scan olievlek te vergoten binnen hun teams.



START VAN DE FAN SCAN

Ook wel het veldwerk genoemd! Het onderzoek gaat van start en de medewerkers worden - per e-mail - uitgenodigd voor de Fan Scan. De vragenlijst bevat...

- 70** unieke vragen, welke de medewerker digitaal - via telefoon, tablet of computer - kan invullen.
- 12** minuten zijn nodig om het complete onderzoek in te vullen.
- 3** weken heeft de medewerker de tijd om het onderzoek in te vullen.
- 100%** vertrouwelijk! Wat de medewerker invult wordt in vertrouwen behandeld en komt niet terecht bij de organisatie.
- 1** persoonlijk fan-rapport voor iedere medewerker. Dit rapport laat zien: Wat vind je van je baan? Wat gaat er goed? Wat kan er verbeterd worden? Hoe kunnen we er samen voor zorgen dat jij met plezier naar werk komt?

* De vragenlijst is in verschillende talen beschikbaar.

HET PERSOONLIJKE RAPPORT:



RESPONSEDASHBOARD & REMINDERS

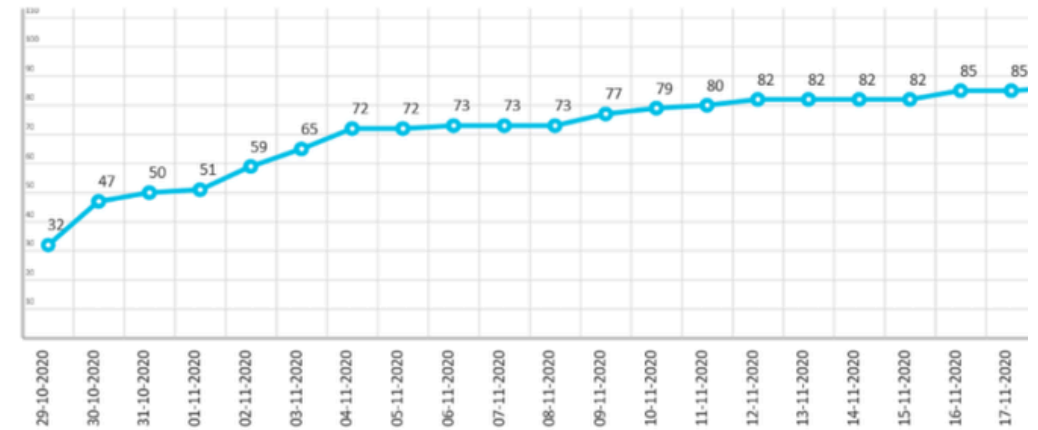
Wanneer?

Tijdens het veldwerk, gedurende 3 weken.

Responsedashboard:

In het real-time responsedashboard is te zien hoeveel medewerkers de Fan Scan heeft ingevuld. Alleen de opdrachtgever (vaak afdeling HR) heeft middels zijn/haar eigen inloggegevens toegang tot het gehele dashboard. Managers kunnen de response inzien van hun eigen team(s).

RESPONS OVER TIJD



Reminders:

Er worden twee reminders gestuurd naar de medewerkers die het onderzoek nog niet ingevuld hebben. De reminders worden verstuurd op:

- Maandag in week 2 van het veldwerk
- Maandag in week 3 van het veldwerk

Helpdesk:

Zijn er gedurende het veldwerk vragen vanuit medewerkers of leidinggevenden? Dan kunnen zij contact opnemen met de Fan Scan helpdesk van Fan Factory via fanscan@fanfactory.nl, deze is altijd bereikbaar tijdens de kantooruren.

Daarnaast is er één vaste contactpersoon voor de projectleider van het MTO welke bereikbaar is tijdens de kantooruren.



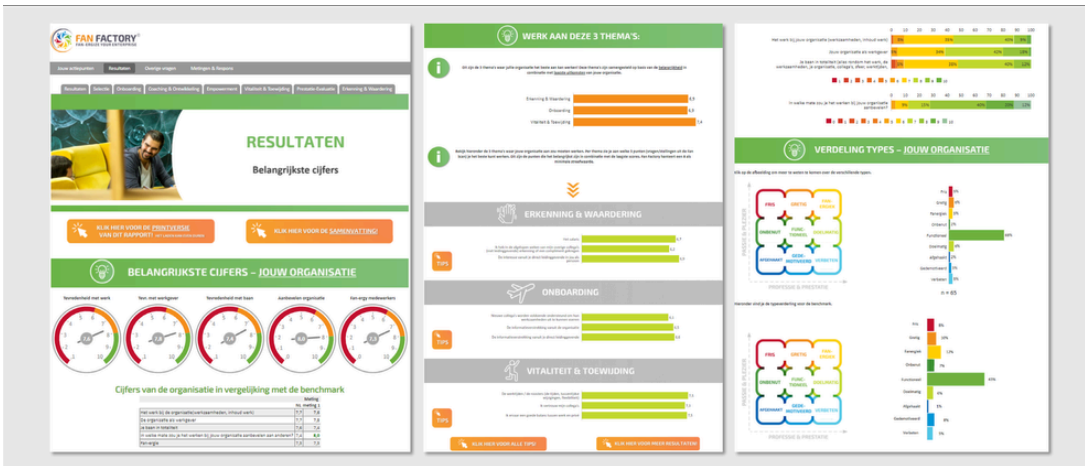
HOOFDDASHBOARD & MANAGERDASHBOARDS

Wanneer?

- 3 weken na de sluiting van het veldwerk wordt het hoofddashboard opgeleverd.
- 1 week na de oplevering van het hoofddashboard worden de managerdashboards opgeleverd.

Hoofddashboard:

Nadat het veldwerk van de Fan Scan is afgerond, gaat Fan Factory aan de slag met de resultaten. De resultaten worden verwerkt in een hoofddashboard en laten de resultaten zien van de totaalorganisatie, waarbij (indien afgenomen) de uitsplitsingen in de resultaten te zien zijn. Het hoofddashboard ziet er als volgt uit:



Wat vind je in het dashboard?

- Belangrijkste actiepunten a.d.h.v. de 7 Fan Flywheel thema's
- Belangrijkste cijfers, zoals 'Baan in totaliteit', 'Aanbeveling' en 'Fan-ergie score'
- De uitkomst van de ninebox (paardenmodel of Fan-ergie model)
- De verdieping in de resultaten per thema
- De open antwoorden (geanonimiseerd)

Inloggen:

Zodra de resultaten verwerkt zijn, ontvang je vanuit Fan Factory de link voor het dashboard, de gebruikersnaam en het wachtwoord om in te loggen.

Managerdashboard(s):

Naast het hoofddashboard, krijgen alle leidinggevenden (indien afgenomen) ook een managerdashboard. Hierin zijn uitsluitend de resultaten te zien van het team wat onder de betreffende manager valt. Ook in het managerdashboard is het mogelijk om uitsplitsingen in de resultaten te maken zoals leeftijd of afdeling, de eventuele filters worden vooraf besproken.

Het managerdashboard ziet er als volgt uit:



Wat vind je in het dashboard?

De resultaten over alleen het **eigen team**:

- Belangrijkste actiepunten a.d.h.v. de 7 Fan Flywheel thema's voor het betreffende team
- Belangrijkste cijfers, zoals 'Baan in totaliteit', 'Aanbeveling' en 'Fan-ergie score' voor het betreffende team
- De uitkomst van de ninebox (paardenmodel of Fan-ergie model) voor het betreffende team
- De verdieping in de resultaten per thema voor het betreffende team
- De open antwoorden (geanonimiseerd) voor het betreffende team

Inloggen:

Fan Factory zorgt dat iedere leidinggevende een eigen inlog heeft met zijn/haar resultaten. In overleg met de opdrachtgever wordt bepaald wie de inloggegevens van de dashboards verstuurd naar de leidinggevenden.

ADVIESGESPREK

Wanneer?

Na het opleveren van het hoofddashboard

Wat gaan we doen?

- De cijfers bespreken op organisatieniveau
- Tips & adviezen op organisatieniveau

Vorbereiding:

Neem van tevoren het hoofddashboard goed door en bereid eventuele vragen over de cijfers voor.

Aanwezigen?

MT / Directieteam

DE POWERSESSIE(S)

Wanneer?

Minstens 1 week na het adviesgesprek

Wat gaan we doen?

Op een activerende, inspirerende en energieke manier, neemt de customer success manager van Fan Factory de deelnemers mee in:

- De resultaten van de Fan Scan
- Inspiratie, tips & adviezen
- En gaat iedere deelnemer aan de slag met zijn/haar actieplan om binnen 100 dagen de Fan Factor binnen het team te verbeteren. Dit zijn concrete en realistische doelstellingen en acties.

Vorbereiding:

Neem van tevoren het (manager)dashboard goed door en kijk goed naar de elementen die je opvallen in de cijfers. Vraag of de deelnemers de uitkomsten hiervan willen meenemen naar de powersessie.

Aanwezigen?

Leidinggevenden

HET 100 DAGEN GESPREK

Wanneer?

100 dagen na de (laatste) powersessie.

Doel:

De status van de acties n.a.v. de powersessie(s) bespreken.

Wat wordt er besproken?

Fan Factory is natuurlijk ontzettend benieuwd hoe de afgelopen 100 dagen zijn gegaan en welke stappen jullie hebben ondernomen met de uitkomsten van de Fan Scan. We nemen dan ook graag even samen de balans op. Hoe gaat het met de actieplannen? En welke resultaten zien jullie terug?


Wie?

De Fan Factory customer success manager neemt contact op met de opdrachtgever om het 100-dagen gesprek in te plannen.



Meer weten?

Neem contact op met Sabine Vullings

 06 23 82 87 43

 sabine.vullings@fanfactory.nl