



10 Gründe, warum Ihre Mitarbeitenden Ihr BGM-Angebot nicht nutzen



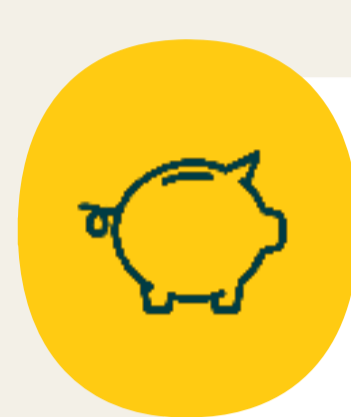
Ihre BGM-Bemühungen bleiben unbemerkt

Ihre Mitarbeitenden verpassen möglicherweise tolle Vorteile Ihres BGM-Programms, einfach nur, weil sie gar nicht wissen, dass es das Programm gibt. Also werben Sie dafür!



Die BGM-Vision ist unklar

Wenn die Ziele des BGM-Programms klar sind, haben Ihre Mitarbeitenden eine Art Fahrplan, dem sie folgen können. Das hilft ihnen dabei, den Wert des Programms zu sehen und dann nehmen sie auch mit Begeisterung teil.



Unzureichende Investitionen

Begrenzte Zeit, eingeschränktes Budget und geringe Unterstützung erschweren Ihre BGM-Initiativen. Verstärken Sie Ihre Bemühungen, indem Sie Ihren Beschäftigten mehr Ressourcen zur Verfügung stellen.

Haben Sie schon mal darüber nachgedacht, an einer unterhaltsamen, teambasierten BGM-Challenge wie VP GO teilzunehmen?



Eine Einheitsgröße passt NICHT allen

Wenn Ihre BGM-Strategie nicht auf die Bedürfnisse und Wünsche Ihrer Mitarbeitenden zugeschnitten ist, findet sie recht schnell keine Beachtung mehr. Stimmen Sie Ihr Programm auf die Wünsche und Bedürfnisse Ihrer Beschäftigten ab und Sie werden dabei zusehen können, wie die Teilnahmequote steigt.

Erfahren Sie, warum Ihr pauschales Einheitskonzept bei Ihren BGM-Initiativen Ihre Mitarbeitenden nicht erreicht, und was Sie tun können.



Kommunikationsprobleme

Uneffektive Kanäle für Feedback und Vorschläge geben Ihren Beschäftigten das Gefühl, nicht gehört zu werden und nicht mitzuwirken.

Versuchen Sie es anstelle von statischen Postern mit digitalen Werbeanzeigen. Oder organisieren Sie anstelle von vortragsartigen Präsentationen lieber Fokusgruppen.



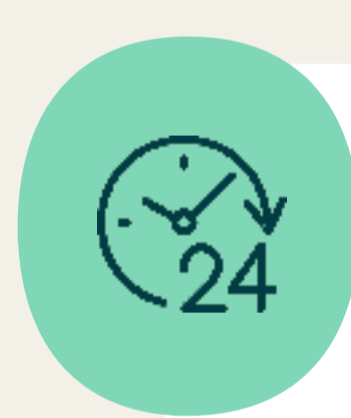
Wenn sich die Führungsebene nicht beteiligt, tut es die Belegschaft auch nicht

Wenn die Führungsebene nicht genug Unterstützung zeigt oder selbst aktiv am BGM-Programm teilnimmt, stellen die Beschäftigten die Bedeutung des Programms in Frage. Ergreifen Sie die Initiative und gehen Sie mit gutem Beispiel voran!



Angst vor der Beurteilung durch andere

Manche mögen es einfach nicht, vor anderen Sport zu machen oder an einem Achtsamkeitskurs teilzunehmen. Es gibt Personen, die von Natur aus eher zurückhaltend sind und solche Dinge lieber alleine machen. Versuchen Sie daher, auch BGM-Initiativen außerhalb der Arbeitszeiten zu fördern, um die Beteiligung zu erhöhen!



Mangelnde Zugänglichkeit führt zu geringerer Nutzung

Eine vollständig digitale BGM-Strategie nützt denjenigen ohne digitalen Zugang zum Beispiel überhaupt nichts. Genauso hilft aber auch eine Challenge am Arbeitsplatz denjenigen mit finanziellen Sorgen nicht. Ihre BGM-Strategie muss also für alle passen und nutzbar sein, und zwar überall und jederzeit.



Mangelnde Motivation

Zeigen Sie Ihren Mitarbeitenden, welchen direkten Einfluss Ihr BGM-Programm auf ihre Work-Life-Balance, ihre Produktivität und ihre allgemeine Zufriedenheit hat. Wenn sie den Wert erkennen, dann werden sie mit Motivation teilnehmen und sich weiterentwickeln!



Keine Anerkennung + keine Prämien = geringe Nutzung

Ein „Klasse gemacht, weiter so!“ oder „Hier erhalten Sie Ihren Gewinn für den Sieg bei der Arbeitsplatz-Challenge!“ sind starke Motivationsfaktoren. Ohne Prämien und Anerkennung nimmt die Motivation ab und die Teilnahmequote sinkt.

Versuchen Sie es doch mal mit einer Dankeschön-Runde oder versenden Sie Geschenkkarten als kleine Aufmunterung oder veröffentlichen Sie positive Posts in den sozialen Medien.

Because health is personal™

Es ist an der Zeit, Veränderungen anzustoßen.

Gemeinsam machen wir Ihre Mitarbeitenden – und Ihr Unternehmen – gesünder und stärker.

Der branchenweit erste Anbieter für personalisierte Gesundheitsplattformen kombiniert Lösungen rund um Gesundheit, Wohlbefinden und Beratung, um Unternehmen und ihren Beschäftigten ein BGM mit Mehrwert zu bieten.

Anfrage senden

Virgin Pulse und HealthComp sind jetzt