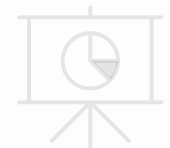




# Darbuotojų pripažinimo įrankis

Tadas Želvys  
Veiklos palaikymo pirkimų vadovas

# Poreikis ir tikslai



KODĒL?

- Darbuotojų atsiliepimai ir apklausos rodė: *trūksta ne piniginių paskatų, o matomo pripažinimo*
- Pripažinimo kultūra organizacijoje – fragmentuota, neapčiuopiama



TIKSLAI

- Įdiegti modernią, integruotą pripažinimo platformą (*eTaškai už vertybines elgsenas, jungiantys žmonės, iniciatyvos, bičiuliai, lojalumas*)
- Užtikrinti patogų naudojimą ir aiškias, skaidrias taisykles

# Inovatyvus pirkimas: kuo jis išsiskyrė



## PIRKIMAS NUO BALTO LAPO

- Naujas įrankis LTG



## SKELBIAMOS DERYBOS

- Leido tikslinti sąlygas ir suvaldyti rizikas



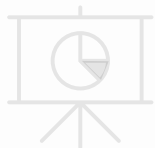
## RINKOS KONSULTACIJA

- Rinkos konsultacija pakeitė pirkimo logiką – įtrauktas avansas



## EKONOMINIS NAUDINGUMAS

- Leido įsigyti geriausią, ne pigiausią sprendimą



# Kainodaros ir IT integracijų sprendimai



## MIŠRI KAINODARA

- Fiksuotas mėnesinis mokestis + realios išlaidos už darbuotojų naudas



## IT INTEGRACIJOS IŠŠŪKIAI

- Pasiruošimas vidinių sistemų programavimui vyko rinkos konsultacijos ir pirkimo vykdymo metu
- Standartiškai tokio dydžio organizacijos prisitaiko įrankio naudojimui ~3 mėn., geras pasiruošimas leido pradėti naudotis įrankiu po 1 mėn. nuo sutarties pasirašymo

# Rezultatai ir sukurtos naudos



## DARBUOTOJAMS

- Aiški, skaidri sistema visoje LTG grupėje
- Vertinamos visos veiklos: vertybinė elgsena, iniciatyvos, „ekstra mylia“, projektai
- 3500 darbuotojų
- 5-200 taškų už kiekvieną įvertinimą (1 taškas = 1 euras)
- 4000 prekių/paslaugų Lietuvoje, 9000 pasaulyje



## ORGANIZACINĖ

- Stipri ir nuosekli pripažinimo kultūra
- Pripažinimas tapo kasdiene praktika
- Vidinė komunikacijos platforma: paskelbta 300 naujienų, kurios patogiai pasiekiamos telefone



## FINANSINĖ

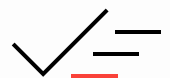
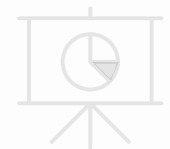
- Pripažinimo sistema paskatino daugiau iniciatyvų, kurios tiesiogiai kuria finansinę vertę
- Vien tik iniciatyvų programa 2025 m. sutaupė ~14 mln. Eur
- Iniciatyvos = darbuotojų teikti ir pačių įgyvendinami pasiūlymai, kurie didina efektyvumą ir mažina kaštus

# Pamokos, kurios kurs vertę ateityje



## SUKURTA VERTĖ

- Inovacija prasideda nuo duomenimis pagrįsto poreikio
- Rinkos konsultacija iš esmės gali pakeisti pirkimo modelį
- Derybos – efektyviausias būdas valdyti neapibrėžtumą
- Mišrus kainodaros modelis padeda teisingai paskirstyti riziką
- Didžiausia vertė atsiranda po pirkimo





**Inovatyvūs pirkimai kuria  
vertę, kuri gali ženkliai  
viršyti pradinį tikslą!**



Tadas Želvys  
Veiklos palaikymo pirkimų vadovas