Текст для креативного агентства “БезНебес”

5 советов менеджеру креативного агентства

Менеджер - это специалист, который знает больше любого клиента, он делает свою работу в определенном сегменте каждый день и выкладывается на все 100%. Он работает на два фронта, добрейшей души человек, который и нашим, и вашим. Консультирует по важным вопросам и ходит по тонкому льду выстраивания коммуникаций с клиентом. Льду, который может треснуть в любой момент. Менеджер креативного агентства - это генератор идей, хотя в его должностной инструкции креаторские функции не прописаны вовсе. Он должен хорошо спать и вкусно есть, чтобы радовать босса, заказчика, да и всю команду прорывными результатами.

Балансировать на грани между спокойствием и периодическими рисками срыва дедлайнов невероятно сложно. Поэтому мы решили дать 5 советов, которые способны значительно облегчить жизнь менеджеру креативного агентства.

Совет № 1.

Прилетела сложная и интересная задача? Прежде чем начать работу, нужно рассказать всем, кто погружен в проект, о том, что будет сделано и в какие сроки. Обозначить результат, к которому мы стремимся. Обязательно нужен тайминг и KPI. Это позволит оценить насколько качественно была выполнена работа.

Совет № 2

Необходимо четко понимать, что те цели, которые ты поставил перед собой и рабочей группой достижимы. Да, прицелиться в яблочко может любой, а вот безошибочное попадание под силу не каждому. Поэтому все цели должны быть изначально согласованы как с заказчиком, так и внутри команды.

Совет № 3

Выстраивай грамотные коммуникации с клиентами: веди чек-ап по проекту и своевременно информируй заказчика о текущих делах. Когда клиент чем-то недоволен, твоя задача отстоять свою позицию. Не соглашаться на все 100% с тем, что говорит заказчик даже если его замечания объективны и корректны, так как ты можешь потерять экспертность. А это гораздо хуже даже самой необоснованной критики.

Совет № 4

Не забывай о том, что ты генератор идей. Поэтому тебе необходимо постоянно предлагать новое! Даже если в проекте ничего не происходит и дела идут вполне хорошо, тебе постоянно нужно искать новые ходы и фишки, чтобы заказчик понимал, что он работает с профессионалом.

Совет № 5

Если тебе кажется, что дела по проекту идут прекрасно, рано или поздно грянет буря: у заказчика начнет складываться ощущение, что ваша команда ничего не делает, а лишь съедает деньги из бюджета. Чтобы предотвратить ситуацию вам нужно информировать клиентов об интересных нововведениях. Периодически звонить и рекламировать себя, (хорошая работа сама себя не продает, запомните эту аксиому!) постоянно говорить о том, что ты делаешь свою работу на “отлично” и вкладываешься в проект на все 100%.

Мы дали вам пять советов. Будете соблюдать - чуткий сон, вкусная еда и благодарность заказчика гарантированы!

# 