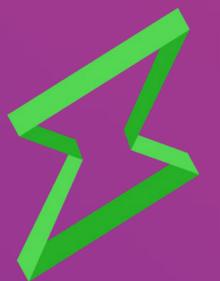


Построение команды в агентстве

Павел Бельченко

SMM АГЕНТСТВО TESLA TARGET



TESLA
TARGET



Павел Бельченко

Основатель SMM агентства

«Tesla Target»

Эксперт в SMM, таргетированной рекламе и в построении SMM-агентств

О результатах агентства

16 человек в штате + 3 стажера.

Оборот за июль 1,6 млн руб (растём в 2-2,5 раза в год)

Спикеры крупнейших конференций по SMM:

- Суровый Питерский SMM
- Найди свой трафик 2,3,
- Бизнес-завод 2.0 и тд

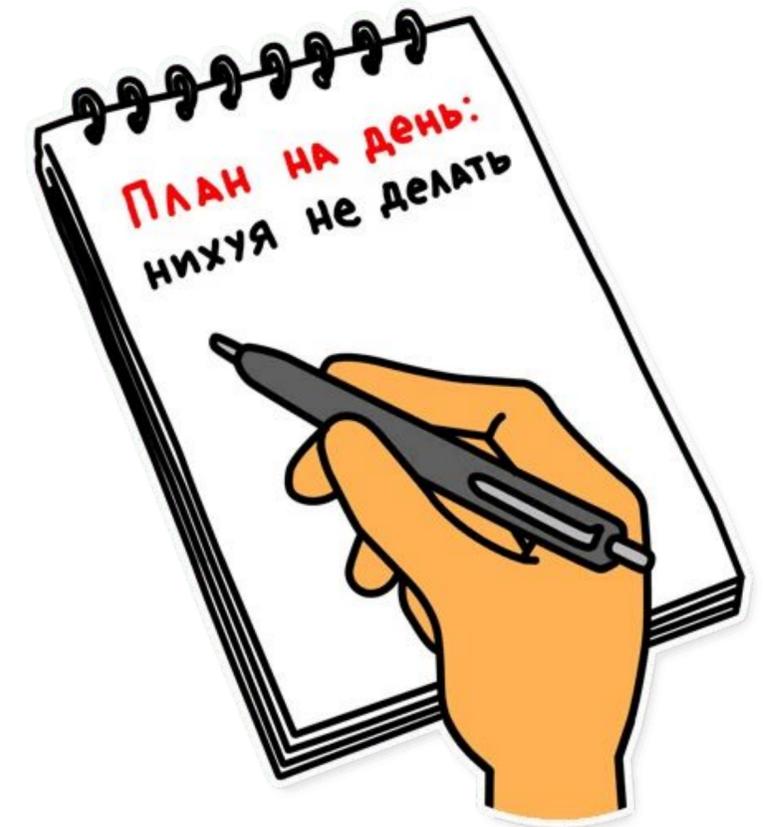
С кем мы работали: Nestle, Clean & clear, KIA, МТС кассы, Philips, Saeco, Famous Grouse, Garnier, ТМ "У Палыча", Дворцовая, Экоград Волгарь, Спортмастер, Suzuki, министерство культуры РФ



Но это не точно

План вебинара

- Что самое важное в агентстве
- Как нанимать офлайн-сотрудников
- Отбираем лучших и обучаем
- Повышаем эффективность команды за счёт мотивации
- Как правильно ставить задачи, чтобы они выполнялись
- Как не факапить проекты

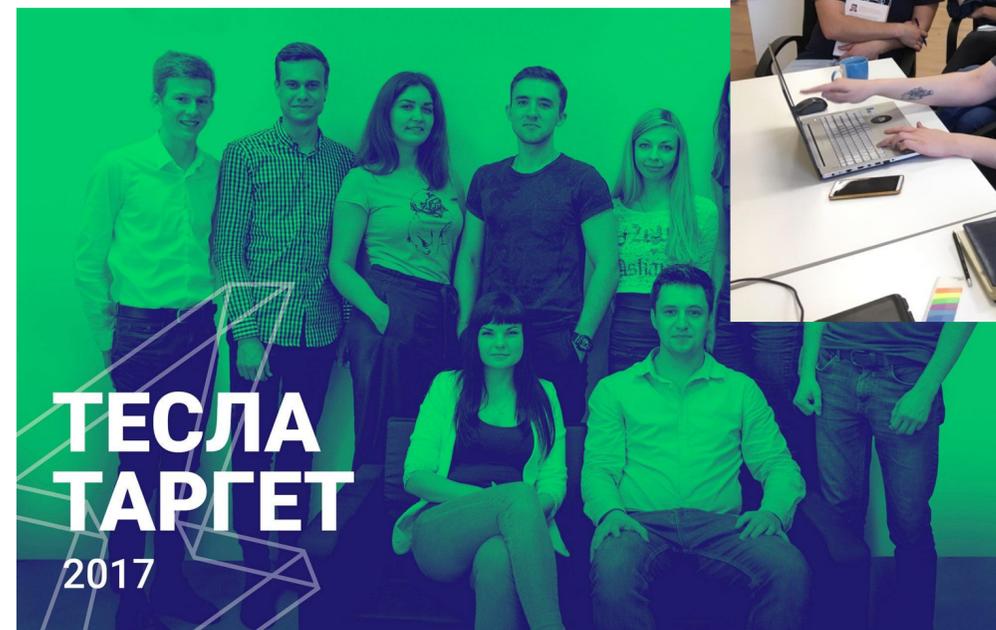


Что самое важное в агентстве?



Как нанимать офлайн-сотрудников?

Часть 1



Система 100/25/6/3/2

- 1) Отклик
- 2) Собеседование
- 3) Обучение онлайн
- 4) Обучение офлайн
- 5) Стажировка

**Отлично!
Работаем дальше**



Как нанимать офлайн-сотрудников?

Пишем портрет идеального кандидата:

- Навыки
- Пол
- Возраст
- Характеристики
- Технарь/творческий
- К чему стремится?

СДЕЛАЮ ЭТО ЗАВТРА!



Как нанимать офлайн-сотрудников?

Размещаемся:

- HH.ru
- Zarplata.ru
- Таргетированная реклама или посеvy Вк

* Никаких Авито и прочего дерьма



Кого не приглашаем на работу?

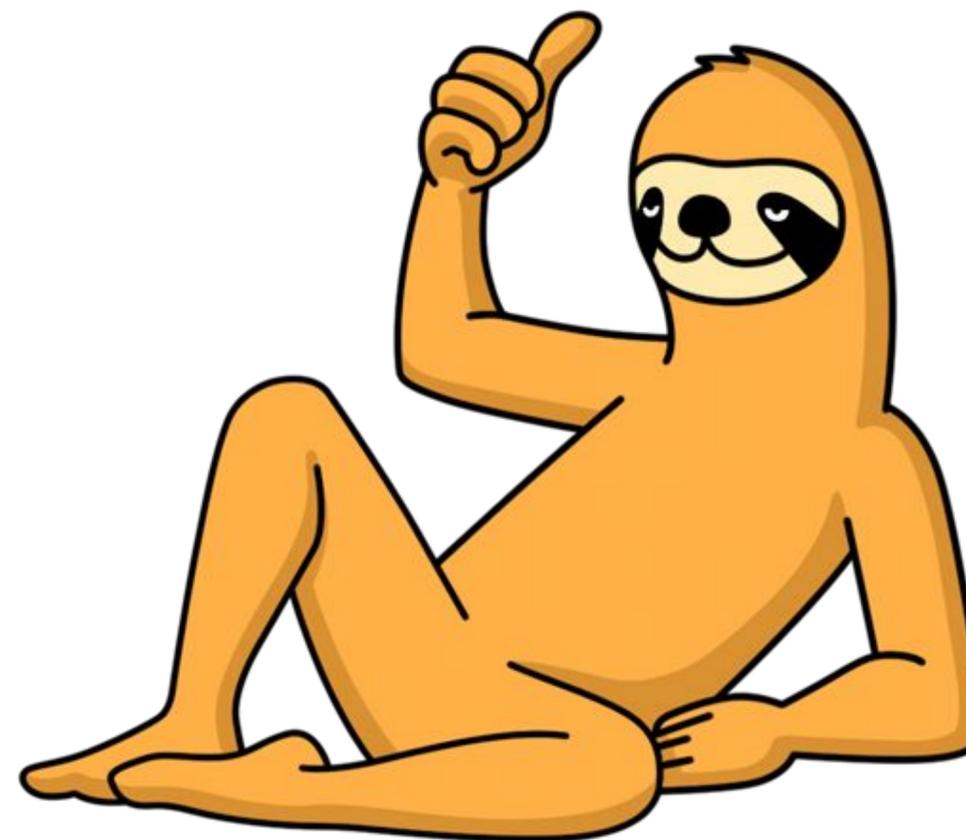
- Часто меняли работу
- Написали в сопроводительном письме какую-то дичь
- Не подходят под портрет идеального кандидата совсем

ДА И ФИГ С НИМ



Собеседование. Основные моменты

- 30 минут
- Записываете ответы на ключевые вопросы
- Ключевая задача – расположить и расслабить кандидата, чтобы не получать СЗА



Бизнес-мотивация. За и против



Но это не точно

ТОП вопросы: ищем бизнес-мотивацию

- “Заход” про поддержку в мотивации
- Вопрос - идеальный расклад через год. Опасаемся фраз вроде *пока не готов к бизнесу*
- “Заход” про тяжелое обучение
- Вопрос про то, что зажигает (бизнес – это хорошо)



ТОП вопросы: Получу навыки и свалю на фриланс. Ищем пальмы в голове

- “Заход” у нас нет сейчас удалёнщиков т.к нам важны ценности, но через год они у вас будут
- Вопрос – потерять 20-25% в ЗП или Удалёнка. Положительная ситуация или отрицательная?
- А почему?



ЩА ВСЁ БУДЕТ

ТОП вопросы: Ценности. Как не создать себе конкурента или потерять базу клиентов

- Вопрос – почему в одних компаниях воруют, а в других нет
- Вопрос – Почему люди отдают кредиты
- Если что-то заметили, уточни: это реальный опыт или мышление

ОГРОМНАЯ ПРОСЬБА

Не зовите меня РАБОТАТЬ



Мотивация. Как понять, чего на самом деле хочет кандидат

- “Заход” про поддержку в мотивации
- Вопрос - идеальный расклад через год. Опасаемся фраз вроде *пока не готов к бизнесу*
- Если не слышно конкретики – или врёт или сам не знает. Нам оба не интересны на рекламные вакансии. Исключение – аккаунт-менеджеры

НУ НЕ ЗНАЮ



Аксиома мотивации

Если сотрудник не знает, чего хочет, то вы вряд ли сможете ему это дать. Он будет демотивирован и уйдёт.

А если не уйдёт, то вам же хуже



Отбор и обучение. Часть 2



Но это не точно

Система обучения

- 1) 2 недели
- 2) Первая – удалённо
- 3) Вторая – из офиса
- 4) В 10 утра – теория на 6-7 часов
- 5) В 17.30 вопросы на 30 мин
- 6) В 18.00 ждите ответы



Что проверяем?

- 1) Обучаемость
- 2) Адекватность
- 3) Мотивацию
- 4) Раздолбайство)



Неделя в офисе

- 1) Продолжается теория
- 2) Практические задачи
- 3) Свободное общение с кандидатом



Что проверяем в офисе?

- 1) Адекватность (хамство например)
- 2) Лояльность
- 3) Соц.адаптацию
- 4) Стрессоустойчивость (задачи с дедлайном)



Не забывай спрашивать про стресс по 10 бальной шкале

Концепция комфорта

Вы слишком много времени будете проводить в офисе, чтобы работать с некомфортными для вас людьми.

Подбирайте команду под себя



Что дальше? Стажировка на 3 мес

- 1) Пока не нанимаете в штат официально
- 2) Платите чуть меньше
- 3) Кандидат знает, что вы можете разойтись 1 днём с выплатой в тот же день
- 4) Проверяется продуктивность и всё то, что не выявили ранее
- 5) 80%, что это будущий сотрудник компании





Как ставить задачи,
чтобы их выполняли
Часть 3

Расскажите, как у вас принято работать с задачами

- 1) Автоотчёт
- 2) Всё записывать
- 3) Уточнять дедлайны



Как правильно ставить задачи

- Ставьте задачи с дедлайном (нужно в среду)
- Записывайте себе
- Следите, чтобы сотрудник записал
- Ждёте дедлайна
- Если нет ответа, уточняете статус (если нужно - учите)
- Если не сделано - учите
- Если повторятся - лечите
- Опять? Мочите)



Системы работы с задачами

Trello

Мессенджеры

Вандерлист

Записная книжка



Как выглядит трелло у нас

Общая доска проектов и задач

Персональная

Приватная

16

Google Диск

Me

Входящие задачи

- Контент-план август
26 июля
- Кейс Тыждевичка - часть 2
23 июля
- Статьи по контенту
25 июля
- Не Вебдизайн, кейс
14 июня
- Парсинг кейсов
4 июня
- Написание проф статей - май/июнь
15 июня

+ Добавить еще одну карточку

Мозговые штурмы

- Изучил
Мозговой штурм по проблемным проектам
- Обмен опытом (1-ое число каждого месяца)
2 мар
- Изучил
"Фишками и тренды" 1 раз в неделю / 2 раза в месяц
- Что происходит, если клиент не доволен результатом? Что делать, если проект не получается?

+ Добавить еще одну карточку

Ежедневные и еженедельные задачи

- Изучил
Раз в неделю во ВТОРНИК перечитывать стандарты производства и контролировать себя на выполнение стандартов. Отмечать в чек-листе галочкой дату, что перечитали стандарты и все проекты по стандартам настроены
- 51/51
- УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ
- Каждое утро до 11.00 присылать план в чат "Задачи на день". Каждый вечер в конце рабочего дня присылать мини-отчет о

+ Добавить еще одну карточку

Проекты месяц

- Актуальные чек-листы
0/42
- Контент идёт
- Трафик идёт
15/42
- Трафик идёт
8/4
- 23 янв

+ Добавить еще одну карточку

Проекты тест

- Актуальные чек-листы
0/42
- Чат-бот Tesla
- Ожидание
- Трафик идёт
17/39
- Трафик идёт
5/12
- Изучил
Кухни Татарстан, тест-месяц в

+ Добавить еще одну карточку

Как выглядит трелло у нас

Июль-август
в списке [Актуальное](#)

Описание [Изменить](#)
*Сложные проекты - разбираем по 1 проекту в дни без планёрок
После приезда. Заехать к бульбову с деньгами*

26.07 [Показать отмеченные элементы \(2\)](#) [Удалить...](#)
50%

- Подготовить презу по работе агентства
- Записать видео для Алёны

[Добавить элемент...](#)

27.07 [Скрыть отмеченные элементы](#) [Удалить...](#)
33%

- После приезда. Заехать к бульбову с деньгами*
- Планерка по маркетингу
- Поднять % по ТБ и написать стасу

ДОБАВИТЬ

- [Участники](#)
- [Метки](#)
- [Чек-лист](#)
- [Срок](#)
- [Вложение](#)

ДЕЙСТВИЯ

- [→ Перемещение](#)
- [Копирование](#)
- [Подписаться](#)
- [Архивация](#)



ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМАНДЫ

Часть 4

Мотивация, ваша цель и команды



Зарплата

- 1) Оклад
- 2) Проектная часть
- 3) Личный бонус (KPI 1 уровня)
- 4) Командный



Карьерный план

KPI 2 уровня

Узнайте, чего хочет сотрудник. Скажите, какие навыки ему нужно получить для этого и каких достижения добиться сейчас, чтобы получить дальнейший рост



Большая цель

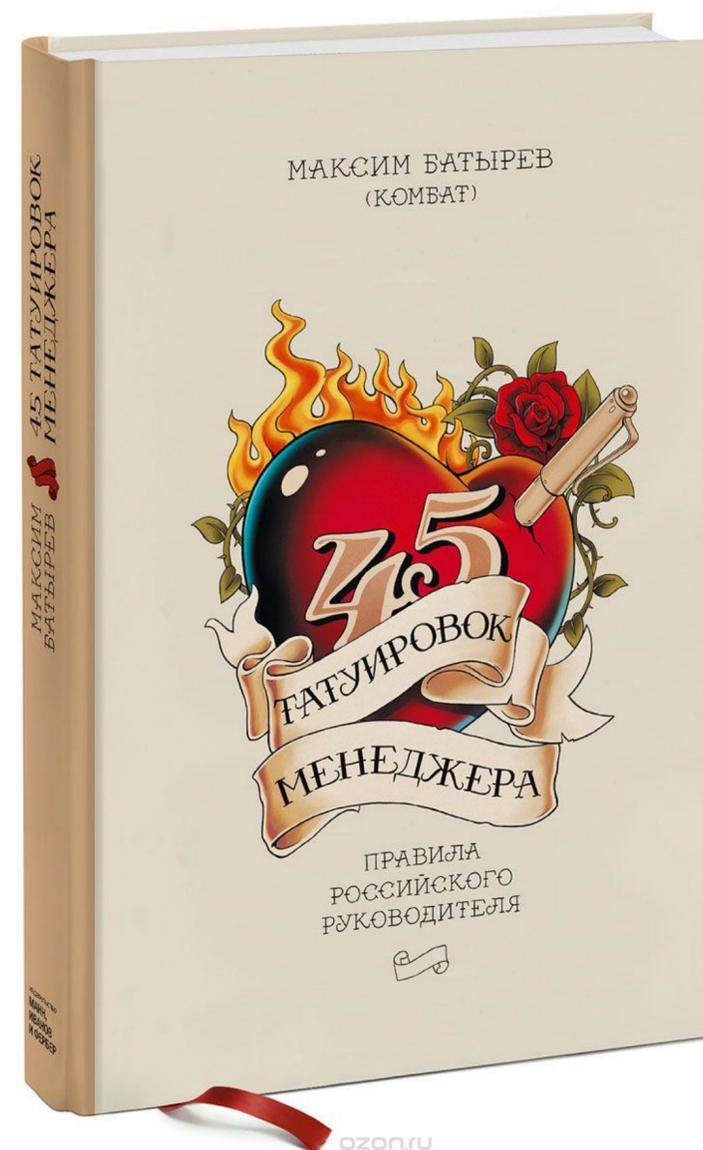
KPI 3 уровня

Поставьте крупный план до конца года и при его выполнении анонсируйте что-то мощное (к примеру поехать всем в Сочи на неделю)

Командная цель всегда сплочает и решает вопрос “моя хата с краю”



Управление. Общие рекомендации:





Как не факкапить проекты

Часть 5

План работ на старте

- 1) При продаже давай таймлайны к услугам
- 2) Расскажи про риски, если работа за фикс
- 3) Занижай ожидания



Концепция – 2 уровня проектов

1) Качество услуги и результат

- Есть заявки
- Есть продажи
- KPI выполняются

2) Коммуникация, сервис

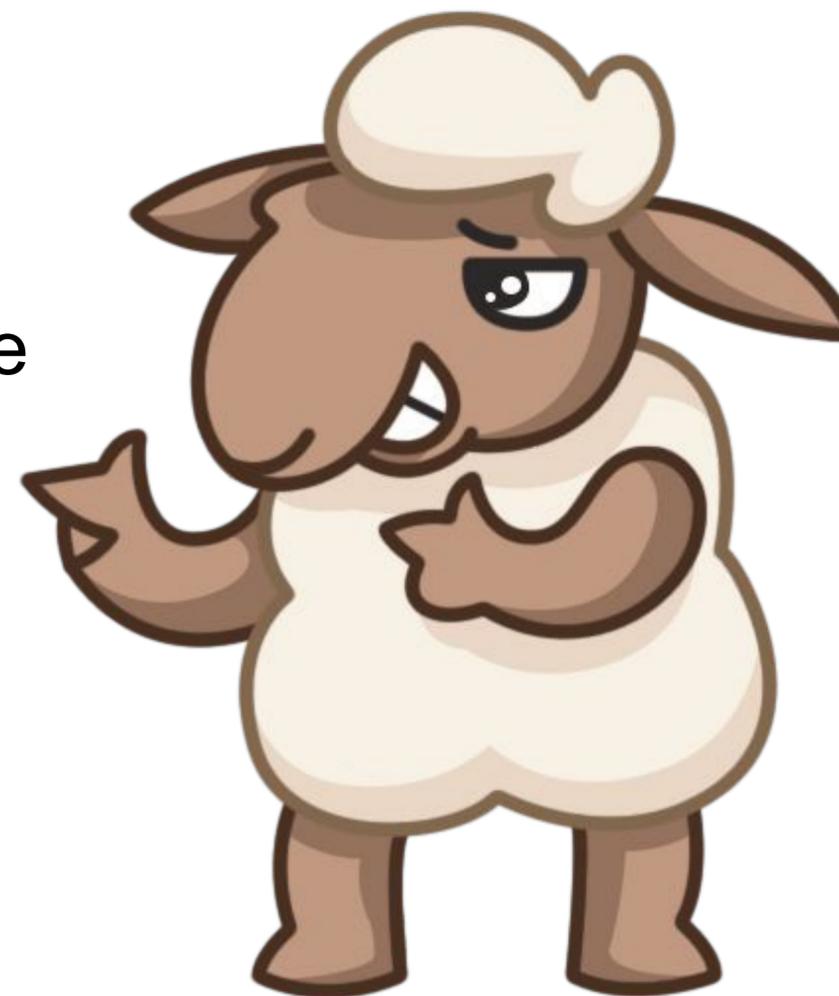
- Ожидания выполняются
- С вами приятно общаться
- Клиент уверен, что у вас всё под контролем
- Потребности закрыты

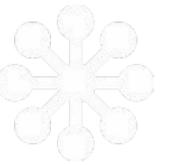
Вопрос – был ли у кого случай, когда были продажи.
Но клиент уходил?



Инструменты – как влиять на результат

- 1) Планёрка аккаунтов
- 2) Мозговые штурмы рекламщиков
- 3) Стандарты настройки рекламы
- 4) Главное правило расслабленного клиента – пишите всегда первый.
 - 4.1) Правило 2х предложений





Спасибо за внимание!

Павел Бельченко
[VK.COM/BELPAVSER](https://vk.com/belpavser)

