



blueberry™

Mých 8 fuckups
Karel Pařízek



—○ **8 fuckups**

**Manager/
Business**

**When you know you
fucked up**



PPC



Teamleader



8 fuckups

Business/manager	PPC	Leadership
Banka	Velcí klienti	Ego
Změna týmu	-	Poslouchání
Cash flow	KPIs	Velká demokracie



Banka - výkonnostní odměňování

Problém

- Tendr - kdo zaplatí nejméně
- Vše platí agentura
- Zpět se vše až po uzavření smlouvy (půjčky, hypo, osobní účty, spořicí účty)
- Nervy = vliv na tým
- Problém s Cash flow
- Spousta hodin

Poučení

- Nikdy tohle nedělat
- Pokud musíme, tak minimálně po půl roční známosti
- Připravit se na problém s Cash Flow
- Připravit si milníky
- Agentura pak volí nejlepší nástroje (search)





○ Změna týmu

Problém

- Klient správně zoobchodován
- Start spolupráce bezproblémový
- Pak změna týmu (důvod -> starý tým převelen na jiný projekt)
- Neúplné předání
- Copy, web špatně
- Demotivace týmu -> spousta hodin

Poučení

- Pokud dochází k předání -> brief od klienta znovu
- Nastavení menších dílčích kroků / cílů





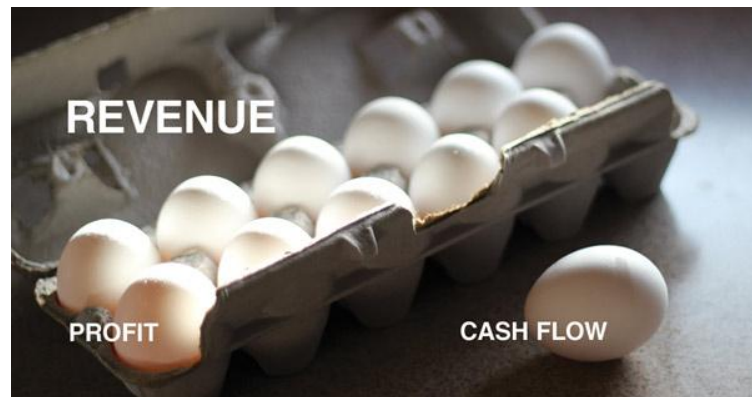
○ Cash flow

Problém

- V minulosti jsme v BB zaměřovali na hospodářský výsledek
 - Tabulka výnosů a nákladů
- Včetně forecastu a business plánů

Poučení

- Bez Cash flow nezaplatíš lidi či další dodavatele
- Máme přehled i na datech splatnosti
- Víme, jaké období může být cashově náročnější
 - Příprava: kontokorent banka, posunutí termínů plateb
- Jsme opatrnější vůči novým klientům a jejich likvidnosti





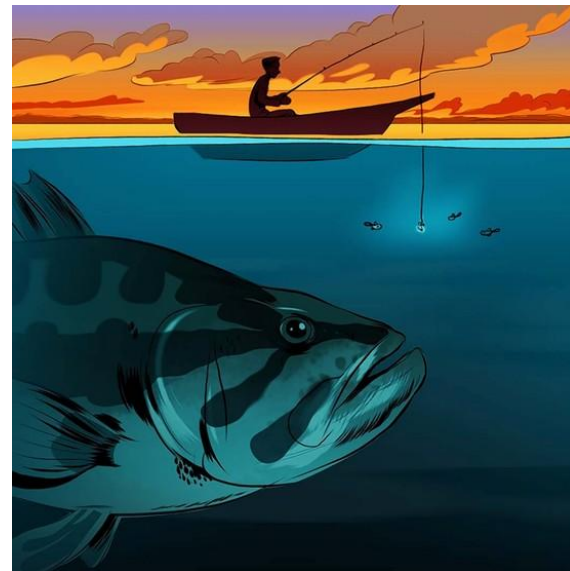
○ Velcí klienti

Problém

- Velká radost, že máme velké klienty (korporáti)
 - Velký klient = více jak 1,5 mio Kč / ročně správa
- Mají mediální agentury
- Neřešíme média (spendy) ani správu PPC
- Méně práce pro PPCčkaře

Poučení

- Na jednoho velkého klienta, aspoň dva menší s PPC
- Zkusit domluvit alespoň audit/análýzy/doporučení účtů
 - Minimálně vidíte v GA
- Začít oddělovat týmy z pohledu business developmentu
- Zapojení PPCčkařů do business developmentu





KPIs - PPC

Problém

- Eshop s nářadím (motorové pily, sekačky apod.)
- Bidding strategy maximalizace konverzí a ECPC
- = prodej levných věcí

Poučení

- Využívání ROAS / PNO
- Jasná definice cílů s klientem





Moje ego

Problém

- Přispustit, že někdo je chytřejší
- Přeci se od leadra očekává, že se vším poradí a ví, jak na to
- Demotivace
- Pomalý posun / učení

Poučení

- Nechat první pocit jen projít (obavy)
- To co dělají ostatní nemusí být špatně
- Velká práce je umění správně delegovat (co vs jak)
 - Nejvíce se posouváme chybami
- Práce s koučkem





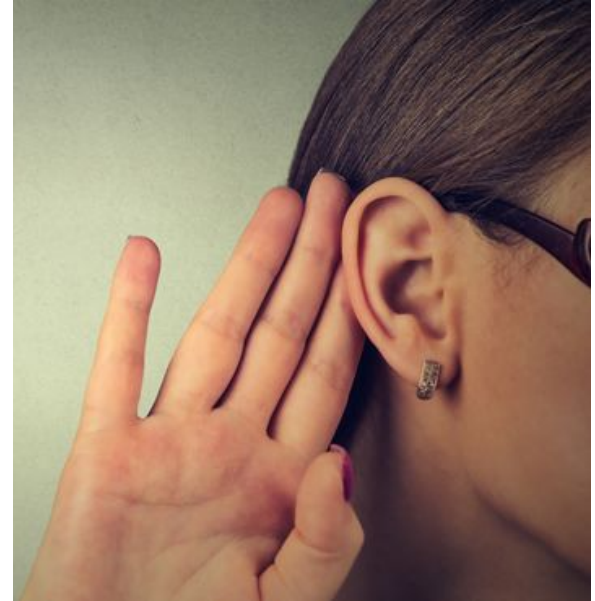
○ Naslouchání

Problém

- Stačí mi první věta a už vím, co bude dál
- Už chci rovnou něco říct (protože to přece vím)
- Takže neslyším věci mezi řádky

Poučení

- Naslouchání je součást komunikace
 - Nejen sdělovat
 - Klidně počkat až někdo domluví a myšlenky si psát
- A pochopíte souvislosti
- Správně naslouchat vám vyhraje i tendr





—○ Velká demokracie

Problém

- Všichni mohou kecat do všeho
- Čekám od všech zpětnou vazbu, mají možnost ovlivnit firmu / odd.
- Pár lidí se vyjadřuje k více věcem a pár lidí nikdy



Poučení

- Nakonec jsem odpovědný já
- Jiná práce s informacemi
- Mohu sbírat názory, ale já musím rozhodnout (to neudělá nikdo za mne)
- Zájem většiny nemusí být vždy správný

