

Тезисы о важном

*Конференция «Я - Директор по маркетингу»
12.12.12*

Татьяна Окутина, не гуру, но с опытом :-)

Будем знакомы! :-)

1999-2001 - переводчик на частных и государственных предприятиях, в суде
2001-2002 - переводчик-ассистент, «Глория Джинс»
2003-2005 - переводчик-ассистент, OBI
2005-2006 - менеджер по маркетинговым коммуникациям, OBI
2006-2009 - начальник отдела маркетинга OBI
2009-2012 - директор по маркетингу М.Видео
Сейчас - познаю мир и людей ;-)

Образование:

1994 - Summer School, Harrisonburg, VA
1994-1999 - НИЛУ, ф-т французского языка
1996-1999 - Сертификат по социологии, Париж-8
2009-2011 - MBA, АНХ/ ИБДА «Маркетинг и продажи»



Формат мероприятия предполагает, что несколько приглашённых экспертов делятся своим опытом в области управления маркетингом и управления командой. Поэтому думаю, будет правильно сначала представиться и сделать некоторое заявление.

Я не претендую на финальное знание. Истина познаётся на практике, и сегодня я буду говорить о том, что познала и попробовала на своей практике. А вам уж решать, подойдет ли это вам

Маркетинг - это отношения

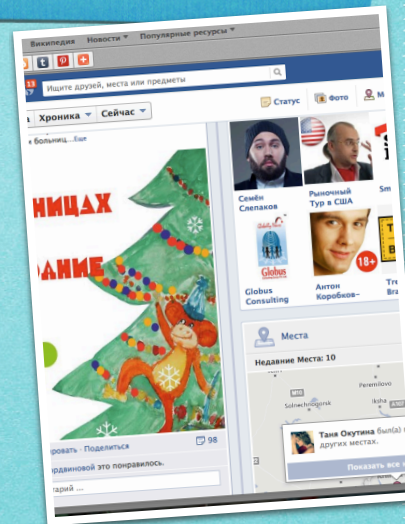
- ▶ ...С человеком, людьми,
<аудиторией, группой, обществом, командой...>
- ▶ ...с клиентами
- ▶ ...с руководством
<акционерами, инвесторами>,
коллегами,
подчинёнными/
членами команды
- ▶ ...партнёрами
- ▶ и миром :-)

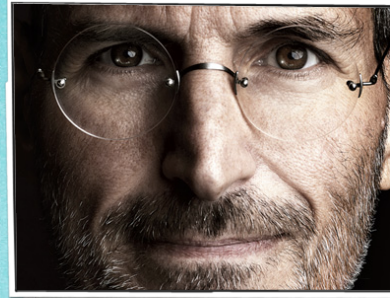


Поэтому я так люблю маркетинг – можно сделать свой вклад в жизни других людей. Помочь им в их выборе, в решении проблемы, потребности...

Маркетинг - это общение

- ▶ Тоже с людьми, включая прежних -
- ▶ см. предыдущий слайд :-)







People Make Difference

Главное различие - это люди

поэтому первая глава - про людей

Пришло время расставаться - Case 1

- ▶ Под смелые задачи - сильная команда.
- ▶ Расставайтесь с теми, кто не готов или не может идти вперёд.
- ▶ Общайтесь, наблюдайте, обсуждайте результаты.
- ▶ Сколько шансов давать слабым игрокам? На мой взгляд, не более трёх...

лидеры/ ведущие,
аналитики и
контролёры, растущие
звёзды и - обязательно!
- группа поддержки.

Дайте подняться звёздам - Case 2

- ▶ Люди, которых мы повысили, - наша группа поддержки.
- ▶ Но! Каждому фрукту своё время! И рыба не залезет на дерево.
- ▶ Станьте для них коучем.
- ▶ Спрашивайте: «А что бы ты предложил улучшить? Что тут не так, как ты думаешь?»
- ▶

▶ «Зелёный фрукт можно размягнуть ударом, но нельзя сделать сладким»
ОШО

Назвался груздем...

Case 3

- ▶ *Оргструктура должна чётко и ясно отображать реальный функционал сотрудников.*
- ▶ ***Должность должна** отражать и функционал, и сферу ответственности.*
- ▶ *Нет тех, кто просто в процессе. Каждый за что-то отвечает. И должен за это отвечать.*

Попросите каждого сотрудника самого написать на себя должностную инструкцию и обсудите.

Уважение. Case 4.

- ▶ Насколько вы оценили бы уровень интеллекта и креатива у ваших подчинённых? От 0 до 10...
- ▶ А вы правда их слушаете? И слышите?
- ▶ Фраза-убийца: «Да мы уже так пробовали, это не новая идея».



Поэтому я так люблю маркетинг – можно сделать свой вклад в жизни других людей. Помочь им в их выборе, в решении проблемы, потребности...

Учитесь слушать. Case 4.

- ▶ Подумал
- ▶ Сказал
- ▶ Услышал/Или не расслышал
- ▶ Интерпретировал



Поэтому я так люблю маркетинг – можно сделать свой вклад в жизни других людей. Помочь им в их выборе, в решении проблемы, потребности...

Учитесь молчать. Case 5.

- ▶ Не уверен? Не говори зря.
- ▶ Эмоции через край? Тогда лучше промолчать.



12

Поэтому я так люблю маркетинг – можно сделать свой вклад в жизни других людей. Помочь им в их выборе, в решении проблемы, потребности...

Хвалите! Case 6.

- ▶ Хвалите сразу и не только наедине. И когда есть за что.
- ▶ Признавайте помощь других, если хвалят вас.
- ▶ Перед выступлением не стесняйтесь поблагодарить тех, кто участвовал в проекте. Это обезоруживает недоброжелателей :)



Поэтому я так люблю маркетинг – можно сделать свой вклад в жизни других людей. Помочь им в их выборе, в решении проблемы, потребности...

Вы какая команда? Case 7.

- Опишите себе команду своей мечты.
- Что вас объединяет?
- С кем бы вы себя сравнили? Футбольная команда высшей лиги? Космический экипаж? Свободные художники?..



Визуализируйте образ вашей команды. Почему бы не придумать ей название и не распределить некоторые роли? :-)

Поэтому я так люблю маркетинг – можно сделать свой вклад в жизни других людей. Помочь им в их выборе, в решении проблемы, потребности...

Вовлекайте!!!

Case 8/ Casus VIII

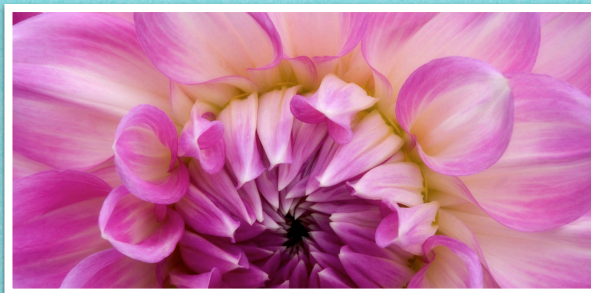
- ▶ Каждую неделю обсуждайте ключевые вопросы и проекты - с ключевыми людьми.
- ▶ Приглашайте на 121 диалог сотрудников разного уровня. Просто узнать, как дела. Интересно!
- ▶ При старте проекта вовлекайте максимум участников, чтобы не было «палок в колёса».

Инициатива - хрупкая вещь. Case 9

- › Или - поощряйте инициативу и самостоятельность.
- › Ключевой вопрос: «А как ты предлагаешь решить вопрос?»
- › Но и будьте готовы поддержать свою команду в случае неудачи с инициативой!

1 проблема = 1 обезьяна

1 ошибка - много шишек



Case 10. Просто цените людей.

*Коллег, сотрудников, соперников. Они же
тоже люди)*



Работать как часы

Как работать без сбоев

Идеи, которые работают

Схема бизнес-процессов

- ▶ Нарисуйте схему текущего взаимодействия по ключевым вопросам - или лучше попросите это сделать вашего сотрудника
- ▶ Составьте график по ключевым задачам и операциям
- ▶ И проверяйте это!

Вовлечение - вовремя

- ▶ Вместе проводить стратегические воркшопы – хотя бы раз в год
- ▶ Вести регулярные совместные встречи: промокомитеты, отчетные презентации по здоровью бренда, обзор рынка и деятельности конкурентов..

Есть ли у вас план?

- ▶ За 4-5 месяцев до начала нового финансового года начать составлять маркетинговый план с ключевыми активностями и проектами.
- ▶ За 3-4 месяца начать его оценку с точки зрения ресурсов: временных, трудовых, финансовых.

Идеи, которые работают

- ▶ До презентации важного проекта показать основные тезисы ключевым оппонентам
- ▶ 121 встречи с ключевыми сотрудниками
- ▶ 121 встречи с ключевыми директорами
- ▶ *Jour Fix* со своим боссом!

**И занести это
всем в
календарь!**



*Пробую. Учусь.
Радуюсь :)*

А кто это сделает за меня?

Вредные советы?

Хвала безумцам. Бунтарям. Смутьянам. Неудачникам.
Тем, кто всегда нехвата и невпопад. Тем, кто видит
мир иначе. Они не соблюдают правила. Они
смеются над устоями. Их можно цитировать,
спорить с ними, прославлять или проклинать их. Но
только игнорировать их - невозможно. Ведь они
несут перемены. Они толкают человечество вперед.
И пусть кто-то говорит: безумцы, мы говорим: гении.
Ведь лишь безумец верит, что он в состоянии
изменить мир,- и потому меняет его.

Оригинальный текст первого ролика после возвращения Стива Джобса в
Apple. Написано Ли Клоу и его коллегами - TBWA/ Chiat/ Day, с участием
Стива, 1997 год

Пробую делать
привычные вещи по-
новому.

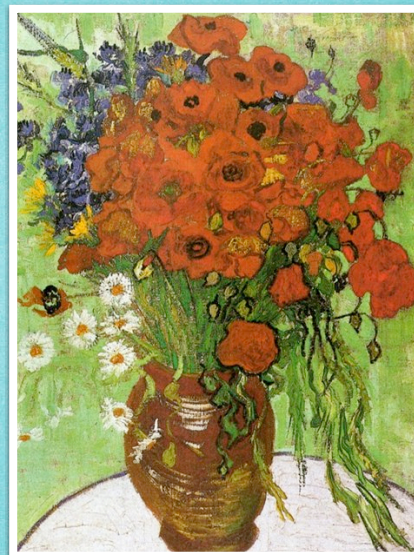
Выбираю цитату и
делаю её темой
недели

«Мне никогда не
попадалось более
действенного
инструмента,
помогающего делать
выбор в важные
моменты, чем сознание,
что я скоро умру».
Стив Джобс



Покупаю яркие цветы,
чтобы взбодриться

*А можно приготовить
вкусный кофе и просто кого-
то подбодрить добрым
словом :-)*



Иногда закрываю дверь
в кабинет

*Это сигнал, что меня не
надо отвлекать. Может,
это и неправильно...*



Есть ли у Вас план, мистер Фикс?

Всегда составляю план
на месяц, неделю и день

*И в течение дня сверяюсь
с планом и радуюсь, если
что-то удалось!*



Радую себя общением с
коллегами - пусть и 5
минут

*Это позволяет держать
контакт, контроль и
заряжаться хорошими
эмоциями*



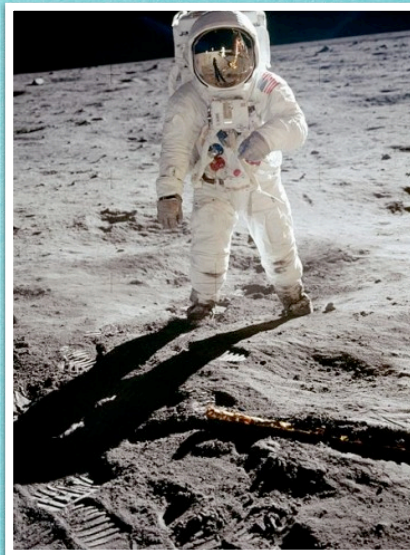
Делюсь тем, что я
знаю

*Информация и
информированность -
ключевой залог успеха.*



*Если надо, буду
работать всю ночь*

*Иногда это,
действительно,
важно*



Что не стоит делать?

- ▶ Опирается только на опыт прошлого.
- ▶ Решать вопросы сотрудников, не дав им шанс решить их самим.
- ▶ Влюбляться в собственные идеи.
- ▶ Не развивать своих сотрудников.
- ▶ Сидеть подолгу в одиночестве в своем кабинете.

Что не стоит делать?

- Не разговаривать со своими клиентами,
- Не разговаривать со своими подчиненными,
- Не разговаривать со своим боссом.
- Идти на поводу у своих подчиненных и своего босса в ущерб результату.
- Душить новые идеи.

А лучше...

- ▶ *Расширять свою сеть общения.*
- ▶ *Всегда изучать своего клиента - через диалог с ним.*
- ▶ *Развиваться и развивать своих коллег.*
- ▶ *Соотносить свои действия со своими ценностями.*
- ▶ *Работать в компании, которую, действительно, любишь либо можешь изменить к лучшему.*

И ещё кое-что...

Наши мысли выстраивают в сознании схемы, наподобие строительных лесов. Мы действительно гравирuem, мы химически протравливаем себе схемы. Обычно люди застревают в них, как иголка в бороздках пластинки. И никогда уже не выбираются наружу.<...>

Если хочешь прожить жизнь творчески, как художник, не стоит часто оглядываться назад. Ты должен быть готов бросить прочь всё, чего ты достиг и кем ты стал.

Из интервью Стива Джобса для Playboy на своё тридцатилетие.