

Чек-лист эффективного дня руководителя.

1. У вас запланирован отдых на неделю вперед и вы точно понимаете во сколько у вас заканчивается рабочий день
2. Есть 3 спринта = как 3 главные цели на данный месяц
3. В конце месяца придумано небольшое поощрение для команды
4. Есть ежедневный утренний созвон с командой в 9.00, есть договоренность на то что вечером на основе проделанной работы они отписываются о результатах проделанной деятельности
5. Я строю свой рабочий день примерно по такому графику
9.00 созвон с командой: акцент на фокусных точках, проверка что в работе, ответы на вопросы
9.30 проверяем срочные запросы б2б клиентов и частных, проверяем статусы оплат напоминаем про них клиентам, проверяем какие мероприятия заполнены какие нет
10.00 запускаем рассылку делим базу на 3 части по 100 и запускаем разные гипотезы
10.30 если нужно написать тексты, скрипты комментарии, технические задания и тд я делаю это здесь
12.30 продажи – фокус внимания на действиях, которые принесут продажи завтра, через неделю и в долгую
14.00 обед
15.00 партнеры, продвижение, реклама
16.00 встречи: собеседования, встречи с партнерами, посмотреть площадку и тд
18.00 план на следующий день, проверка выполнения планов продаж и тд
19.00 окончание рабочего дня, либо приехать на мероприятие к гостям
20.00 обязательный час чтения или прослушивания подкастов на тему бизнеса, предпринимательства и тд

*естественно это примерный план, звонки клиентов, партнеров перебивают какие-то действия, понятно что есть день где больше встреч или чего-то такого, задача уделить внимание разным сферам проекта

6. Постарайтесь соблюдать баланс:
Вы сегодня уделяли внимание:
 - Продажам
 - Развитию
 - Улучшению проекта
 - Команде
 - Рекламе и партнерам
 - Нетворкингу
 - Обучению

Здесь можно добавить те сферы, от которых вы чувствуете явный прилив пользы

7. Я стараюсь ориентироваться на следующие показатели:
 - 10 блогеров ежемесячно посещают наш проект
 - 10 партнеров с которыми мы обменяли материалами, сделали розыгрыши (с 2-3)
 - Ежедневно общаться с 10 компаниями б2б для выстраивания отношений

- Обязательная попытка продаж проекта к профессиональному празднику – в случае отказа передаем сертификаты на 500 руб, чтобы работники могли сходить индивидуально
 - 1 объединенное партнерское мероприятие сделанное совместно, либо мы стали частью чьего-то мероприятия
 - Продавать все пачкой: все мероприятия на крышах, все выездные форматы – рассказываем про формат и проставляем доступные даты 5,15,26 и тд
 - Стараемся укомплектовать целый сезон те например на лето выстраиваем несколько форматов: крыши, выезд на конюшню одним днем, выезд на 3 дня на байкал, кино на крыше – 3-5 дней готовим все форматы, считаем, находим подрядчиков, договариваемся с площадками, ищем партнеров, разрабатываем тематики, готовим контент, прогреваем аудиторию и затем запускаем
8. Возьмите за правило делать саморефлексию – каждый день подмечать что получилось, где хотите развиваться больше, что хочется делегировать, а что делать самому
 9. Классная традиция записывать на видео или описывать в документах свой опыт: любой успешный и не успешный и делиться им