



ФОРМУЛА УСПЕХА ДЛЯ МЕНЕДЖЕРА ПО РЕКЛАМЕ



Один из самых успешных менеджеров рекламного агентства «Город Лип»
– Вера Кузьмина, и наш корреспондент попытался узнать ее «формулу успеха».

– Вера, почему Вы выбрали эту профессию?

– Скорее всего, просто так сложились обстоятельства. По базовому образованию я – педагог, закончила Липецкий педуниверситет, но училась на факультете технологии предпринимательства, что все – таки, согласитесь, близко к работе менеджера, ведь он работает в сфере бизнеса. Когда впервые пришла в рекламное агентство, мне понравилась сама атмосфера этой работы, ее динамика, нестандартность

и люди, которые работали рядом. Так и начала работать, а когда стало получаться, понравилось еще больше. Эта работа, дает человеку экономическую свободу, и позволяет расти как личности.

– Вы помните своего первого рекламодателя?

– Он сам позвонил в агентство, а у телефона оказалась именно я. Разговор оказался удачным – я смогла разработать эффективную рекламную кампанию для его продукции. В итоге наше сотрудничество продолжалось около года. Более того, он не раз предлагал мне перейти на работу в его фирму, что согласитесь, лучшая оценка твоего труда. Во всяком случае, мне было приятно.

– Что нужно для успешной работы менеджера?

– Нужна цель, нужно четко понимать, чего ты хочешь добиться. Нужно постоянно повышать планку собственного успеха и не останавливаться на достигнутом. Нужно уметь воспринимать новые методы работы, постоянно учиться. Просто необходимо полностью и всесторонне изучать и вникать в особенности бизнеса рекламодателя, выявлять его преимущества и грамотно использовать их при разработке рекламной кампании. Только в этом случае главная цель – увеличение объемов продаж – будет достигнута.

– А элемент удачи?

– Удача любит только тех, кто к ней стремится. Чтобы стать удачливым, нужно приложить немало усилий, в том числе и постоянно, работать над собой.

– А есть ли свои приемы работы, так сказать, фишка Веры Кузьминой?

– Наверное, хорошее настроение, чистый взгляд и позитив от тебя идущий. Менеджеру, как актеру, – плохо тебе или хорошо – нужно всегда уметь себя держать. Общение с рекламодателем – это всегда позитив, рождающий взаимное доверие.

– Но ведь рекламодатели бывают разные...

– Самые трудные и есть самые любимые... То, что труднодостижимо, ценишь больше. Есть клиенты, с которыми работаешь не ради денег. Если начинаешь думать только о деньгах, то теряешь лучистость и позитивность, это клиент видит и хорошо понимает.

– Почему Вы пришли на работу именно в «Город Лип»?

– Это рекламное агентство – динамичное, молодое, и в хорошем смысле «наглое». Ведь не каждому дано всего лишь за год занять такую большую нишу на медиарынке. Он ведь давно уже поделен и достаточно «перегрет», и никто из его участников не ждал еженедельник «Город Лип» на этом рынке.

Мне понравился и коллектив агентства. Мы все разные, но все – понимаем друг друга и поддерживаем в трудную минуту. Большое значение имеет и обучающий фактор – постоянные тренинги, умение руководства правильно выстроить твою работу.

**Интервью вел
В. ШКАТОВ**