

Vörös Zászló Gyűjtemény Checklist

17 vörös zászló marketinges választás előtt

1. Garantált eredményt ígér

Mire figyelj?

Túl biztosnak hangzó ígérek, konkrét feltételek nélkül.

Mit kérdezz rá?

Pontosan mire vállal garanciát, milyen feltételekkel, milyen időtávon, és mi történik, ha az eredmény nem teljesül?

2. Nem kérdez a vállalkozásodról

Mire figyelj?

Már az első beszélgetés elején tudja a megoldást, anélkül, hogy értené a piacodat, az ajánlatodat, az ügyfeleidet vagy a jelenlegi helyzetedet.

Mit kérdezz rá?

Milyen információkra van szüksége, mielőtt javaslatot ad?

3. Csak eszközben gondolkodik

Mire figyelj?

Rögtön hirdetésről, posztolásról, automatizmusokról, AI-ról vagy kampányokról beszél, de nem beszél stratégiáról.

Mit kérdezz rá?

Mi alapján döntötte el, hogy pont erre az eszközre van szükségem?

4. Nem tudja egyszerűen elmagyarázni, mit csinál

Mire figyelj?

Sok szakzsargon, hangzatos kifejezés, de kevés érthető magyarázat.

Mit kérdezz rá?

El tudná mondani egyszerűen, mi fog történni, miért pont az történik, és ebből én mit fogok látni?

5. Nem beszél mérésről

Mire figyelj?

Nincs szó célokról, mutatókról, riportokról, mérésről vagy arról, miből derül ki, hogy működik-e a közös munka.

Mit kérdezz rá?

Miből fogjuk tudni, hogy működik-e, amit csinálunk?

6. Csak sikersztorikat mutat

Mire figyelj?

Minden referencia tökéletes, de nincs kontextus, nincs kiinduló helyzet, nincs konkrét adat, és nem derül ki, mi volt pontosan az ő szerepe az eredményben.

Mit kérdezz rá?

Milyen kiinduló helyzetből érték el ezeket az eredményeket, és pontosan mit csinált ebben a projektben?

7. Sürgeti a döntést

Mire figyelj?

„Most kell dönteni”, „csak ma”, „utolsó hely”, „holnap már nem ennyi” típusú nyomásgyakorlás.

Mit kérdezz rá?

Miért kell most azonnal döntenem, és mi történik, ha szeretnék még átgondolni néhány dolgot?

8. Lenézi a kérdéseidet**Mire figyelj?**

Türelmetlen, lekezelő, védekező vagy fölényes, ha kérdezel.

Mit kérdezz rá?

Miért probléma, ha szeretném megérteni a folyamatot, mielőtt döntök?

9. Nem vállal írásos kereteket**Mire figyelj?**

Nincs pontos ajánlat, szerződés, hatókör, teljesítési leírás vagy írásban rögzített vállalás.

Mit kérdezz rá?

Mit kapok pontosan, milyen határidővel, milyen formában, és mi nem része az együttműködésnek?

10. Túl sok mindent ígér egyszerre**Mire figyelj?**

Rövid idő alatt óriási növekedést, több csatornát, látványos eredményt és teljes rendszert ígér egyszerre.

Mit kérdezz rá?

Mi az első, legfontosabb lépés, és miért pont azzal kezdünk?

11. Minden problémára ugyanazt ajánlja

Mire figyelj?

Ugyanaz a csomag, módszer, kampány vagy rendszer minden ügyfélnek.

Mit kérdezz rá?

Miben lesz ez az én vállalkozásomra, piacomra és célközönségemre szabva?

12. Nem beszél a te felelősségedről

Mire figyelj?

Úgy tesz, mintha minden csak rajta múlna, és neked semmi dolgod nem lenne a folyamatban.

Mit kérdezz rá?

Nekem miben kell részt vennem ahhoz, hogy működjön a folyamat?

13. Nem tisztá az árazás

Mire figyelj?

Nem világos, mi mennyibe kerül, mi van benne az árban, mi nincs benne, és milyen további költségekkel kell számolni.

Mit kérdezz rá?

Pontosan mit tartalmaz az ár, és mi számít külön költségnek?

14. Nem beszél kockázatokról

Mire figyelj?

Minden túl simának, biztosnak és problémamentesnek hangzik.

Mit kérdezz rá?

Mi az, ami miatt ez nem működhet, és mit teszünk akkor?

15. A konkurenciát szidja, nem a saját értékét mutatja**Mire figyelj?**

Másokat lehúz, de kevés konkrétumot mond arról, ő miben dolgozik jobban, tisztábban vagy átláthatóbban.

Mit kérdezz rá?

Miben más az ön módszere konkrétan?

16. Nem ad betekintést a folyamatba**Mire figyelj?**

Nem tudod, mi történik a háttérben a pénzedért, és nincs rendszeres beszámoló vagy átlátható kommunikáció.

Mit kérdezz rá?

Milyen rendszerességgel kapok beszámolót, és mit fog tartalmazni?

17. A bizalmadra hivatkozik, nem az átláthatóságra**Mire figyelj?**

„Bízd rám”, „ne foglalkozz vele”, „ez szakmai dolog”, „majd én tudom” típusú mondatok, magyarázat nélkül.

Mit kérdezz rá?

Hogyan fogom látni, hogy jó irányba haladunk?

Azonnali stop jelek

Ezeknél nem feltétlenül kell azonnal megszakítani a kapcsolatot, de ne dönts addig, amíg nincs tisztázva a helyzet.

Jelöld meg, ha bármelyik előfordul:

- ☐ **Nem hajlandó írásban rögzíteni, mit vállal.**
- ☐ **Nem tudja elmondani, pontosan mit kapsz a pénzedért.**
- ☐ **Garantált eredményt ígér konkrét feltételek nélkül.**
- ☐ **Sürget, nyomást gyakorol, vagy bűntudatot kelt.**
- ☐ **Lenézően reagál arra, ha kérdezel.**
- ☐ **Azt sugallja, hogy neked nem kell értened semmit, csak fizess.**
- ☐ **Nem beszél mérésről, célokról, riportokról.**
- ☐ **Nem tud referenciát, példát vagy folyamatot mutatni.**
- ☐ **Minden felelősséget előre rád hárít.**
- ☐ **Az ajánlat túl szépnek hangzik ahhoz, hogy igaz legyen.**

Gyors értékelés

Számold össze, **hány vörös zászlót** jelöltél meg.

0-3 jel

Alacsony kockázat. Ettől még ne dönts vakon, de egyelőre nincs sok figyelmeztető jel. Kérdezz tovább, és kérj pontos írásos ajánlatot.

4-7 jel

Közepes kockázat. Ne dönts azonnal. Kérj pontosabb magyarázatot, részletesebb ajánlatot, és ha lehet, hallgass meg másik szakértőt is.

8 vagy több jel

Magas kockázat. Érdeemes másik marketingest vagy ügynökséget is keresni. Ilyenkor már nem egy apró bizonytalanságról van szó, hanem több ponton is hiányozhat az átláthatóság, a stratégia vagy a biztonság.

Bármelyik azonnali stop jel

Ne menj tovább **tisztázás nélkül**. Ilyenkor nem az a kérdés, hogy „szimpatikus-e” az illető, hanem az, hogy biztonságos-e rábízni a pénzedet, az idődet és a vállalkozásod marketingjét.