



Чем занята голова у CEO

f голова у CEO



Все SEO делится на 2 части

Полевые и векторные



Полевой CEO = CEO предприниматель.

Тот, кто создал бизнес, и руководит им.

Их интересует самопознание себя, бизнеса и мира. Как созидать и развивать бизнес, ответственность за созидание, кто я такой, кто такие люди вокруг меня.

Полевые CEO создают идею, подбирают под нее команду, созидают поле для построение бизнеса.

О чем думают полевые СЕО

1. Кто я такой и кто такой внешний мир и кто я во внешнем мире?
2. Зачем нужна семья? Зачем нужна супруга?
3. Что нужно делать самому, а в чем можно обращаться к другим? Делегирование и КАК это делать. А именно:
 - Поиск нового СЕО
 - Передача задач новому СЕО и при этом определение своей новой роли в компании: « а чем я могу тебе как новому СЕО быть полезен, как человек, который так или иначе что-то будет делать в компании.»
 - Переживания как сотрудники отнесутся к новому СЕО и его стилю руководства, когда вся команда собрана на меня/на мою энергию.
4. Социальное предпринимательство - какое влияние моего бизнеса на общество? Что я могу сделать для общества?
5. Зачем нужны деньги? В каком количестве они нужны? Что делать после того как эти деньги заработаны?
6. Как чувствовать себя хорошо с помощью бизнеса?
7. Баланс семья/бизнес/ _____ чего не хватает????
8. Зачем я живу? Какая моя миссия?
9. Как управлять людьми в моей компании, как мотивировать их?



Векторные СЕО

Взрослые, сильные люди и лидеры, которые хотят работать по найму и не хотят быть собственниками. Люди с хорошим образованием и большим опытом, которые действительно заслужили свою должность, пройдя все шаги и роли в компании.

У них есть необходимое образование, честный широкий взгляд на бизнес, чаще знают больше чем предприниматели и более критичны к бизнесу, так как нет «материнского» отношения.

Что в голове у векторных SEO

1. Позиция: чтобы чего-то достичь, нужно много трудиться, учиться и иметь высокие амбиции.
2. Кто я? И кто я в бизнесе (через призму отношений с собственником)
3. Обдумывание стратегий взаимодействия с собственником: краткосрочных и долгосрочных.
4. Мониторинг своих шагов и решений. Они более осторожные в принятии решений. Безопасность бизнеса и имидж компании.
5. Ориентация на задачу, которую перед ними поставил собственник.
6. Делаю ли я, то что **ДЕЙСТВИТЕЛЬНО** хочу. И живу ли я по своим желаниям? Что я хочу делать?
7. Накапливается усталость от соответствия: собственнику, компании, семье.
8. Как получать удовольствие от того, что я делаю?
9. Создание новых конкурентных преимуществ, мотивация команды.



Как поддержать SEO?

Что говорят SEO:

1. Снять ограничения по рабочему дню. Жесткое расписание, жесткие часы в офисе.
2. Отказаться от менеджмента SEO - нет мотивации, **ЕСТЬ** самомотивация,. Если человек уже добился самостоятельно такой должности, то он уже не нуждается в менеджменте, с ним нужно договариваться как с полноценным партнером. **Менеджментом можно купить часы, но нельзя купить инициативу.**
3. Вопрос: Чем я могу быть тебе полезен как человек, который так или иначе будет что-то делать внутри этой компании?
4. Эмпатия - понимать его, понимать его чувства. Собственник = тренер.
5. Хвалить! Отмечать успехи.



Что говорят SEO:

1. Возможность легально совершать ошибки! Ошибки за ваш счет, прибыль тоже за ваш счет. Есть два вида ошибок:

- ✓ Первый - очень дорогой и может разрушить бизнес (смена бизнес модели, заложить всю компанию и вложиться в стартап)
- ✓ Второй - экспериментальные и дешевые ошибки (внедрить новый софт), для которых оговорен бюджет. Ошибки = эксперименты.

2. Отказ «менеджерить» SEO. Peer coaching вместо менеджмента. SEO открыто говорит о своих идеях = возможность собственника прозрачно видеть и понимать SEO

