Trasformare i problemi in opportunità.
C'è chi dice sia un'arte, chi un'attitudine.
Io credo si possa imparare.

Il Feedback (creativo) perfetto.

AKA
Le 3 cose che ogni agenzia vorrebbe dire al proprio cliente (ma spesso non osa) e i 3 aspetti che ogni PM dovrebbe considerare, per evitare l'empasse.



Il Feedback perfetto è...

Basato sulla fiducia

Non darci la tua soluzione, ma spiegaci il problema e sapremo risolverlo.

Non dire al creativo cosa fare,
ma **cosa vuoi ottenere**.
Lascia che sia lui a trovare **la soluzione più adatta al tuo obiettivo**,
al tuo target e al tuo budget.

Imporre un'idea limita la libertà
e la capacità di esprimere il talento creativo.

Esporre il problema e collaborare è la via per
trovare soluzioni originali e innovative.

Il Feedback perfetto è...
Consapevole

Cerca di metterti nei panni del target.

I gusti personali hanno un ruolo, ma non possono far perdere di vista **gli obiettivi di progetto.**



È importante chiedersi se il lavoro creativo che si sta valutando **risponde alle esigenze e alle aspettative del proprio pubblico** di riferimento.



Il Feedback perfetto è...
Esaustivo

Il feedback generico e vago non aiuta.

Dicendo "non mi piace" o "non funziona", non si sta dando al creativo nessuna indicazione su come migliorare il suo lavoro.

È importante **cercare di spiegare cosa non convince e perché**, quali sono gli elementi che creano perplessità e quali sono le aspettative.

Usare **esempi concreti** e dati oggettivi supporta la condivisione e la comprensione.

Al contrario, le opinioni personali e i gusti soggettivi possono essere fonte di confusione e malintesi.

- PM Tips -

Cosa fare per provare ad uscire dal vortice dei rework?

- PM Tips -

Autocritica



Chiediti se **hai fatto del tuo meglio per condividere** con il cliente **approccio, metodologia e obiettivi**

~

Considera **il cliente come parte del team** e metti in campo ogni azione per **portarlo a bordo** e farlo sentire **parte attiva del processo di creazione**





annazuanetti.com

Anna Zuanetti

- PM Tips -

Valutazione dello scenario

Analizza **il dominio decisionale di tutti i** tuoi **referenti**

Cerca di capire **da dove scaturiscono effettivamente** i feedback

Cerca di capire se il tuo referente ha delle **difficoltà interne che puoi aiutare a risolvere**



annazuanetti.com

Anna Zuanetti

- PM Tips -

Azione

ascolta il cliente per **capire e approfondire la fonte dei dubbi**



sii proattivo nel supporto

coinvolgi il team di progetto nel percorso **di ascolto e condivisione**

aiuta il tuo referente a presentare gli output nel modo migliore possibile ai suoi clienti interni

aiuta il cliente a **concentrarsi sugli obiettivi di business**, portando evidenze oggettive

