

12 pytań, które zadać agencji, zanim podpiszesz umowę. I nam też.

Zadaj wszystkie na jednej rozmowie. Odpowiedzi porównaj z dwiema prawymi kolumnami. Trzy czerwone flagi lub więcej: nie podpisuj. Dotyczy agencji, freelancera i programu EcomElevator.

	PYTANIE	DOBRA ODPOWIEDŹ	CZERWONA FLAGA
1	☐ Od czego dokładnie się rozliczacie?	Od wyniku: przyrostu przychodu ponad punkt odniesienia albo od zysku po reklamie.	Od godzin, „prowadzenia kampanii”, ROAS z panelu, procentu od całego przychodu.
2	☐ Jak ustalacie punkt odniesienia?	Historia sprzedaży, sezonowość i trend rok do roku, zapisane w załączniku przed startem.	„Zobaczmy po pierwszym miesiącu”, brak dokumentu.
3	☐ Co, jeśli nie urosnę?	Nie płacę prowizji. To konstrukcja umowy, nie gest dobrej woli.	Faktura dwudziestego niezależnie od wyniku, „to zależy od rynku”.
4	☐ Którą liczbę raportujecie jako wynik?	MER z kasy sklepu i zysk po reklamie. ROAS tylko pomocniczo.	Tylko ROAS z Meta lub Google, zasięgi, kliknięcia, „CTR rośnie”.
5	☐ Co z brakiem towaru albo awarią kuriera?	Okresy braku towaru wypadają z rozliczenia. Pytają o zapas przed podpisem.	Nikt o to nie pyta, brak klauzuli.
6	☐ Na jak długo się wiążę i jak wyjść?	Jasny okres, wyjście w pierwszych 30 dniach ze zwrotem, opcja wykupu po roku.	Umowa na rok bez wyjścia, kary za rozwiązanie, automatyczne przedłużenie.
7	☐ Ile klientów obsługuje osoba od mojego konta?	Kilku. Zna każdą liczbę w moim sklepie.	Kilkanaście lub więcej. Sprawdza kampanie wyrywkowo.
8	☐ Kto poza kampaniami odpowiada za sklep, kreacje i email?	Jeden podmiot odpowiada za całość, bo osobno to nie zarabia.	„To już nie nasza działka”, cztery faktury, nikt nie odpowiada za wynik razem.
9	☐ Kogo odrzucacie i dlaczego?	Konkretna lista: brak sprzedaży, marża poniżej 35%, brak zapasu, słaba obsługa.	„Pomagamy każdemu”, brak kwalifikacji.
10	☐ Pokażecie paragraf z umowy, nie hasło z reklamy?	Tak, wysyłają całość przed rozmową. Gwarancja ma numer paragrafu.	„Gwarancja” tylko na stronie, umowa dopiero po zaliczce.
11	☐ Kto widzi moje liczby i na jakich zasadach?	NDA przed pierwszą rozmową o danych, dostęp read-only na start.	Proszą o hasła mailem, brak NDA.
12	☐ Ile mojego czasu to zajmie?	Konkret: np. 2 godziny w pierwszym tygodniu, potem 45 minut miesięcznie.	„Zero czasu z Twojej strony” albo cotygodniowe spotkania bez decyzji.

Zasada trzech flag

Jedna czerwona flaga to temat do negocjacji. Dwie to pytanie o intencje. Trzy lub więcej: podziękuj i szukaj dalej. Ta zasada działa też wobec nas: jeśli na rozmowie usłyszysz od nas trzy złe odpowiedzi, nie podpisuj.

Szybka matematyka: sklep 250 000 zł/mies., marża 40%, +30% po roku

Przyrost przychodu miesięcznie	+75 000 zł
Twój dodatkowy zysk brutto	+30 000 zł
Prowizja 10% od przyrostu	7 500 zł
Zostaje Tobie miesięcznie	22 500 zł