



## ПРОВЕРКА ПЕРЕД ЗАПУСКОМ КАМПАНИИ

- Согласовать KPI кампании с клиентом и зафиксировать его
- Проверить оффер на соответствие задачам кампании  
*Оффер должен быть понятен даже 3х летнему ребенку*
- Проверить, что на макете указан конкретный СТА  
*Не должно быть общих формулировок. Нужны конкретные действия и сроки (узнай подробности, регистрируйся сейчас, переходи в магазин и т.д.)*
- Проверить текст макета на ключевые элементы  
*Текст должен строится по ключевой формуле - указание на потребность - ее решение - СТА*
- Проверить орфографию в макете и тексте
- Проверить соответствие оффера на макете и в тексте - тому, что пользователь увидит на посадочной
- Проверить соответствие аудитории задаче кампании  
*Если используется аудитория по интересам, то подробно проанализировать их соответствие представленному офферу*
- Проверить, что сделаны все необходимые исключения в аудиториях  
*По GEO (неактуальные районы), по пересечениям с другими своими кампаниями, по исключению тех, кто уже купил (если нет задачи допродажи)*
- Проверить - подтвержден ли домен в БМ
- Проверить работу пикселя на посадочной

- Проверить настройку интеграцию форм на посадочной с CRM клиента
- Проверить работу форм на посадочной
- Проверить все цели оптимизации, особенно в динамических кампаниях

*Иногда ФБ может глючить и выставить автоматом клики вместо конверсий*

- Проверить все суточные бюджеты  
*Чтобы случайно не выставить 100 000 вместо 10 000 руб.*

- Перепроверить GEO в каждом адсэте.  
*По умолчанию ставится страна кабинета и могут возникнуть проблемы из-за этого*

- Пройти весь путь клиента - начиная с макета и проанализировать как этот путь видит клиент

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?