



ПРОВЕРКА ПЕРЕД ЗАПУСКОМ КАМПАНИИ

- 1.** Согласовать KPI кампании с клиентом и зафиксировать его
- 2.** Проверить оффер на соответствие задачам кампании
Оффер должен быть понятен даже 3х летнему ребенку
- 3.** 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.)
- 4.** Проверить текст макета на ключевые элементы
Текст должен строится по ключевой формуле - указание на потребность - ее решение - СТА
- 5.** Проверить орфографию в макете и тексте
- 6.** Проверить соответствие оффера на макете и в тексте - тому, что пользователь увидит на посадочной
- 7.** Проверить соответствие аудитории задаче кампании
Если используется аудитория по интересам, то подробно проанализировать их соответствие представленному офферу
- 8.** 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)
- 9.** Проверить - подтвержден ли домен в БМ
- 10.** Проверить работу пикселя на посадочной
- 11.** Проверить настройку интеграцию форм на посадочной с CRM

клиента

- 12.** Проверить работу форм на посадочной
- 13.** Проверить все цели оптимизации, особенно в динамических кампаниях
Иногда ФБ может глючить и выставить автоматом клики вместо конверсий
- 14.** Проверить все суточные бюджеты
Чтобы случайно не выставить 100 000 вместо 10 000 руб.
- 15.** Перепроверить GEO в каждом адсэте.
По умолчанию ставится страна кабинета и могут возникнуть проблемы из-за этого
- 16.** 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?