

# Чек-лист запуска рекламной кампании



## Подготовка

- Определена целевая аудитория: начинающие маркетологи, владельцы бизнеса.
- Подготовлено семантическое ядро (ключевые слова + минус-слова).
- Настроены кампании и группы объявлений.
- Сформулированы тексты объявлений и заголовки.
- Установлены ставки и бюджет.
- Настроены UTM-метки для отслеживания источников трафика.



## Проверка посадочной страницы

- Страница открывается без ошибок.
- Основная цель страницы понятна пользователю (регистрация, заявка, подписка).
- Форма для лида работает корректно.
- Призывы к действию видны и привлекательны.



## Настройка отслеживания

- Включена аналитика переходов (Google Analytics / Яндекс.Метрика).
- Подключен счетчик метрики Google Analytics / Яндекс.Метрика
- Отслеживаются конверсии (форма заявки, подписка, покупка).
- Проверены UTM-метки и корректность отчетов.



## Тестовые запуски

- Сделан тестовый клик на объявление.
- Проверено, что лид попадает на почту / в Telegram-бот.
- Проверено автоматическое предложение подписки / оффера.



## Финальная проверка

- Убедиться, что бот или почта корректно уведомляет администратора о каждом действии пользователя.
- Настроить ретаргетинг для повторного показа рекламы.
- Подготовить ключевые метрики для мониторинга (CTR, CPA, CR и др.).