

Checklista Po zakończeniu kampanii

Facebook / Instagram

(Skorzystaj z naszej checklisty, aby nic nie przeoczyć.

Wydrukuj, sprawdź i odhacz każdy punkt, który masz wdrożony.)

Cel: Analiza wyników i wyciągnięcie wniosków

1. Podsumuj główne wskaźniki KPI (CTR, CPC, CPA, ROAS, zasięg)

Status ☒ : ☐

Pytania:

- ✓ Czy koszt kliknięcia (CPC) był zgodny z oczekiwaniami?
- ✓ Jaki był zwrot z inwestycji (ROAS) w porównaniu do poprzednich kampanii?
- ✓ Czy zasięg był wystarczający, aby dotrzeć do grupy docelowej?

Sugestie:

- ✓ Sprawdź, które wskaźniki były zgodne z założeniami kampanii, a które odbiegały od planu.

Notatki:

2. Oceń, które kreacje były najsukutezniejsze

Status  : ☐

Pytania:

- ✔ Które kreacje przyciągnęły najwięcej uwagi odbiorców?
- ✔ Czy różnice w wynikach wynikają z formatu, treści czy CTA?
- ✔ Jakie elementy warto powtórzyć w kolejnych kampaniach?

Sugestie:

- ✔ Porównaj grafiki, wideo i teksty reklamowe pod kątem zaangażowania i konwersji.

Notatki:

3. Zidentyfikuj najbardziej angażującą grupę odbiorców

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Która grupa odbiorców reagowała najlepiej?
- ✔ Czy są nowe segmenty, które warto przetestować w przyszłości?
- ✔ Jak zoptymalizować targetowanie, aby zwiększyć ROI?

Sugestie:

- ✔ Sprawdź wiek, płeć, lokalizację, zainteresowania i zachowania użytkowników.

Notatki:

4. Sprawdź, które CTA generowało najwięcej konwersji

Status  : ☐

Pytania:

- ✔ Które CTA przyniosło największą liczbę kliknięć i konwersji?
- ✔ Czy treść CTA była jasna i zrozumiała dla odbiorców?
- ✔ Jak można je ulepszyć w kolejnych kampaniach?

Sugestie:

- ✔ Oceń skuteczność różnych wezwań do działania (np. „Kup teraz”, „Dowiedz się więcej”).

Notatki:

5. Wyciągnij wnioski do przyszłych kampanii (co powtórzyć, co poprawić)

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Co działało najlepiej i dlaczego?
- ✔ Jakie błędy warto uniknąć w kolejnych kampaniach?
- ✔ Które formaty i grupy odbiorców warto ponownie wykorzystać?

Sugestie:

- ✔ Stwórz listę działań, które przyniosły dobre efekty i elementów wymagających poprawy.

Notatki:

6. Udokumentuj wyniki i podziel się wnioskiem z zespołem

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy wszyscy w zespole rozumieją, które działania były skuteczne
- ✔ Czy raport zawiera konkretne rekomendacje na przyszłość?
- ✔ Jakie wnioski mogą pomóc w usprawnieniu procesów kampanii?

Sugestie:

- ✔ Stwórz raport podsumowujący kampanię i omów go z zespołem marketingowym.

Notatki:

7. Zaplanuj działania follow-up (remarketing, newsletter, kolejne posty)

Status : ☐

Pytania:

- ✓ Którą grupę odbiorców warto objąć remarketingiem?
- ✓ Jakie treści i formaty najlepiej sprawdzą się w kolejnych działaniach?
- ✓ Czy można połączyć wyniki kampanii z innymi kanałami marketingowymi (newsletter, e-mail, social)?

Sugestie:

- ✓ Wykorzystaj dane z kampanii do dalszych działań marketingowych, np. remarketingu do osób, które nie dokonały konwersji.

Notatki: