

Checklista przed startem kampanii

Facebook / Instagram

(Skorzystaj z naszej checklisty, aby nic nie przeoczyć.

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

Cel: Upewnienie się, że kampania jest gotowa do uruchomienia

1. Określ cel kampanii

(sprzedaż, leady, świadomość marki, zaangażowanie)

Status ☒ : ☐

Pytania:

- ✓ Czy cel kampanii jest mierzalny i realistyczny?
- ✓ Czy cele są zgodne z ogólną strategią marketingową firmy?

Sugestie:

Sprecyzuj, co chcesz osiągnąć w liczbach

(np. ile leadów, ile sprzedaży, ile nowych fanów).

Notatki:

2. Zdefiniuj grupę docelową (wiek, płeć, lokalizacja, zainteresowania)

Status  : ☐

Pytania:

- ✔ Czy targetowanie jest wystarczająco precyzyjne, aby dotrzeć do właściwych osób?
- ✔ Czy uwzględniono remarketing do osób, które już miały kontakt z Twoją marką?

Sugestie:

Stwórz persona odbiorcy – określ jego potrzeby, problemy i motywacje.

Notatki:

3. Przygotuj atrakcyjne kreacje (grafiki, wideo, teksty)

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy grafiki i wideo są wysokiej jakości i przyciągają uwagę?
- ✔ Czy tekst jest krótki, jasny i angażujący?

Sugestie:

Sprawdź, czy treści są dopasowane do platformy
(Facebook vs. Instagram) i mobilne.

Notatki:

4. Sprawdź spójność reklamy z brandingiem i profilami social media

Status  : ☐

Pytania:

- ✔ Czy reklama pasuje do stylu i wartości marki?
- ✔ Czy grafiki i teksty są zgodne z tym, co widzi użytkownik na profilach social media?

Sugestie:

Używaj spójnych kolorów, czcionek i tonacji komunikacji.

Notatki:

5. Zaplanuj harmonogram publikacji/reklam

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy harmonogram uwzględnia dni i godziny największej aktywności odbiorców?
- ✔ Czy kampania ma logiczny rytm publikacji, aby nie zalać użytkowników treścią naraz?

Sugestie:

Dopasuj czas publikacji do aktywności Twojej grupy docelowej.

Notatki:

6. Ustaw odpowiedni budżet i czas trwania kampanii

Status : ☐

Pytania:

- ✓ Czy budżet pozwala na zebranie danych do optymalizacji?
- ✓ Czy czas trwania kampanii jest wystarczający, aby algorytm nauczył się efektywnie targetować?

Sugestie:

Podziel budżet na testy A/B i optymalizację, aby algorytm mógł efektywnie działać.

Notatki:

7. Przygotuj landing page pod reklamę (responsywny, szybki, spójny)

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy strona ładuje się szybko na urządzeniach mobilnych?
- ✔ Czy użytkownik może łatwo wykonać pożądane działanie (zakup, zapis, kontakt)?

Sugestie:

Strona docelowa powinna być spójna z reklamą pod względem grafiki, treści i oferty.

Notatki:

8. Upewnij się, że masz CTA (wezwanie do działania) w każdym materiale

Status : ☐

Pytania:

- ✔ Czy użytkownik od razu wie, co ma zrobić po kliknięciu reklamy
- ✔ Czy CTA jest spójne z celem kampanii?

Sugestie:

CTA powinno być widoczne, zrozumiałe i zachęcające do wykonania konkretnej akcji.

Notatki: