Checklista Techniczny Audyt Reklamy w ChatGPT

(Skorzystaj z naszej checklisty, aby nic nie przeoczyć.

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

Cel: Ocena gotowości firmy do uruchomienia kampanii ChatGPT Ads pod kątem strategii, grupy docelowej, budżetu, przygotowania oferty, infrastruktury technicznej i analityki. Dzięki niej zidentyfikujesz braki, które warto uzupełnić przed rozpoczęciem działań reklamowych.

1. Cele kampanii i strategia

Status ✅: ☐

Pytania:

- ✔ Czy cel kampanii został jasno określony, np. pozyskiwanie leadów, sprzedaż lub zwiększenie liczby zapytań?
- ✔ Czy zdefiniowano mierniki sukcesu (KPI), takie jak koszt leada, współczynnik konwersji lub przychód?
- ✔ Czy kampania ChatGPT Ads jest częścią szerszej strategii marketingowej firmy?

Sugestie:

- ✔ Ustal jeden główny cel kampanii i przypisz mu mierzalne wskaźniki.
- ✔ Określ punkt odniesienia, który pozwoli porównać wyniki przed kampanią i po jej uruchomieniu.
- ✔ Zaplanuj sposób oceny efektów oraz warunki, które będą podstawą do modyfikacji strategii.

Notatki:

2. Grupa docelowa i intencje użytkowników

Status ✅: ☐

Pytania:

- ✔ Czy określono profil idealnego klienta oraz jego najważniejsze potrzeby?
- ✔ Czy zidentyfikowano pytania, problemy i sytuacje, w których odbiorca może szukać oferowanego rozwiązania?
- ✔ Czy sprawdzono, jakie opcje targetowania są rzeczywiście dostępne w aktualnym systemie ChatGPT Ads?

Sugestie:

- ✔ Opracuj profile odbiorców uwzględniające ich potrzeby, motywacje i bariery zakupowe.
- ✔ Przygotuj komunikaty odpowiadające na konkretne problemy potencjalnych klientów.
- ✔ Zweryfikuj dostępne ustawienia kierowania reklam przed zaplanowaniem struktury kampanii.

Notatki:

3. Rynek i konkurencja

Status ✅: ☐

Pytania:

- ✔ Czy przeanalizowano konkurencyjne oferty oraz ich najważniejsze przewagi?
- ✔ Czy określono, czym firma wyróżnia się na tle innych dostawców?
- ✔ Czy sprawdzono, jak ChatGPT Ads może uzupełniać obecne kanały pozyskiwania klientów?

Sugestie:

- ✔ Zbierz informacje o konkurencyjnych ofertach, sposobach komunikacji i propozycjach wartości.
- ✔ Opracuj konkretne argumenty sprzedażowe, które odróżniają firmę od konkurencji.
- ✔ Oceń rolę ChatGPT Ads w połączeniu z Google Ads, SEO, GEO i innymi kanałami marketingowymi.

Notatki:

4. Budżet i opłacalność kampanii

Status ✅: ☐

Pytania:

- ✔ Czy określono budżet początkowy oraz maksymalny akceptowalny koszt pozyskania klienta?
- ✔ Czy oszacowano wartość klienta, marżę i potencjalny zwrot z inwestycji?
- ✔ Czy ustalono zasady kontroli wydatków i podejmowania decyzji o zmianie budżetu?

Sugestie:

- ✔ Przygotuj scenariusze budżetowe uwzględniające różne poziomy kosztów i konwersji.
- ✔ Określ maksymalny koszt leada lub sprzedaży na podstawie rzeczywistej rentowności oferty.
- ✔ Zaplanuj regularną ocenę wydatków i wyników przed zwiększeniem skali kampanii.

Notatki:

5. Oferta, komunikacja i strona docelowa

Status ✅: ☐

Pytania:

- ✔ Czy reklama jasno przedstawia ofertę i korzyści dla potencjalnego klienta?
- ✔ Czy strona docelowa odpowiada na obietnicę reklamy i zawiera czytelne wezwanie do działania?
- ✔ Czy strona działa poprawnie na urządzeniach mobilnych, szybko się ładuje i umożliwia łatwy kontakt?

Sugestie:

- ✔ Przygotuj zwięzły komunikat reklamowy oparty na konkretnej propozycji wartości.
- ✔ Zoptymalizuj landing page pod kątem użyteczności, czytelności oferty i konwersji.
- ✔ Sprawdź formularze, linki, przyciski kontaktowe oraz poprawność działania strony na różnych urządzeniach.

Notatki:

6. Analityka, pomiar i optymalizacja

Status ✅: ☐

Pytania:

- ✔ Czy skonfigurowano pomiar najważniejszych konwersji na stronie, takich jak wysłanie formularza lub zakup?
- ✔ Czy można powiązać ruch z kampanii z zapytaniami i wynikami sprzedażowymi?
- ✔ Czy określono harmonogram analizy wyników i zasady wprowadzania zmian?

Sugestie:

- ✔ Skonfiguruj analitykę internetową i śledzenie konwersji odpowiednie do wykorzystywanych narzędzi.
- ✔ Zweryfikuj, jakie dane o kampanii udostępnia ChatGPT Ads i czy można je połączyć z danymi sprzedażowymi.
- ✔ Przygotuj cykliczne raporty obejmujące koszty, konwersje, jakość pozyskanych leadów i rentowność.

Notatki: