

Чек-лист запуска проекта

1. Подготовительный этап

- 1.1 Определение целей и задач проекта
- 1.2 Согласование KPI и ключевых метрик успеха
- 1.3 Определение целевой аудитории (ЦА)
- 1.4 Анализ конкурентов и позиционирование бренда
- 1.5 Разработка уникального торгового предложения (УТП)
- 1.6 Формирование Tone of Voice (ToV) проекта
- 1.7 Подготовка медиаплана и контент-стратегии
- 1.8 Составление бюджета и согласование с заказчиком

2. Юридические и финансовые вопросы

- 2.1 Заключение договора с клиентом
- 2.2 Проверка прав на использование визуального и текстового контента
- 2.3 Согласование всех юридических аспектов кампании
- 2.4 Определение условий работы с подрядчиками и инфлюенсерами
- 2.5 Контроль за соблюдением бюджетных рамок

3. Контент и визуальное оформление

- 3.1 Разработка концепции визуального контента
- 3.2 Создание контент-плана с графиком публикаций
- 3.3 Подготовка макетов, фото- и видеоматериалов
- 3.4 Согласование контента с клиентом и редактура
- 3.5 Создание рекламных креативов

4. Настройка digital-платформ

- 4.1 Создание и настройка рекламных кабинетов (Meta, Google Ads и др.)
- 4.2 Настройка пикселей и аналитики (GA4, Facebook Pixel, Яндекс.Метрика)
- 4.3 Проверка корректности UTM-разметки
- 4.4 Оптимизация целевых страниц (лендингов)
- 4.5 Тестирование отображения контента на всех устройствах

5. Работа с инфлюенсерами и партнёрами

- 5.1 Подбор релевантных блогеров и медиа
- 5.2 Подготовка и согласование технических заданий
- 5.3 Контроль за выходом публикаций
- 5.4 Проверка соблюдения условий интеграции

6. Финальные проверки перед запуском

- 6.1 Тестирование рекламных объявлений (А/В-тесты)
- 6.2 Проверка всех текстов на соответствие ToV
- 6.3 Утверждение графика постов и размещений
- 6.4 Контроль за правильной работой всех ссылок и UTM-меток
- 6.5 Финальная сверка с клиентом

7. Старт и мониторинг

7.1 Запуск кампании

7.2 Отслеживание первых результатов

7.3 Анализ первичных данных и оперативные корректировки

7.4 Контроль рекламного бюджета

7.5 Сбор обратной связи от аудитории и клиента

8. Отчётность и оптимизация

8.1 Формирование промежуточных и финальных отчетов

8.2 Анализ эффективности кампании и ROI

8.3 Выявление зон для улучшения

8.4 Подготовка рекомендаций для будущих запусков

8.5 Архивирование данных и передача итоговых материалов клиенту