МАТЕРИАЛ ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЯ

30 вопросов подрядчику по маркетингу

Для SEO, Директа, разработки, контента и комплексного агентства

Про бизнес

- Как вы поймете, какие заявки для нас целевые?
- Какие роли в сделке вы будете учитывать: инженер, закупка, директор?
- Какие направления вы предложите продвигать первыми и почему?
- Какие клиенты нам лучше отсечь текстом, формой и рекламой?

Про работу

- Какие задачи войдут в первый месяц?
- Как будет выглядеть отчет для руководителя?
- Что будет считаться готовым результатом по каждой задаче?
- Какие решения вы будете выносить каждую неделю, кроме статуса выполнено/не выполнено?

Про цифры

- Какие цели Метрики нужны до запуска?
- Как вы будете связывать рекламу, сайт, CRM и продажи?
- По каким причинам вы предложите остановить слабый канал?

Красные флаги

- Подрядчик говорит только про охваты, клики или позиции, но не про качество заявок.
- Нет критериев приемки задачи и следующего решения по бюджету.
- Подрядчик не спрашивает про маржу, средний чек, роли в сделке и работу продаж.

Хитров Иван, внешний директор по маркетингу khitrovivan.ru