Reklama başlamazdan əvvəl 20 sual

1. Məqsəd və təklif

1. Reklamla bir ay ərzində neçə müraciət (zəng, mesaj, forma) istəyirəm?
2. Bir müraciətin mənim üçün dəyəri nə qədərdir (orta çek və satış faizi ilə)?
3. Müştərim üçün təklifim bir cümlə ilə nədir?
4. Qiymət və ya zəmanəti aydın yazmaq mümkündürmü?

2. Auditoriya

1. Müştərim kimdir: yaş, məkan, məşğulluq?
2. Onu nə vaxt ehtiyac hiss edir (gündəlik, təcili, mövsümi)?
3. Problemi necə adlandırır (hansı sözlə axtarır və ya danışır)?
4. Hansı şəhər və rayonlara xidmət göstərirəm?

3. Kanal seçimi

1. Müştəri Google-da axtarır, yoxsa Instagram-da qərar verir?
2. Bu kanalda rəqiblərim aktivdirmi?
3. İlk ay üçün yalnız bir kanal seçmişəmmi?

4. Büdcə

1. Ayda reklama ayıra biləcəyim rəqəm nədir?
2. Bu büdcə ilə ən azı bir neçə həftə işləyə bilərəmmi?
3. Nəticə başına xərc (müraciət qiyməti) hansı həddi keçməməlidir?

5. İzləmə

1. Forma, zəng və WhatsApp müraciətlərimi saya bilirəmmi?
2. Reklam linklərimdə UTM etiketi var?
3. Google Biznes Profilim və ya saytım ünvan və telefonda eyni məlumatı göstərirmi?

6. Hazırlıq və cavab

1. Müraciətə eyni gün cavab verə bilirəmmi (WhatsApp və zəng üçün)?
2. Saytım və ya səhifəm telefonda sürətli açılırmı və çağırış aydındırmı?

3. Nəticəni hansı tarixdə və hansı rəqəmlə qiymətləndirəcəyəm?

Nəticə: Əgər 20 sualın 15-dən çoxuna «bəli» deyə bilirsinizsə, reklama başlaya bilərsiniz. Əksinə olduqda, əvvəl bu boşluqları doldurun. Pulsuz konsultasiyada birlikdə baxa bilərik.