

Чек-лист системы лидогенерации

Проверьте, собрана ли у вас система, а не разрозненные каналы. Незакрытые галочки - это места, где заявки теряются между SEO, контекстом и сайтом.

1. СВЯЗКА КАНАЛОВ

- ☐ Понятны роли: контекст - быстрый спрос, SEO - долгий, сайт - конверсия
- ☐ Выбрана последовательность запуска под срочность и бюджет
- ☐ Семантика SEO засеяна конвертящими запросами из контекста
- ☐ На коммерческих запросах - и органика, и реклама (доминанция выдачи)

2. САЙТ (МНОЖИТЕЛЬ)

- ☐ Сайт конвертит трафик в заявки, а не «витрина о компании»
- ☐ Message match: объявление/запрос = заголовок страницы
- ☐ Под кампании - релевантные посадочные, не одна главная
- ☐ Скорость ≤ 3 сек и мобильная версия в порядке

3. ЭКОНОМИКА

- ☐ Посчитана экономика заявки по цепочке: трафик $\times$ CR $\rightarrow$ CPL $\rightarrow$ сделка
- ☐ Оценён эффект конверсии сайта как множителя для всех каналов
- ☐ Считается blended CPL по системе, не по каналам отдельно
- ☐ Известны ROAS и точка безубыточности ($1 \div$ маржа)

4. СКВОЗНАЯ АНАЛИТИКА

- ☐ GA4 + цели связаны с рекламными кабинетами
- ☐ Колтрекинг подключён (если звонки в воронке)
- ☐ Заявки уходят в CRM с источником; closed-loop до сделки
- ☐ Offline-конверсии передаются в Google Ads (оптимизация на сделки)
- ☐ Ежемесячный отчёт - заявки и деньги по каналам

5. ДИСЦИПЛИНА

- ☐ Единая стратегия и одна зона ответственности за заявку
- ☐ Оптимизация по заявкам и деньгам, не по трафику и позициям

6. ГДЕ ЛОМАЕТСЯ СИСТЕМА

- ☐ Разные подрядчики без общей картины - концы не найти
- ☐ Сайт без конверсии - множитель равен нулю
- ☐ Нет сквозной аналитики - бюджет вслепую
- ☐ Каналы изолированы - данные не питают друг друга