

Audyt performance marketingu

Kanały, tracking, lead quality i waste audit

Audyt ma odpowiedzieć nie tylko na pytanie, ile kosztuje lead, ale czy kampanie generują właściwe rozmowy, uczą rynek i wspierają sprzedaż.

GrowthWinger / CLAIM WINGER sp. z o.o.

Subject: Performance marketing audit checklist for Poland and EU campaigns.

Keywords: performance marketing, Google Ads, LinkedIn Ads, tracking, lead quality

Updated: lipiec 2026

Tracking i dane

- 1 Sprawdź konwersje, consent, parametry UTM, źródła leadów i deduplikację.
- 2 Porównaj dane platform reklamowych z CRM lub tabelą leadów.
- 3 Oddziel mikro-konwersje od zdarzeń, które naprawdę oznaczają intencję.

Struktura kampanii

- 1 Oceń, czy kampanie są rozdzielone według rynku, segmentu i etapu lejka.
- 2 Sprawdź dopasowanie słów kluczowych, wykluczenia i overlap odbiorców.
- 3 Usuń zestawy reklam, które tylko zwiększają ruch bez poprawy jakości zapytań.

Landing pages

- 1 Zweryfikuj spójność między intencją reklamy, nagłówkiem i formularzem.
- 2 Dodaj lokalne FAQ, konkretny zakres współpracy i wyraźną kolejną akcję.
- 3 Zadbaj o szybkość, mobile, dostępność i brak elementów rozpraszających.

Decyzje po audycie

- 1 Zamień listę błędów w backlog: quick wins, testy i decyzje strategiczne.
- 2 Ustal budżet testowy per rynek oraz minimalny próg jakości leadów.
- 3 Raportuj w rytmie, który łączy spend, jakość rozmów i pipeline.

Następny krok

Jeżeli checklist pokazuje kilka otwartych decyzji, wyślij krótki brief. Wróćmy z rekomendacją kolejności działań.

<https://growthwinger.com/kontakt/>