

Чек-лист для оценки маркетолога

Кандидат: _____

Дата: _____

Отметьте критерии, которым соответствует кандидат.

1. Опыт и портфолио

- ☐ Есть опыт с похожим продуктом, рынком или аудиторией.
- ☐ В портфолио указаны задача, бюджет, действия и результат.
- ☐ Кандидат ясно объясняет свою личную роль в проекте.
- ☐ Результаты подтверждены цифрами, а не общими формулировками.
- ☐ Может показать не только успешный, но и неудачный проект.
- ☐ Объясняет, какие выводы сделал и что изменил после неудачи.

2. Аналитика и финансовое мышление

- ☐ Умеет связать продвижение с обращениями, продажами и выручкой.
- ☐ Знает, как считать конверсию и стоимость привлечения клиента.
- ☐ Оценивает рентабельность маркетинговых вложений.
- ☐ Понимает разницу между полезными показателями и показателями «для красоты».
- ☐ Умеет находить причины роста или падения результатов.
- ☐ Может объяснить, как будет распределять и сокращать бюджет.

3. Понимание бизнеса

- ☐ Задает вопросы о продукте, клиентах, продажах и конкурентах.
- ☐ Уточняет средний чек, маржу, цикл сделки и ограничения бизнеса.
- ☐ Понимает, на какой стадии находится компания.
- ☐ Предлагает решения с учетом бюджета и возможностей команды.

4. Подход к работе

- ☐ Формулирует проверяемые гипотезы, а не обещает результат заранее.
- ☐ Объясняет, какие данные запросит до запуска продвижения.
- ☐ Умеет выбирать каналы под задачу, а не использовать привычный набор.
- ☐ Может расставить приоритеты и отказаться от лишних действий.
- ☐ Предлагает понятный план первых двух-четырех недель.
- ☐ Учитывает требования законодательства к рекламе и данным клиентов.
- ☐ Использует искусственный интеллект осознанно и проверяет результат.

5. Собеседование и общение

- ☐ Отвечает конкретно, приводит примеры и цифры.
- ☐ Может простыми словами объяснить сложные решения.
- ☐ Не скрывает ошибки и не перекладывает ответственность на других.
- ☐ Спокойно обсуждает ограничения, риски и сроки.
- ☐ Умеет договариваться с руководителем, отделом продаж и подрядчиками.

6. Практическое задание

- ☐ Задание небольшое и проверяет ход мысли, а не требует бесплатной стратегии.
- ☐ Кандидат запрашивает недостающие данные и обозначает допущения.
- ☐ Предлагает несколько гипотез и порядок их проверки.
- ☐ Обосновывает приоритеты, бюджет и ожидаемые показатели.

7. Тревожные сигналы

- ☐ Обещает быстрый или гарантированный рост продаж.
- ☐ Говорит только об инструментах, охватах и творческих идеях.
- ☐ Не может подтвердить результаты или объяснить расчеты.
- ☐ Предлагает увеличить расходы до анализа текущих данных.
- ☐ Не задает вопросов о продукте и экономике бизнеса.

Итог

- ☐ Пригласить на следующий этап.
- ☐ Нужна дополнительная проверка.
- ☐ Отказать.

Комментарий:
