



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Чек-лист для найма маркетолога: оценка навыков и ожиданий

Систематизируйте процесс найма и найдите идеального специалиста для вашего бизнеса

1. Определение потребностей бизнеса

- Определите текущие маркетинговые проблемы
Например: 'низкие продажи', 'слабая узнаваемость', 'высокая стоимость лида', 'отсутствие повторных продаж'.
- Установите ожидаемые результаты от маркетолога (конкретные KPI)
Примеры: 'увеличение количества целевых заявок на 30-70% за 6-9 месяцев' (Sostav.ru), 'снижение CAC на X%', 'рост ROMI до Y%', 'увеличение LTV на Z%'.
- Выберите предполагаемую модель работы
Штат, аутсорс (агентство/фрилансер), гибрид. Для малого бизнеса (до 10 млн руб./мес) часто оптимален аутсорс, для среднего (10-100 млн руб./мес) – гибрид.
- Определите бюджет на маркетинговые исследования и рекламу
Важно знать, какой бюджет вы готовы выделить ежемесячно (cp-advert.ru).
- Сформулируйте целевую аудиторию и Tone-of-Voice бренда
Выделите 3-5 портретов типичного клиента и текущий Tone-of-Voice (cp-advert.ru).

2. Профиль идеального кандидата

- Определите специализацию
Интернет-маркетолог (универсал для старта), performance-маркетолог, аналитик, продуктовый маркетолог, SEO-специалист и т.д.
- Укажите требуемый уровень опыта
Junior (50-80 тыс. руб.), Middle (90-150 тыс. руб.), Senior/Head (от 180 тыс. руб. и выше) (HeadHunter, 2026).
- Основные Hard Skills (профессиональные навыки)
Отметьте необходимые:
 - [] Аналитика: Google Analytics, Яндекс Метрика, AppMetrica, Google Tag Manager
 - [] Рекламные кабинеты: Яндекс Директ, VK Реклама (Meta — запрещена в РФ), Telegram Ads, Google Ads (Sostav.ru)
 - [] CRM-системы: Битрикс24, AmoCRM
 - [] SEO-оптимизация
 - [] Email-маркетинг: Unisender
 - [] Контент-маркетинг
 - [] SMM (Social Media Marketing)
 - [] Работа с данными: SQL, Python (pandas, numpy)

Основные Soft Skills (личные качества)

Отметьте необходимые:

- [] Аналитическое и критическое мышление (Spark.ru)
- [] Стратегическое видение (Spark.ru)
- [] Коммуникабельность и умение работать в команде (Sostav.ru)
- [] Умение работать с гипотезами и тестировать их (Sostav.ru)
- [] Ориентация на результат и бизнес-цели (Spark.ru)
- [] Непрерывное обучение и адаптивность

3. Вопросы для собеседования

Стратегические вопросы	Как вы видите развитие нашего продукта на рынке? Какие бизнес-цели вы решали последним проектом? Предложите 3-5 гипотез для увеличения продаж X (Sostav.ru).
Аналитические вопросы	Как вы будете измерять эффективность кампании Y? Опишите ваш опыт работы с Google Analytics/Яндекс Метрикой. Как вы будете использовать сквозную аналитику? (Sostav.ru)
Практические вопросы / Кейсы	Представьте, что трафик упал на 30% — ваши первые действия? Как вы будете работать с отделом продаж для улучшения качества лидов? Опишите ситуацию, когда вам пришлось работать с неидеальными данными.
Вопросы по Soft Skills	Опишите ситуацию, когда вам пришлось работать с неидеальными данными. Как вы взаимодействуете с другими отделами (продаж, дизайна, разработки)? Как вы объясняете свои решения руководству? (Sostav.ru)

4. Проверка портфолио/кейсов

- Оцените результаты предыдущих проектов
Насколько конкретны и измеримы результаты (CPL, CAC, ROMI)? (Spark.ru)
- Уточните роль кандидата в проектах
Был ли он узким исполнителем или принимал стратегические решения? (Spark.ru)
- Запросите список используемых инструментов и каналов
- Попросите объяснить логику принятия решений и работу с гипотезами

5. Оценка тестового задания (опционально)

Идея тестового задания	Представьте, что вы — маркетолог в компании, продающей онлайн-курс по SMM (средний чек 19 900 ₽). Сформулируйте 3-5 гипотез для привлечения лидов, предложите план на первые 2 недели работы, минимальный набор аналитики и примерный бюджет теста (Sostav.ru).
Критерии оценки тестового задания	Понимание бизнес-модели, логика принятия решений, умение работать с гипотезами и аналитикой, а не только запускать рекламу (Sostav.ru). Оценивайте не только навыки, но и мышление.

6. Система оценки кандидата

Навык/Вопрос	Баллы (1-5)	Заметки
Понимание бизнес-целей		
Стратегическое мышление		
Аналитические навыки		
Опыт работы с рекламными кабинетами		
Опыт работы с CRM		
Коммуникативные навыки		
Решение кейсов		
Портфолио/Кейсы (результаты)		
Тестовое задание (опционально)		
Общее впечатление		

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

