Найдите разрыв между просмотром и разговором

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Счётчики и доступность

- [ ] **Период общий.** Все поля относятся к одному интервалу. Недельные и накопленные данные не сравниваются.
- [ ] **События различены.** Звонок, контакт и диалог разделены. Открытие телефона не разговор.
- [ ] **Чаты учтены.** Проверены все способы обращения. Тишина телефона не означает отсутствие интереса.
- [ ] **Контакты актуальны.** Путь проверен технически. Тест помечен и исключён из клиентов.
- [ ] **Ответственный назначен.** Понятно кто отвечает в рабочее время. Неопределённое потом теряет разговор.
- [ ] **Вопросы отвечены.** Проверены незавершённые диалоги. Запрос номера не заменяет ответ.

Предложение и сведения

- [ ] **Параметры верны.** Карточка соответствует объекту. Неточность привлекает неподходящее ожидание.
- [ ] **Превью честно.** Первое впечатление совпадает с условиями. Кликабельность не оправдывает подмену.
- [ ] **План понятен.** Известно расположение помещений. Красивые ракурсы не объясняют устройство.
- [ ] **Факты подтверждены.** Есть источник сведений. Нейросеть не определяет характеристики.
- [ ] **Аналоги сопоставимы.** Отличия и даты записаны. Дешёвое предложение может быть другим объектом.
- [ ] **Цены различены.** Предложение не названо сделкой. Публичная цена не подтверждает продажу.

Изменение и результат

- [ ] **Исходник сохранён.** Есть версия до правки. Иначе нечего сравнивать.
- [ ] **Гипотеза конкретна.** Назван вопрос или пробел. Общая упаковка не объясняет действие.
- [ ] **Изменения записаны.** Цена, текст и продвижение учтены. Совместные правки мешают выделить причину.
- [ ] **Условия сравнимы.** Учтены дни и доступность. Разные периоды нельзя считать чистым тестом.
- [ ] **Результат разобран.** Проверены подходящие диалоги. Рост просмотров не равен работе с клиентом.
- [ ] **Владельцу дан факт.** Обещания отделены от наблюдений. Нет основания гарантировать звонки.

Запишите факты и следующий шаг

Начинайте с доступности связи. Не покупайте дополнительный интерес для неисправного пути обращения.

Объект: _____ Проверил: _____

Симптом / факт / период	Проверка / найденный пробел	Исправление / ответственный / дата

Контакт назван покупателем. уточните единицу учёта.

Чаты не разобраны. проверьте все входящие.

Неточный параметр оставлен. исправьте факт.

Цена меняется без сравнения. подготовьте альтернативы.

Любой рост назван успехом текста. учтите контекст и содержание диалогов.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Интерес есть, а до показа не доходят?

Диагностическая карта для риелтора помогает проверить обработку входящих, полезный ответ и согласованный следующий шаг. Найдите участок, который стоит исправить до новых расходов.

Разобрать путь обращения →

Последовательная диагностика объявления, разбор восьми диалогов, карта альтернатив, журнал изменений и отдельный контрольный лист. Подготовлено 2026-10-14.