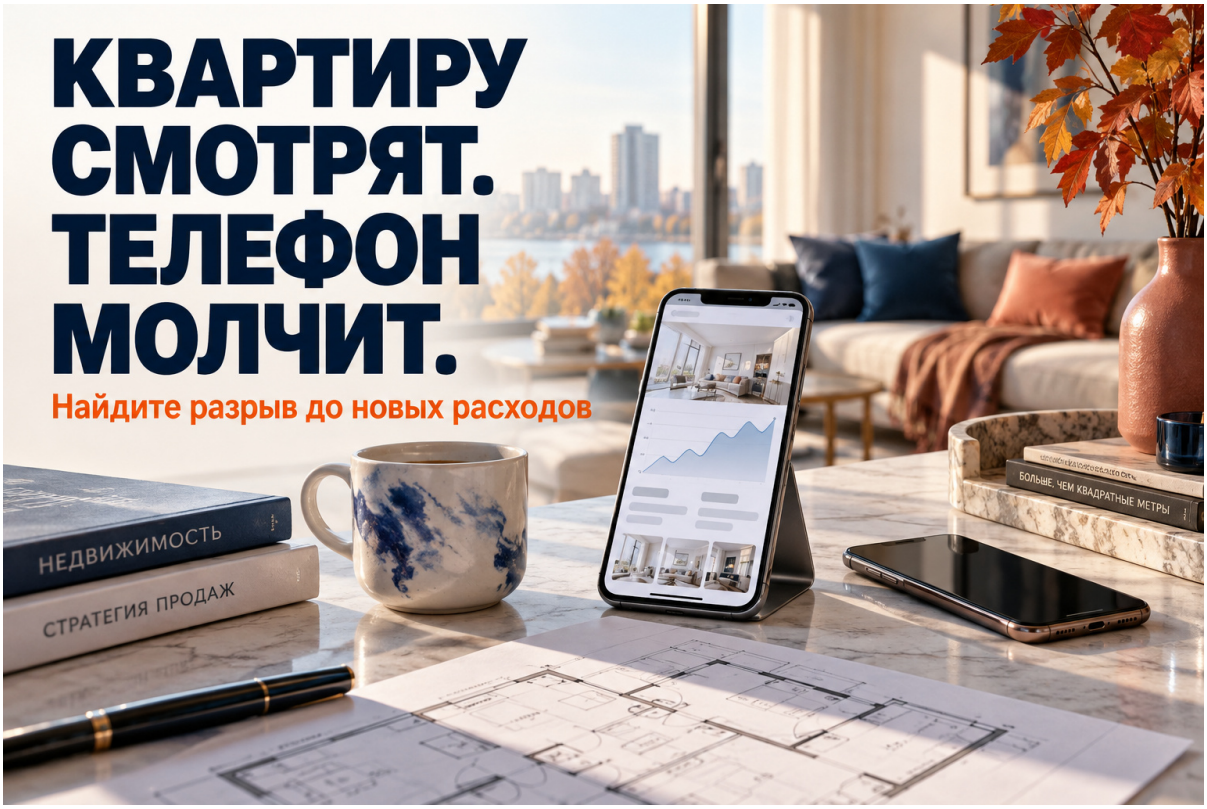
От просмотра к разговору: диагностический лист Авито

Проверьте связь, ожидания покупателя, содержание карточки и сравнимость предложения, прежде чем увеличивать расходы на продвижение.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Самостоятельный инструмент Нейросистемы риелтора. Числа и ситуации учебные. Материал не меняет настройки площадки и не устанавливает мотивы молчащих посетителей.

От симптома к конкретной проверке

Квартиру открывают, но собственник не видит показов и предлагает немедленно купить продвижение или снизить цену.

Симптом	Первая проверка	Полезное действие
Нет звонков	Есть ли сообщения	Разобрать все каналы
Есть вопросы, нет продолжения	Ответили ли по существу	Закрыть конкретный вопрос
Приходят не те люди	Точность параметров	Устранить двусмысленность
Сравнивают с другими	Сопоставимость альтернатив	Объяснить различия

Что собрать перед разбором

- Статистика одного объявления за выбранный период.
- Определения доступных показателей.
- Текущая карточка и её предыдущая версия.
- Обезличенный журнал разговоров.
- Подтверждённые сведения об объекте и условиях.
- История цены, продвижения и доступности показов.

События, связь и ожидание

1. Разведите наблюдаемые события

Выберите одно объявление и единый период. Перепишите определения просмотров, контактных действий и звонков из доступного отчёта. Отдельно выпишите фактические диалоги и договорённости из своего журнала.

Готово: Известно, какого именно следующего шага нет.

Не делайте так: Считать отсутствие звонков отсутствием любых обращений.

2. Проверьте путь связи

Проверьте актуальность контактов, уведомления и распределение входящих. С коллегой проведите согласованный технический тест и исключите его из клиентских результатов. Разберите пропущенные и неотвеченные обращения.

Готово: Человек может связаться, а вопрос получает содержательный ответ.

Не делайте так: Покупать просмотры при неработающей обработке.

3. Сопоставьте обещание и объект

Сверьте превью, цену, параметры и полное описание с фактическим предложением. Исправьте двусмысленность и ошибки. По реальным вопросам проверьте, не приходит ли аудитория с другим ожиданием.

Готово: Карточка не создаёт ложного представления о предмете продажи.

Не делайте так: Сохранять неточный параметр ради количества просмотров.

Первый подтверждённый пробел

Сведения, сравнение и продолжение

4. Найдите недостающий факт

Пройдите фото и текст по вопросам покупателя. Отметьте непонятную планировку, повторные ракурсы, неизвестные условия. Назначьте получение фактов; добавляйте только подтверждённые сведения.

Готово: Каждая правка отвечает конкретному вопросу.

Не делайте так: Просить нейросеть выдумать удобные характеристики.

5. Подготовьте сравнение и решение

Сопоставьте объект с актуальными альтернативами, запишите отличия и дату. Отделите цену предложения от цены сделки. Выберите обоснованное изменение, сохранив остальные изменения в журнале.

Готово: Решение связано с наблюдением, а не с раздражением от тишины.

Не делайте так: Обещать звонки после произвольной скидки.

6. Проверьте продолжение

Назначьте дату разбора и ответственного. Оцените вопросы, содержательные диалоги и следующий шаг, учитывая цену, продвижение и доступность объекта. Сообщите собственнику факт, действие и оставшуюся неопределённость.

Готово: Понятно, что исправили и что ещё требует проверки.

Не делайте так: Приписать любой рост одной правке.

Что изменим и как проверим

600 просмотров — где потерялся разговор

Учебная неделя: 600 просмотров, 18 контактных действий. Отдельно разобраны восемь диалогов с разными людьми; один показ согласован. Контактные действия не сопоставлены с каждым человеком.

Наблюдение	Число	Что проверить
Просмотры	600	Период и определение
Контактные действия	18	Это события отчёта
Известные диалоги	8	Отдельный журнал
Нет ответа на вопрос	3	Обработка
Искали другое предложение	2	Параметры и обещание
Обсуждали подходящий объект	3	Продолжение
Из них согласован показ	1	Время и условия

18 / 600 = 3% — отношение контактных действий к просмотрам. 3 / 8 = 37,5% — доля разобранных диалогов без нужного ответа. Знаменатели различаются. Три группы диалогов дают 3 + 2 + 3 = 8; показ входит в последнюю группу, не добавляется девятым.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Нужны новые просмотры	Сначала проверим три неотвеченных вопроса.
18 потерянных покупателей	18 контактных действий; известны восемь диалогов.
Снизим цену, и точно позвонят	Сопоставим альтернативы и обоснуем решение.

Порядок действий по находкам

Находка	Приоритет	Следующий шаг
Связь не работает	Восстановление	Проверить путь с коллегой
Нет ответа на вопрос	Обработка	Дать факт и предложить продолжение
Неверный параметр	Точность	Исправить фактическую ошибку
Непонятна планировка	Содержание	Добавить подтверждённую схему
Предполагается завышенная цена	Сравнение	Разобрать сопоставимые объекты
Данных мало	Наблюдение	Не объявлять причину доказанной

Три вопроса к отсутствию звонков

1. Какой следующий шаг отсутствует на самом деле?
2. Где есть проверяемый пробел, а где только версия?
3. Что изменим и по чему оценим полезность?

18 проверок перед новыми расходами

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

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.

Карта разрывов объявления

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

Объявление: _____ Период: _____

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

Подтверждённый пробел: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего разбора: _____

Сравнение с альтернативами

Фиксируйте цены предложения, не называйте их ценами состоявшихся сделок. Не включайте личные данные владельцев.

Альтернатива / дата	Сходство / существенное отличие	Что это значит для предложения

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Отчёт собственнику без обещаний

Карточку открывают, но часть известных разговоров не продолжилась. Проверили путь связи, нашли недостающий ответ и уточнили параметры. В следующем отчёте покажем новые вопросы и договорённости. Вопрос цены разберём отдельно на сопоставимых предложениях.

Первое действие после чтения

Возьмите последнее объявление без показов. За один период выпишите просмотры, контактные действия и известные диалоги. Найдите первый подтверждённый пробел и назначьте его исправление.

Ответственный за исправление: _____

Что проверим после правки: _____

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 →

14.10.2026 проверены публичные материалы официальных каналов Авито: просмотры, контактные действия и звонки представлены отдельно. Актуальный состав полей и определения сверяйте в своём кабинете; тарифы и универсальные нормативы здесь не задаются.

Авито для бизнеса: статистика просмотров, контактов и звонков

Авито Недвижимость для агентов: объявления и этапы интереса

Восемь диалогов: очередь исправлений

Заполненный учебный разбор. Он показывает, почему обработку и точность предложения нужно проверить до новых рекламных расходов.

Группа	Что известно	Решение
3 диалога	Не отвечен конкретный вопрос	Уточнить факт, ответить при уместном продолжении
2 диалога	Ожидали другое предложение	Проверить параметры и превью
3 диалога	Подходящий объект обсуждался	Уточнить следующий шаг
1 показ внутри последних трёх	Встреча согласована	Подтвердить время и условия

Три неотвеченных вопроса дают конкретную задачу руководителю: определить владельца входящих и подготовить проверенный ответ. Причина прекращения каждого разговора всё равно может быть шире отсутствия ответа; это не основание обещать вернуть всех троих.

Два неподходящих ожидания — повод проверить карточку. Если параметры точны, нельзя автоматически объявить текст виновным. Сохраните наблюдение и содержание вопроса, чтобы следующий разбор опирался на факты.

С тремя подходящими собеседниками обсуждалась квартира, но показ согласован только с одним. Для остальных запишите известный статус: ждут сведения, выбирают время или причина неизвестна. Не назначайте всем одну причину молчания.

Не складывайте восемь диалогов и один показ в девять обращений. Показ — следующий этап одного из тех же людей. Отдельно сохраняйте ограничения связи вашего журнала с агрегированной статистикой площадки.

Журнал решения: планировка вместо догадок

Учебный пример конкретной правки. Результат не обещается заранее: задан вопрос, способ исправления и следующий разбор.

Поле	Заполненный пример	Проверка
Наблюдение	В трёх диалогах вопрос о плане без ответа	Прочитать обезличенные обращения
Действие	Уточнить схему, добавить пояснение	Подтвердить соответствие объекту
Ответственный	Агент по объекту	Указать реального исполнителя
Контекст	Зафиксировать цену и продвижение	Записать все изменения
Оценка	Следующие вопросы и продолжение разговора	Не обещать процент роста

Перед добавлением схемы сохраните карточку и дату. Если в тот же день меняется цена, это отдельное существенное изменение. Дальнейший рост разговоров нельзя честно приписать только планировке.

Полезный ответ покупателю начинается с факта: «Прикладываю проверенную схему и поясняю расположение комнат». Затем уместно предложить согласовать просмотр. Не требуйте сначала созвониться ради простого сведения, которое можно дать сразу.

Собственнику покажите основание изменения и фактический результат после проверки. Если обращений мало, перечислите содержание каждого известного вопроса. Малый набор наблюдений не даёт универсального прогноза конверсии.

Решение об увеличении расходов принимайте после проверки обработки и содержания. Если подтверждённых пробелов нет, это тоже результат: остаются отдельные гипотезы о предложении, аудитории и достаточности наблюдений.