Хук должен иметь доказательство

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

Измерение и обещание

- [ ] **Показатель назван.** Указана область отчёта. CTR ленты не любые открытия.
- [ ] **Срез сохранён.** Есть период и публикация. Разные периоды меняют условия.
- [ ] **Знаменатель понятен.** Согласован с числителем. Нельзя делить произвольные числа.
- [ ] **Норма не выдумана.** Нет обязательного процента. Контексты различаются.
- [ ] **Итог статьи сформулирован.** Понятно действие после чтения. Тема не равна результату.
- [ ] **Сильные слова доказаны.** Есть фрагмент и основание. Хук не оправдывает ложное обещание.

Варианты и визуал

- [ ] **Адресат сохранён.** Сравниваются близкие задачи. Покупатель и агент различаются.
- [ ] **Угол пользы записан.** Ситуация, ошибка или инструмент. Перестановка слов мало объясняет.
- [ ] **Количество соответствует.** Три критерия действительно есть. Число не декоративный элемент.
- [ ] **Обложка поддерживает.** Тот же вопрос и смысл. Двойное обещание путает.
- [ ] **Маленький размер проверен.** Главная фраза читается. Мелкая таблица не превью.
- [ ] **Иллюстрация честная.** Учебное не выдано за объект. Нельзя дорисовать продаваемую квартиру.

Сравнение и результат

- [ ] **Версия сохранена.** Название и файл обложки. Память впечатлений ненадёжна.
- [ ] **Изменения названы.** Заголовок или весь комплект. Нужно знать что сравнивали.
- [ ] **Метод сравнения честный.** До/после не случайный эксперимент. Причинность не возникает сама.
- [ ] **Условия учтены.** Источники и аудитория отмечены. Процент меняется из-за состава входов.
- [ ] **Чтение проверено отдельно.** Ожидание соответствует ответу. Клик не итог материала.
- [ ] **Продолжение уместно.** Инструмент по теме. Диагностика бизнеса для риелтора.

Запишите факты и следующий шаг

Если основание обещания отсутствует, пометьте вариант как отклонённый. Не заменяйте доказательство надеждой на клики.

Превью: _____ Проверил: _____

Версия / заголовок / угол	Обложка / доказательство в статье	Дата / показатель / область

Неподтверждённая экономия. Уберите число или предоставьте реальный расчёт..

Картинка меняет объект. Не выдавайте вымысел за характеристику жилья..

Все открытия названы CTR. Верните правильное определение..

Разные аудитории названы одним тестом. Разделите задачи сравнения..

Клик оправдывает обман. Сначала исправьте обещание..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Превью привлекает, а путь к обращению не складывается?

Диагностическая карта для риелтора поможет сопоставить аудиторию, содержание, полезный комплект и обработку входящих.

Разобрать свой процесс →

Три угла заголовка, заполненная карта обещаний, журнал версий и отдельный чек-лист перед обновлением превью. Подготовлено 2026-10-14.