Проверка обещаний GEO: бриф, доказательства и критерии приёмки

Как разобрать предложение по ИИ-продвижению: состав работ, подтверждения, учебный расчёт и приёмка первого этапа.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Что именно вы покупаете

Рабочий результат комплекта: понятный бриф на первый этап продвижения, перечень доказательств и решение по приёмке. Все суммы и показатели ниже учебные. Они не описывают результаты Нейросистемы или какого-либо подрядчика.

Принесите на разбор	Что из этого получить
Коммерческое предложение	Состав, стоимость и обещания
Страницы, которые предлагают менять	Понятный объект работ
Описание своей услуги	Связь контента с нужным клиентом
Текущий способ учёта обращений	Что можно измерить
Пример отчёта исполнителя	Вид будущего доказательства

Критерий готовности
Вы можете своими словами назвать работу, проверить её результат и объяснить, какие будущие события пока неизвестны.

2. Паспорт задачи риелтора

Вопрос	Учебное заполнение
Кому помогаем	Собственнику вторичной квартиры
Где работаем	В пределах своего города
Ситуация человека	Объявление есть, подходящих обращений мало
Полезный вопрос	Как сравнить объект с конкурентами
Действие после материала	Собрать данные или запросить анализ
Что не обещаем	Быструю продажу и гарантированную рекомендацию ИИ

Замените образец своей реальной услугой. Если материал не помогает человеку сделать решение, дорабатывайте содержание. Добавление названия города в чужой общий текст само по себе задачу не решает.

Моя аудитория / ситуация	Полезный ответ / следующий шаг

3. Перевод обещаний в задание

Фраза предложения	Уточнение до оплаты
Нейросети начнут рекомендовать	В каком сервисе, по каким наблюдениям?
Сделаем 12 текстов	Какие разные задачи они решают?
Получим 30 упоминаний	Где, какого типа, с чьим согласованием?
Настроим файл для ИИ	Какое назначение и источник требования?
Вырастет число клиентов	Как отличаем обращение от визита и теста?

Готовая реплика
Покажите, пожалуйста, один пример результата первого этапа и доказательство его выполнения. Отдельно перечислите ожидаемые эффекты, которые вы не контролируете.

Обещание из моего предложения	Проверяемое действие / неизвестное

4. Три уровня доказательств

Каждый результат требует своего доказательства

Работа

Исправленные URL
Проверка изменений
Согласованный текст

Видимость

Вопрос и дата
Сервис и режим
Ответ со ссылкой

Обращение

Принятая заявка
Известный источник
Тесты исключены

Один уровень не доказывает следующий автоматически.

Выполненная работа, замеченная видимость и обращение требуют разных подтверждений.

Уровень	Учебное подтверждение
Работа	URL, согласованный текст, журнал проверки
Видимость	Вопрос, дата, сервис, ответ и ссылка
Обращение	Рабочая запись контакта и известный источник

Не складывайте уровни в общий показатель успеха. Десять исправлений, два ответа со ссылкой и один контакт не означают тринадцать клиентов. Один человек также может совершить несколько действий.

Мой показатель	Откуда данные / чего они не доказывают

5. Паспорт исходного состояния

Поле	Что сохранить
Страница	Точный URL и текущая редакция
Основная задача	Какой вопрос клиента закрывает
Форма	Куда поступает обращение
Известные ошибки	Конкретное проявление и доказательство
Период наблюдения	Начало, конец и сопоставимый диапазон
Правила исключений	Тесты, дубли, недоступные наблюдения

Проверку формы выполняют по отдельному разрешению владельца и помечают как тест. Не отправляйте реальные персональные данные постороннему подрядчику ради красивого отчёта. Для первого брифа достаточно обезличенного примера.

URL / дата / исходная проблема	Доказательство / ответственный

6. Учебная арифметика наблюдений

Условие упражнения	Значение
Всего наблюдений	20
Ответы с названием агентства	6
Из них ответы со ссылкой	2
Упоминания в выборке	6 / 20 × 100 = 30%
Ответы со ссылкой в выборке	2 / 20 × 100 = 10%

Учебная выборка: 20 наблюдений



6 с упоминанием = 30%

Из них 2 со ссылкой = 10%

6 и 2 складывать нельзя.

2 со ссылкой + 4 без ссылки = 6 упоминаний

Это доли выборки, а не всех пользователей ИИ.

Шесть упоминаний включают два ответа со ссылкой. В выборке всего двадцать наблюдений.

Два ответа со ссылкой входят в шесть упоминаний, поэтому складывать 6 и 2 нельзя. Проценты относятся к этой выборке. Они не показывают охват всех людей и не являются конверсией сайта.

7. Журнал наблюдений

Запись	Учебное содержание
Вопрос	Как сравнить цену своей квартиры
Сервис и режим	Указать фактически использованный
Дата и условия	Записать перед проверкой
Название агентства	Есть / нет
Ссылка	Есть / нет / не открывается
Точность	Какие факты о нас искажены
Доказательство	Сохранённый ответ и проверенный URL

Правило сравнения
Не меняйте вопрос только потому, что ответ не понравился. Новую формулировку помечайте отдельно. Пропуск или ошибка сервиса тоже записываются, с объяснением исключения.

Вопрос / сервис / дата	Результат / ссылка / ограничение

8. Приёмка первого этапа

Работа	Критерий приёмки
Страница услуги	Реальные условия и удобный следующий шаг
Материал	Самостоятельная польза, пример, источники
Техническое исправление	Описание до и после, проверяемый результат
Учёт обращений	Известно, что считается и где хранится
Отчёт	Полный журнал и объяснённые ограничения

Срок этапа и цена согласуются отдельно. Не используйте учебный бюджет статьи как норму рынка. Юридические условия договора и ответственность сторон оценивают с профильным специалистом.

Строка задания / ожидаемый результат	Принято / доработать / доказательство

9. Решение о продолжении

Что наблюдаем	Что обсудить
Исправления готовы, наблюдений мало	Длительность и смысл дальнейшего измерения
Есть цитата, нет переходов	Что именно было показано и ведёт ли ссылка
Есть переходы, заявок нет	Пользу страницы и удобство следующего шага
Есть обращения с неясным источником	Уточнение атрибуции без приписывания
Обещания не раскрыты	Уточнение состава до нового расхода

Готовая формулировка решения
Первый этап принимаем по перечню исправлений. Рост обращений пока не доказан. Следующий этап обсуждаем после проверки страницы и журнала наблюдений.

Что подтвердилось / что неизвестно	Следующее действие / стоимость / дата

10. Ваш одностраничный бриф

Аудитория / услуга / вопрос	Страница / полезный результат

Первый этап / исполнитель / срок	Стоимость / доказательство приёмки

Как измеряем эффект	Что исключаем / чего не обещаем

Проверьте бриф на одной строке коммерческого предложения. Если доказательство нельзя показать человеку, который не участвовал в работе, уточните формулировку. Материал подготовлен редакцией Нейросистемы риелтора; официальные источники сверены 15.11.2026.

Источники и проверка

Google: генеративный поиск и SEO

Google: оценка сторонних SEO-советов