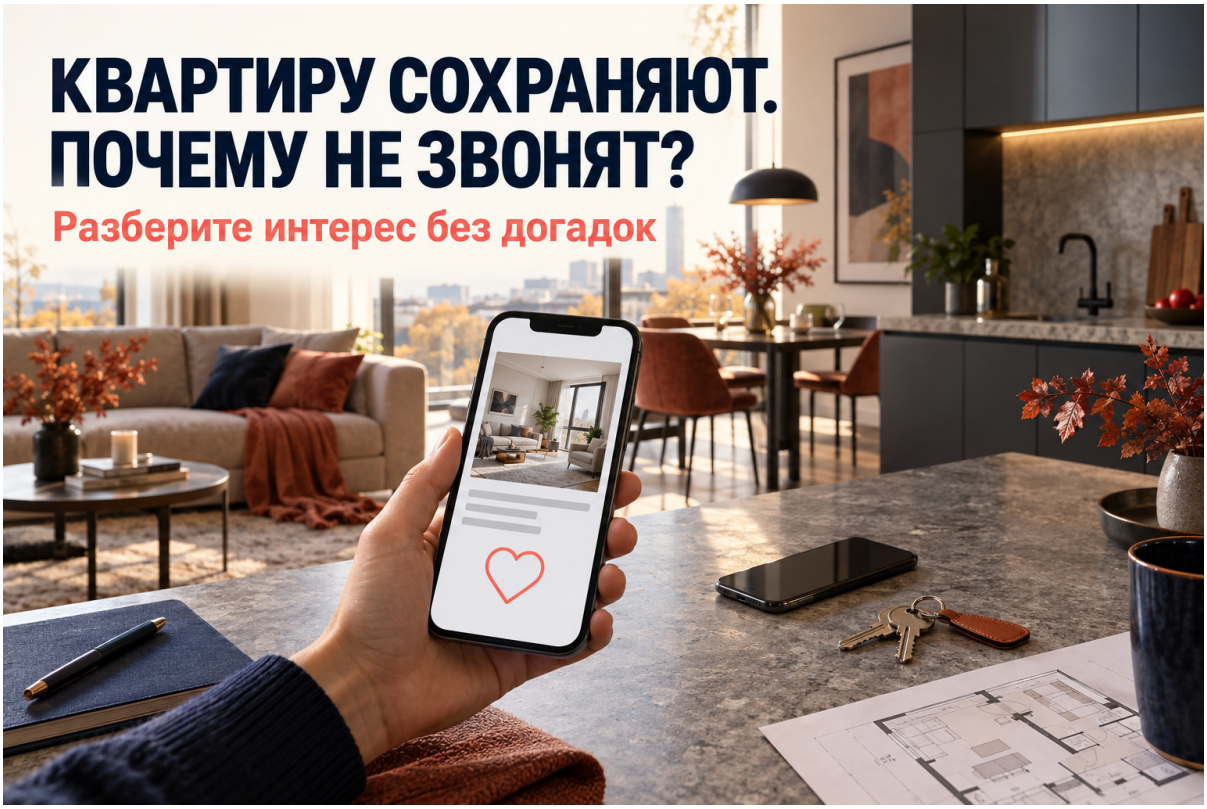
Сохранили, но молчат: карта гипотез по объявлению

Сопоставьте внимание к объявлению с реальными разговорами, найдите недостающую информацию и обоснуйте следующее изменение перед собственником.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент анализа. Все числа и диалоги учебные. Мотивы сохранивших объявление неизвестны; материал не извлекает их контакты и не меняет карточку на площадке.

От наблюдения к проверяемой гипотезе

Объект часто сохраняют, но показов мало, а объяснение сводится к версии «все ждут скидку».

Наблюдение	Возможная причина	Проверка
Сохраняют, не пишут	Сравнивают варианты	Понятность карточки и альтернатив
Спрашивают план	Неясно устройство квартиры	Планировка и связь фото
Уточняют расходы	Не хватает условий	Подтверждённые сведения
Разговор прервался	Причина неизвестна	Согласованное продолжение

Что нужно для разбора избранного

- Статистика одного объявления за сопоставимые периоды.
- Определения полей и единиц учёта.
- Текущая карточка, фото и планировка.
- Обезличенный журнал фактических разговоров.
- История цены, продвижения и изменений содержания.
- Согласованный следующий шаг с собственником.

Период, гипотезы и содержание

1. Зафиксируйте период и единицы

Запишите объявление, период, дату среза и определения показателей из доступного отчёта. Разведите действия за период и накопленные значения. Фактические разговоры ведите отдельным журналом.

Готово: Сохранения, контакты и разговоры не смешаны в покупателей.

Не делайте так: Делить сохранения за всё размещение на просмотры недели.

2. Сформулируйте несколько гипотез

Отделите наблюдение от объяснения. Сравнение вариантов, нехватка сведений, ожидание бюджета и вопрос цены — возможные причины, пока не доказаны. Для каждой назначьте способ проверки.

Готово: Молчанию не приписан единственный мотив.

Не делайте так: Объявить всех сохранивших людьми, ожидающими скидку.

3. Разберите содержание карточки

Проверьте планировку, последовательность фото, известные условия и существенные особенности. Сопоставьте обещание с реальным объектом. Неизвестные факты уточните, не заменяйте рекламным прилагательным.

Готово: На важные вопросы можно получить понятный ответ.

Не делайте так: Скрыть условие, чтобы вынудить человека позвонить.

Какие мотивы мы пока не знаем

Диалоги, изменение и отчёт

4. Изучите реальные диалоги

Возьмите обезличенный набор обращений по объекту. Посчитайте повторяющиеся вопросы и сохраните неизвестные причины молчания. Не распространяйте мнение одного собеседника на всех наблюдателей.

Готово: Есть конкретный пробел и число наблюдений.

Не делайте так: Назвать два незавершённых разговора отказом из-за цены.

5. Внесите обоснованное изменение

Запишите было, стало, причину и ожидаемый эффект. По возможности меняйте один существенный элемент. Если менялись цена, фото и продвижение вместе, сохраните весь набор.

Готово: Результат можно обсуждать с учётом изменившихся условий.

Не делайте так: Объявить любой рост следствием нового фото.

6. Обсудите итог с собственником

Покажите наблюдения, исправления, разговоры и ограничения данных. Цену обсуждайте через сопоставимые объекты и задачу продажи. Избранное используйте как повод для проверки, а не как приговор.

Готово: Собственник понимает основание следующего решения.

Не делайте так: Обещать точное число звонков после исправления.

Что можно подтвердить реальным вопросом

Сохранений больше — разговоров столько же

Учебные два периода. В каждом 500 просмотров, 10 контактных действий и 4 содержательных разговора. Добавления в избранное: 50 в первом, 80 во втором.

Показатель	Период A	Период B
Просмотры	500	500
Избранное	50	80
Контактные действия	10	10
Содержательные разговоры	4	4
Сохранения / просмотры	10%	16%
Контакты / просмотры	2%	2%

Рост отношения сохранений к просмотрам на 6 процентных пунктов не сопровождается ростом разговоров. Это отношение действий, а не доля уникальных людей, готовых купить. Связь контактов с сохранившими не установлена.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Все ждут скидку	Мотив неизвестен; проверим карточку, вопросы и аналоги.
80 сохранений — 80 покупателей	Зарегистрированы действия; готовность не подтверждена.
Новое фото точно увеличило спрос	Покажем изменения и ограничения сравнения.

Ищите проверяемый пробел

Факт	Что проверить	Действие
Повторно просят план	Есть ли понятная схема	Добавить проверенный план
Неясны текущие расходы	Какие сведения известны	Уточнить и раскрыть условия
Много похожих фото	Покрыты ли важные вопросы	Заменить повтор полезной деталью
Есть контакты, мало разговоров	Доступность и качество ответа	Исправить обработку
Предполагается завышенная цена	Сопоставимые объекты	Подготовить аргументированный разбор
Нет связи сохранений и людей	Ограничение агрегатов	Не приписывать мотивы

Три вопроса к статистике избранного

1. Какой факт известен, а что является версией?

2. Какой вопрос покупателя остаётся без ответа?

3. Как проверим полезность изменения?

18 проверок объявления и выводов

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

Данные без догадок

- [ ] **Период един.** У всех полей одинаковый интервал. Накопленное нельзя смешивать с недельным.
- [ ] **Единицы подписаны.** Действия отделены от людей. Сердечки не список покупателей.
- [ ] **Поля различены.** Просмотр, избранное, контакт отдельно. Разные шаги нельзя сложить как клиентов.
- [ ] **Разговоры проверены.** Есть внутренний журнал. Контактное действие не всегда общение.
- [ ] **Связь не выдумана.** Агрегаты не склеены в людей. Сохранивший не обязательно написал.
- [ ] **Ограничения отмечены.** Прочитаны определения доступного отчёта. Интерфейс и набор полей могут различаться.

Карточка и вопросы

- [ ] **План понятен.** Фото соотносятся с комнатами. Красивый ракурс не объясняет устройство.
- [ ] **Условия раскрыты.** Известные факты описаны конкретно. Интрига не заменяет важную информацию.
- [ ] **Особенности честны.** Описание соответствует объекту. Скрытие переносит разочарование на показ.
- [ ] **Факты подтверждены.** Неизвестное уточняется. Нельзя дописать удобное свойство.
- [ ] **Вопросы собраны.** Есть размер набора диалогов. Один человек не вся аудитория.
- [ ] **Молчание неизвестно.** Причина не назначена догадкой. Нет ответа не значит ждёт скидку.

Изменение и продолжение

- [ ] **Причина записана.** Правка связана с наблюдением. Общая упаковка не проверяемая задача.
- [ ] **Исходник сохранён.** Есть текст и дата до изменения. Иначе сравнение невозможно.
- [ ] **Контекст учтён.** Цена, продвижение и доступность отмечены. Одна цифра не объясняет эффект.
- [ ] **Ответ полезен.** Сначала дан запрошенный факт. Встреча без ответа не снимает сомнение.
- [ ] **Цена обоснована.** Есть сопоставимые предложения. Число сохранений не оценка стоимости.
- [ ] **Следующий шаг назначен.** Проверка и владелец понятны. Нельзя ждать звонков без анализа.

Карта гипотез по вашему объекту

Для мотива молчания допустимо написать неизвестно. Это точнее, чем назначить всем ожидание скидки.

Объект: _____ Период: _____

Наблюдение / период / единица	Гипотеза / проверка / факт	Изменение / владелец / пересмотр

Подтверждённый пробел: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующая проверка: _____

Лист анализа вопросов покупателей

Не записывайте личные данные собеседников. Сохраняйте содержание вопроса и основание для исправления.

Вопрос / число диалогов	Недостающий факт / где получить	Что добавить / как ответить / проверить

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Сохранения названы покупателями. разведите действия и готовность.

Всем назначена одна причина молчания. сохраните гипотезы.

Накопленное поделено на неделю. сверьте периоды.

Условия скрыты ради звонка. дайте полезный ответ.

Скидка обоснована сердечками. подготовьте сравнение объектов.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение собственнику по фактам

По объявлению выросло число сохранений, но разговоров пока не стало больше. Причину молчания по этой цифре определить нельзя. В реальных обращениях повторяется вопрос о планировке; предлагаю добавить понятную схему и проверить следующие диалоги. Решение по цене обсудим отдельно на сопоставимых предложениях и вашей задаче продажи.

Первое действие после чтения

Откройте карточку как покупатель и выпишите один вопрос, на который она не отвечает. Сверьте его с последними реальными диалогами и уточните факт у собственника.

Ответственный за сведения: _____

Что проверим после изменения: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Интерес к объекту есть — что происходит после сообщения?

Диагностическая карта для риелтора помогает проверить ответ, материалы после контакта и согласованное продолжение. Соедините работу с объявлением с тем, как агент ведёт человека к показу.

Проверить путь к показу →

Публичный материал официального канала Авито для бизнеса проверен 14.10.2026: просмотры, избранное и контакты представлены отдельно. Тарифы и текущая доступность полей здесь не утверждаются; определения проверяйте в своём отчёте.

Авито для бизнеса: расширенная статистика и отдельные показатели

Авито для бизнеса: возможности статистики объявлений

Восемь диалогов: что известно, а что нет

Учебный обезличенный разбор. Это обращения людей, которые сами вышли на контакт, а не сведения обо всех сохранивших карточку.

Наблюдение	Количество	Следующее действие
Попросили понятный план	3	Добавить проверенную схему
Уточнили текущие расходы	2	Получить сведения у собственника
Отложили поиск	1	Уточнить уместное продолжение
Не продолжили разговор	2	Сохранить неизвестную причину
Всего	8	Не переносить вывод на всю аудиторию

Три повторяющихся вопроса дают основание проверить планировку в карточке. Они не доказывают, что отсутствие плана объясняет все сохранения без звонков. Причина изменения должна быть уже и точнее такого обещания.

Сведения о расходах сначала подтверждают. Если собственник пока не дал данные, в рабочем листе назначают получение факта. Не подставляйте среднее по району как платёж конкретной квартиры.

Для двух незавершённых разговоров нет установленной причины. Их нельзя добавить к ожиданию скидки, отказу от района или другой удобной категории. В отчёте остаётся честный пробел.

Полезный ответ на запрос плана: «Прикладываю схему. Уточню важный момент по расположению комнат; если вариант подходит, согласуем просмотр». Реальные сведения и обещанный следующий шаг проверяются по объекту.

Отчёт собственнику: факты и одно исправление

Заполненный пример решения. Он показывает ход проверки без обещания числа звонков и без выдуманной причины поведения аудитории.

Блок	Что сообщить	Чего не утверждать
Внимание	50 → 80 сохранений при 500 просмотрах	80 готовых покупателей
Общение	10 контактов и 4 разговора в каждом периоде	Сохранения превратились в эти контакты
Пробел	План просили 3 из 8 собеседников	Все молчат из-за плана
Изменение	Добавить понятную схему	Звонки гарантированно вырастут
Проверка	Новые вопросы и разговоры	Один показатель объясняет всё

Отношение сохранений к просмотрам: 10% и 16%. Разница 6 процентных пунктов. Контактные действия к просмотрам: 2% в обоих периодах. Эти отношения описывают выбранные поля учебного отчёта, а не вероятность покупки конкретного человека.

Зафиксируйте дату добавления схемы. Если одновременно меняются цена или продвижение, включите это в журнал. Иначе результат будет ошибочно приписан одной правке.

Цена обсуждается через сопоставимые предложения, особенности объекта и задачу собственника. Число сохранений может стать поводом начать разбор, но не заменяет его основания.

Следующий отчёт должен показать, что изменено, какие наблюдения появились и какие вопросы остаются открытыми. Такая структура делает работу агента видимой даже там, где ещё нельзя обещать результат.