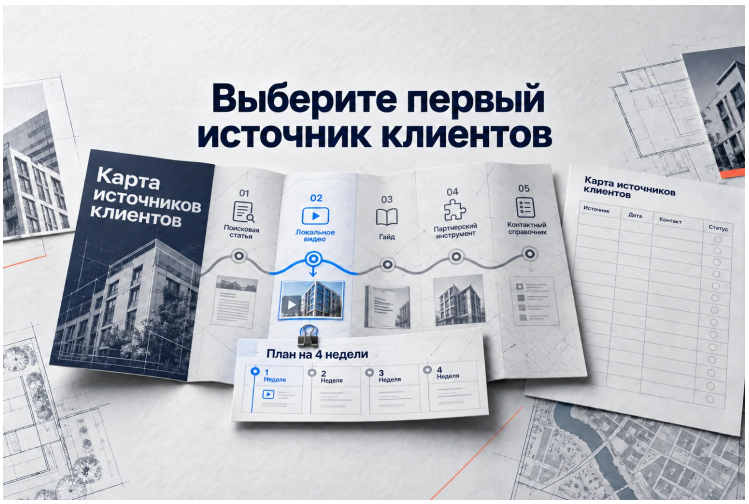
Ваш следующий клиент: план на четыре недели

Матрица каналов + план на 4 недели + таблица обращений



Версия для печати

Печатайте весь комплект или только нужные рабочие листы. Заполняйте их от руки и берите на встречу.

Редакция: 12 сентября 2026

Авторы Нейросистемы: Роман Веретенников и Юрий Красулин.

Выберите один источник на четыре недели

Начните там, где уже есть доступ к вашей аудитории. Оценивайте не обещанный охват, а возможность регулярно делать полезное действие.

Источник	Первое действие	Что фиксировать
Бывшие клиенты	Предложить полезный обзор тем, кто согласен на контакт	Ответы и рекомендации
Партнёры района	Обсудить одну совместную полезную подборку	Переданные запросы с согласия
Контент и поиск	Ответить на один вопрос о покупке в вашем районе	Переходы и обращения
Объявления	Уточнить факты, фотографии и следующий шаг	Обращения по объявлению
Платное продвижение	Определить бюджет теста и страницу заявки	Расход, обращения, встречи

Не запускайте все пять направлений одновременно. Выберите один основной источник и один способ возвращаться к согласованным диалогам.

План на четыре недели

Неделя 1. Опишите клиента: город, задача, бюджетный сегмент, основной страх. Подготовьте один полезный материал и понятный способ обратиться.

Неделя 2. Выполните три запланированных действия в выбранном канале. Например: ответ на вопрос, обзор района и разбор типичной ошибки.

Неделя 3. Спросите у обратившихся, что помогло и чего не хватило. Исправьте одно слабое место: заголовок, страницу или первое сообщение.

Неделя 4. Сравните обращения и встречи с затраченным временем. Решите: продолжать, изменить предложение или остановить тест.

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Мой клиент и его задача

Основной источник

Полезный материал

Мои три действия на этой неделе

Пример: обзор района → разговор

Учебный пример. Агент подготовил сравнение трёх кварталов, опубликовал ответ на вопрос о дороге до школы и предложил страницу с таблицей.

Конверсия страницы в обращение: 6 ÷ 120 × 100 = 5%.

Конверсия обращения во встречу: 2 ÷ 6 × 100 ≈ 33%.

Стоимость обращения по денежным расходам: 3 000 ÷ 6 = 500 ₽. Время учитывается отдельно.

Показатель за 4 недели	Пример
Переходы на страницу	120
Обращения с понятной задачей	6
Состоявшиеся встречи	2
Расход денег / времени	3 000 ₽ / 8 часов

Это арифметический пример, а не средняя конверсия рынка и не прогноз результата.

Таблица вашего теста

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Период и источник

Действия и ссылки на публикации

Затраты: деньги и часы

Переходы / обращения / встречи / сделки

Что узнали из разговоров

Одно изменение на следующий период

Один материал. Один следующий шаг.

Выберите один лист и примените его к текущей задаче. Запишите результат, затем измените то, что мешало.

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Что применю первым

Когда сделаю

По какому признаку пойму, что стало лучше

Соберите свой маршрут

На диагностической карте можно увидеть текущую организацию работы и сравнить выбранные сценарии. На разборе — обсудить порядок внедрения под вашу ситуацию.

Пройти диагностическую карту

Обсудить внедрение Нейросистемы