Карта сообщений для клиентов риелтора

Шесть заполненных ситуаций, матрица доказательств, запрос к нейросети и рабочая карта для собственных сообщений.



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. Карта смысла перед написанием

Карта рекламных сообщений превращает общую услугу риелтора в понятный первый шаг для конкретного человека. Это авторский рабочий инструмент, не модель прогнозирования конверсии. Все шесть ситуаций в гайде учебные: подставляйте только те услуги и доказательства, которыми действительно располагаете.

Поле	Зачем оно нужно
Ситуация	Человек узнаёт свой текущий этап
Вопрос	Понятно, какую неопределённость снимаем
Результат	Можно проверить пользу первого шага
Доказательство	Есть основание доверять обещанию
Действие	Ясно, как получить результат

Порядок работы
Сначала заполните ситуацию и доказательство. Затем составьте текст. Не просите нейросеть придумывать преимущества вместо отсутствующих фактов.

2. Собственник до первого объявления

Поле	Заполненная строка
Ситуация	Готовит квартиру к самостоятельной продаже
Вопрос	Что показать и описать, чтобы объявление было понятным?
Результат	Список недостающих фото и характеристик
Доказательство	Учебный разбор объявления с пометками
Действие	Получить чек-лист подготовки и сверить свой материал

Вариант сообщения
Готовите квартиру к продаже? Проверьте, что показать в объявлении до первой публикации. В чек-листе есть порядок фото и вопросы к описанию. Сверьте его со своим объектом.

Граница обещания: полнота подачи не гарантирует продажу или определённый отклик. Не добавляйте формулировку «продадите быстрее», если у вас нет оснований её подтверждать.

Моя ситуация	Мой доступный образец

3. Собственник с малым откликом

Поле	Заполненная строка
Ситуация	Объявление уже размещено, предметных разговоров мало
Вопрос	Где искать причину слабого отклика?
Результат	Порядок проверки подачи и выбранных аналогов
Доказательство	Заполненная схема разбора без личных данных
Действие	Прислать ссылку и уточнить исходные характеристики

Вариант сообщения
Объявление смотрят, а показы не назначают? Разберите подачу по шагам: от первого фото до понятного следующего действия. Начните со схемы проверки, затем решите, что менять.

Не подменяйте диагностику утверждением, что причина всегда в цене. По одному сообщению клиента этого знать нельзя. Если предлагаете индивидуальный разбор, отдельно укажите его условия.

Какой вопрос слышу	Что могу проверить

4. Покупатель между двумя квартирами

Поле	Заполненная строка
Ситуация	Остались два варианта, каждый нравится по-своему
Вопрос	Как сопоставить выбор со своей ежедневной жизнью?
Результат	Таблица критериев и список недостающих данных
Доказательство	Заполненный учебный пример сравнения
Действие	Получить таблицу и выбрать обязательные критерии

Вариант сообщения
Две квартиры нравятся одинаково? Сравните их по своим маршрутам, расходам и ограничениям. Таблица покажет, какие сведения ещё нужно уточнить до решения.

Не присваивайте объектам универсальный рейтинг. Для одного человека важнее путь на работу, для другого доступность школы или возможность ремонта. Карта должна раскрывать критерии клиента, а не навязывать предпочтение агента.

Обязательный критерий	Как подтвердить

5. Покупатель перед первым показом

Поле	Заполненная строка
Ситуация	Собирается смотреть понравившуюся квартиру
Вопрос	Что спросить и зафиксировать на месте?
Результат	План вопросов и наблюдений для показа
Доказательство	Пример заполненной карточки просмотра
Действие	Скачать лист и отметить вопросы до встречи

Вариант сообщения
Первый показ уже назначен? Подготовьте вопросы заранее. В листе просмотра есть место для наблюдений, уточнений и следующих проверок, чтобы не полагаться только на впечатление.

Карточка наблюдений не заменяет обследование специалистом или проверку документов. Покажите, какие выводы можно сделать на месте, а какие требуют дополнительных сведений.

До показа уточню	На показе зафиксирую

6. Будущий арендодатель

Поле	Заполненная строка
Ситуация	Планирует сдавать квартиру и сравнивает расходы
Вопрос	Какие статьи затрат ещё не проверены?
Результат	Полный список исходных данных для своего расчёта
Доказательство	Учебная таблица расходов без обещания доходности
Действие	Получить перечень и заполнить подтверждённые суммы

Вариант сообщения
Считаете будущий доход от аренды? Сначала проверьте расходы, которые легко пропустить. Рабочий лист поможет собрать исходные данные и отметить неизвестные суммы.

Здесь предлагается инструмент сбора данных. Не обещайте прибыль, загрузку или срок окупаемости. Не подставляйте усреднённые значения как факты конкретного объекта.

Известные расходы	Что ещё уточнить

7. Собственник перед разговором о цене

Поле	Заполненная строка
Ситуация	Получил предложение ниже ожидаемого
Вопрос	Что уточнить перед ответом покупателю?
Результат	План разговора об условиях и основаниях предложения
Доказательство	Учебный диалог с пояснением каждого вопроса
Действие	Получить карту разговора и подготовить факты

Вариант сообщения
Покупатель предложил меньше? Подготовьте разговор об условиях, прежде чем отвечать. Карта вопросов поможет выяснить основания предложения и обсудить следующий шаг.

Не учите скрывать дефекты или создавать фиктивный спрос. Цель сообщения: предложить ясный разговор на проверяемых фактах. Исход переговоров зависит от участников и условий, а не от одной реплики.

Что известно о предложении	Что спросить

8. Подберите честное доказательство

Сообщение сильнее, когда читатель может посмотреть способ работы. Для каждого обещания назовите конкретный материал. Если его нет, подготовьте образец или сузьте обещание.

Обещание	Подходящее подтверждение	Что убрать
Сравнить варианты	Заполненная матрица критериев	Необоснованный лучший объект
Разобрать объявление	Разметка учебного примера	Выдуманный рост обращений
Подготовить разговор	Реплики с назначением вопросов	Гарантию согласия клиента
Собрать расходы	Перечень исходных данных	Обещание доходности

Моё обещание	Где доказательство	Что неизвестно

9. Соберите выгоду, интригу и контекст

Используйте четыре вопроса к сообщению: какую пользу человек получит, что ему интересно выяснить, почему это уместно на его этапе и узнаёт ли он свою ситуацию. Не обязательно помещать все ответы в заголовок.

Элемент	Честный вариант	Слабая замена
Выгода	Подготовить вопросы к показу	Лучший результат для всех
Интрига	Какой критерий не проверили?	Секрет, который скрывают все
Своевременность	До ближайшего просмотра	Последний шанс без причины
Причастность	Выбираете между двумя квартирами?	Все успешные люди уже выбрали

Проверка на давление
Если удалить искусственный дедлайн, смысл предложения должен сохраниться. Реальная причина действовать связана с задачей клиента.

Моя полезная формулировка	Чем её подтверждаю

10. Запрос к нейросети и редактура

Готовый запрос
Используй только заполненную строку карты ниже. Напиши три разных сообщения для указанной ситуации. Сохрани результат, доказательство и действие. Не добавляй гарантии, сроки, цифры, кейсы или преимущества. Если данных не хватает, перечисли вопросы. Отметь, какие фразы требуют подтверждения. Затем предложи короткую версию для выбранного мной формата.

После запроса вставьте пять полей своей карты. Не передавайте личные сведения клиента. Прочитайте ответ по обещаниям: каждое должно находиться в исходных данных. Отдельно проверьте требования площадки и пригодность примера для её формата.

Добавление модели	Редакторское решение
Разберём за 5 минут	Удалить, если срок не установлен
Увеличите отклик вдвое	Удалить: результата нет в данных
Покажем учебный пример	Оставить, если пример подготовлен
Поможем выбрать критерии	Сверить с содержанием инструмента

Фраза модели	Основание или исправление

11. Проверьте смысл и передачу

Покажите сообщение коллеге без вводной. Пусть назовёт аудиторию, результат и действие. Это проверка ясности. Для оценки рекламного результата нужны реальные наблюдения, сопоставимые условия и время.

Контроль	Заполненный пример
Код сообщения	buyer_compare_v1
Обещание	Таблица сравнения двух квартир
Страница	Именно таблица и пример её заполнения
Первый ответ агента	Пришлите варианты и обязательные критерии
Вопрос после отклика	Понятно ли, что сравниваем и что ещё нужно проверить?

Версия	Что изменили	Что наблюдаем

Передача
Агенту нужен контекст обещания. Иначе после полезного сообщения клиент получает общий вопрос, который никак не связан с его первым шагом.

12. Заполните собственную карту

Поле	Мои данные
Ситуация	
Вопрос	
Результат	
Доказательство	
Действие	

Начните с одной строки. Подготовьте доказательство, составьте сообщение и проверьте ясность. Потом адаптируйте формат и передайте контекст агенту. Только после этого добавляйте следующую ситуацию.

Дальнейшее внедрение
Используйте отдельный чек-лист перед публикацией. Если предложение ясно, а обращения не переходят в разговор, диагностическая карта Нейросистемы поможет разобрать следующий участок работы.

Источники и проверка

Яндекс Директ: заголовок и текст

Яндекс Директ: оформление объявления