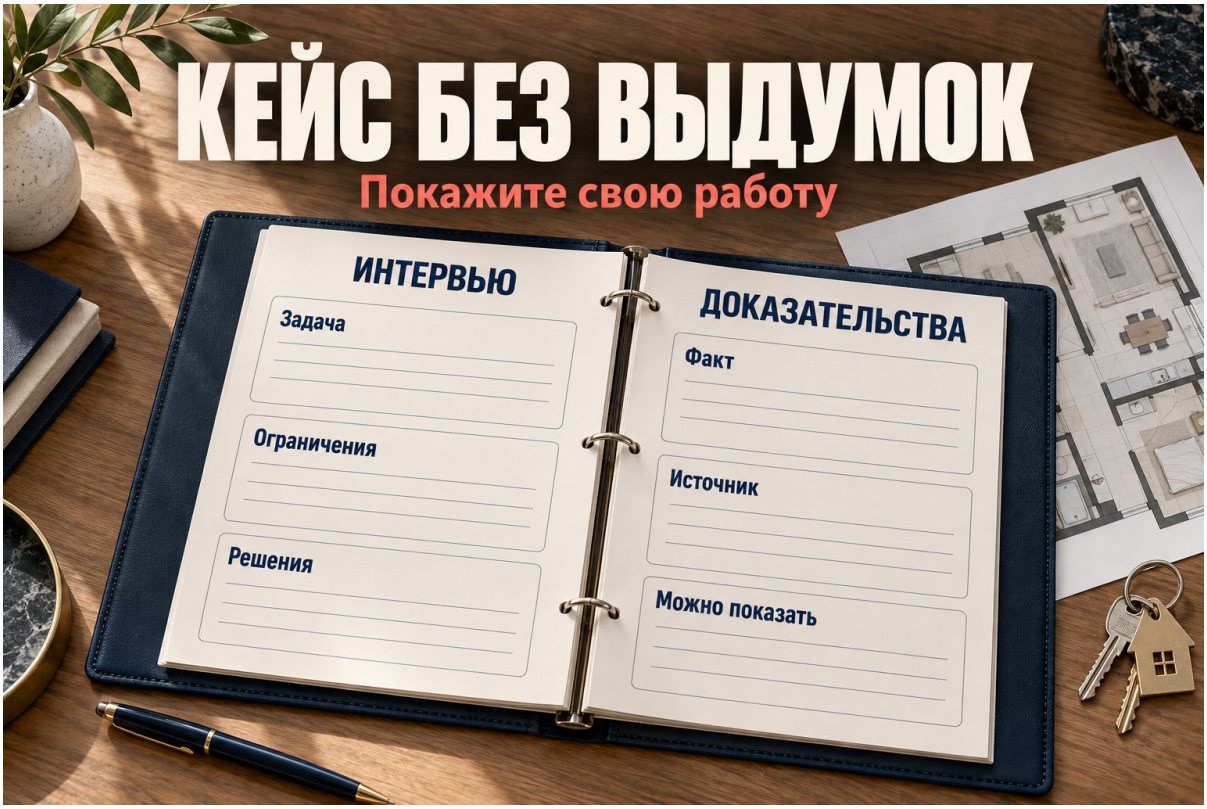
Кейс без выдумок: интервью, доказательства и структура публикации

Соберите историю вокруг решений: от проблемы клиента до подтверждённого итога. Интервью, матрица источников и план публикации помогут показать ценность вашей работы.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Внутри — шесть шагов, пример разбора этапа без выдуманной продажи, семь вопросов для интервью и два рабочих листа. Заполните сначала источники, затем напишите историю.

Авторская редакционная методика. Учебная история вымышлена и не предназначена для публикации как реальная сделка. Итоги без подтверждений и согласованных материалов не добавляйте.

Какую историю вы показываете

Есть рабочая история, но пока получается только «продали, клиент доволен». Выберите один эпизод, где понятны проблема, ваше решение и проверяемый итог.

Поле	Учебный пример	Ваш вариант
Читатель	Собственник сложной квартиры	
Проблема	Планировка непонятна до показа	
Источники	Вопросы, замеры, версии карточки	
Решение	Схема с размерами и ограничениями	
Итог этапа	Комплект для обсуждения готов	
Неизвестное	Влияние на продажи не измерено	

Соберите до интервью

- Одна история и границы периода или этапа.
- Рабочие записи, материалы до и после, подтверждение итога.
- Список фрагментов, допустимых для публичного показа.
- Один инструмент, который читатель сможет применить после разбора.

Проблема, решения и источники

1. Выберите один вопрос читателя

Найдите проблему, которую будущий клиент узнаёт: сложная подача объекта, согласование показа, организация передачи. Определите начало и конец истории. Если сделка не завершена, прямо выберите формат разбора этапа, а не финального результата.

Готово: Тема объясняется одной фразой; известны границы истории.

Не делайте так: Смешать несколько сделок и представить их опытом одного клиента.

2. Возьмите интервью по решениям

Пройдите семь вопросов на шестой странице. Восстановите задачу, ограничения, варианты и причины выбора. Для каждого важного ответа спросите, чем его подтвердить. Слова клиента сохраняйте точно; не дописывайте за него чувства и оценки.

Готово: Есть последовательность решений и перечень нужных подтверждений.

Не делайте так: Спрашивать только о том, как все довольны результатом.

3. Соберите матрицу доказательств

Выпишите утверждения и свяжите каждое с источником. Разделите факт, объяснение и гипотезу. Для чисел укажите период, единицу и способ подсчёта. Отметьте, какой фрагмент можно показать, а что остаётся внутренним материалом.

Готово: У читателя не появится впечатления, что предположение является измерением.

Не делайте так: Считать событие причиной результата только потому, что оно произошло раньше.

Какое утверждение пока не подтверждено?

История, проверка и применение

4. Постройте историю и визуалы

Соберите разделы: задача, ограничения, проверка, решение, действия, итог, применимый вывод. Подберите визуал исходной проблемы, визуал решения и подтверждение результата. Под каждым объясните, на что смотреть и что из этого следует.

Готово: Каждый раздел показывает работу, а каждая картинка объясняет конкретный факт.

Не делайте так: Заменять доказательства декоративными графиками с выдуманными числами.

5. Проверьте публикационную версию

Сверьте текст с источниками, удалите неподтверждённые цифры и причинные выводы. Проверьте цитаты и разрешённые фрагменты. Уберите ненужные идентификаторы и личные обстоятельства. Подпишите учебные схемы; не выдавайте их за скриншоты реального результата.

Готово: Публичная версия точна, понятна и содержит только допустимые материалы.

Не делайте так: Считать удаление имени достаточным для раскрытия любой истории клиента.

6. Дайте инструмент и измерьте отклик

Завершите кейс действием по той же проблеме: рабочий лист, обсуждение ситуации или другой полезный материал. Разведите предложения для клиента и риелтора. Используйте отдельную метку публикации и смотрите переходы, запросы инструмента и обращения.

Готово: Понятно, что читатель может сделать сейчас и как вы увидите отклик.

Не делайте так: Приписать кейсу все последующие сделки без способа атрибуции.

Какой инструмент продолжит тему кейса?

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

Кейс об одном рабочем этапе

Вымышленный этап работы: посетители не понимали, где разместить рабочую зону. Агент подготовил схему планировки. Продажа и рост обращений в примере не заявляются.

Фрагмент истории	Факт	Источник	Что можно показать
Проблема	Вопрос о рабочей зоне	Запись вопроса после осмотра	Обезличенная формулировка
Проверка	Уточнили размеры	Замеры и исходный план	Схема с пояснением
Решение	Обновили карточку	Старая и новая версии	Сравнение нужных блоков
Итог	Комплект для обсуждения готов	Схема и сообщение	Готовый инструмент
Граница	Продажи не измеряли	Нет данных по результату	Прямое ограничение вывода

Вывод истории: повторяющийся вопрос превращён в информационный блок до показа. Он подтверждён материалами работы. Фраза «это увеличило продажи» к этому примеру не относится.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Проявили профессионализм	По вопросам посетителей уточнили размеры и дополнили карточку
Быстро нашли покупателя	Указали начало отсчёта и подтверждённую дату события
Клиент в восторге	Привели согласованную цитату без добавленных эмоций

Если данных недостаточно

Ситуация	Редакторское решение	Как назвать результат
Сделка ещё идёт	Разобрать завершённый этап	Итог этапа, дальнейшее неизвестно
Нет числового замера	Показать документируемое действие	Без заявлений о росте
История собрана из разных сделок	Изменить жанр	Обзор или составной учебный пример

Семь вопросов для интервью

1. Какую задачу клиент хотел решить в начале?
2. Какие ограничения мешали?
3. Какие варианты действий рассматривали?
4. Почему выбрали именно это решение?
5. Что сделали и что изменили по ходу?
6. Какой итог подтверждён и чем?
7. Что читатель может применить в своей ситуации?

ОТМЕТЬТЕ ВЫПОЛНЕННОЕ

18 проверок настоящего кейса

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

История и источники

- [ ] **Выбрать проблему.** Она одна и конкретна. Если нет: сузить тему.
- [ ] **Указать границы.** Период или этап понятен. Если нет: задать начало и конец.
- [ ] **Разделить истории.** Клиенты не смешаны. Если нет: изменить формат.
- [ ] **Взять интервью.** Причины решений записаны. Если нет: задать вопросы.
- [ ] **Найти источники.** Факты подтверждены. Если нет: запросить материалы.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Пробелы не скрыты. Если нет: убрать лишний вывод.

Текст и доказательства

- [ ] **Показать альтернативы.** Выбор объяснён. Если нет: уточнить почему.
- [ ] **Связать действие с задачей.** Смысл работы понятен. Если нет: добавить основание.
- [ ] **Проверить числа.** Период и единица есть. Если нет: определить подсчёт.
- [ ] **Проверить причинность.** Нет необоснованной связи. Если нет: назвать наблюдением.
- [ ] **Подписать визуалы.** Понятно что доказывают. Если нет: добавить комментарий.
- [ ] **Отметить учебное.** Пример не выдан за факт. Если нет: указать его статус.

Публикация и отклик

- [ ] **Проверить цитату.** Смысл не изменён. Если нет: вернуть слова автора.
- [ ] **Согласовать фрагмент.** Публичная версия допустима. Если нет: уточнить разрешение.
- [ ] **Убрать лишние данные.** Идентификаторы не нужны. Если нет: очистить материал.
- [ ] **Дать инструмент.** Он связан с проблемой. Если нет: выбрать полезный лист.
- [ ] **Развести аудитории.** Предложение адресное. Если нет: уточнить кому cta.
- [ ] **Поставить метку.** Переход различим. Если нет: настроить учёт.

РАБОЧИЙ ЛИСТ 1

Матрица утверждений и источников

Заполняйте до написания кейса. Для цифры указывайте период и способ подсчёта. Служебный источник и его допустимая публичная версия могут отличаться.

История / код: _____ Период: _____

Утверждение	Источник / дата	Факт / гипотеза	Публичный фрагмент	Что уточнить

Неподтверждённые утверждения удалены? Да / Нет

Что осталось неизвестным: _____

Срок уточнений и согласования: _____

РАБОЧИЙ ЛИСТ 2

План текста и визуальных доказательств

Начните с задачи и ограничения. Закончите подтверждённым итогом и инструментом, который помогает читателю применить метод.

Раздел	Главный смысл	Визуал / подпись	Следующий шаг

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Источник не найден. Не публикуйте утверждение как факт.

Процент появился только в черновике. Удалите его или восстановите расчёт.

Чужая цитата усилена редактором. Верните исходный смысл.

Учебный рисунок выглядит отчётом. Подпишите происхождение.

Вывод обещает повторить успех. Опишите условия и границы истории.

Согласуйте следующий шаг

Промпт для сборки черновика

Собери кейс для [аудитория] только из данных: [...]. Разделы: задача, ограничения, варианты, решение, действия, результат, применимый вывод. Для результата укажи источник и период. Не добавляй цифры, чувства, цитаты или причинные связи. Пробелы вынеси в вопросы. Предложи три визуала и подписи; учебную схему не называй реальным доказательством.

Первое действие после чтения

Выберите один рабочий эпизод. Запишите три утверждения: что мешало, что вы решили и что получилось. Найдите источник для каждого; только после этого сформулируйте заголовок.

Ответственный за факты: _____

Версия к публикации: _____ Дата: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: кейсы приводят к разговорам?

Диагностическая карта поможет проверить путь от темы публикации и полезного инструмента до обращения и согласованного следующего шага.

Проверить мой путь клиента →

Подготовлено 16.09.2026. Авторская методика редакционной работы, не исследование эффективности кейсов. Все примеры вымышлены. Реальные сведения и допустимость публикации проверяются отдельно для каждой истории.