Пять карточек: сравните по делу

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Сравнимость наблюдений

- [ ] **Сценарий один.** Названы клиент и задача. Разные услуги нельзя сравнивать без поправки.
- [ ] **Территория совпадает.** Есть подходящий район или зона работы. Близость офиса не равна специализации.
- [ ] **Выбор объяснён.** У каждой карточки причина включения. Пять профилей не представляют весь рынок.
- [ ] **Условия записаны.** Есть запрос, дата и место просмотра. Выдача без контекста невоспроизводима.
- [ ] **Период показателя известен.** Не смешаны разные интервалы. Позиция кабинета не равна месту в поиске.
- [ ] **Свой профиль включён.** Проверены те же признаки. Чужие недостатки сами по себе не улучшают ваш.

Факты и содержание

- [ ] **Услуга понятна.** Видна связь с задачей клиента. Общая категория не раскрывает работу.
- [ ] **Состав раскрыт.** Названы действия или результат. Количество строк не равно ясности.
- [ ] **Первый шаг объяснён.** Известно, как начать и что подготовить. Контакт без контекста оставляет вопросы.
- [ ] **Доказательство уместно.** Показан процесс или результат. Случайный интерьер не подтверждает услугу.
- [ ] **Сомнения разобраны.** Выделены конкретные темы вопросов. Несколько отзывов не описывают весь сервис.
- [ ] **Переход соответствует.** Ссылка продолжает нужную задачу. Главная может требовать повторного поиска.

Вывод и внедрение

- [ ] **Не найдено не значит нет.** Состояние наблюдения названо точно. Не делайте вывод о всей компании.
- [ ] **Гипотеза обозначена.** Причина поведения не объявлена фактом. Публичный профиль не раскрывает конверсию.
- [ ] **Текст оригинальный.** Описывает собственный процесс. Не присваивайте чужие кейсы.
- [ ] **Приоритет обоснован.** Сначала помехи следующему шагу. Декор не важнее рабочего контакта.
- [ ] **Владелец назначен.** Есть срок и критерий приёмки. Список пожеланий не равен плану.
- [ ] **Эффект проверяется отдельно.** Сохранены периоды и источники. Выполненная правка не доказывает рост продаж.

Запишите факты и следующий шаг

Одна строка — одно важное наблюдение. Используйте внутренние коды А–Д. Не найдено при просмотре не означает, что услуга отсутствует.

Сценарий: _____ Проверил: _____

Карточка / ссылка / дата	Факт / где найден / состояние	Гипотеза / что проверить у себя

Рейтинг заменяет разбор услуги. вернитесь к сценарию.

Профили несопоставимы. пересмотрите выборку.

Неизвестная выручка стала выводом. уберите неподтверждённое.

Копируется чужое обещание. сверьте свой процесс.

Нет ответственного за правку. назначьте владельца.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Понятно ли клиенту, почему обратиться к вам?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать источник обращения, предложение и продолжение контакта в один рабочий процесс.

Проверить путь клиента →

Сравните услугу, первый шаг, доказательства и продолжение; превратите наблюдение в улучшение своего процесса. Подготовлено 2026-10-14.