Карта конкурентных предложений: пять карточек по одной задаче

Найдите одну проверяемую правку своей карточки через сравнение предложений по реальной задаче собственника.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Матрица пяти карточек, шесть признаков ясности, учебный разбор, лист наблюдений и план одной правки с приёмкой.

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Профили А–Д вымышлены; выводы учебные и не относятся к действующим компаниям.

Факт, гипотеза, правка и приёмка

Когда сравнение конкурентов ограничивается звёздами, числом фотографий и попыткой угадать чужую выручку.

Уровень	Что известно	Что не доказано
Факт	Ссылка ведёт на общую главную	Сколько обращений потеряно
Гипотеза	Клиенту приходится искать услугу	Что это причина отказа
Правка	Понятный путь к странице услуги	Что продажи вырастут
Приёмка	Маршрут соответствует задаче	Финансовый эффект

Данные для сопоставимого разбора

• Один сценарий: аудитория, услуга, территория.

• Запрос, дата, устройство и условия просмотра.

• Ссылки на пять подходящих карточек или меньше, если других нет.

• Краткие наблюдения с источником, без лишних личных данных.

• Подтверждённый состав своей услуги и порядок первого контакта.

• Владелец изменений и способ проверки публичного маршрута.

Сценарий, выборка и наблюдения

1. Задайте один сценарий

Запишите, кто выбирает услугу, в какой территории и с каким первым вопросом. Например: собственник вторичной квартиры выбирает сопровождение продажи и хочет понять первый этап. Зафиксируйте запрос, дату и условия просмотра.

Готово: Есть одна задача клиента и условия наблюдения.

Не делайте так: Сравнивать продажу квартиры с коммерческой арендой только по рейтингу.

2. Обоснуйте пять карточек

Включайте компании с подходящей услугой и территорией. Сохраните ссылку и причину выбора. Пять — рабочий объём, а не охват рынка. Если подходящих карточек меньше, не добавляйте случайные. Свой профиль проверьте по тем же критериям.

Готово: Каждая карточка соответствует выбранному сценарию.

Не делайте так: Подменять анализ ручной подборкой только красивых профилей.

3. Зафиксируйте шесть признаков

Смотрите соответствие задаче, состав услуги, первый контакт, подтверждение процесса, объяснение сомнений и продолжение по ссылке. Записывайте видимый факт с датой и местом. Для отсутствующих сведений используйте «не нашёл при просмотре».

Готово: Наблюдение можно повторно проверить по источнику.

Не делайте так: Утверждать, что услуги нет, если она не описана в просмотренном разделе.

Почему эти карточки подходят к задаче

Вывод, приоритет и проверка

4. Отделите факт от объяснения

Для каждого наблюдения назовите возможное затруднение клиента. Пометьте его гипотезой, затем предложите свою правку. Не выводите чужую выручку, сделки и бюджеты из рейтинга, фотографий или порядка карточек.

Готово: Факт, гипотеза и собственное действие записаны раздельно.

Не делайте так: Приписывать видимому блоку доказанный рост заявок без данных.

5. Выберите одну полезную правку

Сначала устраните препятствие обращению: неверный контакт, непонятную услугу или несоответствующий переход. Проверьте выполнимость обещания командой. Назначьте владельца и критерий приёмки до изменения.

Готово: Есть конкретное действие и способ проверить его результат.

Не делайте так: Копировать чужую формулировку, не имея соответствующей услуги.

6. Примите изменение и сохраните ограничения

Откройте публичную карточку на телефоне и проверьте маршрут. Попросите человека из целевой аудитории пересказать порядок обращения. Эффект на диалоги оценивайте отдельно с учётом периода и источника.

Готово: Правка принята; подтверждённый эффект отделён от ожиданий.

Не делайте так: Объявлять рост продаж по одному дополнительному звонку.

Что можно подтвердить в своей работе

Пять карточек: учебный разбор

Пять вымышленных карточек для сценария продажи вторичной квартиры. Это упражнение по ясности предложения, не рейтинг действующих агентств.

Код	Учебное наблюдение	Что проверить у себя
А	Продажа описана; ссылка на главную	Можно ли сразу найти нужную услугу
Б	Виден образец отчёта; первый разговор не описан	Понятны ли условия начала
В	Есть запись; состав услуги общий	Ясен ли результат работы
Г	Территория указана; предложение истекло	Совпадают ли действующие условия
Д	Состав подробный; подготовка клиента неясна	Что попросим до первого разговора

Не выбирайте «победителя» по сумме впечатлений. Выберите своё затруднение, которое подтверждается наблюдением и которое команда может исправить.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
У них больше заявок из-за фотографий	У них виден образец отчёта; проверим пользу такого объяснения у себя.
Компания не объясняет стоимость вообще	В просмотренном разделе стоимость и её условия не найдены.
Скопируем, они же в топе	Опишем свой подтверждённый процесс и проверим ясность.

Какая правка важнее сейчас

Наблюдение у себя	Приоритетное действие	Как принять результат
Неверный контакт	Исправить способ обращения	Проверить доступность без чужой заявки
Переход не по задаче	Уточнить страницу назначения	Маршрут ведёт к нужной услуге
Состав слишком общий	Описать действия и результат	Читатель пересказывает границы
Первый шаг неясен	Объяснить подготовку и начало	Понятно, что делать до разговора
Только декоративные фото	Показать свой рабочий пример	Иллюстрация объясняет результат

Три вопроса к выводу

1. Почему эти компании подходят под выбранный сценарий?
2. Какое наблюдение можно подтвердить, а что пока является догадкой?
3. Какую свою правку проверим первой и по какому признаку?

18 проверок анализа

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

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.

Журнал наблюдений А–Д

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

Сценарий: _____ Территория: _____

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

Главное затруднение клиента: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата наблюдения: _____

План своих изменений

Начните с препятствий следующему шагу. Отдельно записывайте техническую приёмку, ясность текста и измеряемый эффект на реальные обращения.

Своя правка / основание	Кто / срок / что изменяем	Приёмка / наблюдение после

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Согласование первой правки

По наблюдению в нашей карточке клиенту может быть неясен следующий шаг. Предлагаю одну правку с конкретным результатом. Подтвердите, что описание соответствует нашей работе. После обновления проверим публичный маршрут и понимание текста.

Первое действие после чтения

Выберите один сценарий собственника, сохраните пять подходящих карточек и заполните матрицу. Затем проверьте свой профиль и выберите одну правку, которую можно принять по ясному критерию.

Владелец изменения: _____

Дата приёмки: _____

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 →

Проверено 14.10.2026. Список конкурентов в Яндекс Бизнесе и место в поисковой выдаче — разные показатели; не смешивайте их в выводах.

Яндекс Бизнес: раздел Конкуренты

Яндекс Бизнес: определения общей статистики

Яндекс Бизнес: правила приоритетного размещения

Матрица пяти карточек

Отмечайте В — видно, Н — не найдено при просмотре, — — не относится к задаче. Это состояния наблюдений, не баллы качества компаний.

Признак	А	Б	В	Г	Д
Задача	___	___	___	___	___
Состав	___	___	___	___	___
Начало	___	___	___	___	___
Пример	___	___	___	___	___
Сомнения	___	___	___	___	___
Переход	___	___	___	___	___

Задача: видно ли, кому и с чем помогают? Состав: понятны ли действия и результат? Начало: объяснено ли, как обратиться и что подготовить? Пример: показан ли уместный рабочий результат? Сомнения: есть ли содержательные объяснения вопросов клиента? Переход: продолжает ли ссылка выбранный сценарий?

Ссылки А–Д, дату и точное место наблюдения храните в рабочем листе на странице 8. Короткий код в матрице без подтверждения не позволяет проверить вывод. Если сведения найдены позже, обновите состояние и дату.

По тем же шести признакам проверьте свою карточку. Не складывайте коды в рейтинг: отсутствие понятного контакта и отсутствие дополнительной фотографии имеют разные последствия. Приоритет определяется препятствием задаче клиента.

От наблюдения к одной правке

Заполненная учебная карточка решения. Содержимое и порядок первого разговора должны соответствовать реальной работе вашего агентства.

Поле	Учебный пример
Наблюдение	В своей карточке не объяснён первый разговор
Гипотеза	Собственник может ожидать обязательный договор сразу
Подтверждённый процесс	Первый этап уточняет задачу; решение о сопровождении отдельно
Правка	Кратко описать цель разговора и подготовку
Приёмка	Читатель правильно пересказывает порядок
Эффект	Пока не установлен; нужен учёт реальных обращений

Учебный текст после подтверждения процесса: На первом разговоре уточним цель продажи, особенности задачи и ваши вопросы о составе работы. Решение о дальнейшем сопровождении и его условиях обсуждаем отдельно. До разговора запишите важные ограничения по срокам и ожидаемый результат.

Не используйте этот текст, если ваш процесс устроен иначе. Попросите исполнителя подтвердить каждую фразу. Проверка на читателе отвечает на вопрос о понятности, а сравнение реальных диалогов за сопоставимые периоды — на другой вопрос, об эффекте.

Промпт редактору: Отдели в моих записях факты от гипотез. Для каждого факта предложи правку только нашего подтверждённого процесса. Не оценивай выручку, сделки и бюджеты конкурентов. Не копируй чужие формулировки. При нехватке сведений задай вопрос.