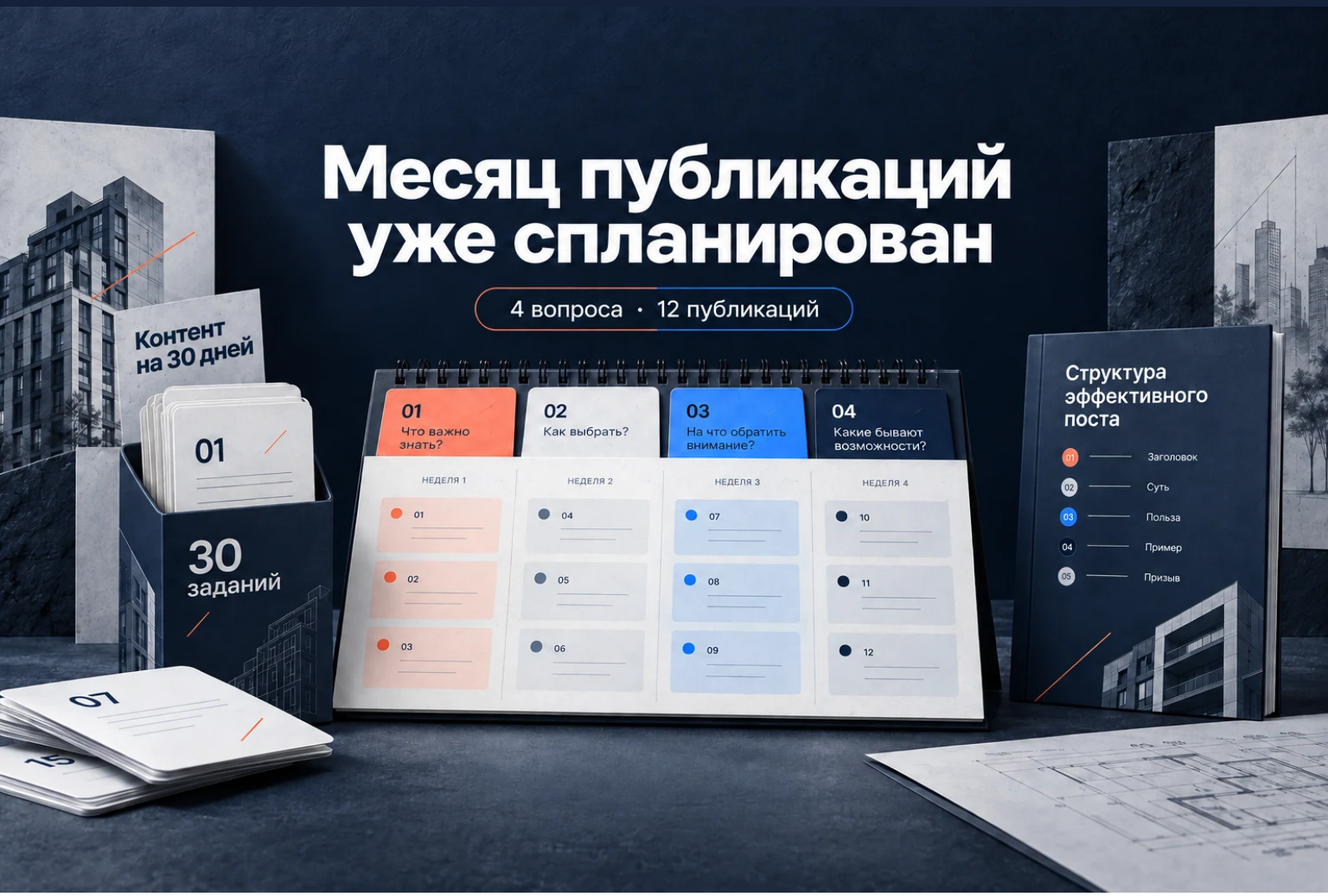
30 дней без вопроса «Что публиковать?»

30 тем на месяц, порядок подготовки и карточка публикации



Откройте. Выберите действие. Примените.

Редакция: 12 сентября 2026

Авторы Нейросистемы: Роман Веретенников и Юрий Красулин.

Сначала вопросы клиентов

Возьмите последние десять разговоров. Выпишите вопросы дословно, затем уберите имена и адреса. Выберите темы, на которые можете ответить конкретными фактами.

Один ролик — один вопрос. Уберите попытку рассказать обо всём сразу.

Снимите обычный фрагмент квартиры, улицы или рабочего стола. Добавьте короткую понятную надпись.

Покажите пример или сравнение. Не обещайте доходность, юридическую безопасность или одобрение банка.

Закончите одним действием: посмотреть таблицу, сохранить чек-лист или задать вопрос.

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Вопрос, который слышу чаще всего

Факт или пример для ответа

Что человек сможет сделать после просмотра

Первая неделя: помогите узнать вас

День 1. Для кого вы работаете и с какой задачей помогаете.

День 2. Три вопроса до начала подбора квартиры.

День 3. Обычная дорога от дома до важного объекта района.

День 4. Один пункт расходов, который легко забыть.

День 5. Чем планировка удобна конкретной семье.

День 6. Вопрос подписчика с обезличенным ответом.

День 7. Короткий итог недели: что чаще спрашивали.

Вторая неделя: покажите процесс

День 8. Что вы уточняете у собственника до оценки.

День 9. Как отличить цену объявления от цены сделки.

День 10. Что подготовить перед фотографированием.

День 11. Один кадр объекта и три подтверждённых факта.

День 12. Что проверить во дворе в другое время суток.

День 13. Как выглядит ваш отчёт без данных клиента.

День 14. Ответ на возражение без спора и давления.

Третья неделя: помогите сравнить

День 15. Два варианта планировки для одной задачи.

День 16. Три вопроса менеджеру новостройки.

День 17. Цена покупки и полный бюджет: в чём разница.

День 18. Для кого этот объект не подойдёт.

День 19. Что видно на плане, но сложно понять по фото.

День 20. Маршрут показа за несколько коротких кадров.

День 21. Что спросить себя после просмотра.

Четвёртая неделя: пригласите к следующему шагу

День 22. Как подготовиться к первой встрече с агентом.

День 23. Один вопрос из вашего рабочего чек-листа.

День 24. Как вы сравниваете три похожих объекта.

День 25. Личная рабочая привычка, которая помогает клиенту.

День 26. Ответ на вопрос «За что комиссия?».

День 27. Что делать, если пока не готовы покупать.

День 28. Полезная таблица с приглашением на страницу материала.

День 29. Повтор лучшей темы с новым примером.

День 30. Итоги: какие публикации привели к диалогам.

Карточка публикации

Учебный пример: видео пустой кухни. Надпись: «Круглый стол здесь поместится? Проверьте три размера до покупки». Далее — реальные измерения и приглашение к чек-листу просмотра.

Не нужны тридцать съёмочных дней: за один выход можно снять несколько самостоятельных фрагментов. Разрешение на съёмку объекта и использование лиц согласуйте заранее.

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Тема / вопрос клиента

Факты, которые я проверил

Простой видеоряд или подложка

Первая надпись

Один следующий шаг

Дата / ссылка / обращения по теме

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