Проверьте понятность до покупки трафика

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

Задача и предложение

- [ ] **Аудитория названа.** Понятно кому услуга подходит. Все посетители не одна задача.
- [ ] **Вопрос конкретен.** Сохранены слова клиента. Маркетинговый термин может скрыть смысл.
- [ ] **Вход соответствует.** Источник и первый экран связаны. Неожиданный общий каталог теряет контекст.
- [ ] **Состав раскрыт.** Перечислены реальные действия. Сопровождение слишком общее.
- [ ] **Границы ясны.** Указано участие клиента и отдельные работы. Ожидание может оказаться завышенным.
- [ ] **Обещание выполнимо.** Действие отделено от рыночного исхода. Процесс не гарантирует цену продажи.

Подтверждения и следующий шаг

- [ ] **Образец уместен.** Он доказывает конкретную работу. Красивая фотография не доказательство.
- [ ] **Учебное отмечено.** Пометка рядом с примером. Вымышленный кейс не реальный результат.
- [ ] **Реальное проверено.** Факты и публикация допустимы. Отзыв не универсальное обещание.
- [ ] **Кнопка понятна.** Текст соответствует действию. Консультация может значить разное.
- [ ] **Обмен объяснён.** Известно что после контакта. Форма не должна менять обещание.
- [ ] **Адресат инструмента подходит.** Продавцу и риелтору разные задачи. Диагностика бизнеса не для покупателя квартиры.

Понимание и измерение

- [ ] **Пересказ без подсказок.** Человек объяснил своими словами. Не проверяем устное объяснение автора.
- [ ] **Затруднение записано.** Есть точное место и слова. Не нравится слишком общее.
- [ ] **Телефон проверен.** Текст и образцы читаются. Десктоп не весь путь.
- [ ] **Действие завершается.** Можно исправить ошибку и отправить. Видимая кнопка не работающая форма.
- [ ] **События разделены.** Клик, заявка и разговор различимы. Рост кликов не рост клиентов.
- [ ] **Сравнение сопоставимо.** Учтены источник, период и другие правки. Несколько визитов не доказывают причину.

Запишите факты и следующий шаг

Заполняйте реальными вопросами и наблюдениями. Не называйте предположение о потребности подтверждённым фактом.

Страница: _____ Проверил: _____

Вопрос / барьер посетителя	Ответ / подтверждение на странице	Что исправить / как проверить

Все услуги в одном обещании.. Выберите основную задачу и понятные переходы..

Образец не доказывает тезис.. Сопоставьте обещание и конкретный результат работы..

Звонок обещан как оценка.. Уточните реальный формат первого шага..

Участнику всё объяснили устно.. Повторите проверку страницы без подсказки..

Клики названы клиентами.. Разделите фактические события в измерении..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Страница получает визиты, но неясно, где теряются обращения?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать источники переходов, предложение и дальнейшую обработку заявок.

Разобрать путь посетителя →

Карта вопросов и доказательств, заполненная страница продажи, протокол проверки понимания и отдельный чек-лист. Подготовлено 2026-10-14.