Одна реклама. Разные вопросы клиента.

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

Понимание задачи

- [ ] **Вопрос записан.** Есть источник формулировки. Не придумывайте намерение.
- [ ] **Факт отделён.** Срок и бюджет не угаданы. Не ставьте диагноз по клику.
- [ ] **Ситуация уточнена.** Известно, какую информацию ищут. Не ограничивайтесь температурой.
- [ ] **Модель условна.** Есть возможность возврата и выбора. Не ведите всех по лестнице насильно.
- [ ] **Аудитория обозначена.** Материал адресован нужному читателю. Не смешивайте клиента и риелтора.
- [ ] **Частота проверяется отдельно.** Есть данные сервиса для запроса. Не выводите спрос из модели.

Сообщение и материал

- [ ] **Результат конкретен.** Понятно, что человек сможет сделать. Не обещайте абстрактную пользу.
- [ ] **Обещание честное.** Учитываются границы материала. Не гарантируйте цену или сделку.
- [ ] **Пример обозначен.** Учебное не названо отзывом. Не присваивайте чужой результат.
- [ ] **Файл соответствует.** Выдаётся нужный инструмент. Не подменяйте его общей подборкой.
- [ ] **Шаг уместен.** Он продолжает вопрос человека. Не требуйте преждевременный договор.
- [ ] **Прямой контакт доступен.** Готовый клиент может обратиться. Не заставляйте читать всю серию.

Продолжение и проверка

- [ ] **Форма сохраняет задачу.** Выбранное действие понятно команде. Не называйте всё заказом.
- [ ] **Ответ совпадает.** Первое сообщение продолжает обещание. Не сбивайте человека другой темой.
- [ ] **События различены.** Файл, подписка и услуга отдельны. Не складывайте их в продажи.
- [ ] **Условия сравнения записаны.** Известны аудитория и предложение. Не приписывайте эффект одной модели.
- [ ] **Гипотеза проверяется.** Есть вопросы и реальные наблюдения. Не объявляйте ступень фактом.
- [ ] **Дубли страниц исключены.** Каждый текст решает свою задачу. Не плодите одинаковые материалы.

Запишите факты и следующий шаг

Не включайте в факт предположения о сроке, средствах и готовности. Пять строк предназначены для разных ситуаций, а не для обязательного прохождения каждым человеком.

Тема: _____ Ситуация: _____

Ситуация / вопрос / основание	Сообщение / результат / материал	Следующий шаг / границы обещания

Готовность выдумана. Один просмотр получил значение готового заказа.

Маршрут навязан. Готовому клиенту нельзя обратиться напрямую.

Обещания расходятся. Файл не отвечает вопросу рекламного сообщения.

Состояния стали диагнозом. Человеку приписан неизменный уровень интереса.

События названы продажами. Просмотры и подписки посчитаны договорами.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Один материал предлагается всем, а обращений мало?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать вопросы аудитории, полезный контент, выбранный материал и понятное продолжение общения.

Проверить сообщения и путь клиента →

Как различать нужную информацию и готовность к конкретному действию без автоматических ярлыков по просмотрам. Подготовлено 2026-10-14.