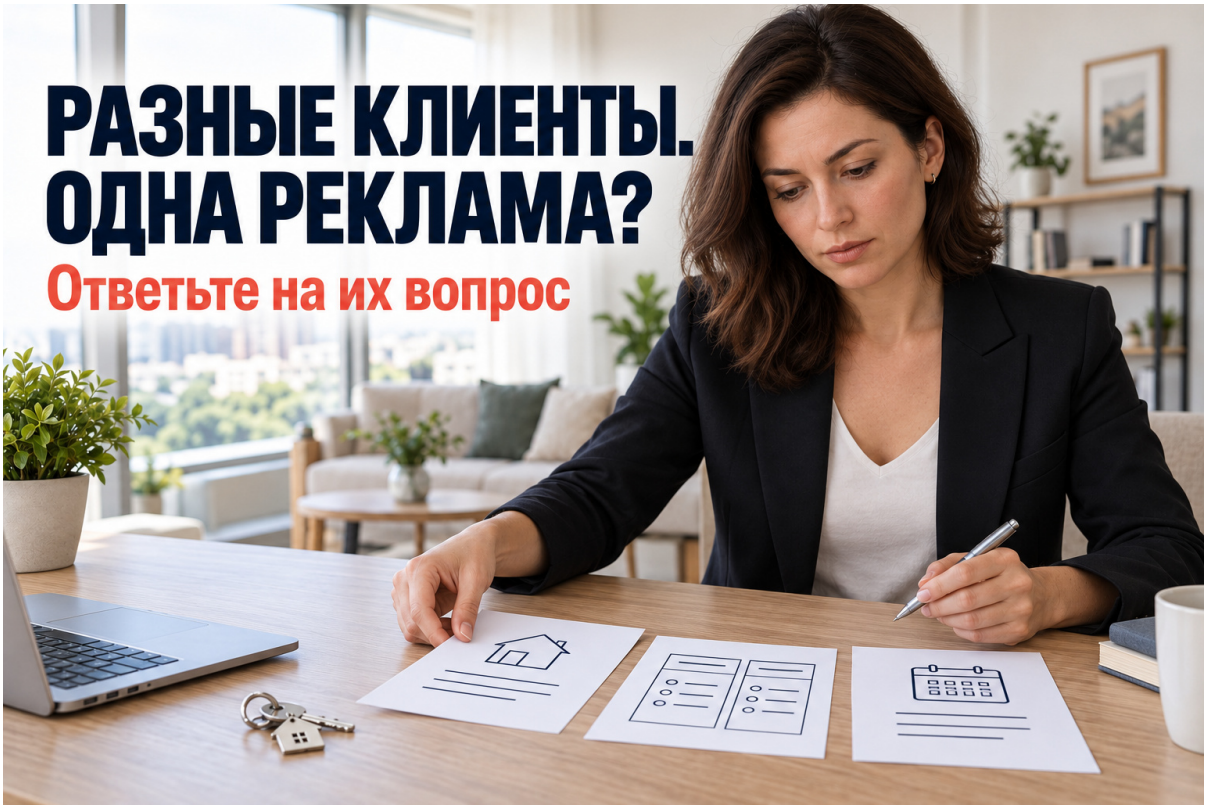
Пять состояний интереса: карта сообщения и следующего шага

Подберите сообщение и материал под вопрос человека. Внутри авторская карта пяти ситуаций интереса, пример выбора района и проверка маршрута от обещания до следующего действия.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Самостоятельная карта Нейросистемы риелтора из пяти практических ситуаций. Опирается на идею различной осведомлённости; не является психологической диагностикой или обязательным порядком движения человека. Пример А, Б и В вымышленный.

Одна тема, разные вопросы читателей

Одинаковая реклама и один файл предлагаются тем, кто только изучает задачу, и тем, кто уже выбирает агента для конкретной покупки.

Читатель одной страницы	Вопрос в примере	Уместный результат
А: изучает районы	Какие критерии проверить?	Лист наблюдений и критериев
Б: сравнивает два района	Как сопоставить маршруты семьи?	Таблица по своим ограничениям
В: ищет помощь	Как обсудить подбор в районе?	Понятная запись на разговор
Общий просмотр	Все открыли одну статью	Готовность каждого ещё неизвестна

Что нужно для карты сообщений

- Реальные вопросы и их источники.
- Ситуации и известные ограничения клиентов.
- Содержательные результаты статей и файлов.
- Границы услуги и подтверждённые примеры.
- Формы, каналы и сообщения продолжения.
- Наблюдаемые события для проверки маршрута.

Наблюдаемый вопрос, ситуация и обещание

1. Запишите наблюдаемый вопрос

Начните с обращения или проверенного поискового запроса. Отделите слова человека от предположения о его готовности, сроке и бюджете.

Готово: Понятно, что действительно известно.

Не делайте так: По одному просмотру назначается статус горячего клиента.

2. Выберите рабочую ситуацию интереса

Определите, что сейчас нужно: сформулировать задачу, понять маршрут, сравнить решения, выбрать специалиста или сделать конкретный шаг.

Готово: Состояние помогает выбрать содержание.

Не делайте так: Модель становится обязательной последовательностью для всех.

3. Обещайте полезный результат

Для вопроса задайте конкретный результат статьи или файла. Ограничьте обещание тем, что материал действительно помогает сделать.

Готово: Заголовок связан с содержанием и возможностями.

Не делайте так: Сравнительная таблица обещает гарантированный итог сделки.

Какие свойства человека я пока только предполагаю

Продолжение, соответствие и проверка

4. Свяжите сообщение и следующий шаг

Выберите материал, действие и канал продолжения. Позвольте готовому человеку обратиться напрямую, не заставляя проходить всю цепочку.

Готово: Переход продолжает исходную задачу.

Не делайте так: Запрос таблицы автоматически превращается в заказ услуги.

5. Проверьте весь маршрут по смыслу

Сверьте рекламу, статью, файл, форму и первое сообщение. Сохраняйте выбранную задачу и не подменяйте материал общим каталогом.

Готово: На каждом шаге выполняется конкретное обещание.

Не делайте так: Кнопка работает, но выдаёт материал о другой проблеме.

6. Измеряйте действие и уточняйте гипотезу

Разделите просмотр, получение файла, подписку, разговор и договор. Смотрите качество обращения и причины остановки без выдуманных переходов.

Готово: Вывод связан с наблюдаемым событием.

Не делайте так: Чтение второй статьи считается доказанным ростом готовности.

Где обещание меняется по дороге

Пять практических ситуаций интереса

Авторская карта для выбора сообщения. Названия описывают рабочие ситуации, не постоянные свойства человека и не точную оценку вероятности сделки.

Ситуация интереса	Полезный материал	Следующий шаг
Задача не сформулирована	Лист неудобств и потребностей	Назвать критерии
Неясен маршрут	Карта исходных данных	Подготовить вопросы
Сравниваются решения	Таблица ограничений вариантов	Уточнить условия выбора
Выбирается специалист	Пример состава работы	Обсудить задачу и условия
Нужно действие	Памятка первой встречи	Записаться согласованным способом

Человек может возвращаться к сравнению или сразу искать конкретную услугу. Карта помогает подобрать ответ, а не запрещает ему перейти к нужному действию.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Скачал PDF, значит горячий покупатель	Зафиксировать получение материала, готовность уточнять отдельно.
Всем показать одну кнопку договора	Подобрать уместный шаг и оставить прямой контакт для готовых.
Под каждый уровень сделать одинаковую статью	Создать отдельный материал только при самостоятельном вопросе.

Что предложить по известному вопросу

Что известно	Что предложить	Чего не предполагать
Изучает критерии района	Лист критериев и наблюдений	Покупка запланирована на этот месяц
Просит сравнить варианты	Таблицу условий и ограничений	Один путь подходит всем
Спрашивает состав услуги	Понятный пример работы	Клиент уже согласен с условиями
Хочет обсудить объект	Прямую связь и подготовку	Нужна обязательная цепочка статей
Открыл несколько страниц	Сохранить реальные просмотры	Готовность обязательно выросла
Задача неясна	Задать уточняющий вопрос	Нужно угадать правильную ступень

Три вопроса к выбору сообщения

1. Какой вопрос сейчас решает человек?
2. Совпадает ли обещание с содержанием файла и продолжением?
3. Какое наблюдаемое событие действительно произошло?

18 проверок карты сообщений

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

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.

Сообщение и материал для каждой ситуации

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

Тема и аудитория: _____

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

Источник вопросов: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата проверки маршрута: _____

Проверка пути от обещания до действия

Переход по ссылке и получение выбранного материала различаются. Отдельно проверяйте подписку, запрос услуги и подтверждённую договорённость.

Реклама / статья / файл	Форма / сообщение / рабочая задача	Событие / расхождение / исправление

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Карточка одной ситуации интереса

Наблюдаемый вопрос _____. Источник _____. Известная ситуация _____. Предполагаемая потребность _____. Сообщение _____. Полезный результат _____. Материал _____. Доступный следующий шаг _____. Сохраняемая задача _____. Событие проверки _____. Что пока неизвестно _____.

Первое действие после чтения

Выберите одну тему и две разные ситуации клиентов. Для каждой запишите отдельный вопрос, полезный результат и следующий шаг. Затем проверьте соответствие статьи, файла и первого сообщения.

Владелец содержания и продолжения: _____

Какое событие и каким способом проверяем: _____

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 →

14.10.2026 проверены сведения издательства Wiley о книге Бена Ханта Convert! и главах Awareness Ladder. Пять состояний, примеры и рабочие листы ниже являются авторской адаптацией для задач недвижимости.

Wiley: книга Бена Ханта Convert! и главы Awareness Ladder

Wiley: Using the Awareness Ladder, глава 4

Одна страница о районе, три разных продолжения

Вымышленный пример А, Б и В показывает, почему одинаковый просмотр не раскрывает готовность к услуге.

Ситуация	Предлагаемое продолжение	Смысл события
А изучает критерии	Заполнить лист требований	Интерес к самостоятельному разбору
Б сравнивает районы	Сопоставить маршруты и ограничения	Работа с конкретным сравнением
В ищет агента	Обсудить подбор в выбранном районе	Запрос разговора по услуге
Кто-то получил файл	Выбранный материал выдан	Не автоматически заказ сопровождения
Кто-то вернулся к сравнению	Разобрать новые условия	Не обязательно потеря интереса

Варианты продолжения можно дать на одной странице, если они помогают разным читателям выбрать понятное действие. Подпись кнопки должна описывать результат. Не скрывайте переход к продаже под видом самостоятельного файла и не заставляйте готового человека проходить дополнительные этапы ради схемы.

Из формы в дальнейшее общение переносится выбранная задача. Человек, который попросил критерии района, ожидает этот инструмент. Если вместо него приходит общий материал об агентских продажах, технически успешная выдача не выполняет обещание. Проверка маршрута должна учитывать содержание, а не только доступность ссылки.

Гипотезу о намерении уточняют при необходимости коротким вопросом. Само слово «район» не сообщает срок покупки, имеющиеся средства или необходимость сопровождения. В рабочей записи отделяйте наблюдаемое действие от предположения, чтобы команда не звонила с неподходящим предложением.

Карточка состояния может измениться после нового вопроса клиента. Это инструмент выбора ответа в текущей ситуации, а не постоянная метка личности. Сохраните историю фактических обращений и понятное основание для следующего предложения, вместо механического повышения уровня после каждого просмотра.

Проверка сообщения, контента и результата

Авторская карта помогает организовать гипотезы. Её применение само по себе не является доказательством эффективности рекламы.

Что проверяем	Нужное основание	Ошибка
Намерение запроса	Содержание фразы, выдача, уточнение	Уровень назначен по одному слову
Самостоятельность страницы	Отдельный вопрос и полезный ответ	Дубли ради названий состояний
Обещание файла	Реальная структура и пример	Гарантируется результат сделки
Продолжение	Выбранная задача и доступное действие	Читатель получает другую тему
Эффект	Наблюдаемые события и условия теста	Модель объявлена причиной роста

Поисковую частотность проверяют независимо от карты интереса. Слова участников и представления автора не заменяют данные сервиса. При этом сам запрос ещё требует понимания намерения: одну фразу могут использовать покупатель, продавец, специалист или исследователь рынка. Учитывайте это при выборе содержания.

Не создавайте несколько почти одинаковых страниц для одного вопроса. Разделение оправдано, когда материалы решают разные задачи и имеют самостоятельную пользу. В остальных случаях можно дать ясные разделы и несколько подходящих продолжений внутри сильной страницы.

Для рекламы запишите аудиторию, обещание, страницу и измеряемое событие. Получение файла, подписка и обращение за услугой имеют разный смысл. Сравнение без одинакового определения результата создаёт ложную картину эффективности. Не обещайте снижение стоимости заявки только за счёт применения модели.

Нейросети можно поручить предложить варианты сообщений и проверить соответствие этапов маршрута. В инструкции отделите известное от гипотез и запретите выдумывать готовность, частотности и результаты. Полезность выбранного варианта подтверждают реальные вопросы аудитории и наблюдаемая работа маршрута.