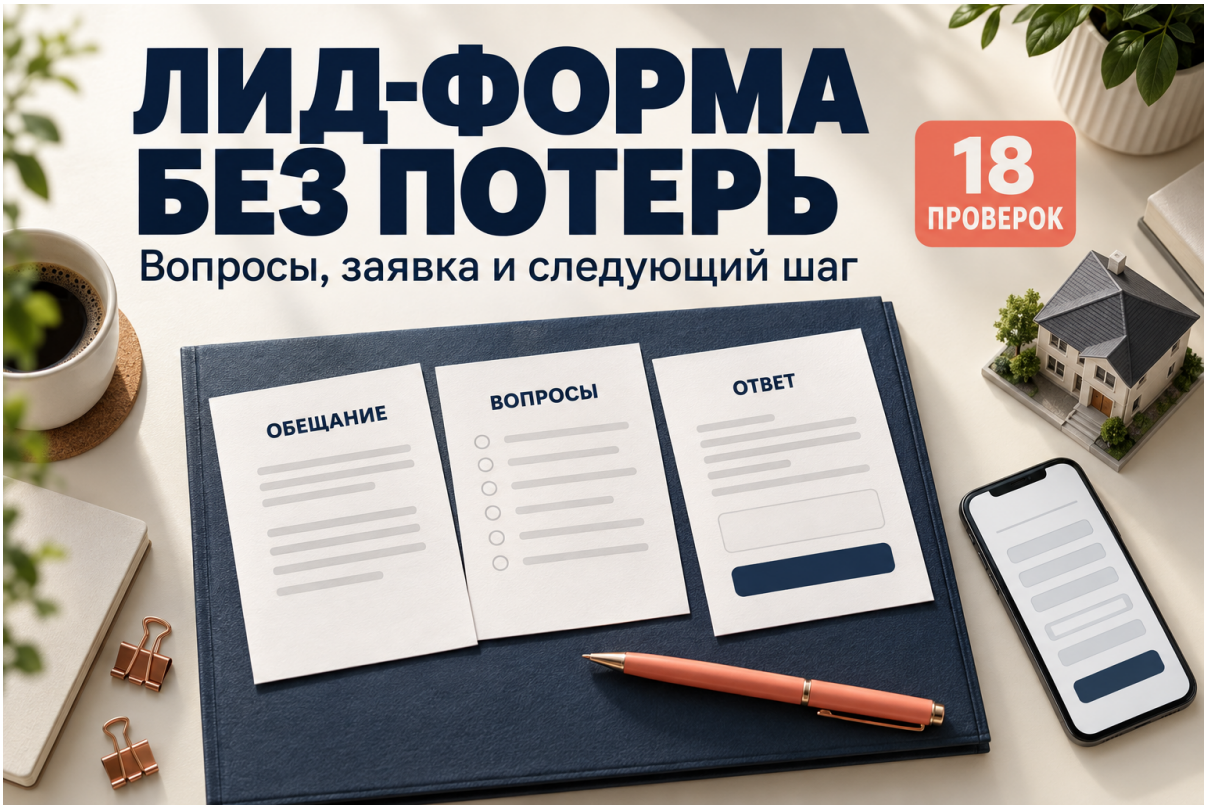
Лид-форма: прототип, вопросы и сценарий проверки заявки

Соберите форму под конкретный результат, подготовьте понятный экран после отправки и проверьте, что контакт, ответы и источник дошли до ответственного.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пять вопросов с вариантами, заполненная проверка F07, текст экрана результата, шесть шагов, восемнадцать проверок и два рабочих листа.

Авторский прототип. F07 и все показатели вымышлены. Реальная лид-форма и интеграция не создавались. Актуальные возможности конструктора и передачи полей проверяйте в своём кабинете.

ЛИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Одна форма — один обещанный результат

Заявки приходят, но в CRM теряются ответы, менеджер не знает обещание объявления или человек не понимает, зачем ему звонят.

Поле	Учебное решение	Ваш вариант
Предложение	Сравнение до трёх актуальных квартир	
Рынок	Вторичка в одном городе работы	
Содержание	Цена, состояние, открытые вопросы	
Ограничение	Число вариантов зависит от наличия	
Первый шаг	Уточнить недостающие условия	
Критерий теста	Ответы и задача в нужной CRM-карточке	

Что подготовить до конструктора

- Готовое описание результата и реальная возможность его выдать.
- Пять вопросов, каждый связан с первым ответом.
- Сведения об обработке данных для своего оператора и сценария.
- Таблица соответствия полей формы и CRM.
- Разрешённый тестовый контакт и ответственный за проверку.

Обещание, вопросы и экран результата

1. Согласуйте обещание

Свяжите объявление, первый экран и действие менеджера. Укажите зависимость числа вариантов от наличия.

Готово: Команда может выполнить именно обещанный результат.

Не делайте так: Обещать три подходящие квартиры при любых условиях.

2. Сократите до нужных вопросов

Оставьте имя, телефон, район, комнаты и бюджет для учебной подборки. Дайте варианты неопределённости.

Готово: Каждое поле помогает следующему шагу.

Не делайте так: Собирать паспорт, дату рождения и работу для первой таблицы.

3. Подготовьте результат отправки

Сообщите, что запрос принят и что произойдёт дальше. Реальные часы и срок согласуйте с командой.

Готово: Человек не думает, что встреча уже подтверждена или файл отправлен.

Не делайте так: Писать «готово», когда нужно уточнение.

Какой результат действительно готовим?

Поля CRM, контроль и разбор потерь

4. Сопоставьте поля

Опишите место каждого ответа, доступные идентификаторы формы и источника, воронку и ответственного.

Готово: Неизвестный бюджет не превратился в ноль.

Не делайте так: Считать, что новое поле интеграция всегда перенесёт сама.

5. Отправьте контрольную заявку

Пройдите F07 своим тестовым контактом. Проверьте источник, ответы, запись, задачу; затем повторную доставку того же события и новую версию поля.

Готово: Маршрут проверен целиком, а не по одному уведомлению.

Не делайте так: Назвать повтор события новой заявкой или удалить новую задачу по телефону.

6. Разберите потери по этапам

Считайте события, уникальные обращения, доставку, разговоры и целевые отдельно. Неизвестные статусы оставляйте видимыми.

Готово: Понятно, на каком участке нужно исправление.

Не делайте так: Менять вопросы, оффер и обработку одновременно без причины.

Как узнаем, что все ответы дошли?

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

F07: неопределённость должна сохраниться

Тест F07 — вымышленная заявка. При реальной проверке используйте свой разрешённый тестовый контакт и метку теста. Контактные данные в этот документ не записывайте.

Что проверяем	Учебное значение	Как принять результат
Код запроса	F07	Запрос найден в источнике и связан с записью
Контакт	Разрешённый тестовый; без публикации здесь	Можно ответить выбранным способом
Район	Ещё выбираю	Смысл ответа сохранён
Комнаты	Две	Ответ в нужном поле / примечании
Бюджет	Сначала хочу рассчитать	Не заменён нулём или случайным диапазоном
Источник	Форма: SECONDARY_CMP_V1; доступные рекламные ID	Не выдумана не посещённая страница сайта
Обработка	Ответственный и задача уточнения	Менеджер видит обещание и следующий шаг

Успех теста — полная цепочка: источник → запись → верные ответы → ответственный → задача. Пришедшее уведомление подтверждает только свой участок, не всю интеграцию.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Оставьте телефон, мы всё расскажем	Названы результат и первое действие
Бюджет неизвестен — ставим 0	Сначала уточнить расчёт
Заявка из VK пришла с нашего сайта	Фиксируем только подтверждённый путь

Пять полей для первого полезного ответа

Поле прототипа Б	Варианты / формат	Зачем
Как к вам обращаться?	Имя	Начать нормальный ответ
Телефон для связи	Контакт, который человек проверил	Согласованно уточнить запрос
Какой район?	Центр / Северный / ещё выбираю	Ограничить поиск или помочь выбрать
Сколько комнат?	1 / 2 / 3+ / нужна помощь	Подобрать планировку
Бюджет покупки?	Ваши уместные диапазоны / сначала рассчитать	Не присылать случайные цены

Шесть вопросов к пути обращения

1. Что обещано в объявлении?
2. Какие поля нужны для этого?
3. Что делать с неопределённым ответом?
4. Что человек видит после отправки?
5. Где проверяем перенос каждого поля?
6. Кто отвечает и что предлагает первым?

Экран после отправки

Запрос принят. Мы уточним условия по оставленному телефону и подготовим сравнение доступных вариантов. Если район или бюджет пока не выбраны, начнём с этого. Срок и часы добавьте только после согласования с командой.

ОТМЕТЬТЕ ВЫПОЛНЕННОЕ

18 проверок лид-формы и заявки

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

Обещание и вопросы

- [ ] **Назвать результат.** Он конкретен. Если нет: переписать общий оффер.
- [ ] **Подтвердить выдачу.** Команда может её сделать. Если нет: подготовить результат.
- [ ] **Обозначить ограничения.** Наличие не гарантировано. Если нет: убрать ложное обещание.
- [ ] **Объяснить поля.** Каждое нужно для ответа. Если нет: убрать лишнее.
- [ ] **Дать неопределённый вариант.** Можно честно не знать. Если нет: добавить уточнение.
- [ ] **Проверить данные и согласия.** Свои оператор и сценарий. Если нет: не копировать чужое.

Передача и контроль

- [ ] **Проверить экран результата.** Следующий шаг понятен. Если нет: убрать ложное «отправлено».
- [ ] **Согласовать срок.** Команда его выполняет. Если нет: указать реальные часы.
- [ ] **Сопоставить поля.** Ответы в нужных местах. Если нет: исправить соответствие.
- [ ] **Проверить источник.** Доступные ID сохранены. Если нет: отметить пробел.
- [ ] **Найти запись F07.** Есть нужная воронка. Если нет: исправить доставку.
- [ ] **Назначить задачу.** Есть ответственный. Если нет: проверить обработку.

Повтор и оценка

- [ ] **Повторить событие в тесте.** Нет второй одинаковой задачи. Если нет: настроить защиту от дубля.
- [ ] **Проверить новую заявку.** Новая задача не потеряна. Если нет: не удалять только по телефону.
- [ ] **Изменить поле и повторить.** Новая версия передаётся. Если нет: обновить соответствие.
- [ ] **Посчитать уникальные.** Повторы отделены. Если нет: проверить идентификаторы.
- [ ] **Проверить полноту передачи.** Известен знаменатель. Если нет: восстановить пропавший запрос.
- [ ] **Разобрать разговоры.** Статусы не выдуманы. Если нет: назначить следующее действие.

РАБОЧИЙ ЛИСТ 1

Ваш лист соответствия полей

Заполняйте названия и условные значения, без личных контактов в общем отчёте. Для отсутствующей метки пишите «не передаётся»; не придумывайте страницу посещения.

Форма / версия: _____ Тест: _____

Поле / источник	Контрольный ответ	Место в CRM	Факт / исправление

Дошло верно: _____ Исправить: _____

Что осталось неизвестным: _____

Повтор теста: _____ Ответственный: _____

РАБОЧИЙ ЛИСТ 2

Ваш журнал потерь по этапам

Учебный расчёт: 20 событий − 2 повтора = 18 уникальных. Доставлены 17/18 = 94,4%; контакт 12/17 = 70,6%; целевые 7/12 собеседников = 58,3%. Не смешивайте знаменатели.

Этап / число	Знаменатель	Результат проверки	Ответственный / срок

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Менеджер не знает обещание. Передайте предложение вместе с заявкой.

Бюджет «уточнить» записан как ноль. Сохраните исходный смысл.

Пришла только часть ответов. Проверьте соответствие и версию формы.

Повтор создал две задачи. Разберите повторную доставку события.

Принятую форму считают разговором. Разделите этапы и знаменатели.

Согласуйте следующий шаг

Промпт для проверки прототипа

Помоги проверить авторский прототип формы под сравнение до трёх актуальных квартир вторички в одном городе. Наличие вариантов не гарантировано. Пять полей: имя, телефон, район, комнаты, бюджет. Добавь честные варианты «ещё выбираю» и «сначала рассчитать». Для каждого поля объясни цель и место в CRM. Составь текст после отправки без ложного обещания готового файла и без придуманного срока ответа. Дай сценарий F07: район неизвестен, две комнаты, бюджет сначала рассчитать. Проверь повтор одного события и новую отдельную заявку. Используй условные коды, не реальные контакты. Не утверждай, что интеграция уже работает.

Первое действие после чтения

Возьмите текущую форму и объясните назначение каждого поля. Затем отправьте один обозначенный тест своим контактом и проверьте исходные ответы в карточке вместе с задачей менеджера.

Первый ответ выполняет: _____

Часы работы: _____ Следующий шаг: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: формы заполнены, а разговоров мало?

Проверьте обещание, получение запроса, скорость ответа и следующий шаг в диагностической карте своей работы. Найдите конкретный участок потери.

Проверить путь от формы к разговору →

Подготовлено 16.09.2026. Каталог интеграции amoCRM проверен. Презентация VK описывает интерфейс 2024 года; текущие кнопки и ваша связка не тестировались. Прототип и числа авторские.

amoCRM: передача заявок из VK Рекламы

VK: учебная презентация 2024, стр. 43–44