Лендинг объекта: 18 проверок

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

Содержание

- [ ] **Объект.** Один понятный объект. Если нет: уточните.
- [ ] **Факты.** Есть подтверждения. Если нет: уберите догадки.
- [ ] **Цена.** Актуальна на дату. Если нет: обновите.
- [ ] **План.** Соответствует объекту. Если нет: сверьте.
- [ ] **Визуал.** Реальность отделена от концепции. Если нет: подпишите.
- [ ] **Действие.** Обещание выполнимо. Если нет: подготовьте результат.

Путь

- [ ] **Телефон.** Читаемо и доступно. Если нет: исправьте вёрстку.
- [ ] **Пустое поле.** Есть понятная ошибка. Если нет: проверьте.
- [ ] **Повторный клик.** Нет случайного дубля. Если нет: проверьте обработку.
- [ ] **Принятие.** Подтверждено системой. Если нет: исправьте статус.
- [ ] **Выдача.** Нужный файл получен. Если нет: сверьте объект.
- [ ] **Следующий шаг.** Понятен пользователю. Если нет: добавьте объяснение.

Учёт и актуальность

- [ ] **CRM.** Есть объект и запрос. Если нет: передайте контекст.
- [ ] **Метки.** Источник не подменён. Если нет: проверьте путь.
- [ ] **Аналитика.** Клик отделён от успеха. Если нет: разделите события.
- [ ] **Личные данные.** Не попадают в URL. Если нет: уберите из параметров.
- [ ] **Поиск.** Публичные настройки проверены. Если нет: передайте специалисту.
- [ ] **Владелец.** Есть ответственный за обновление. Если нет: назначьте.

Запишите факты и следующий шаг

Никакое преимущество не появляется только потому, что его придумала нейросеть.

Объект / задача: _____ Дата: _____

Проверка	Факт / документ	Следующее действие

Макет красивый, но формы не подключены. проведите полный тест.

Цель срабатывает при ошибке. свяжите событие с нужным результатом.

CRM не знает объект. передайте идентификатор и страницу.

Приходит чужой файл. проверьте реестр выдачи.

Объект продан, предложение осталось. обновите статус и следующий шаг.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Посетитель смотрит объект, но не делает следующий шаг?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить предложение, материалы, форму и обработку обращения как один путь.

Найти разрыв в пути заявки →

Клик по кнопке, принятый запрос, полученный файл и запись CRM — разные результаты. Проверяйте каждый. Подготовлено 2026-09-24.