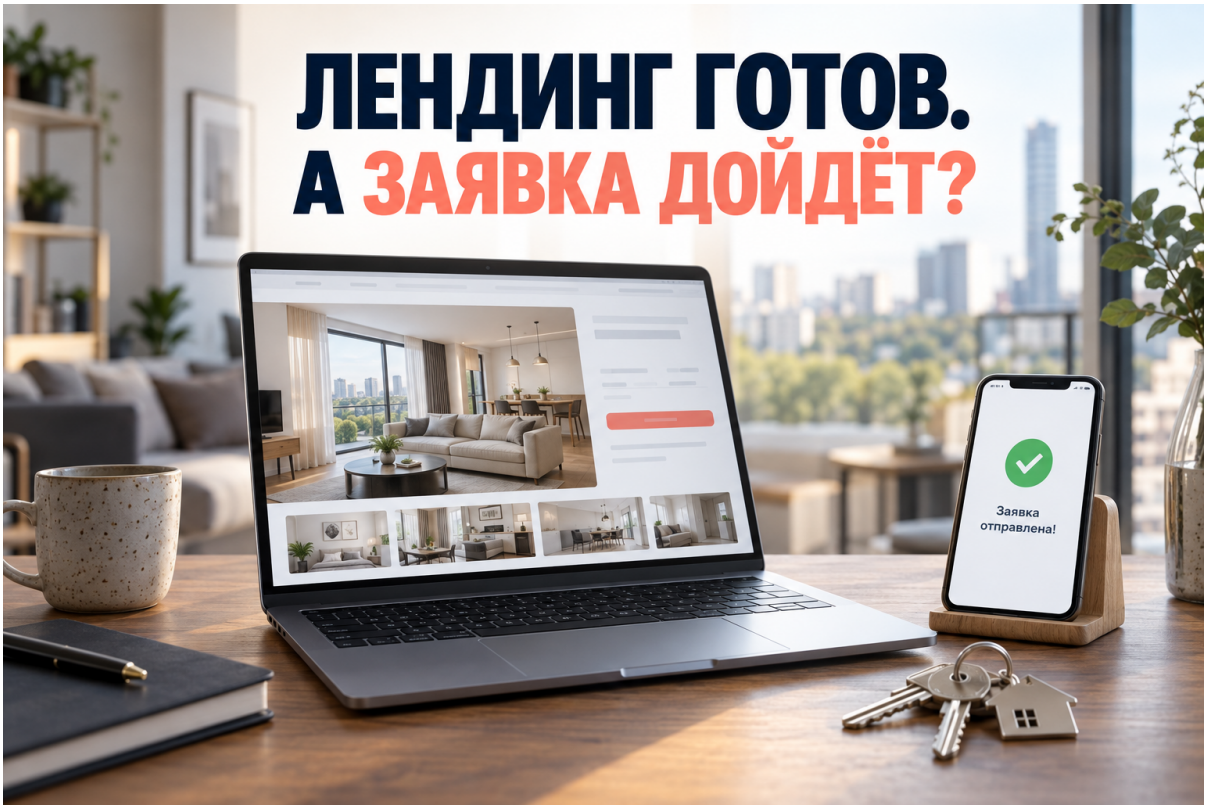
Одна квартира — одна страница: бриф и приёмка лендинга

Подготовьте страницу конкретной квартиры и примите весь путь: предложение, форма, материал и контекст в CRM.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Бриф объекта, два промпта, заполненная проверка выдачи планировки, 18 контрольных пунктов и лист приёмки.

Рабочая методика для риелтора. Примеры учебные. Интеграции и поисковые настройки проверяет ответственный специалист; макет не является готовым подключённым сайтом.

Паспорт страницы объекта

Нужно собрать отдельную страницу объекта и проверить её до рекламного трафика или отправки клиентам.

Поле	Учебная запись	Что проверить
Объект	Двушка, стол в гостиной	Не обещать отдельный кабинет
Действие	Получить план и согласовать показ	Файл действительно готов
Неизвестное	Ремонт и дорога в час пик	Не дописывать цифры
Передача	Объект + источник + запрос	Менеджер видит контекст

Что подготовить

• Паспорт подтверждённых фактов, цена и дата проверки доступности.

• Реальные фото, достоверный план, явно обозначенные визуализации.

• Основное действие, обещанный результат и ответственный за ответ.

• Поля CRM, правила меток, события аналитики и согласованный тестовый сценарий.

Действие, факты и текст

1. Назначьте следующий шаг

Выберите действие по готовности покупателя: показать планировку или согласовать просмотр. Запишите, что человек получит и кто отвечает. Проверьте существование обещанного файла.

Готово: Предложение можно выполнить сразу после запроса.

Не делайте так: Обещать материал, который ещё не подготовлен.

2. Соберите факты

Передайте модели подтверждённые характеристики и источники. Неизвестное отметьте отдельно. Для каждого блока определите вопрос покупателя и доказательство.

Готово: Утверждения можно сверить с объектом.

Не делайте так: Придумывать время дороги, отзывы и срочность.

3. Сделайте и проверьте черновик

Используйте два промпта на странице 6. Отредактируйте результат вручную. Проверьте планировку, состояние, подписи и соответствие предложения форме.

Готово: На странице нет неподтверждённых преимуществ.

Не делайте так: Считать самопроверку модели доказательством фактов.

Что нужно уточнить до следующего шага:

Путь, учёт и приёмка

4. Соберите пользовательский путь

Свяжите кнопку с подходящей формой, статусом обработки и обещанным материалом. Ошибка не должна выглядеть как успешная отправка. Отдельно проверьте повторный клик и отсутствие обязательного поля.

Готово: Пользователь понимает результат и следующий шаг.

Не делайте так: Показывать успех сразу после нажатия.

5. Проверьте учёт

Разделите открытие формы и успешное принятие обращения. Проверьте CRM, уведомление, выдачу и аналитику отдельно. Сохраните страницу, объект и исходные метки без контактных данных в URL.

Готово: Менеджер видит объект, запрос и источник.

Не делайте так: Приравнять событие Метрики к доставке файла.

6. Примите и назначьте владельца

Пройдите путь на телефоне и компьютере. Зафиксируйте ошибки и исправления. Назначьте ответственного за цену, доступность и актуальность файлов. Публичный и тестовый варианты имеют разные настройки.

Готово: Есть подтверждённая приёмка и порядок обновления.

Не делайте так: Запускать трафик только по красивому скриншоту.

Ответственный и срок следующего действия:

CRM есть, обещанного плана нет

Учебная проверка: покупатель запрашивает планировку квартиры. CRM приняла запрос, но письмо содержит только приглашение созвониться.

Этап	Ожидание	Наблюдение	Исправление
Предложение	Планировка объекта	Файл обещан	Проверить наличие
Форма	Принятый запрос	Статус успешный	Сверить с сервером
CRM	Объект и источник	Запись есть	Проверить поля
Выдача	Нужный план	Только текст письма	Связать верный файл
Получение	Открытие на телефоне	Ещё не проверено	Пройти до конца

Технически принятое обращение не означает выполненного обещания. Закрывайте проверку после фактического получения нужного материала.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Форма работает	Тест №... принят, CRM содержит объект и источник, нужный файл открыт
Удобная квартира	Рабочая зона расположена в гостиной; показано на плане

Два промпта для страницы

Правила. Промпт 1. Ты редактор страницы квартиры. Используй только мои факты. Предложи блоки: первый экран, планировка, состояние, окружение, состав предложения, вопросы, следующий шаг. Для каждого укажи вопрос покупателя и доказательство. Не добавляй цены, отзывы, дефицит, сроки и свойства. Неизвестное вынеси отдельно. Основное действие: [действие]. Результат для человека: [что получает]. Факты и источники: [карточка].

Промпт 2. Проверь черновик по исходной карточке. Верни таблицу: фраза; есть ли основание; что исправить. Найди догадки, неопределённые обещания и повторения. Не объявляй текст достоверным без проверки источников человеком.

Образец 1. Вход: В карточке: рабочий стол в гостиной. В тексте: отдельный кабинет.

Выход:
Основания нет. Исправить: «рабочая зона в гостиной». Проверить фото и план.

Образец 2. Вход: Кнопка обещает планировку; после неё только звонок.

Выход:
Несоответствие результата: подготовить и передать обещанный план либо изменить предложение до публикации.

Новый объект: [Вставьте обезличенную карточку и подтверждённые материалы. Не передавайте документы собственника без необходимости.]

18 проверок результата

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

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.

Бриф содержания лендинга

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

Объект / код: _____ Дата: _____

Блок страницы	Вопрос покупателя	Факт / доказательство	Что неизвестно
Первый экран			
Планировка			
Состояние			
Окружение			
Предложение			
Следующий шаг			

Полученный результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего шага: _____

Проверка пути обращения

Тестовые обращения согласуйте и пометьте. Не выдавайте клик за доставленную заявку.

Этап теста	Ожидание / факт	Исправление / кто
Форма и статус		
CRM и источник		
Материал		
Аналитика		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение команде страницы

«На странице объекта [код] обещаем [результат]. Для приёмки проверяем форму, статус, CRM, метки и получение материала. Тест помечен [метка]. После исправлений повторяем только затронутый путь и фиксируем результат».

Первое действие после чтения

Выберите один объект, запишите обещание кнопки и проверьте, получает ли человек именно его.

Контакт вашего риелтора: _____

Что подготовить к следующей встрече: _____

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 →

Проверено 24.09.2026 по справкам Google и Яндекс.Метрики. Схема приёмки авторская; учебные примеры не описывают фактический тест вашего сайта.

Google: введение в поисковую оптимизацию

Яндекс.Метрика: правильная настройка reachGoal в формах