Паспорт запуска рекламы для риелтора

Заполненный паспорт запуска, протокол сквозного теста и рабочие листы для риелтора и подрядчика.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Соберите паспорт одной кампании

Паспорт фиксирует готовность конкретного пути клиента. Его заполняют до запуска, затем обновляют при изменениях. Возьмите одно предложение, одну ситуацию клиента и одну конечную страницу. Если меняется продукт или ожидаемое действие, заведите отдельную запись. Методика и формы этого гайда авторские.

Поле	Учебный пример
Код и версия	seller_kzn_nov, версия 1, 09.11.2026
Владелец	Анна, риелтор по вторичному жилью
Задача клиента	Понять слабый отклик на своё объявление
Предложение	Разбор цены и подачи по исходным данным
Результат запуска	Проверенный путь принятого обращения
Решение	Пауза: доставка уведомления не подтверждена

Как использовать
Сначала прочитайте заполненный пример. Затем перенесите поля на свою кампанию. Учебные имена, дата и ограничения не являются рекомендацией конкретного рекламного бюджета.

2. Уточните ситуацию собственника

Описание аудитории нужно для выбора аргумента. Не ограничивайтесь возрастом или городом. Выясните, что человек уже сделал, какой вопрос не смог решить и что готов предоставить для первого полезного результата.

Вопрос	Заполненный ответ
Что уже произошло?	Собственник опубликовал объявление самостоятельно.
Что беспокоит?	Есть просмотры, но нет понятных предложений.
Что мы можем проверить?	Сопоставимость выбранных аналогов и ясность подачи.
Чего не обещаем?	Точную цену будущей сделки без проверки и гарантированный срок продажи.
Какой первый шаг?	Получить ссылку и согласовать короткий разговор.

Ситуация моего клиента	Доказательство или вопрос
Что уже сделал	
Что не получилось	
Что готов предоставить	

3. Проверьте единство обещания

Скопируйте фактические формулировки из всех точек пути. Разница в словах допустима. Разница в результате требует исправления. Объявление о разборе цены не должно приводить на страницу с обещанием общего обучения.

Точка	Согласованная формулировка
Объявление	Проверьте, что мешает продаже вашей квартиры.
Страница	Разберём цену и подачу по вашему объявлению.
Форма	Оставьте ссылку на объект и способ связи.
Первый ответ	Получил ссылку. Уточню характеристики и согласуем время разбора.

Проверка возможности выполнить
Назовите исполнителя и доступный объём работы. Если разбор требует осмотра, документов или отдельной оплаты, сообщите это до ожидания результата.

Расхождение	Что исправить	Кто

4. Разделите события и клиентов

Событие показывает выполненное действие. Клиент является человеком, который может выполнить несколько действий. Не прибавляйте число открытий формы к числу отправок и не называйте сумму количеством новых людей.

Событие	Что подтверждает	Чего не доказывает
Кнопка мессенджера	Человек нажал переход	Что сообщение отправлено
Обращение принято	Система сохранила данные	Что агент уже ответил
Контакт установлен	Разговор действительно состоялся	Что согласована встреча
Встреча назначена	Есть согласованные дата и формат	Что встреча состоялась

Учебный расчёт
В журнале 12 нажатий, 5 принятых обращений и 3 состоявшихся контакта. Это не 20 клиентов. Для количества людей требуется отдельный учёт и правило объединения повторных обращений.

Мой основной результат	Где подтверждается	Кто проверяет

5. Запишите маршрут и метки

Вставляйте в паспорт реальные адреса своей кампании. В учебном примере адрес example.com служит только обозначением и не является рабочей воронкой. Для каждого варианта сохраняйте итоговую ссылку и значение источника в принятой записи.

Параметр	Учебное значение	Назначение
utm_source	yandex	Площадка
utm_medium	cpc	Тип трафика
utm_campaign	seller_kzn_nov	Кампания
utm_content	text_a	Вариант объявления

Передайте специалисту требование проверить итоговую ссылку после всех настроек и переходов. Метки сами по себе не гарантируют запись источника в CRM. Это отдельная проверка формы и передачи данных.

Участок пути	Адрес или место подтверждения
Объявление	
Конечная страница	
Приём обращения	
CRM или журнал	

6. Проведите сквозную проверку

Согласуйте тест с командой. Используйте свои данные и явную пометку. Отдельно отметьте тест в отчётности, чтобы он не превратился в доказательство рекламной эффективности. Ниже пример протокола, а не результат проверки вашего сайта.

Шаг	Учебное наблюдение	Статус
Открыть ссылку	Открылась страница разбора цены	Подтверждено
Отправить форму	Появилось сообщение об успехе	Подтверждено
Проверить учёт	В CRM есть запись TEST-01	Подтверждено
Проверить источник	Кампания seller_kzn_nov сохранена	Подтверждено
Проверить доставку	Уведомление не найдено	Не подтверждено

Что делать с последней строкой
Ответственный проверяет доставку или устанавливает подтверждённый резервный контроль CRM. До решения нельзя утверждать, что агент увидит каждое новое обращение.

Для цели Метрики используйте официальный отладчик по ссылке в конце гайда. Проверку аналитики и проверку фактического получения обращения фиксируйте раздельно.

7. Организуйте первый ответ

Реклама может приводить подходящих людей, но результат теряется, если непонятно, кто и когда отвечает. Согласуйте доступное рабочее время и передачу на случай отсутствия. Не обещайте круглосуточную личную консультацию, если её некому выполнять.

Роль	Ответственность	Подтверждение
Специалист по рекламе	Правильный адрес и вариант	Ссылка и снимок настройки
Разработчик	Приём данных и передача	Идентификатор тестовой записи
Анна, агент	Первый содержательный ответ	Запись контакта и следующего шага
Сергей, резерв	Подхват при отсутствии Анны	Подтверждение принятия заявки

Готовая реплика
Здравствуйте. Получил вашу ссылку на квартиру. Вы хотели понять, что мешает продаже. Уточню два параметра объекта и согласуем время разбора. В какое время сегодня вам удобно ответить?

Рабочее время	Ответственный	Резервный порядок

8. Решите, когда нужна пауза

Критическое нарушение маршрута требует ремонта. Недостаток статистики требует аккуратного наблюдения. Это разные решения. Не отключайте предложение навсегда после нескольких кликов и не продолжайте оплачивать трафик в заведомо сломанную форму.

Ситуация	Решение	Условие возврата
Неверная страница	Пауза соответствующего маршрута	Верная ссылка проверена
Нет приёма формы	Пауза и исправление	Запись принята в тесте
Нет ответа агента	Восстановить обработку	Назначен доступный владелец
Мало наблюдений	Не делать вывод о спросе	Накопить согласованный объём данных
Расход достиг лимита	Решение владельца кампании	Есть разбор и новое согласование

Моё условие паузы	Кто принимает решение	Что проверяем

9. Передайте документ подрядчику

При передаче попросите не общее обещание «всё настроено», а ссылки на подтверждения. Не храните пароли и клиентские данные в этом документе. Достаточно назвать владельца доступа и порядок его получения.

Текст задания
Подготовьте запуск seller_kzn_nov по паспорту версии 1. Подтвердите итоговый адрес, соответствие обещаний, приём тестового обращения, источник в CRM и доставку ответственному. Непроверенные пункты отметьте отдельно. Запуск согласуем по результатам проверки.

Изменение	Причина	Повторная проверка
Версия 2: новый адрес	Исправлена страница назначения	Объявление, форма, запись, источник
Версия 3: другой ответственный	Анна недоступна	Доставка и приём Сергеем

Дата и версия	Что изменили	Подтверждение

10. Примите решение о запуске

Для допуска нужны понятное обещание, рабочий маршрут, наблюдаемое целевое действие и доступный ответственный. Незаполненная строка не становится подтверждением по умолчанию. Укажите решение, имя принимающего и дату.

Проверяемый результат	Где найти в комплекте
Паспорт и клиентская ситуация	Страницы 1 и 2 основного содержания
Соответствие обещаний и событий	Страницы 3 и 4
Маршрут, метки и сквозной тест	Страницы 5 и 6
Обработка, пауза и изменения	Страницы 7, 8 и 9

Решение	Основание	Ответственный и дата

Следующий шаг
Пройдите отдельный чек-лист перед ближайшей оплатой рекламы. Если проблема в предложении или обработке, начните внедрение с этого звена. Диагностическая карта Нейросистемы помогает разобрать весь путь обращения.

Источники и проверка

Яндекс Метрика: обработка меток

Яндекс Метрика: проверка цели

Яндекс Директ: параметры URL в кампании