Два пути к клиенту без бесплатных иллюзий

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

Задача и маршрут

- [ ] **Источники названы.** Органический поиск отделён от других переходов. Не угадывайте источник.
- [ ] **Намерение определено.** Понятен вопрос посетителя. Не судите только по ярлыку канала.
- [ ] **Обещание совпадает.** Объявление и страница согласованы. Исправьте разрыв ожидания.
- [ ] **Инструмент подходит.** Рабочий лист решает текущую задачу. Не предлагайте общий файл.
- [ ] **Выдача ясна.** Два файла и способ получения названы. Не скрывайте следующий шаг.
- [ ] **Получение проверено.** Запрос и доставка подтверждаются отдельно. Не считайте клик выполнением обещания.

Ресурс и время

- [ ] **Реклама записана.** Есть сумма фактических платежей. Не смешивайте лимит и расход.
- [ ] **Подрядчики учтены.** Есть стоимость подготовки. Не называйте работу бесплатной.
- [ ] **Часы обозначены.** Ставка названа внутренней оценкой. Не выдавайте её за платёж.
- [ ] **Общее распределено.** Доли и основание сохранены. Не посчитайте одну сумму дважды.
- [ ] **Сроки разделены.** Работы отличаются от результата поиска. Не обещайте позиции к выпуску.
- [ ] **Будущий эффект не выдуман.** Использованы наблюдаемые данные. Не делите на придуманные лиды.

Сравнение и решение

- [ ] **Поисковые статусы различны.** Доступность, индекс, показы и клики разделены. Не подменяйте один другим.
- [ ] **Качество одинаково.** Есть общий критерий подходящего обращения. Не сравнивайте клик и заявку.
- [ ] **Возраст групп известен.** Есть дата среза и открытые случаи. Не объявляйте ожидание провалом.
- [ ] **Причинность ограничена.** Совпадение во времени не доказательство. Не приписывайте органику рекламе.
- [ ] **Дубли исключены.** Один клиент не суммируется между отчётами. Проверьте идентификаторы.
- [ ] **Следующий шаг ограничен.** Есть задача, ресурс и проверка. Не запускайте больше работы без основания.

Запишите факты и следующий шаг

Укажите органический поиск отдельно от прямых и социальных переходов. Клик, запрос, получение файла и клиент являются разными результатами.

Задача: _____ Период: _____

Источник / задача / обещание	Инструмент / выдача / результат	Статус / дата / ограничение

Поиск объявлен бесплатным. Труд и подготовка пропали из расчёта.

Реклама покупает позиции. Смешаны два разных механизма.

Дата выпуска стала обещанием трафика. Неопределённость поиска скрыта.

Будущие лиды придуманы. Стоимость разделена на прогноз без основания.

Общий клиент посчитан дважды. Отчёты каналов сложены без проверки.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Какой путь привлечения стоит улучшить первым?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить предложение, полезные материалы, выдачу и обработку обращений с учётом доступных денег и времени.

Выбрать следующий шаг в привлечении →

Предложение, поисковый вопрос, денежные расходы, собственный труд и наблюдаемый результат. Подготовлено 2026-10-14.