Реальные запросы вместо догадок: журнал рекламных намерений

Разберите наблюдаемые запросы по задачам клиента и подготовьте проверяемые решения без случайного отсечения полезного спроса.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский учебный инструмент. Запросы, клики и суммы вымышлены. Они не являются частотностями Wordstat, результатами сайта или готовым списком исключений для копирования.

Три группы намерений и границы данных

Реклама услуги собственнику привлекает соискателей, учеников или людей с другой задачей, а список ключей не объясняет состав переходов.

Группа разбора	Смысл	Продолжение
Подходит	Соответствует конкретной услуге	Проверить путь к обращению
Уточнить	Намерение допускает разные задачи	Найти недостающий факт
Другая задача	Не относится к предложению кампании	Подготовить точное решение
Неизвестно	Нет достаточных данных	Не придумывать результат

Что собрать перед разбором

• Описание услуги, территории и аудитории кампании.

• Исходные строки запросов, период и фильтры.

• Условие показа, клики и расход выбранного фрагмента.

• Текст объявления и страница перехода.

• Действующие исключения и область будущего решения.

• Контрольные полезные намерения и владелец проверки.

Услуга, исходные строки и смысл

1. Зафиксируйте границы предложения

Запишите услугу, территорию и задачу клиента. Отдельно перечислите направления, которые эта кампания не обслуживает. Для примера помощь собственнику с продажей не равна найму агентов или обучению.

Готово: Смысл запроса можно сравнить с конкретным предложением.

Не делайте так: Оценивать каждое слово про недвижимость как подходящий спрос.

2. Сохраните исходный фрагмент отчёта

Откройте поисковые запросы нужной кампании, проверьте период и фильтры. Сохраните запрос, условие показа, клики и расход. Не подменяйте реальную строку ключевой фразой из настроек.

Готово: Понятно, какую часть размещения исследуете.

Не делайте так: Считать видимые строки всем спросом рынка или частотностью Wordstat.

3. Разделите намерения на три группы

Пометьте каждую строку: подходит, требует уточнения, явно другая задача. Укажите объяснение. Для спорной формулировки запишите недостающий факт: формат услуги, географию, обещание страницы или результат обращения.

Готово: У каждого решения есть основание или конкретный вопрос.

Не делайте так: Автоматически исключать короткий неоднозначный запрос.

Какая формулировка пока неоднозначна

Расход, область правки и контроль

4. Посчитайте расходы выбранного фрагмента

Сложите клики и расходы по авторским группам, затем сверяйте общий итог с исходными строками. Назовите границы выборки. Не объявляйте смысловое соответствие прибыльностью без данных о клиентах и сделках.

Готово: Суммы сходятся, доля относится к обозначенной базе.

Не делайте так: Переносить долю пяти строк на весь аккаунт или будущую экономию.

5. Проверьте область и техническое действие

Для явного несоответствия подготовьте решение с уровнем применения. До сохранения проверьте операторы, пересечения и полезные формулировки. Спорные строки оставьте для предметной проверки, а не массового удаления.

Готово: Ответственный понимает, что изменится и какие задачи должны сохраниться.

Не делайте так: Перенести исключения из продажи квартир в кампанию найма.

6. Сохраните изменение и повторно проверьте

Запишите дату, исходное состояние, согласованную правку и владельца. При следующем разборе сравнивайте сопоставимые условия. Отдельно отмечайте одновременные изменения бюджета, страницы или обработки.

Готово: Есть история решения и условие пересмотра.

Не делайте так: Приписать всю разницу одной минус-фразе при нескольких изменениях.

Какой полезный смысл нужно сохранить

Пять запросов и три решения

Вымышленная кампания помощи собственникам с продажей квартир в рабочем городе. Это пять учебных строк, а не выгрузка кабинета. Данных о заявках здесь нет.

Запрос	Клики / ₽	Решение
Помощь продать квартиру	8 / 1 200	Подходит
Агентство продать квартиру в Твери	4 / 800	Подходит
Оценка квартиры перед продажей	3 / 600	Уточнить формат услуги
Вакансия риелтора	2 / 240	Другая задача
Курсы риелторов	1 / 160	Другая задача

Всего 18 кликов и 3 000 ₽. Подходящие намерения: 12 и 2 000 ₽; спорное: 3 и 600 ₽; чужие: 3 и 400 ₽. Доля чужих расходов 400 / 3 000 ≈ 13,3% только этого фрагмента.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Слово ремонт всегда лишнее	Продажа квартиры без ремонта может подходить услуге.
Оценка — сразу в исключения	Уточним, что обещает агент и что ищет человек.
Убрали 13,3% запросов — столько же сэкономим	13,3% относится к расходам учебного фрагмента, не к прогнозу.

У каждого исключения есть основание

Наблюдение	Следующая проверка	Предмет решения
Намерение совпадает	Объявление, страница, результат контакта	Сохранить соответствие
Неясен формат оценки	Что реально входит в услугу	Уточнить предложение
Человек ищет работу	Есть ли отдельная кампания найма	Исключение только в нужной области
Общий тематический запрос	Хватает ли слов для вывода	Оставить вопрос
Полезный смысл задет	Запись, операторы, пересечения	Пересмотреть изменение

Три вопроса по каждой строке

1. Какую задачу человек решает этим запросом?
2. Что именно обещает наша страница?
3. Какая полезная ситуация может попасть под исключение?

18 проверок перед изменением рекламы

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

Предложение и исходные данные

- [ ] **Услуга описана.** Ясна задача клиента. Всё про недвижимость слишком широко.
- [ ] **Территория известна.** Есть рабочая зона. Чужой город требует оценки контекста.
- [ ] **Кампания выбрана.** Сохранён нужный набор. Найм и продажа квартир различаются.
- [ ] **Период указан.** Есть даты и момент выгрузки. Свежие строки могут уточняться.
- [ ] **Фильтры проверены.** Понятен состав выборки. Унаследованные условия могут скрыть строки.
- [ ] **Запрос отделён от ключа.** Сохранены оба смысла. Условие показа не всегда идентичный ключ.

Классификация и расчёт

- [ ] **Три группы обозначены.** Это авторская схема. Не подменяйте категории Директа.
- [ ] **Основание записано.** Есть смысловое объяснение. Плохой запрос не аргумент.
- [ ] **Спорное оставлено.** Сформулирован вопрос. Неопределённость не запрет.
- [ ] **Итоги сходятся.** Сумма строк проверена. Дубли и скрытые фильтры меняют базу.
- [ ] **Доля подписана.** Понятен знаменатель. Фрагмент не весь аккаунт.
- [ ] **Заявки не придуманы.** Есть только подтверждённые показатели. Клик не новый клиент.

Изменение и контроль

- [ ] **Уровень выбран.** Группа или кампания определены. Ошибка области заденет другую услугу.
- [ ] **Операторы проверены.** Понятен смысл записи. Кавычки и отдельные слова не взаимозаменяемы.
- [ ] **Пересечения разобраны.** Сверены действующие условия. Минус-фраза не всегда сработает ожидаемо.
- [ ] **Полезное защищено.** Есть контрольный набор намерений. Сохранение смысла не гарантия показов.
- [ ] **История сохранена.** Дата и правка записаны. Без исходного состояния трудно разбирать эффект.
- [ ] **Пересмотр назначен.** Условия сравнения известны. Другие изменения отмечаются отдельно.

Ваш журнал поисковых намерений

Одна строка — одно наблюдаемое намерение. Записывайте исходную формулировку и отдельно техническую правку после проверки.

Кампания: _____ Период: _____

Запрос / условие / расход	Намерение / основание / вопрос	Решение / область / проверка

Что требуется уточнить: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата повторного разбора: _____

Контроль после согласованной правки

Контрольный набор нужен для проверки логики исключения. Он не обещает показов по каждой фразе и не заменяет наблюдение за отчётом.

Правка / дата / исходное	Полезные намерения / контроль	Результат / владелец / пересмотр

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Запрос назван плохим без объяснения. сформулируйте задачу клиента.

Клики выданы за месячный спрос. разделите отчёт и Wordstat.

Часть строк названа всем аккаунтом. уточните границы.

Одна минус-фраза переносится на все услуги. проверьте область.

Будущая экономия выведена из доли строк. оставьте вывод в границах наблюдения.

Согласуйте следующий шаг

Как обсудить запросы с подрядчиком

В этих строках вижу три разных намерения. Давайте подтвердим соответствие нашей услуге, отдельно разберём спорные запросы и проверим область исключения. Перед сохранением хочу убедиться, что полезные задачи собственников не будут затронуты.

Первое действие после чтения

Возьмите небольшой фрагмент одной поисковой кампании. Разделите его по смыслу, проверьте суммы и выберите одно решение с ясным основанием. Не переносите учебные исключения автоматически.

Ответственный за изменение: _____

Условие пересмотра: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Нужный человек пришёл — почему не обратился?

Диагностическая карта для риелтора помогает проверить путь от обещания рекламы до первого разговора. Найдите следующий разрыв после подбора запросов.

Проверить путь к обращению →

Справки Яндекс Директа о поисковых запросах, минус-фразах и операторах проверены 14.10.2026. Финальную запись и область изменения сверяйте по своему кабинету.

Яндекс Директ: отчёт по поисковым запросам

Минус-слова и минус-фразы

Символы и операторы

Контроль полезных намерений перед исключением

Учебная услуга — помощь собственнику с продажей. Эти формулировки проверяют логику решения, а не гарантируют показы.

Формулировка	Что сохранить
Помочь продать квартиру	Запрос на услугу агента
Продать квартиру без ремонта	Состояние объекта не равно заказу ремонта
Оценка квартиры перед продажей	Возможный запрос о цене; уточнить формат
Риелтор для продажи квартиры в Твери	Услуга и рабочая территория
Вакансия риелтора	Отдельная задача найма, если есть такая кампания

Последняя строка не подходит кампании на собственников, но показывает риск переноса исключений на весь набор рекламы агентства. Проверяйте не только текст записи, но и место, где она будет применяться.

Для спорной оценки задайте владельцу услуги вопрос: предлагаете ли вы предварительное обсуждение рыночной цены или официальный отчёт оценщика? Укажите фактический формат на странице. Не обещайте другой продукт ради получения обращения.

Техническое исключение зависит от слов, операторов и существующих условий. Не используйте эту таблицу как готовый файл загрузки. Сначала согласуйте намерение и проверьте запись в актуальном интерфейсе.

Если после правки исчезает полезный смысл, вернитесь к исходному состоянию и уточните решение. История изменений позволяет понять, что именно повлияло на доступный спрос.

Карточка разбора пяти учебных строк

Сначала проверяем арифметику, затем формулируем ограниченный вывод.

Группа	Клики	Расход
Подходит	12	2 000 ₽
Уточнить	3	600 ₽
Другая задача	3	400 ₽
Весь фрагмент	18	3 000 ₽

Формула доли расходов чужих намерений: 400 / 3 000 × 100 ≈ 13,3%. Доля кликов этих намерений другая: 3 / 18 × 100 ≈ 16,7%. Называйте показатель точно и не подставляйте одну долю вместо другой.

В таблице нет конверсий, подтверждённых клиентов и комиссий. Поэтому из неё нельзя посчитать цену сделки или окупаемость. Подходящая формулировка может вести на слабую страницу, а спорная потребовать уточнения услуги.

Промпт: Раздели обезличенные запросы по соответствию описанной услуге. Для каждой строки объясни намерение, обозначь сомнение и вопрос к владельцу. Не придумывай частоты и результаты. Финальные исключения не применяй; предложи предмет проверки области и операторов.

Итог записи: две строки требуют подготовки исключения в кампании помощи собственнику; одну проверяем по формату оценки. Остальные оставляем для анализа следующего этапа пути. Реальная правка выполняется отдельно после проверки.