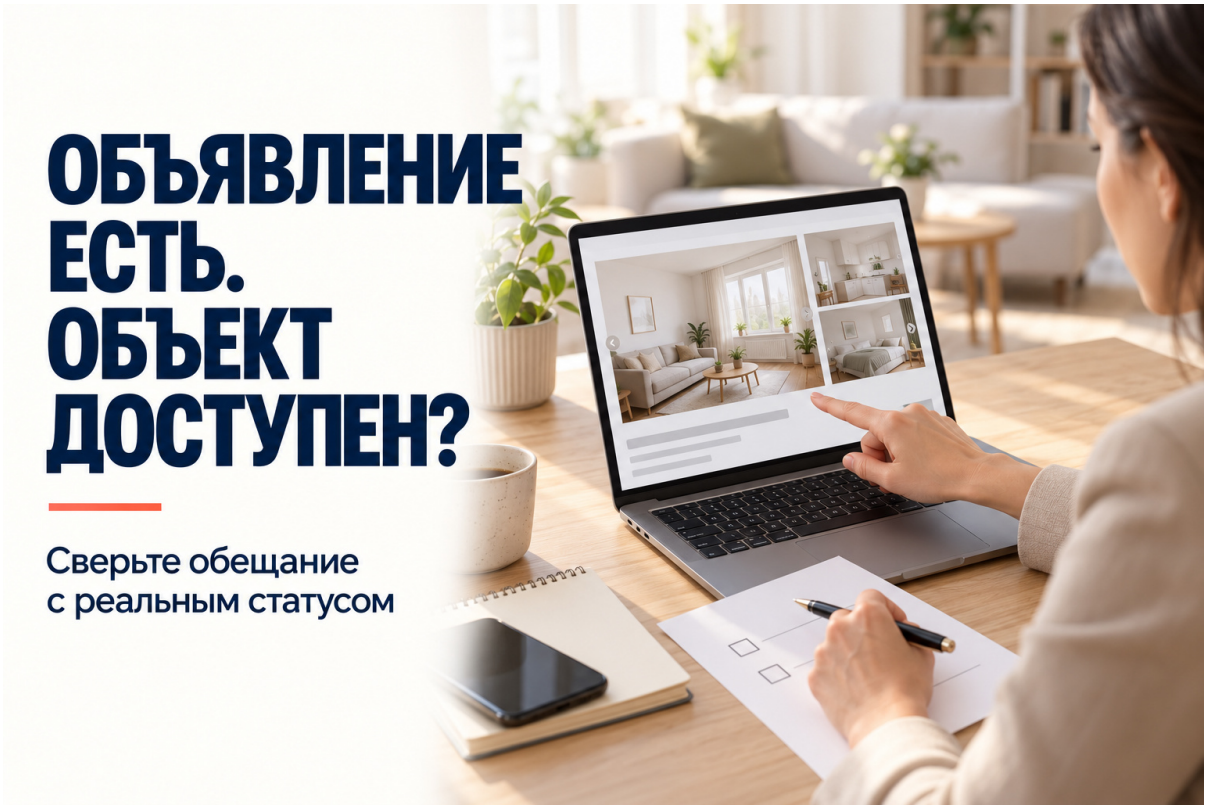
Статус рекламы: что можно обещать новым покупателям

Сопоставьте рекламу с реальным статусом объекта, обсудите решение владельца и проверьте выполнение. Подготовьте точный ответ новым покупателям без выдуманного резерва и срочности.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Кейс Фёдора, шесть шагов проверки рекламного статуса, журнал решений и изменений, короткие ответы на обращения, два рабочих листа и отдельный чек-лист.

Инструмент согласования и проверки информации. Не определяет последствия аванса, договора или полномочия на чужой кабинет. Правила площадок, условия размещения и обязательства проверяются отдельно.

Предложение, доступ и публичная карточка

Владелец не хочет снимать объявление, хотя доступность или условия изменились. Нужно устранить противоречие между обещанием рекламы и реальным предложением.

Что проверяем	Какой ответ нужен	Чего не следует выводить
Продажа и условия	Реальное предложение владельца	Что любой показ доступен
Доступ к осмотру	Можно ли согласовать визит	Что квартира уже продана
Реклама	Что видит новый покупатель	Что изменение уже выполнено

Что собрать до разговора о снятии

• Текущие намерение продавать и условия.

• Фактическая возможность согласования визитов.

• Документы и договорённости, требующие проверки.

• Обещания в действующем объявлении.

• Кто принимает решение и управляет публикациями.

• Кому уже сообщали прежний статус.

Задача, статусы и противоречие

1. Выясните, что хочет сохранить владелец

Уточните, нужны ли новые обращения, возможность вернуться или запасной вариант. Не обещайте сохранение просмотров и бесплатное размещение без проверки условий. Желание получить звонки не делает предложение достоверным.

Готово: Понятна задача, а технические условия не выдуманы.

Не делайте так: Пугать потерей всех охватов или обещать их восстановление.

2. Разделите фактические статусы

Отдельно запишите намерение продавать, доступность визитов, договорённости и публичный текст. Последствия документов проверяйте по содержанию, не по слову «аванс». Уточните полномочия и владельца каждой публикации.

Готово: Одна отметка «актуально» заменена конкретными ответами.

Не делайте так: Считать переговоры продажей или отказ от показов снятием объекта.

3. Покажите точное несоответствие

Сопоставьте фразу объявления и реальность. Объясните, какое ожидание возникает у покупателя. Проверьте правила сервиса. Не считайте приписку способом разрешить любое недостоверное предложение.

Готово: Владелец видит конкретный предмет исправления.

Не делайте так: Спорить об удалении без понимания обещания рекламы.

Какое обещание не соответствует фактам

Решение, выполнение и точный ответ

4. Согласуйте допустимое действие

Обсудите корректное обновление или приостановку с учётом фактов, правил и обязательств. Назовите исполнителя. Не используйте недоступный объект как приманку и не меняйте чужую публикацию самовольно.

Готово: Есть решение в пределах полномочий, а не выполненная правка.

Не делайте так: Подменить согласование действием в чужом кабинете.

5. Примените и проверьте результат

Отметьте выполнение, затем проверьте конкретную публичную карточку. Учтите управляемые копии и другие ответственные лица. Не обещайте мгновенного исчезновения из поиска. Сохраните историю и дату проверки.

Готово: Состояние каждой публикации подтверждено отдельно.

Не делайте так: Написать «снято», пока задача только передана.

6. Обновите ответы на обращения

Передайте нужное уточнение тем, кому обещали прежние условия. Новому покупателю назовите фактический статус до поездки. Уведомление после изменения согласуйте отдельно и не превращайте в разрешение на другие рассылки.

Готово: Реклама, рабочая карта и ответ человеку согласуются по смыслу.

Не делайте так: Придумать резерв или ажиотаж ради интереса.

Что ещё не проверено после изменения

Фёдор: пауза без слова «продано»

Вымышленный Фёдор продаёт квартиру АИ. Один покупатель изучает документы; в учебной ситуации денег и подписанных соглашений нет. Фёдор временно не согласует новые визиты, но реклама ещё обещает показ сегодня.

Пункт	Текущая запись	Статус / следующий шаг
Переговоры	Покупатель изучает документы	Не объявлять продажей
Визиты	Новые пока не согласуются	Не обещать показ сегодня
Реклама	Прежнее обещание доступно	Нужно согласованное изменение
Решение Фёдора	Приостановить размещение	Ещё не выполнено
Исполнение	Проверить способ и применить	Затем проверить публичную карточку
Новый обратившийся	Дата возвращения неизвестна	Точный ответ, уведомление по согласию

Согласован порядок действия, а не состоялась публикация, продажа или резерв. Отдельное подтверждение выполнения потребуется после проверки карточки.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Пусть висит, переключим на другое»	«Сначала честно ответим о запрошенном объекте»
«Решили снять, значит уже снято»	«Отдельно проверим применённый статус»
«Все просмотры точно сохранятся»	«Проверим условия конкретной площадки»

Выберите проверку по изменению

Что изменилось	Что проверить	Какой ответ не подходит
Показы на паузе	Реальную доступность и описание	Покажем в любое время
Идут переговоры	Факты и принятые обязательства	Квартира точно продана
Есть документы	Содержание с профильным специалистом	По слову «аванс» всё понятно
Объект не предлагается	Порядок прекращения размещения	Используем для звонков
Правка обрабатывается	Публичный результат после обработки	Всё уже изменено
Есть чужая копия	Кто управляет и обновляет	Одно действие убрало всё

Перед ответом новому покупателю

1. Что новый покупатель вправе ожидать из текущего текста?
2. Какое решение согласовано и какое действие уже проверено?
3. Какие копии или прежние ответы ещё требуют уточнения?

18 проверок актуального статуса

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

Установить реальное предложение

- [ ] **Уточнить задачу.** Понятна тревога владельца. Не обещать охваты.
- [ ] **Проверить намерение.** Текущая продажа и условия известны. Не держать приманку.
- [ ] **Проверить доступ.** Можно ли обсуждать визит. Не объявлять паузу продажей.
- [ ] **Проверить документы.** Есть профильная оценка нужного. Не решать по названию платежа.
- [ ] **Сверить текст.** Обещание видно конкретно. Не ограничиваться словом «актуально».
- [ ] **Уточнить полномочия.** Кто решает и действует, известно. Не входить самовольно.

Согласовать и выполнить изменение

- [ ] **Прочитать правила.** Условия именно этой площадки. Не переносить чужие требования.
- [ ] **Выбрать действие.** Обновление или пауза согласованы. Не считать приписку универсальной.
- [ ] **Назначить исполнителя.** Задача принята. Не считать решение выполнением.
- [ ] **Отметить применение.** Изменение фактически сделано. Не путать с ожиданием обработки.
- [ ] **Проверить карточку.** Публичный результат увиден. Не обещать исчезновение из всего поиска.
- [ ] **Проверить копии.** Ответственные и статусы различены. Не считать всё связанным автоматически.

Согласовать ответы людям

- [ ] **Сохранить историю.** Версии и даты доступны. Не стирать прежнее обещание.
- [ ] **Уточнить прежний ответ.** Адресат уведомлён по делу. Не ждать поездки.
- [ ] **Назвать доступность.** Ответ соответствует фактам. Не выдумывать резерв.
- [ ] **Убрать ложную срочность.** Есть только подтверждённые сведения. Не считать вопросы покупками.
- [ ] **Согласовать уведомление.** Цель и объём понятны. Не превращать в рассылку.
- [ ] **Записать открытое.** Следующий вопрос назначен. Не обещать дату без основания.

Карта обещаний и реального предложения

Сравнивайте смысл объявления с реальным предложением. Отдельно укажите публикации, к которым нет полномочий доступа.

Объект: _____ Дата сверки: _____

Публикация / обещание	Реальность / источник	Согласованное действие / кто
Основная		
Копия		
Описание		
Доступ		
Прежний ответ		

Согласованное изменение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Кто применяет и когда проверяем: _____

Журнал выполнения и публичной проверки

Передача задачи не закрывает проверку. Если результат ещё не виден, сохраняйте соответствующий статус и следующий шаг.

Действие / решение	Применено / дата	Проверено публично / открытое

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Объект недоступен, но используется для звонков. согласуйте достоверный режим.

Приписка противоречит основному обещанию. исправьте само предложение.

Пауза названа продажей. верните фактический статус.

Задача названа выполненной. проверьте реальную карточку.

Обещано сохранение охватов без условий. уберите неподтверждённый прогноз.

Согласуйте следующий шаг

Ответ при паузе показов

По квартире АИ новые визиты сейчас не согласуются. Подтверждённой даты возобновления пока нет. Если вам подходит, могу один раз сообщить после изменения статуса. Сейчас назначить показ не могу.

Первое действие после чтения

Сверьте одно активное объявление с рабочей карточкой. Найдите обещание, которое уже не соответствует фактам, и запишите конкретное действие с ответственным и проверкой.

Кто проверяет / ссылка на карточку: _____

Что нужно обновить следующим: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Реклама и ответы покупателям говорят разное?

Проверьте, как изменения объекта доходят до публикаций и переписок. Найдите задачи, которые отмечены выполненными до проверки результата.

Проверить актуальность предложений →

17.10.2026 прочитан пункт 1.5 требований Яндекс Недвижимости: актуальность и достоверность сохраняются весь период размещения. Это правило указанного сервиса. Кнопки, стоимость и режимы других площадок не предполагаются одинаковыми.

Яндекс Недвижимость: требования к актуальности объявлений, пункт 1.5

Ответы владельцу и новому покупателю

Сохраняйте реальную цель человека, но не поддерживайте обещание, которого нет в фактах.

Не добавляйте давление через якобы очередь покупателей. Если владелец требует ложного ответа, не используйте его и разберите порядок дальнейшей работы в пределах своих обязательств.

Владельцу

«Понимаю желание сохранить обращения. В тексте обещан показ сегодня, а сейчас визиты не согласуются. Выберем допустимый вариант без этого противоречия».

О платном размещении

«Сначала проверим условия площадки: что доступно при паузе и какие расходы возможны. Не буду обещать сохранение показателей без проверки».

О прежней информации

«Ранее я сообщил другую доступность. Уточняю текущий статус до вашей поездки: [подтверждённые сведения]».

Об альтернативе

«Этот объект сейчас не предлагается на прежних условиях. Если хотите, отдельно обсудим другие варианты под вашу задачу».

Нейросеть для проверки противоречий

Дайте факты о доступности, реальных договорённостях и стадии изменения рекламы. Не передавайте лишние документы и контакты.

Лишнее в черновике	Что должно остаться	Контроль
Покупатель думает → продано	Факт переговоров	Есть ли основание статуса
Снять решили → снято	Решение и выполнение отдельно	Публичный результат проверен?
Можно скоро → завтра	Неизвестная дата	Кто подтвердил время
Есть звонки → ажиотаж	Реальный тип обращения	Не выдуман ли спрос?

Убедительность текста не должна опережать подтверждения. Проверяйте ответы модели по исходной карте, правилам сервиса и необходимым документам.

Промпт

«Напиши владельцу и новому покупателю по фактам. Не добавляй резерв, продажу, сроки, оплату и ажиотаж. Различай решение изменить объявление и проверенное выполнение. Сохрани открытые вопросы».