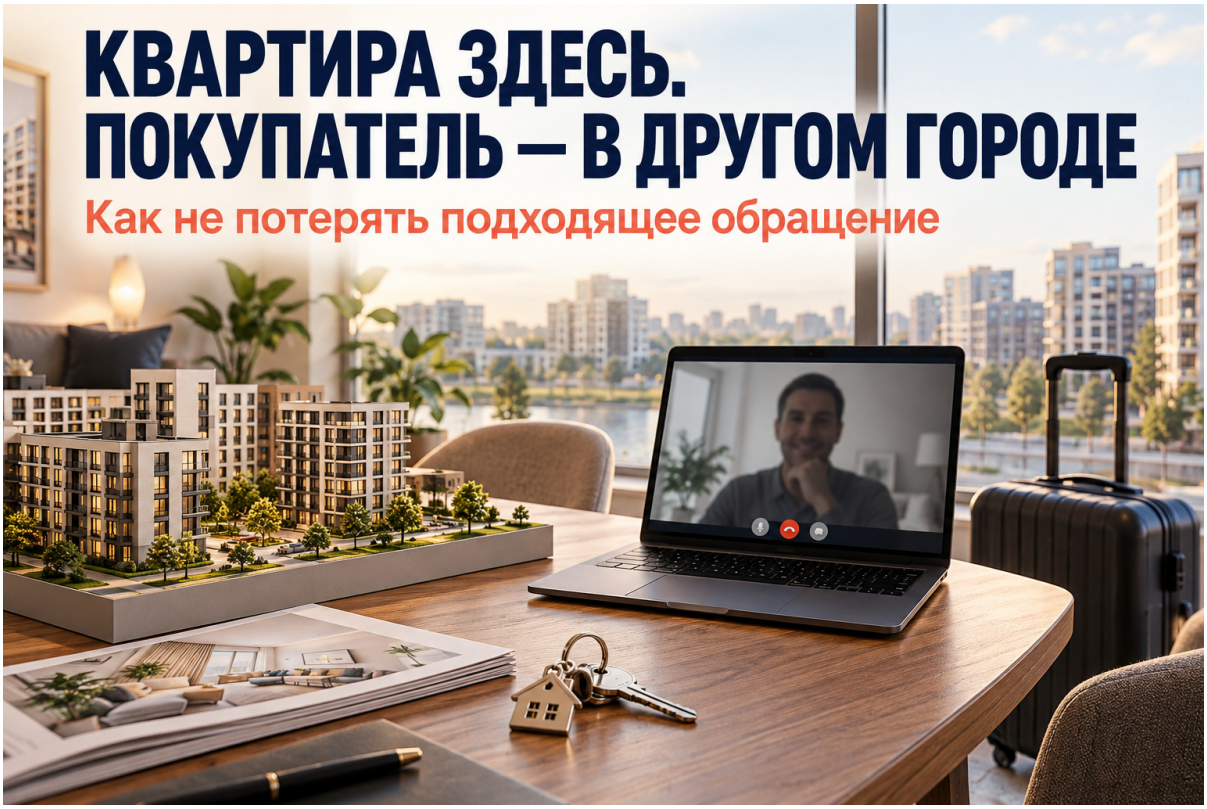
Объект здесь, клиент в другом городе: карта географии кампании

Сопоставьте территорию работы, рекламный регион и город покупки. Подготовьте понятный маршрут для подходящего иногороднего клиента.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторская методика проверки. Восемь обращений вымышлены; это не результаты проекта и не прогноз рекламной эффективности. Настройки кампаний не менялись.

Три географии и одна задача

В отчёте есть другие регионы, и команда хочет отключить их до выяснения, где люди планируют покупать недвижимость.

Значение	Что означает	Где подтвердить
Территория услуги	Где агент выполняет работу	Паспорт предложения
Регион таргетинга	Выбранная география	Настройки и отчёт
Регион местонахождения	Определение системы	Отчёт с этим полем
Город покупки	Намерение конкретного клиента	Разговор и карточка задачи

Что нужно для проверки региона

- Одна услуга и территория объектов.
- Выбранные группы, регионы и исключения.
- Единый период и сопоставимая рекламная выборка.
- Журнал новых задач с городом покупки.
- Состав первого удалённого шага и ограничения.
- Исполнитель, гипотеза и условие пересмотра.

Настройки, услуга и намерение

1. Проверьте актуальную механику

Откройте действующую справку и географию конкретных групп. Отдельный переключатель расширенного геотаргетинга после обновления 31.08.2026 недоступен. Сохраните выбранные регионы и исключения, не переписывая их по старому уроку.

Готово: Зафиксированы реальные настройки и дата проверки.

Не делайте так: Искать отсутствующую галочку и объявлять кабинет неисправным.

2. Опишите территорию услуги

Запишите город объектов, тип клиента, состав работы и ограничения. Уточните, какие действия можно выполнить до приезда и когда требуется присутствие. Удалённое знакомство с вариантами не равно гарантированной дистанционной сделке.

Готово: Агент способен выполнить обещанный первый шаг.

Не делайте так: Расширить обещание на города, где нет возможности работать.

3. Разведите географию отчёта и задачи

Сравните регион таргетинга и местонахождения в отчёте. В журнале задачи отдельно укажите подтверждённый город покупки. Текущий город спрашивайте, только если он влияет на организацию общения или показов.

Готово: Системное определение не подменяет слова клиента.

Не делайте так: Определять пригодность задачи по коду телефона.

Какой город нужен вашему клиенту

Маршрут, разбор и решение

4. Подготовьте маршрут иногороднего клиента

Объясните, что обсуждается до приезда, какой материал человек получит и как согласуется следующий шаг. Форма, страница и первый ответ должны описывать тот же город и услугу.

Готово: После обращения понятны действие, исполнитель и время.

Не делайте так: Дать общий каталог без уточнения цели приезда.

5. Разберите обращения по единому правилу

Каждую новую задачу пометьте: подходит, не подходит с причиной, открыта. Отдельно смотрите местные и иногородние задачи. Не превращайте открытое уточнение в отказ и не используйте разные знаменатели под одним названием.

Готово: Известен смысл каждой доли и ограничение выборки.

Не делайте так: Отбросить весь другой регион вместе с подходящими покупателями.

6. Примите ограниченное решение

Если есть основание менять географию, запишите гипотезу, исходное состояние, предел наблюдения и дату пересмотра. Сверьте историю изменений. Не приписывайте результат одному региону, если одновременно меняли предложение и обработку.

Готово: Есть проверяемая причина действия и возможность вернуться к данным.

Не делайте так: Объявить восемь учебных задач доказательством окупаемости.

Что клиент получит до приезда

Восемь обращений без географических ярлыков

Вымышленные восемь новых задач кампании подбора в Екатеринбурге. Текущее местонахождение известно из учебного сценария; намерение уточняется отдельно.

Группа	Подходит / нет / открыто	Почему не подходит
Местные: 4 задачи	3 / 1 / 0	Нужна аренда; её не оказывают
Иногородние: 4 задачи	2 / 1 / 1	Нужна покупка в Казани
Всего: 8 задач	5 / 2 / 1	Один город покупки ещё не уточнён

Два иногородних покупателя подходят для услуги. Если убрать все четыре иногородние карточки из работы, потеряются две из пяти известных подходящих задач. Это разбор классификации, не эффект отключения рекламы.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Другой город — мусорный лид	Уточним город покупки и нужную работу.
Двое из трёх — значит 67% всех иногородних	Среди всех четырёх 50%; среди трёх разобранных около 66,7%.
Выключим расширенную галочку	Проверим действующие регионы и исключения: старой настройки больше нет.

Решение по задаче клиента

Ситуация	Что уточнить	Следующий шаг
Покупка в вашем городе	Критерии и срок приезда	Подготовка удалённого разговора
Покупка в другом городе	Способность оказать эту услугу	Честная граница работы
Местный, другая услуга	Нужна аренда или покупка	Классификация по задаче
Город покупки неизвестен	Короткий уточняющий вопрос	Открытый статус
Много чужих задач	Запрос, объявление и страница	Проверка причины до ограничения

Три вопроса до ограничения региона

1. Где расположен нужный объект, а не только посетитель?
2. Что мы можем сделать для этого человека до приезда?
3. Какое доказательство требует изменения географии?

18 проверок географии и маршрута

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

Услуга и актуальные настройки

- [ ] **Справка актуальна.** Учтено обновление 31.08.2026. Старой галочки больше нет.
- [ ] **Группы известны.** Регионы и исключения сохранены. Настройка одной группы не всего аккаунта.
- [ ] **Территория честная.** Есть возможность работать с объектами. Охват не заменяет обслуживание.
- [ ] **Сценарий описан.** Понятен шаг до приезда. Онлайн без состава работы не обещание.
- [ ] **Ограничения названы.** Личное присутствие обсуждается по задаче. Не гарантируйте любую дистанционную сделку.
- [ ] **Радиус обоснован.** Узкая зона соответствует услуге. Соседи офиса не все покупатели.

Обращение и следующий шаг

- [ ] **Города разделены.** Местонахождение и город покупки отдельно. Регион отчёта не намерение.
- [ ] **Задача подтверждена.** Есть нужный вид услуги. Местный посетитель тоже может не подходить.
- [ ] **Время согласовано.** Учтён удобный час и пояс клиента. Не звоните по догадке.
- [ ] **Страница понятна.** Назван город объектов и процесс. Случайный каталог не маршрут.
- [ ] **Материал полезен.** Он готовит следующий разговор. Не отправляйте всё подряд.
- [ ] **Статус сохранён.** Открытая задача видна отдельно. Неизвестное не отказ.

Расчёт и решение

- [ ] **Единица единая.** Считаются новые задачи без повторов. Несколько сообщений не несколько покупателей.
- [ ] **Основание подписано.** Все задачи или только разобранные. 50% и 66,7% отвечают на разное.
- [ ] **Причины записаны.** Отказ связан с услугой или условиями. Чужой город сам по себе не причина.
- [ ] **Деньги не выдуманы.** Для стоимости нужна связанная сумма расходов. Число задач не окупаемость.
- [ ] **Правка ограничена.** Есть гипотеза и исходное состояние. Много одновременных изменений мешает выводу.
- [ ] **Пересмотр назначен.** Есть ответственный и срок. Первое впечатление не постоянное правило.

Ваш журнал местных и удалённых задач

Используйте условный номер вместо контактов. Город отчёта, город покупки и подтверждение задачи записывайте раздельно.

Услуга: _____ Период: _____

Задача / города / услуга	Статус / причина / уточнение	Следующий шаг / кто / когда

Главная найденная причина: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата пересмотра: _____

Паспорт решения о географии

Фиксируйте только обоснованное изменение. Не переносите числовые доли учебного примера на будущий бюджет.

Группа / исходная география	Наблюдение / гипотеза	Решение / предел / пересмотр

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Неизвестный город покупки заменён догадкой. уточните задачу.

Всех иногородних назвали отказами. разделите статусы.

Круг у офиса принят за всех покупателей. проверьте смысл услуги.

Онлайн обещает любую сделку без приезда. обозначьте границы.

Восемь задач доказывают окупаемость. нужны реальные расходы и результаты.

Согласуйте следующий шаг

Первое сообщение иногороднему покупателю

Вы планируете покупку в Екатеринбурге, а сейчас находитесь в другом городе. Сначала уточним критерии и предполагаемое время приезда. Затем согласуем, что вы изучите заранее и какие вопросы разберём вместе. В какое время и в каком часовом поясе вам удобно поговорить?

Первое действие после чтения

Разберите последние обращения одной услуги. Найдите хотя бы одну задачу, где другой регион сочетается с нужным городом покупки, и назначьте понятный следующий шаг.

Ответственный за маршрут: _____

Ограничения услуги: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Подходящий клиент далеко — какой следующий шаг вы предлагаете?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать рекламное предложение, первый ответ и подготовку встречи. Найдите, где удалённое обращение остаётся без продолжения.

Разобрать путь клиента →

Проверено 14.10.2026 по официальной справке Директа и сообщению от 31.08.2026: отдельная настройка расширенного геотаргетинга стала недоступна.

Яндекс: обновление геотаргетинга от 31.08.2026

Директ: география показов

Директ: регионы таргетинга и местонахождения

Директ: история изменений

Восемь карточек: география не заменяет задачу

Полностью вымышленная разметка. «Здесь» означает Екатеринбург; других персональных данных для упражнения не требуется.

ID / сейчас	Город / задача	Статус
А / здесь	Екатеринбург / покупка	Подходит
Б / здесь	Екатеринбург / покупка	Подходит
В / здесь	Екатеринбург / покупка	Подходит
Г / здесь	Екатеринбург / аренда	Не подходит
Д / Тюмень	Екатеринбург / покупка	Подходит
Е / Пермь	Екатеринбург / покупка	Подходит
Ж / Тюмень	Казань / покупка	Не подходит
З / Пермь	Город ещё не выяснен	Открыта

Для Д и Е готовится удалённый первый разговор о критериях и сроках. Это конкретное действие по подходящим задачам; оно не требует объявления всей иногородней аудитории прибыльной.

Для Г причина несоответствия — аренда, которую агент в примере не оказывает. Для Ж — объект вне территории этой услуги. Название текущего города не является самостоятельной причиной отказа.

Для З сначала уточняют город покупки. Пока ответа нет, карточка остаётся открытой. Если позже задачу классифицируют, сохраняют дату нового состояния, а не переписывают старый отчёт незаметно.

Паспорт услуги и проверка знаменателей

Заполненный фрагмент предложения помогает понять, за какой работой приходит удалённый покупатель.

Поле	Учебная запись
Объекты	Вторичные квартиры в Екатеринбурге
Клиент	Покупатель, в том числе до переезда
Первый шаг	Разговор по видеосвязи о критериях
До приезда	Согласование районов и вопросов
Ограничение	Этапы присутствия выясняются по сделке
Продолжение	Маршрут показов после отбора

2 / 4 × 100 = 50% — доля подтверждённых подходящих задач среди всех четырёх иногородних. Одна из четырёх пока не разобрана.

2 / 3 × 100 ≈ 66,7% — доля среди трёх иногородних задач с известным итогом квалификации. Это не та же база, что в предыдущем расчёте.

2 / 5 × 100 = 40% — доля двух иногородних в пяти известных подходящих задачах учебного набора. Она описывает ошибку отбрасывания карточек, а не будущий эффект рекламного запрета.

Для решения о расходах нужны реальные затраты, сопоставимые периоды, связь задач с рекламой и результат работы. Этот лист помогает организовать проверку; он не выдаёт прогноз окупаемости.