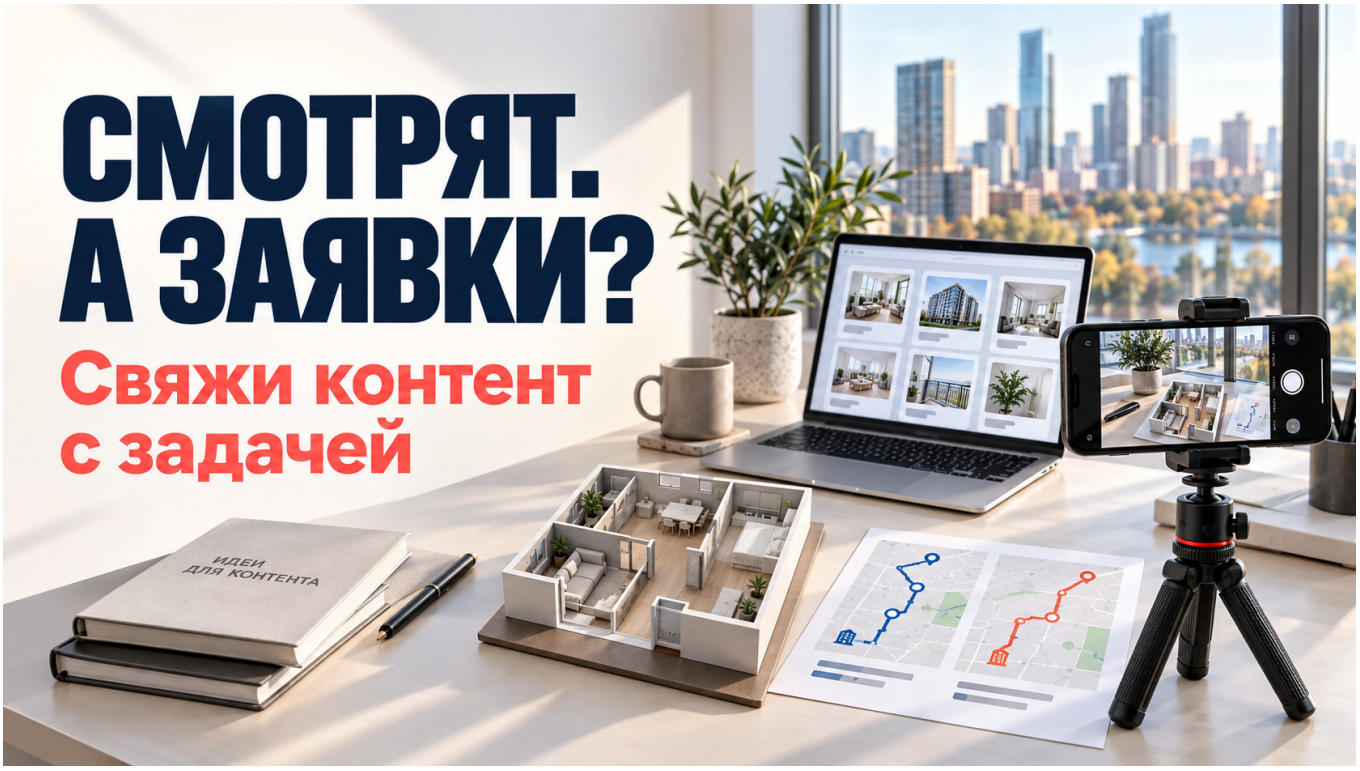
Контент и контакт: маршрут от полезного материала до разговора

Соберите одну понятную связку: задача клиента, полезная публикация, рабочий лист и согласованное продолжение.



14 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта Елены, три публикации, макет сравнения маршрутов, сообщение выдачи и журнал переходов.

Новый инструмент Нейросистемы риелтора. Елена, район Северный и показатели вымышлены. Это не материалы курса Райана Серханта.

Просмотр ещё не объясняет путь к обращению

Контент смотрят, но зритель не понимает, какую задачу вы решаете и как продолжить после публикации.

Этап	Учебный вариант	Польза
Задача	Сравнить дорогу до работы	Уточнить критерии
Публикация	Почему «15 минут до центра» мало	Понять способ проверки
Инструмент	Лист двух маршрутов	Записать своё сравнение

Подготовьте исходные данные

- Выберите конкретную аудиторию и одно решение перед ней.
- Соберите проверенные сведения; условный пример обозначьте.
- Определите полезное действие после чтения.
- Согласуйте название файла и смысл страницы получения.

Задача, пример и инструмент

1. Выберите клиентскую задачу

Назовите ситуацию и маленькое решение, которому помогает материал.

Готово: Тема не охватывает весь рынок сразу.

Не делайте так: Начать с желания просто увеличить просмотры.

2. Покажите ход работы

Разберите критерии и наблюдения на проверенном или учебном примере.

Готово: Читатель может повторить действие.

Не делайте так: Поставить на карту произвольные минуты.

3. Создайте тематический инструмент

Дайте лист, который продолжает публикацию.

Готово: Обещание совпадает с содержанием.

Не делайте так: Предложить случайный большой PDF.

Что нужно получить перед продолжением

Выдача, разговор и измерение

4. Соберите выдачу

Назовите файл, первое действие и один уместный вопрос.

Готово: Обещанное доступно без длинной самопрезентации.

Не делайте так: Обещать три файла и отправлять один.

5. Согласуйте разговор

Продолжайте по задаче, которую обозначил человек.

Готово: Контакт не придуман из факта скачивания.

Не делайте так: Считать получение файла готовностью купить.

6. Измерьте разрыв

Разведите события и меняйте один элемент связки.

Готово: Понятно, где путь обрывается.

Не делайте так: Смешать клики и уникальных людей.

Что проверить после выполнения

Четыре разных события

Все значения вымышлены для разбора учёта. Они не отражают фактическую аудиторию, продажи или конверсию.

Событие	Учебное число	Ограничение
Просмотры	300	Могут повторяться
Переходы	20	Не равны людям
Запросы листа	8	Не равны покупателям
Диалоги	3	Не равны сделкам

Начните с определений и одинакового периода. Красивый график без них не объяснит поведение аудитории.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Я эксперт, подпишитесь	Показываю, как сравнить два маршрута перед просмотром.
Скачал — значит горячий	Получил материал; задача и продолжение ещё не согласованы.

Выберите действие по ситуации

Где разрыв	Что проверить	Одно изменение
Нет переходов	Связь темы и инструмента	Уточнить конкретную пользу
Нет запросов	Страница и обещание	Согласовать название и состав
Не применяют	Первый шаг и пример	Добавить заполненный образец
Нет разговора	Уместность вопроса	Связать вопрос с задачей

Уточните перед решением

1. Какое решение сможет принять читатель?
2. Соответствует ли файл обещанию?
3. Какое событие мы действительно измеряем?

18 проверок контентной связки

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

Содержание

- [ ] **Аудитория.** Определена. Если нет: сузьте ситуацию.
- [ ] **Задача.** Конкретна. Если нет: назовите решение.
- [ ] **Польза.** Самостоятельна. Если нет: дайте ответ в публикации.
- [ ] **Пример.** Проверен или обозначен. Если нет: укажите статус.
- [ ] **Визуал.** Объясняет. Если нет: замените декорацию.
- [ ] **Ограничения.** Видны. Если нет: не обещайте абсолют.

Выдача

- [ ] **Инструмент.** По теме. Если нет: свяжите с задачей.
- [ ] **Название.** Совпадает. Если нет: сверьте три места.
- [ ] **Состав.** Честный. Если нет: пересчитайте файлы.
- [ ] **Первый шаг.** Понятен. Если нет: объясните заполнение.
- [ ] **Вопрос.** Один и уместный. Если нет: уберите допрос.
- [ ] **Продолжение.** Согласовано. Если нет: не назначайте автоматически.

Учёт

- [ ] **Источник.** Различим. Если нет: пометьте публикацию.
- [ ] **Материал.** Имеет код. Если нет: сохраните происхождение.
- [ ] **Период.** Единый. Если нет: сверьте даты.
- [ ] **События.** Разделены. Если нет: уточните определения.
- [ ] **Изменение.** Одно за раз. Если нет: сохраните версию.
- [ ] **Вывод.** Соразмерен данным. Если нет: не обещайте рост.

От темы до клиентского вопроса

Каждая строка должна образовывать понятную причинную связь, а не перечень случайных форматов.

Код задачи: _____ Дата: _____

Задача клиента	Публикация / польза	Инструмент	Первый вопрос

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Наблюдение и одна правка

Не называйте повторные просмотры уникальными людьми. Запишите способ подсчёта.

Этап / событие	Определение / период	Наблюдение	Что меняем

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Тема слишком общая. Назовите решение..

Время на карте выдумано. Уберите число..

Файл не по теме. Смените инструмент..

Обещание шире выдачи. Сверьте состав..

Все события названы лидами. Разделите этапы..

Согласуйте следующий шаг

Выдача с понятным первым шагом

«Вот обещанный инструмент и первый шаг. Если захотите, уточним, какая часть вашей задачи пока остаётся сложной».

Первое действие после чтения

Соберите одну строку маршрута: задача, публикация, лист, первый вопрос и измеряемое событие.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Публикации есть, источник обращений неясен?

Пройдите диагностическую карту для риелторов и проверьте связь тем, полезных материалов, выдачи, следующих вопросов и учёта.

Проверить путь от контента к обращению →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Sell It: обучение Райана Серханта, развитие бренда и переговоры для агентов

Карта Елены: три разных публикации

Вымышленный район Северный. Реальные маршруты и минуты не заявляются.

Публикация	Что объясняет	Полезное действие
Что не так с «15 минут»	Нужны точки, время, транспорт	Определить свой маршрут
Два варианта на одном листе	Как заполнить сравнение	Записать исходные данные
Маршрут и бюджет спорят	Как обсудить приоритеты	Выделить допустимый компромисс

Общий инструмент

Лист сравнения двух маршрутов до просмотра. В каждой публикации объясните, как он продолжает именно её вопрос.

Самостоятельная польза

Читатель получает ответ в каждой части, а не обещание разгадки после обязательной серии.

Что показывает экспертизу

Состав проверки, источник и ограничение, а не необоснованное утверждение о лучшем районе.

Переход

«Заберите лист: заполните два варианта и увидите, что ещё нужно проверить перед выбором квартиры».

Макет листа сравнения маршрутов

Образец для адаптации агентом. Учебные точки А и Б, измерений времени здесь нет.

Поле	Вариант А	Вариант Б
Откуда / куда	Условный дом А → работа	Условный дом Б → работа
Способ	Определить с клиентом	Тот же для сравнения
К какому времени	Уточнить	Уточнить
День и дата проверки	Заполнить	Заполнить
Источник / наблюдение	Ещё не проверено	Ещё не проверено
Ограничение	Результат зависит от условий	Результат зависит от условий

Первое действие

Укажите реальную задачу поездки и сопоставимые условия. Затем выполните согласованную проверку.

Не делайте вывод заранее

Расстояние и рекламное время не устанавливают ежедневное удобство конкретного человека.

Следующий вопрос

Если оба маршрута приемлемы, сравните другие согласованные критерии, например бюджет и планировку.

Выдача и первый клиентский вопрос

Наш пример сообщений; фактический состав и условия нужно адаптировать.

Сообщение выдачи

«Вот лист сравнения двух маршрутов. Сначала укажите конечную точку и время прибытия, затем заполните варианты. На примере видно, какие поля требуют проверки».

Один вопрос

«Что сейчас сложнее сравнить: маршрут, саму квартиру или бюджет?» Ответ не обязателен для самостоятельного использования листа.

Если нужен бюджет

«Можем разобрать состав сравнения по двум вариантам. Уточним, какие сведения уже есть и какой вопрос нужно решить».

Согласование

Назовите тему, состав и время разговора. Не превращайте запрос файла в автоматический созвон.

Проверка обещания

Сверьте кнопку, название в сообщении, обложку и содержимое. Число обещанных файлов должно совпадать с выдачей.

Журнал переходов и одна правка

Учебные числа: 300 просмотров, 20 переходов, 8 запросов листа, 3 диалога. Это не реальные результаты.

Этап	Что считаем	Чего не заключаем
Просмотр	Событие просмотра по выбранному счётчику	Уникальность каждого
Переход	Нажатие размеченной ссылки	Готовность купить
Запрос	Событие получения по определению	Квалификацию лида
Диалог	Обсуждение задачи	Будущую сделку

Метки

Различайте площадку, тему и публикацию. При переходе из файла сохраняйте происхождение материала.

Ограничение

Возвраты через другие каналы могут менять видимый путь. Один переход не доказывает единственную причину решения.

Одна правка

Выберите разрыв и измените связанный элемент: обещание, страницу, первый шаг или вопрос. Зафиксируйте версию.

Промпт

«Проверь связку: задача — сравнить маршрут, материал — критерии, файл — лист двух вариантов, вопрос — что сложнее выбрать. Найди разрыв без выдуманных показателей».