От обещания оценки до полезного разговора: 18 проверок

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

Обещание

- [ ] **Результат назван.** Понятны состав и способ выдачи. Общих слов недостаточно.
- [ ] **Срок выполним.** Он совпадает с графиком агента. Не обещайте мгновенный разбор.
- [ ] **Границы указаны.** Предварительный анализ не выдаётся за другой документ. Не оставляйте двусмысленность.
- [ ] **Образец помечен.** Учебные сведения явно обозначены. Не имитируйте реальный кейс.
- [ ] **Обещание совпадает.** Объявление и страница говорят об одном. Не подменяйте услугу после клика.
- [ ] **Кнопка понятна.** Надпись соответствует действию. Не обещайте файл до его подготовки.

Обработка

- [ ] **Форма проверена.** Есть успешный мобильный сценарий. Не ограничивайтесь компьютером.
- [ ] **Ошибки видны.** Понятно, какое поле исправить. Не стирайте введённое.
- [ ] **Получение подтверждено.** Запрос появился в системе приёма. Клик не равен заявке.
- [ ] **Владелец назначен.** Есть основной и резервный ответственный. Не оставляйте общую очередь без проверки.
- [ ] **Цель уточнена.** Сохранены слова человека. Не угадывайте мотив.
- [ ] **Продолжение согласовано.** Известны канал и следующий шаг. Не навязывайте встречу.

Измерение

- [ ] **Дубли учтены.** Повторная отправка выделена. Не удваивайте обращения.
- [ ] **События разделены.** Форма, разговор и разбор имеют разные статусы. Не смешивайте их в одно число.
- [ ] **Даты сохранены.** Есть дата входа и результата. Не сравнивайте заявки разного возраста.
- [ ] **Период согласован.** Расходы и обращения сопоставимы. Не складывайте разные окна.
- [ ] **Причина зафиксирована.** Факт отделён от гипотезы. Не пишите всем «нецелевой».
- [ ] **Изменение выбрано.** Тест отвечает одному вопросу. Не объявляйте победу по одной сделке.

Запишите факты и следующий шаг

Скопируйте смысл обещания на каждом участке. Запишите только обнаруженное расхождение, затем конкретную правку.

Кампания: _____ Проверил: _____

Участок пути	Обещание / факт	Расхождение / действие
Объявление		
Страница		
Форма		

Точность без исходных данных. уточните состав обещанного результата.

Одна цифра называется клиентами. разделите события.

Недозвон отмечен как брак. проверьте условия контакта.

Сравниваются разные сроки. выберите сопоставимые обращения.

Нет владельца заявки. назначьте ответственного до увеличения трафика.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Заявки приходят, но работа с собственником не начинается?

Диагностическая карта для риелтора помогает разобрать привлечение, первый ответ и последующие контакты. Найдите участок, который можете проверить и улучшить сейчас.

Разобрать свой процесс →

Проверяйте выбранную кампанию по фактам: обещание, получение обращения, качество разговора и полезный следующий шаг. Подготовлено 2026-10-14.