# Оценка с продолжением: карта предложения и разбора заявки

Согласуйте рекламное обещание, выдачу предварительного разбора и следующий разговор с собственником.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Внутри: паспорт предложения, пример воронки с расходами 12 000 ₽, шесть шагов, 18 проверок, два чистых листа и карта теста. Числа учебные.

Авторский рабочий инструмент Нейросистемы риелтора. Рекламные показатели и ситуации учебные. Материал организует привлечение и обработку обращений; не рассчитывает стоимость конкретной квартиры.

# Сначала разберитесь в ожидании

До запуска рекламы предварительного разбора стоимости или когда формы приходят, но работа с собственниками не начинается.

| Ситуация | Что обещаем | Что уточнить |
|---|---|---|
| Продажа скоро | Предварительное сравнение | Параметры, состояние, срок |
| Переезд | Разбор исходных вариантов | Зависимость от следующей покупки |
| Наблюдение за рынком | Оговорённый формат информации | Нужно ли продолжение |

## Что подготовить

• Тексты объявления, посадочной страницы и первого ответа.

• Реальный состав разбора и пример результата без данных клиентов.

• График работы, ответственный и резерв на время отсутствия.

• Реестр уникальных обращений с датами событий и источником.

• Расходы за выбранный период и правила исключения тестов.

• Определения подходящей задачи, разговора и состоявшегося разбора.

# Обещание, образец и задача

## 1. Назовите выдаваемый результат

Запишите на одной строке, что получает собственник: предварительную таблицу похожих предложений и комментарий агента. Добавьте состав, способ и реальный срок выдачи. Уточните, какие сведения ещё нужны. Пример: «После параметров и описания состояния подготовим разбор за два рабочих дня». Используйте только выполнимый срок.

**Готово:** Результат одинаково описан в объявлении, форме и первом ответе.

**Не делайте так:** Называть предварительную подборку окончательной точной оценкой.

## 2. Покажите небольшой образец

Подготовьте условный фрагмент сравнения: три предложения, различия по площади, состоянию и условиям. Пометьте его как учебный. Объясните один вывод и одно неизвестное. Показывайте ход работы, а не чужие документы и персональные сведения.

**Готово:** Посетитель понимает, что увидит в результате и зачем это нужно.

**Не делайте так:** Ставить реальные на вид цены без источника и даты.

## 3. Уточните задачу собственника

После параметров спросите цель: продажа, переезд, наблюдение за рынком или другая задача. По выбранному варианту задайте только следующее полезное уточнение. Например, для переезда спросите о зависимости продажи от покупки другого жилья. Сохраните фактический ответ отдельно от статуса.

**Готово:** Есть понятная задача либо явная отметка, что её пока не выяснили.

**Не делайте так:** Считать человека нецелевым только потому, что он не назвал срок.

### Что должен увидеть собственник до заявки

# Приём, учёт и улучшение

## 4. Проверьте путь заявки

Пройдите объявление, страницу и форму с телефона. Убедитесь, что подтверждение появляется после успешного приёма, а ответственный видит данные и источник. Проверьте повторную отправку, отсутствие обязательного поля и обращение после рабочего времени. Используйте размеченную тестовую запись.

**Готово:** Путь проверен; ошибки записаны с ответственным и сроком.

**Не делайте так:** Принимать уведомление об отправке за доказательство получения в CRM.

## 5. Разделите события в учёте

Назначьте отдельные статусы: уникальное обращение, разговор, подтверждённая подходящая задача, состоявшийся разбор. Для каждого храните дату. Повторное нажатие одной формы не создаёт нового человека. Не объединяйте разные задачи только по похожему имени.

**Готово:** У каждого числа есть определение, период и правило дедупликации.

**Не делайте так:** Называть все отправленные формы квалифицированными клиентами.

## 6. Выберите одну проверяемую правку

Найдите первый разрыв: обещание, заполнение, ответ, уточнение или разбор. Запишите гипотезу, исходную версию и ожидаемое наблюдение. Например: заменить неопределённое «узнать цену» на состав разбора и проверить понимание в следующих диалогах. Результат малого теста считайте предварительным.

**Готово:** Выбрано действие, которое отвечает выявленной причине, и дата проверки.

**Не делайте так:** Менять аудиторию, текст, форму и график ответа одновременно.

### Какой участок проверим первым

# Одна кампания, четыре разных результата

Учебный период: расходы 12 000 ₽. Одна повторная отправка той же заявки исключена до расчёта. События относятся к одному набору 20 обращений.

| Событие | Количество | Расчёт затрат | Что подтверждает |
|---|---|---|---|
| Уникальное обращение | 20 | 12 000 / 20 = 600 ₽ | Принят запрос |
| Разговор | 12 | 12 000 / 12 = 1 000 ₽ | Обсудили задачу |
| Подходящая задача | 8 | 12 000 / 8 = 1 500 ₽ | Подтверждено соответствие услуге |
| Разбор состоялся | 4 | 12 000 / 4 = 3 000 ₽ | Обсудили результат |
| Договор и сделка | Нет данных | Не рассчитываем | Нужен дальнейший учёт |

Восемь подходящих задач из 20 обращений — 40%. Это не конверсия в сделку. Четыре разбора из восьми задач — 50% для этого перехода. Формула всегда должна называть знаменатель.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| Нецелевой | Планирует переезд, не выбран срок. Ждёт сравнение вариантов. |
| Лид стоит 600 ₽ | 600 ₽ за уникальное обращение; 1 500 ₽ за подтверждённую подходящую задачу. |
| Реклама плохая | Форма принята; первый ответ отправлен через два дня. Проверяем обработку. |

# Где искать причину потери

| Наблюдение | Что проверить | Первое действие |
|---|---|---|
| Мало переходов | Понятно ли предложение | Сопоставить объявление с задачей |
| Форма брошена | Удобство и необходимые поля | Пройти сценарий на телефоне |
| Нет разговора | Срок и узнаваемость ответа | Проверить журнал контактов |
| Ожидали другой результат | Совпадение обещаний | Исправить состав услуги |
| Разбор без продолжения | Согласованный следующий шаг | Уточнить оставшийся вопрос |

## Три вопроса перед изменением

1. Какой результат человек ожидает получить после нажатия?
2. Какие сведения нужны для этого результата, а какие можно не спрашивать сейчас?
3. По какому наблюдению поймём, что исправили конкретный разрыв?

# 18 проверок рекламного пути

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

## 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.

# Пять участков одного обещания

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

Кампания: _____ Период: _____

| Участок пути | Обещание / факт | Расхождение / действие |
|---|---|---|
| Объявление | | |
| Страница | | |
| Форма | | |
| Первый ответ | | |
| Выдача разбора | | |

Главное найденное расхождение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Повторная проверка: _____

# Проверяйте причины по очереди

Не смешивайте фактическую потерю и её предполагаемую причину. Для каждой правки укажите способ проверки.

| Наблюдение | Гипотеза и одна правка | Кто / когда проверит |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**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.

# Согласуйте следующий шаг

## Первый ответ по заявке

Вы запросили предварительное сравнение по квартире. Параметры из формы вижу. Уточню состояние и задачу, затем подготовлю согласованный разбор. Удобно продолжить в этом чате? Срок и состав сообщим до начала работы.

## Первое действие после чтения

Возьмите одно действующее объявление и заполните лист пяти участков пути. Найдите одно расхождение между обещанием и фактическим результатом. Исправьте его и повторно пройдите клиентский сценарий.

Ответственный за обращения: _____

Дата следующей сверки: _____

**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 →**

Подготовлено 14.10.2026. При изменении кабинета сверяйте названия функций со справкой сервиса. Методика и примеры авторские.

Яндекс Директ: целевые действия и ценность конверсии

# Паспорт предложения перед запуском

Заполните до подготовки креатива. Каждая строка должна совпадать с реальной работой агента.

| Поле | Учебный вариант | Ваш вариант |
|---|---|---|
| Аудитория | Собственник, обсуждающий продажу | |
| Результат | Сравнение предложений и комментарий | |
| Нужные сведения | Район, параметры, состояние, задача | |
| Срок | Два рабочих дня после уточнения | |
| Следующий шаг | Обсуждение одной неопределённости | |

Если исполнитель не готов отвечать за состав или срок, исправьте предложение до рекламного запуска. Незаполненное поле обозначает решение, которое ещё не принято.

# Один тест — один вопрос

Учебная гипотеза: явное описание состава разбора уменьшит разрыв ожиданий.

| Что записать | Пример |
|---|---|
| Исходная версия | Узнайте стоимость бесплатно |
| Новая версия | Получите предварительное сравнение и комментарий |
| Проверяемое наблюдение | Как клиент описывает ожидаемый результат в первом разговоре |
| Что не меняем | Аудиторию, график ответа и состав выдачи |
| Ограничение вывода | Малое число наблюдений; эффект ещё не установлен |

Запишите результат своими словами: что произошло, какие альтернативные причины остались и какое действие следует дальше. Рост количества форм сам по себе не отвечает на вопрос о качестве задачи.