Реклама дома: 18 проверок перед запуском

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

Факты объекта

- [ ] **Определить сценарий.** Указан один основной режим проживания. Сузьте обещание, если оно подходит всем без различий.
- [ ] **Проверить подъезд.** Маршрут и дата наблюдения записаны. Снимите актуальный путь и уточните обслуживание.
- [ ] **Разобрать инженерию.** Установка, подключение и состояние не смешаны. Запросите недостающее подтверждение.
- [ ] **Описать расходы.** Период и состав платежей известны. Оставьте сезонный пробел вопросом.
- [ ] **Сверить пространство.** План и фотографии соответствуют объекту. Не обещайте будущую пристройку как готовую комнату.
- [ ] **Отметить документы.** Виден полученный и недостающий комплект. Не называйте безопасность сделки установленной.

Текст и выдача

- [ ] **Сформулировать пользу.** Задача покупателя названа конкретно. Замените общие прилагательные фактом.
- [ ] **Подтвердить обещания.** Источник доступен агенту. Уберите неподтверждённую выгоду.
- [ ] **Назвать компромисс.** Важное ограничение не скрыто. Добавьте его до приглашения на показ.
- [ ] **Проверить визуал.** Снято текущее состояние или обозначена иллюстрация. Замените вводящий в заблуждение кадр.
- [ ] **Выбрать инструмент.** Файл продолжает тему объявления. Не смешивайте несвязанные подарки.
- [ ] **Пройти получение.** Название кнопки соответствует файлу. Исправьте выдачу до размещения.

Результат теста

- [ ] **Поставить метку.** Источник и вариант различимы. Сохраните отдельное обозначение теста.
- [ ] **Согласовать критерий.** Подходящее обращение определено заранее. Не меняйте определение ради лучшей цифры.
- [ ] **Убрать повторный счёт.** Сообщения одного клиента связаны. Не считайте каждое сообщение новым человеком.
- [ ] **Развести показы.** Назначенный и проведённый показ — разные события. Исправьте журнал исходов.
- [ ] **Добавить расходы и период.** Условия сравнения одинаковы. Не оценивайте вариант по числу звонков без контекста.
- [ ] **Разобрать отказы.** Причины основаны на ответах клиента. Малую выборку оставьте гипотезой.

Запишите факты и следующий шаг

Одна строка — одно обещание. Запишите, что можно показать покупателю и что ещё предстоит уточнить.

Задача: _____ Проверил: _____

Утверждение рекламы	Источник и дата	Вопрос / подтверждение

Время дороги без условий. Уточните маршрут и дату.

Один летний счёт. Не выдавайте его за расходы за год.

Оборудование не проверено. Не обещайте рабочее состояние.

Файл не соответствует кнопке. Остановите запуск до исправления.

Мало обращений. Не называйте тест доказанной закономерностью.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Обращений мало или они не доходят до показа?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить привлечение, первое предложение, выдачу материала и продолжение разговора.

Разобрать мой поток обращений →

Сначала сценарий и факты дома; затем текст, визуал и измеряемый следующий шаг. Подготовлено 2026-10-03.