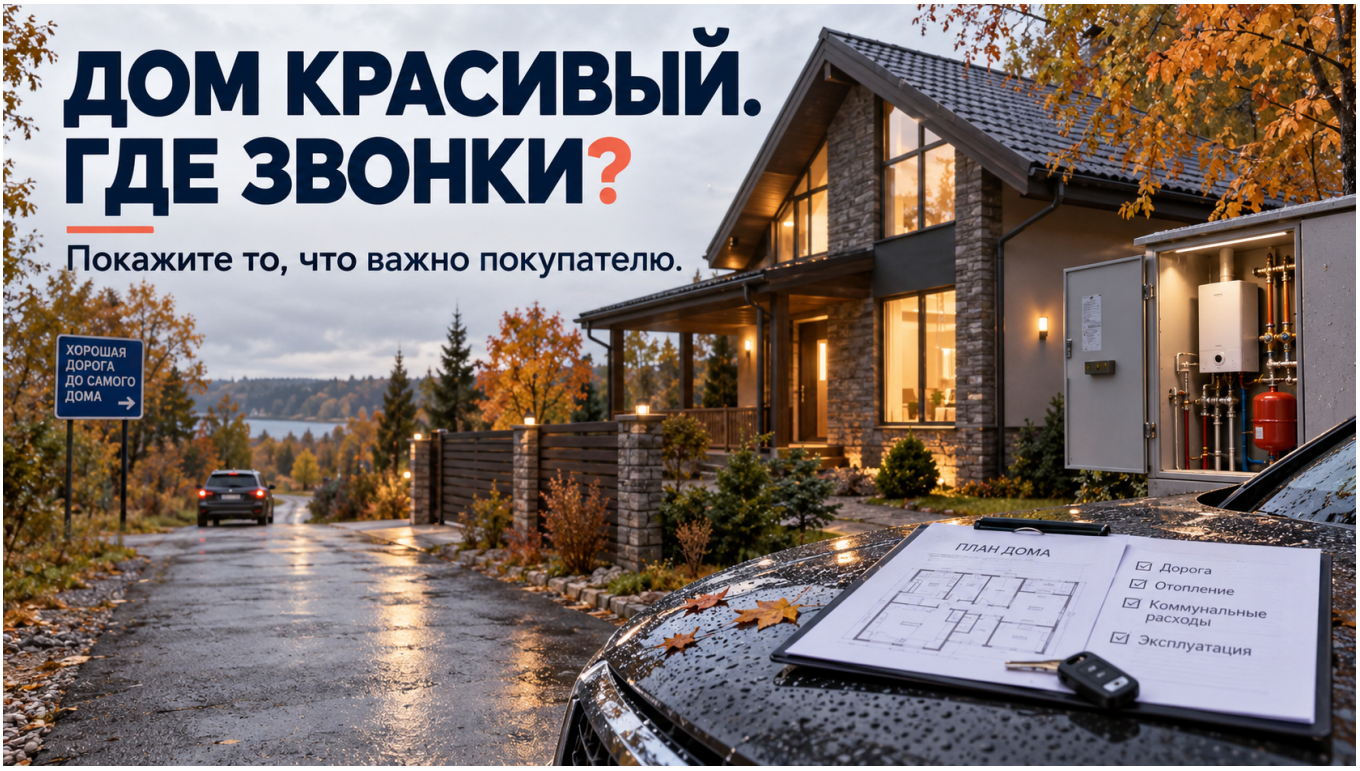
Бриф рекламы дома: доступ, инженерия и бюджет владения

Подготовьте объявление загородного дома, в котором сильное обещание подтверждается фактами, а следующий шаг полезен покупателю.



11 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пять блоков исходных данных, заполненный бриф, примеры обещаний, журнал источников и сравнение качества обращений.

Авторская методика подготовки рекламы. Все объекты, показатели и формулировки примера учебные. Перед реальным размещением проверяются данные объекта и действующие условия выбранной площадки.

С чего начать

Красивое объявление вызывает вопросы без подходящих показов. Нужно проверить, совпадают ли обещание, свойства дома и задача покупателя.

Блок	Что известно в примере	Что уточнить
Доступ	Есть запись маршрута и дата	Сезонное обслуживание дороги
Инженерия	Оборудование перечислено	Документы и состояние
Расходы	Два счёта за лето	Холодный период и состав платежей
Пространство	План и фото комнат	Размеры рабочего места
Документы	Часть комплекта получена	Недостающие сведения для проверки

Подготовьте исходные данные

- Фактическая карточка дома и участка с источниками данных.
- Основной сценарий покупателя и значимые компромиссы.
- План, актуальные фотографии и маршрут подъезда.
- Подтверждающие сведения об инженерии и расходах.
- Отдельная метка рекламы и понятное определение подходящего обращения.

Соберите и сопоставьте факты

1. Выберите сценарий

Опишите конкретный режим: постоянное проживание с поездками, сезонный отдых или выходные. Запишите, что дом позволяет делать и на какой компромисс человек должен быть готов. Проверяйте заявленные потребности, не предполагая их по возрасту или семейному статусу.

Готово: Есть одно главное обещание для одного рекламного варианта.

Не делайте так: Пытаться рекламировать один дом как идеальное решение для всех.

2. Соберите пять блоков фактов

Заполните доступ, инженерию, расходы, пространство и документы. Рядом с утверждением укажите источник, дату и нерешённый вопрос. Отделяйте трубу рядом от подключения, установленное оборудование от проверенного состояния.

Готово: Каждое важное обещание подтверждено или прямо обозначено как вопрос.

Не делайте так: Переносить слова владельца в рекламу без уточнения смысла.

3. Покажите маршрут

Снимите последовательность: дорога, въезд, вход, общие комнаты, рабочее место и хозяйственные зоны. Проверьте соответствие изображения текущему состоянию. Предполагаемый ремонт показывайте отдельно как иллюстрацию.

Готово: Человек понимает, как будет пользоваться домом, а не только любоваться фасадом.

Не делайте так: Скрывать значимый компромисс ракурсом или устаревшими сезонными кадрами.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Напишите подтверждённое предложение

Свяжите задачу покупателя с двумя-тремя свойствами, обозначьте компромисс и предложите конкретный шаг. Если данных о расходах мало, обещайте уточнить их, а не гарантируйте низкий платёж круглый год.

Готово: Заголовок и текст выполняют одно обещание, которое можно показать на объекте.

Не делайте так: Придумывать срочность, экономию или готовность документов ради клика.

5. Добавьте инструмент по задаче

Выберите один материал: лист расходов, маршрут подъезда или ведомость инженерии. Покажите заполненную строку, объясните, как заполнить остальные и что человек получит после запроса. Проверьте соответствие кнопки конкретному файлу.

Готово: Получение материала продолжает тему объявления и помогает подготовиться к разговору.

Не делайте так: Предлагать случайную пачку подарков вместо обещанного инструмента.

6. Сверьте обещание с обращениями

Учитывайте отдельной меткой обращения, уточнённые задачи и показы. Повторные сообщения одного клиента не превращайте в новых людей. Разберите причины отказа и проверьте, какой вопрос реклама оставила без ясного ответа.

Готово: Есть период, расходы, одинаковые критерии и вывод с учётом размера выборки.

Не делайте так: Считать назначенные показы проведёнными или объявлять малый тест доказательством.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебный тест двух рекламных вариантов. Цифры вымышлены, одинаковый критерий соответствия задаче объекта.

Вариант	Обращения	Подходящие	Показы назначены
А · общий красивый образ	12	4	2
Б · конкретный сценарий	8	5	3

А: 4/12 ≈ 33,3%; Б: 5/8 = 62,5% подходящих обращений. Это малая учебная выборка, а не доказанный прирост. Для решения нужны расходы, период и причины различий.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Полчаса до города	Запись маршрута с датой, условиями и фактической длительностью.
Минимальные расходы	Имеются счета за указанный период; зимняя часть пока не собрана.
Подойдёт любой семье	Есть конкретные помещения и маршруты; приоритеты уточняем у покупателя.

Выберите действие по ситуации

Сигнал	Проверка	Изменение
Спрашивают только цену	Видно ли конкретное предложение	Добавить задачу и подтверждённые свойства
Отказываются из-за дороги	Не обещала ли реклама лишнего	Показать маршрут и условия
Не понимают расходы	Полон ли период и состав	Собрать ведомость неизвестного
Забирают не тот файл	Совпадают ли текст кнопки и выдача	Исправить соответствие до запуска

Уточните перед решением

1. Кому подходит реальный режим жизни в этом доме?
2. Какие три утверждения вы можете подтвердить прямо сейчас?
3. Какой компромисс важно назвать до показа?
4. Какое действие после рекламы действительно полезно покупателю?

18 проверок результата

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

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.

Заполните свой рабочий лист

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

Код задачи: _____ Дата: _____

Утверждение рекламы	Источник и дата	Вопрос / подтверждение

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Используйте одинаковые определения. Повторные контакты и фактические исходы сохраняйте отдельно.

Вариант / период	Расходы и обращения	Показы / причины отказов

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

Чтобы вы оценили дом по своему режиму, отправлю план и лист проверки подъезда, инженерии и расходов. В нём видно, что уже подтверждено, а какие сведения я уточню к просмотру. Сначала скажите, как часто планируете ездить в город.

Первое действие после чтения

Возьмите один загородный объект и заполните пять блоков. Найдите неподтверждённое рекламное обещание, замените его точным фактом или вопросом.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

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 →

Подготовлено 03.10.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Каркас объявления с проверяемыми полями

Это учебная конструкция. Подставлять можно только реальные сведения своего объекта.

Часть	Как заполнить
Задача	Для какого режима жизни рассматривается дом
Основание 1	Планировка и фактическое помещение под задачу
Основание 2	Доступ или инженерия с источником подтверждения
Компромисс	Что покупателю важно принять или проверить
Следующий шаг	План, лист расходов или согласование просмотра

Пример: «Дом для жизни за городом с отдельным рабочим местом: посмотрите план и маршрут подъезда. Покажем фактическую комплектацию и имеющиеся счета. Перед просмотром уточним ваш режим поездок и обязательные условия».

Если рабочей комнаты нет или сведения о расходах ещё не собраны, текст меняется вместе с исходными фактами. Каркас не даёт права добавлять свойство ради сильного заголовка.