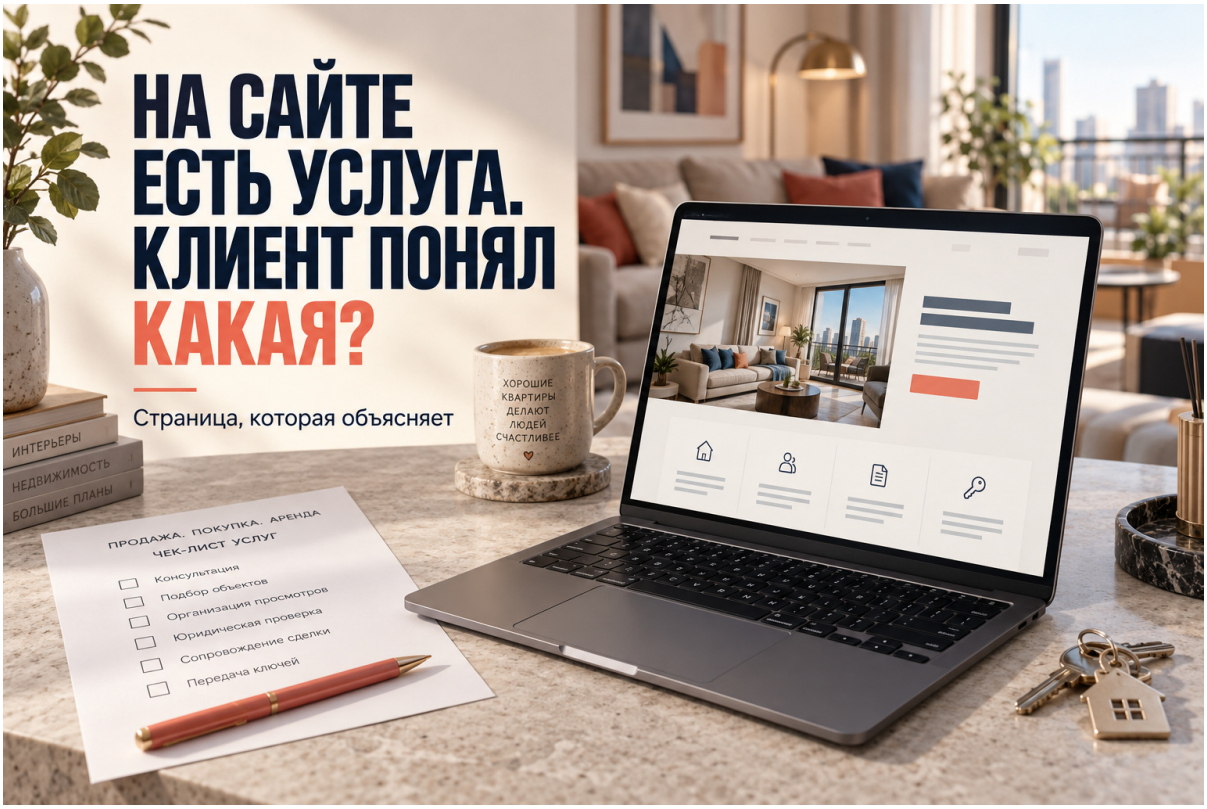
Страница услуги без пустых обещаний: редакторский конструктор

Соберите понятную страницу одной услуги: задача клиента, состав работы, доказательства и проверяемый путь к обращению.



11 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Внутри: карта намерения, пример страницы продажи, матрица работ и доказательств, шесть шагов, 18 проверок и задание для редактора и разработчика.

Авторский редакционный инструмент Нейросистемы риелтора. Учебные формулировки нужно заменить фактическими условиями своей услуги. Гайд не гарантирует индексацию, трафик или позиции.

Одна задача посетителя

При создании страницы услуги или когда существующая страница содержит много текста, но не объясняет работу и следующий шаг.

Намерение	Результат услуги	Что объяснить
Продать квартиру	Согласованный состав работы	Подготовка, продвижение, переговоры
Организовать переезд	Порядок зависимых действий	Продажа и следующий объект
Помощь с выбранным объектом	Оговорённое сопровождение	Границы и отдельные специалисты

Факты для подготовки страницы

- Описание фактически оказываемой услуги и её ограничений.
- Запросы посетителей и карта существующих страниц.
- Реальные условия расчёта цены и согласования дополнительных работ.
- Разрешённые примеры результатов либо явно учебные образцы.
- Вопросы клиентов, возникающие до начала сотрудничества.
- Контакты ответственного, сценарий формы и способ проверки приёма.

Задача, работы и первый экран

1. Опишите задачу посетителя

Запишите, что человек пытается сделать и в каких условиях. Пример: продать текущую квартиру для переезда, при этом временное жильё не предусмотрено. Сопоставьте задачу с реальной услугой агентства и существующими страницами. Отдельный синоним запроса не создаёт новую услугу.

Готово: Есть задача, ожидаемый результат и решение, какой странице она принадлежит.

Не делайте так: Создавать почти одинаковые страницы под перестановку слов.

2. Соберите факты о работе

Для каждого этапа укажите работу, видимый результат, ответственного и ограничения. Например: подготовка объявления — согласованные фотографии и описание; показ — организация доступа и обратная связь. Отметьте, что оплачивается или согласуется отдельно.

Готово: Состав предложения можно проверить до красивого текста.

Не делайте так: Обещать результат, который зависит не только от агента.

3. Напишите первый экран

Назовите услугу и реальную географию. В двух предложениях объясните кому она подходит и что происходит после нажатия кнопки. Пример действия: «Обсудить задачу продажи». Укажите, какие исходные сведения понадобятся на первом разговоре.

Готово: Читатель может пересказать услугу и ожидаемый следующий шаг.

Не делайте так: Ставить абстрактное «решаем любые вопросы» вместо предложения.

Что нельзя обещать без подтверждения

Доказательства и приёмка

4. Добавьте доказательства и ответы

Подберите обезличенный пример отчёта или явно учебный рабочий лист. Рядом с каждым обещанием покажите подтверждение. Ответьте на вопросы о составе, согласовании и порядке работы. Для подробной справочной темы дайте уместную ссылку.

Готово: Каждое сильное обещание имеет основание, а сомнения получили конкретные ответы.

Не делайте так: Выдавать учебный пример за реальный отзыв клиента.

5. Согласуйте поисковое описание

Подготовьте title, главный заголовок и описание, которые отражают одну услугу. Используйте естественные формулировки. Передайте разработчику адрес, контент, изображения и внутренние связи. Отдельно отметьте проверку поисковой доступности при публикации.

Готово: Поисковое обещание совпадает с видимым содержанием.

Не делайте так: Гарантировать точный вид заголовка и место в выдаче.

6. Примите путь обращения

Пройдите страницу на телефоне: содержание, доказательство, действие, заполнение и подтверждение. Убедитесь, что тестовая заявка получена в системе. Запишите ошибки и ответственных. После запуска разделяйте доступность, индексацию, переходы и качество обращений.

Готово: Есть подтверждённый клиентский сценарий и журнал оставшихся вопросов.

Не делайте так: Считать отправку карты сайта доказательством появления в поиске.

Как проверим путь клиента

Пять блоков с конкретной ролью

Учебная структура страницы продажи квартиры. Это не описание обязательств конкретного агентства и не готовый договор.

Блок	Что видит клиент	Подтверждение	Действие
Первый экран	Кому и в чём помогают	Реальная специализация	Обсудить задачу
Состав	Работы и результаты	Пример отчёта	Сопоставить ожидания
Условия	Включённое и отдельное	Порядок согласования	Уточнить ситуацию
FAQ	Ответ на сомнение	Конкретная практика	Открыть нужный разбор
Контакт	Сценарий первого разговора	Понятный способ связи	Передать запрос

Блок нужен, если помогает понять услугу, проверить обещание или выполнить действие. Не добавляйте раздел только потому, что он есть у конкурента. Порядок проверяйте на своей задаче посетителя.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Индивидуальный подход	Сначала уточняем ограничения по сроку и зависимости переезда.
Полное сопровождение	Названы включённые работы, результаты и отдельно согласуемые услуги.
Гарантированный топ	Подготовлены ясное содержание и поисковая доступность; позиции не обещаются.

Исправляйте недостаток информации

Что непонятно	Чего не хватает	Что добавить
Для кого услуга	Контекста ситуации	Описание задачи клиента
За что платить	Состава и результатов	Матрицу работ
Можно ли доверять	Проверяемых оснований	Пример артефакта
Что будет после заявки	Сценария контакта	Короткое объяснение
Почему нет обращений	Данных о маршруте	Проверку содержания и формы

Три вопроса перед публикацией

1. Как посетитель перескажет предложение после первого экрана?
2. Какое обещание на странице пока ничем не подтверждено?
3. Как проверим, что успешное действие дошло до ответственного?

18 проверок страницы услуги

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

Смысл услуги

- [ ] **Задача названа.** Понятно кому нужна страница. Не пишите для всех сразу.
- [ ] **Повторы проверены.** Новая страница не дублирует старую. Синоним не равен новой услуге.
- [ ] **Состав реальный.** Работы действительно выполняются. Не копируйте чужое предложение.
- [ ] **Результаты видимы.** Есть пример рабочего артефакта. Общие обещания не доказательство.
- [ ] **Границы ясны.** Дополнительное согласуется отдельно. Не скрывайте исключения.
- [ ] **География достоверна.** Указана фактическая зона работы. Не создавайте фиктивное присутствие.

Редактура

- [ ] **Заголовок понятен.** Названа услуга и контекст. Не набивайте ключи.
- [ ] **Первое действие ясно.** Читатель знает результат нажатия. Не обещайте готовый план до разговора.
- [ ] **Пример обозначен.** Учебные данные не выданы за кейс. Не придумывайте достижения.
- [ ] **Ответы конкретны.** Есть правило и действие. Не отвечайте общими словами.
- [ ] **Ссылки уместны.** Продолжают вопрос посетителя. Не отправляйте обходить весь сайт.
- [ ] **Название согласовано.** Title и содержание описывают одно. Не обещайте неизменный сниппет.

Приёмка

- [ ] **Телефон проверен.** Страница читается без помех. Не ограничивайтесь десктопом.
- [ ] **Кнопка доступна.** Не перекрывает содержание. Не мешайте чтению.
- [ ] **Форма понятна.** Ошибки ввода объяснены. Не стирайте данные без причины.
- [ ] **Приём подтверждён.** Тест найден в системе. Клик не равен заявке.
- [ ] **Статусы разделены.** Публикация не названа индексацией. Не гарантируйте позиции.
- [ ] **Ответственный назначен.** Есть дата следующей проверки. Не оставляйте ошибки без владельца.

Матрица работ и доказательств

Сначала соберите факты о каждой работе. Только затем превращайте их в текст страницы.

Услуга: _____ Страница: _____

Работа / этап	Видимый результат	Доказательство / ограничение

Главное исправляемое обещание: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата проверки страницы: _____

Лист приёмки страницы

Разделите редакторскую правку и техническую приёмку. Задача закрывается подтверждением результата.

Элемент страницы	Что исправить / проверить	Кто / срок / подтверждение

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Нет реального состава. сначала уточните предложение.

Доказательство придумано. замените подтверждённым или учебным примером.

Страница дублируется. объедините намерения по реальной задаче.

Форма не проверена. пройдите клиентский сценарий.

Обещан топ поиска. удалите неподтверждаемую гарантию.

Согласуйте следующий шаг

Первый контакт по услуге

Перед началом работы уточним задачу продажи, параметры объекта и ограничения по срокам. Затем объясним состав подходящей услуги и порядок согласования условий. Напишите, какую ситуацию хотите обсудить и как удобнее продолжить разговор.

Первое действие после чтения

Выберите одну услугу и заполните матрицу из пяти работ. Для каждого обещания найдите подтверждение или перепишите его. После этого соберите первый экран и попросите читателя пересказать предложение.

Ответственный за страницу: _____

Следующая проверка условий: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Страницы есть, а путь к обращению неясен?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать запрос, предложение, материал и первый ответ. Выберите место, где обещание расходится с реальной работой.

Проверить путь клиента →

Подготовлено 14.10.2026. Рекомендации о полезном содержании и ссылках-заголовках сверены с официальной справкой Google.

Google: полезный контент для людей

Google: ссылки-заголовки в поиске

Редакторский паспорт страницы

Учебный пример. Замените формулировки своей фактической услугой и городом.

Поле	Пример
Намерение	Продать квартиру с понятным составом помощи
Title	Продажа квартиры с риелтором в [городе]: состав работы и порядок
Первое действие	Обсудить задачу продажи
Главное доказательство	Обезличенный отчёт о подготовке и продвижении
Граница обещания	Не обещаем цену или срок без подтверждённых оснований

Проверьте названия со стороны посетителя. Он должен понимать содержание до перехода и узнавать то же предложение на странице. Поисковик может сформировать другой отображаемый заголовок.