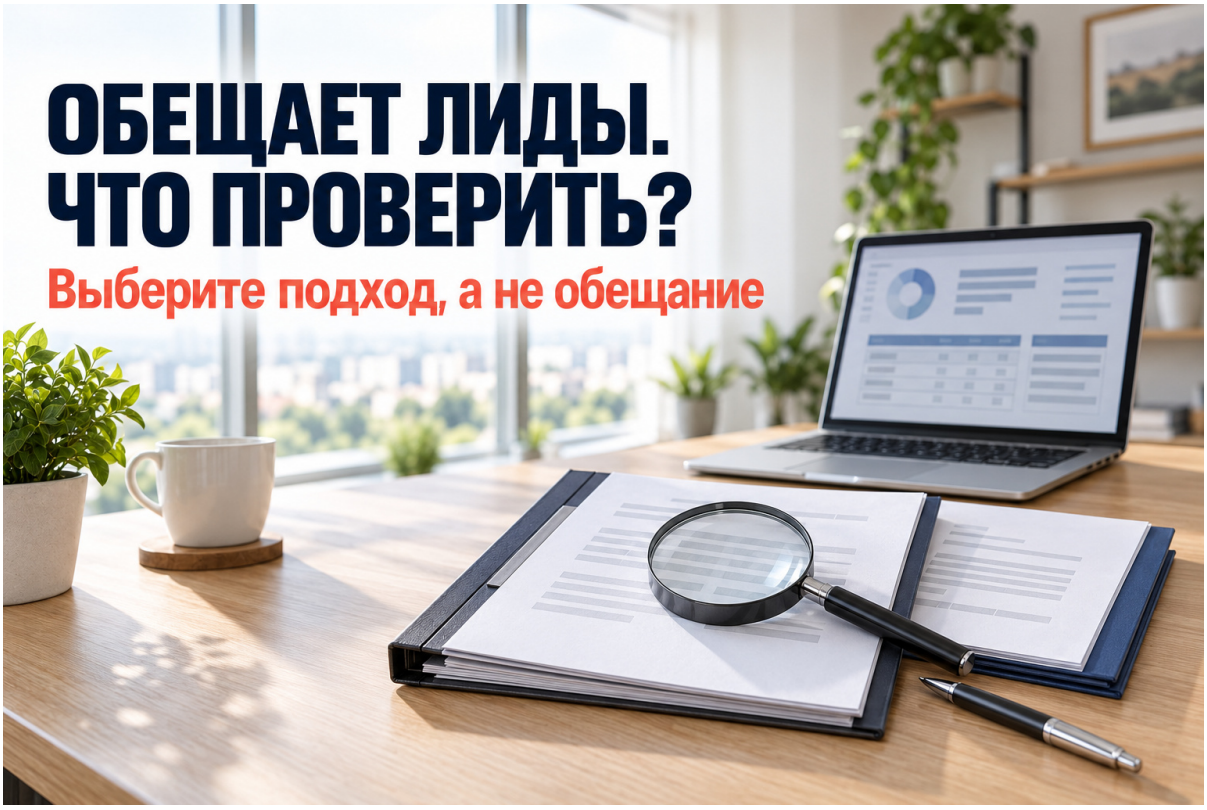
Сравнение предложений: критерии, доказательства и условия

Сравните рекламных подрядчиков по одинаковой задаче и проверяемым условиям. Бриф, интервью, пример двух предложений и лист обязательных требований помогут выбрать следующий шаг без веры в обещания.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент предварительного выбора. Не рейтинг реальных компаний и не готовый договор. Кандидаты А и Б вымышлены; результат их работы не прогнозируется.

Учебное сравнение двух предложений

Вы выбираете специалиста по рекламе и получаете предложения с разным составом, обещаниями и способом подсчёта обращений.

Вопрос	Кандидат А	Кандидат Б
Что считается лидом?	Нажатие на кнопку	Определённый запрос
Как проверить данные?	Пока не объяснил	Описал доступ и отчёт
Что входит в цену?	Одна общая сумма	Расходы и услуги отдельно
Первый этап?	Сразу обещает цену лида	Предлагает проверку исходных условий
Вывод	Нужно уточнить пробелы	Нужно проверить компетенции

Что дать всем кандидатам

- Одинаковый краткий бриф для всех кандидатов.
- Определение подходящего обращения.
- Исходные материалы и состояние аналитики.
- Пропускная способность обработки и ответственный.
- Перечень обязательных условий сотрудничества.
- Ответы кандидатов с подтверждениями и пробелами.

Бриф, определение и проверка опыта

1. Дайте одинаковый бриф

Укажите услугу, аудиторию, город, предложение, ограничения и текущую обработку. Честно отметьте отсутствующие данные.

Готово: Кандидаты отвечают на одну и ту же задачу.

Не делайте так: Разные исходные задания сравниваются по одной цене.

2. Раскройте определение обращения

Уточните событие, критерии соответствия, повторы, тесты и источник проверки. Различите кампанию и готовые контакты.

Готово: Понятно, за какой результат отчитываются.

Не делайте так: Нажатие на кнопку принимают за подтверждённого клиента.

3. Проверьте подход и опыт

Разберите один кейс: задача, период, роль кандидата и ограничения. Обсудите одинаковую рабочую ситуацию.

Готово: Видна логика работы, а не только презентация.

Не делайте так: Чужой результат обещают повторить без исходных условий.

Какие ответы ещё нужны

Цена, первый этап и решение

4. Сверьте цену и доступность данных

Разделите расходы, услуги, материалы и сервисы. Уточните доступ к кабинетам, отчётам и результатам после завершения.

Готово: Предложение можно проверить по составу.

Не делайте так: Общая сумма скрывает обязательные доплаты.

5. Согласуйте первый этап

Опишите подготовку маршрута, первую гипотезу, условия наблюдения, ответственных и решение о паузе.

Готово: Есть ограниченный проверяемый план.

Не делайте так: До запуска не определён получатель заявок.

6. Закройте пробелы до выбора

Отделите обязательные условия от предпочтений. Запросите недостающие сведения и зафиксируйте принятые договорённости.

Готово: Решение опирается на подтверждённые условия.

Не делайте так: Красивое портфолио компенсирует отсутствие базовой прозрачности.

Что подтвердить до выбора

Свидетельство вместо обещания

Учебное сравнение оценивает прозрачность предложения, а не будущую эффективность исполнителей.

Критерий	Проверяемое свидетельство	Решение до выбора
Предмет услуги	Одинаковое понимание обращения	Уточнить несовпадения
Опыт	Разбор задачи и роли в кейсе	Проверить относимость
Данные	Порядок доступа и сверки	Согласовать маршрут
Стоимость	Перечень расходов и услуг	Сравнить одинаковый состав
Первый этап	Подготовка, гипотеза, контроль	Подтвердить выполнимость

Проверяемость предложения не гарантирует результат. Сначала закройте обязательные условия, затем сравнивайте опыт, удобство и стоимость. Не компенсируйте неизвестность произвольными баллами.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Гарантируем дешёвые лиды	Опишем событие, условия проверки и состав затрат после изучения исходной ситуации.
У нас много кейсов	Покажем задачу, период, определение результата и нашу роль в одном относящемся к вам примере.
Всё включено	Раздельно перечислены рекламный расход, ведение, материалы, сайт и дополнительные сервисы.

Как уточнять спорные ответы

Ответ кандидата	Уточнение	Следующий шаг
Точная цена без данных	На каких условиях она основана?	Проверить допущения
Нет публичного имени	Как подтвердить опыт без раскрытия?	Запросить иной способ
Неясный лид	Какое событие и критерии?	Уточнить предмет услуги
Общая стоимость	Какие обязательные доплаты?	Раскрыть состав
Доступ после оплаты	Что и когда будет видно?	Зафиксировать условия
Понятный план	Кто и как выполнит?	Проверить ресурсы и команду

Три вопроса перед выбором

1. Получили ли кандидаты одинаковую задачу?
2. Какие условия подтверждены, а какие только обещаны?
3. Какую неизвестность нужно закрыть до выбора?

18 проверок выбора подрядчика

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

Задача и предмет услуги

- [ ] **Бриф одинаковый.** Всем даны одни исходные условия. Не сравнивайте разные задачи.
- [ ] **Аудитория конкретна.** Есть услуга, город и тип клиента. Не пишите только «недвижимость».
- [ ] **Ограничения названы.** Видны районы и невыполнимые обещания. Не скрывайте важные границы.
- [ ] **Обращение определено.** Событие и критерии ясны. Не называйте любой клик лидом.
- [ ] **Повторы описаны.** Есть порядок дублей и тестов. Не оставляйте спор на потом.
- [ ] **Модель услуги ясна.** Кампания и готовые контакты различены. Не принимайте базу за индивидуальную рекламу.

Проверяемость предложения

- [ ] **Кейс разобран.** Есть период, условия и роль. Не переносите чужой результат автоматически.
- [ ] **Свидетельства доступны.** Понятно, как проверить опыт. Не требуйте чужие личные данные.
- [ ] **Рабочая команда известна.** Назван исполнитель и замена. Не оценивайте только продавца услуги.
- [ ] **Стоимость раскрыта.** Расходы и ведение разделены. Не сравнивайте общий платёж без состава.
- [ ] **Доступ согласован.** Данные можно проверять. Не ограничивайтесь скриншотом.
- [ ] **Отчёт показан.** Есть пример обычной сводки. Не судите только по рекламному кейсу.

Первый этап и решение

- [ ] **Маршрут готовности описан.** Проверяется путь до ответственного. Не начинайте с одних объявлений.
- [ ] **Гипотеза сформулирована.** Есть предмет проверки. Не требуйте гарантии из отсутствующих данных.
- [ ] **Условия наблюдения заданы.** Период и события понятны. Не вводите универсальный срок успеха.
- [ ] **Пауза согласована.** Известно, кто принимает решение. Не оставляйте сбой без владельца.
- [ ] **Завершение описано.** Материалы и задачи передаются. Не теряйте доступные результаты.
- [ ] **Неизвестное закрыто.** Важные ответы подтверждены письменно. Не выбирайте по уверенности речи.

Лист сравнения предложений

Сохраняйте исходный ответ кандидата. Отсутствие сведений обозначайте явно, не заменяйте догадкой.

Задача / кандидат: _____

Критерий / обязательность	Ответ / подтверждение	Пробел / вопрос

Обязательные условия закрыты: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата окончательного сравнения: _____

Первый этап сотрудничества

От подготовки маршрута до разбора первой гипотезы. Договорённости о расходах и остановке запишите отдельно.

Условие первого этапа	Кто отвечает / что нужно	Проверка / решение

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Одинаковые обещания. Нет вопросов о вашей услуге и обработке.

Лид без определения. Нельзя проверить предмет результата.

Закрытая сумма. Неясны расходы и обязательные доплаты.

Кейс без контекста. Нет периода, роли и определения результата.

Незавершённые условия. Важные ответы предлагается обсудить после выбора.

Согласуйте следующий шаг

Запрос предложения по единому брифу

Направляем единый бриф ___. Просим раскрыть определение обращения, состав работ и цены, доступ к данным, относящийся к задаче пример и план первого этапа. Неизвестные исходные условия отметьте отдельно. Решение примем после уточнения обязательных пунктов.

Первое действие после чтения

Отправьте один бриф выбранным кандидатам. Проведите одинаковое интервью, отметьте неизвестные условия и запросите подтверждения до сравнения окончательной стоимости.

Ответственный со стороны агентства: _____

Неподтверждённые условия: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Какую задачу вам действительно нужно передать подрядчику?

Диагностическая карта поможет увидеть состояние привлечения, обработки и продолжения контакта перед заказом рекламы.

Определить задачу привлечения →

15.10.2026 изучены рекомендации Яндекса по выбору агентства и правила прозрачности Google для сторонних партнёров. Последние приведены как пример правил конкретной платформы, не универсальная норма.

Яндекс Реклама: критерии выбора рекламного агентства

Google Ads: прозрачность расходов и платы за управление у партнёров

Одинаковое интервью без ловушек

Вопросы помогают увидеть логику работы. Это не бесплатное требование подготовить полноценную кампанию.

Вопрос	Что услышать	Что уточнить
Как начнёте?	Проверка исходной ситуации	Какие данные нужны
Что назовёте лидом?	Событие и критерии	Дубли, тесты, неподходящие
Как разберёте неудачу?	Несколько проверяемых версий	Какие свидетельства различат их
Кто работает?	Исполнитель, связь, замена	Порядок срочной ситуации
Что останется после?	Данные, материалы и задачи	Срок и формат передачи

Дайте всем одну рабочую ситуацию. Например, обращение пришло без источника, ответ задержался, встреча не состоялась. Попросите назвать первые вопросы и данные. Здесь нет единственного правильного диагноза: важно, способен ли кандидат разделить привлечение, фиксацию и обработку вместо поиска виноватого.

Не оценивайте уверенность голоса как доказательство компетенции. Осторожное «сначала проверю» может быть профессиональнее мгновенного обещания. При этом общие слова тоже недостаточны. Попросите назвать конкретное свидетельство, которое позволит перейти от предположения к решению.

Один относящийся к задаче кейс разберите глубже, чем десяток картинок. Что было исходно, какие работы выполнил кандидат, какое событие считали результатом и какие ограничения остались? Не переносите чужую цену обращения на свой город без проверки предложения и условий.

Сертификация и рекомендации помогают собрать свидетельства опыта. Проверяйте актуальный статус по официальным источникам, если кандидат на него ссылается. Но сам статус не определяет пригодность команды под вашу задачу и не создаёт обещания повторить конкретный результат. Решение опирается на весь набор условий.

Обязательные условия до старта

Сначала определите то, без чего сотрудничество нельзя оценить. Предпочтения сравнивайте после этой проверки.

Область	Что согласовать	Почему это нужно
Результат	Определение обращения	Избежать разных предметов отчёта
Расходы	Состав и порядок изменения	Понимать реальную стоимость
Данные	Доступ и сохранение результатов	Проверять работу и продолжать её
Обработка	Получатель и действия	Не терять пришедший запрос
Завершение	Передача и незакрытые задачи	Сохранить рабочий процесс

Стоимость сравнивайте после приведения к одинаковому составу. Настройка, ведение, рекламный расход, создание страницы и дополнительные сервисы могут оплачиваться отдельно. Не делайте вывод о дешевизне по первой сумме на слайде. Попросите перечислить обязательные платежи и условия изменения объёма.

В правилах Google для сторонних партнёров плата за управление раскрывается отдельно от рекламных расходов. Это пример требований определённой платформы. В собственном выборе используйте понятность состава цены, не выдавая эти правила за универсальную норму для всех исполнителей и площадок.

Первый этап должен иметь границы: что подготовить, какую гипотезу проверить, кто получает обращения и когда обсуждается результат. Не обещайте продажу за произвольное число дней. Укажите условия наблюдения и действия при сбое, чтобы временная неисправность не превращалась в бессрочную оплату непонятного процесса.

Запишите порядок завершения ещё до старта. Какие материалы, данные и незавершённые задачи передаются, кто сохраняет доступ и кто продолжает отвечать клиентам? Эти вопросы касаются непрерывности работы. Важные условия закрепляйте в подходящей письменной форме, проверяя конкретные документы отдельно при необходимости.