

Опросный лист

Заполните на компьютере (поля, галочки, списки) или распечатайте и отметьте от руки.
Нужны живые ответы, не идеальный маркетинг. 5–10 минут. Это не договор и не смета.

1. Контакты и компания

Название компании

Бренд, если другое имя

Контактное лицо

Должность

Телефон

Email

Сайт

2. Чем занимаетесь

Коротко, как сказал бы клиент - не как в презентации.

Сегмент

География работы

Основной город

2–3 услуги или продукта, за которые вам реально платят

Чем вы не являетесь / чего не делаете (чтобы нейросеть не склеила с чужим брендом)

3. Сайт и факты

Без страницы нейросети часто нечего цитировать.

Сайт есть и открывается

☐ Да ☐ Нет

Сайт можно найти в Яндексe / Google по названию компании

☐ Да ☐ Нет

На сайте прямо написано: кто вы, что продаёте, где работаете

☐ Да ☐ Нет

Услуги и контакты обновлялись за последний год

☐ Да ☐ Нет

Можно согласовать единые факты: имя, город, услуги, чем не являетесь

☐ Да ☐ Нет

Несколько юрлиц / франшиза / разные описания в справочниках

☐ Да ☐ Нет

Если сайта нет - напишите, где сейчас живёт информация о компании (карты, соцсети, 2ГИС, Авито).

Дальше - как вас ищут клиенты и какие фразы они говорят вслух.

Это главная часть листа. Лучше 5 живых вопросов, чем список из ста «ключевых слов».

4. Как клиент сейчас выбирает

Можно отметить несколько вариантов.

- | | |
|---|---|
| ☐ Яндекс / Google - сам сравнивает сайты | ☐ Карты, 2ГИС, справочники |
| ☐ Рекомендации, сарафан | ☐ Тендеры, закупки |
| ☐ Реклама | ☐ ChatGPT / другие чаты |
| ☐ Яндекс Алиса | ☐ Другое |

Если «другое» - напишите

Вы сами спрашивали ChatGPT / Алису «кто делает [вашу услугу] в [городе]» ☐ Да ☐ Нет

В ответе называли вашу компанию ☐ Да ☐ Нет

В ответе называли конкурента вместо вас ☐ Да ☐ Нет

Вас путают с более известным брендом или однофамильцем ☐ Да ☐ Нет

Если путают или называют другого - кого именно?

5. Живые вопросы клиента

Не ключи вроде «стеллажи Казань», а как говорят вслух. 5-8 фраз. Если не уверены - как спрашивают по телефону.

-
-
-
-
-
-
-
-

6. Конкуренты в вашей голове

Кого клиент сравнивает с вами - не обязательно лидеры поиска.

Конкурент 1

Конкурент 2

Конкурент 3

Почему, как вам кажется, нейросеть может назвать их, а не вас?

7. Ситуация и ожидания

Честные «да/нет» помогают понять, какой формат предлагать - и кому пока рано.

- | | |
|---|--|
| Нужна гарантия «будем первыми в каждом ответе ChatGPT» | ☐ Да ☐ Нет |
| Понимаем, что устойчивые упоминания - это месяцы, не «кнопка» | ☐ Да ☐ Нет |
| Готовы работать с сайтом / текстами, не только получить PDF-отчёт | ☐ Да ☐ Нет |
| Сейчас ведётся обычное SEO / есть подрядчик по поиску | ☐ Да ☐ Нет |
| SEO оставляем как есть: это соседняя задача, не замена | ☐ Да ☐ Нет |
| Решение по бюджету принимает тот, кто заполняет этот лист | ☐ Да ☐ Нет |
| Можно показать живые скриншоты ответов нейросетей после разбора | ☐ Да ☐ Нет |

8. Что хотите обсудить

Можно отметить несколько ступеней. Цифры «от» - нижняя граница из КП.

- | | |
|--------------------------|--|
| ☐ | Пока только бесплатная проверка сайта / бренда |
| ☐ | AI-аудит · от 59 000 ₽ разово |
| ☐ | Сайт-одностраничник, если своей страницы нет · от 89 000 ₽ |
| ☐ | Настройка текущего сайта · от 149 000 ₽ |
| ☐ | Ежемесячное продвижение в нейросетях · от 79 000 ₽/мес |
| ☐ | Мониторинг, если база уже есть · от 29 000 ₽/мес |
| ☐ | Пока не знаем - нужна рекомендация после разбора |

Горизонт решения

Кто ещё должен согласовать

9. Комментарий

Сезонность, запреты на формулировки, филиалы, реорганизация.

10. Подтверждение

- | | |
|--|--|
| Факты в этом листе можно использовать как основу для разбора и сметы | ☐ Да ☐ Нет |
| Понимаю: документ не оферта, итог - после разбора сайта или бренда | ☐ Да ☐ Нет |

Дата

Подпись / имя

Удобный способ связи

Что дальше

Пришлите лист на hello@seltikastudio.ru или через заявку на seltikastudio.ru.
В рабочий день уточним вопросы и пришлём разбор со сметой без гарантии «первого места».