Честная акция: проверка обещания

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

Обещание и выполнимость

- [ ] **Отличие существует.** Сравнили с обычной услугой. Не переименовывайте постоянное условие в подарок.
- [ ] **Аудитория одна.** Есть конкретная ситуация клиента. Собственник и покупатель решают разные задачи.
- [ ] **Результат измерим.** Названо, что выдаём. Не обещайте абстрактную пользу.
- [ ] **Состав ограничен.** Есть перечень входящих действий. Разбор не означает полное сопровождение.
- [ ] **Исключения понятны.** Сняты ожидаемые лишние услуги. Клиент может ждать оценку стоимости.
- [ ] **Время выделено.** Учтены подготовка, связь и резерв. Свободный час не равен трём встречам.

Условия и текст

- [ ] **Стоимость ясна.** Нет скрытых обязательных платежей. Платное продолжение описывается отдельно.
- [ ] **Основание скидки реально.** Подтверждена сравниваемая стоимость. Не создавайте исходную цену ради процента.
- [ ] **Период настоящий.** Есть согласованные даты. Не продлевайте срочность автоматически.
- [ ] **Места подтверждаются.** Доступность соответствует расписанию. Не рисуйте неизменный остаток.
- [ ] **Поля проверены.** Текст помещается в актуальные ограничения. Сокращение не должно менять смысл.
- [ ] **Иллюстрация уместна.** Нет чужих данных и лишних обещаний. Статья и рекламный макет имеют разные задачи.

Выдача и контроль

- [ ] **Первый ответ согласован.** Повторяет обещанные условия. Не добавляйте договор задним числом.
- [ ] **Публичный вид проверен.** Предложение видно после проверки. Черновик не равен публикации.
- [ ] **Источник отмечается.** Основание связи с акцией записано. Не приписывайте ей все обращения.
- [ ] **Стадии разделены.** Отклик, запись, результат, продолжение. Телефон не означает клиента.
- [ ] **Владелец назначен.** Ответственный обновляет доступность. Редактор не управляет расписанием один.
- [ ] **Завершение предусмотрено.** Обновляются карточка и ответы. Истёкшее предложение не должно обещаться.

Запишите факты и следующий шаг

Сначала заполните: аудитория и результат; входные сведения и состав; исключения; стоимость и обязательства; период и запись. Затем сокращайте текст.

Акция: _____ Проверил: _____

Поле / условие	Ваша формулировка	Кто подтвердил / что проверить

Скидка не имеет реальной базы. пересоберите обещание.

Время команды не выделено. согласуйте расписание.

Условие спрятано от клиента. перенесите в понятное описание.

Результат подменён продажей. сначала выполните обещанную работу.

Акция истекла, ответ остался. обновите точки контакта.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Отклики есть, а предметных разговоров мало?

Если вы риелтор, разберите предложение, первый ответ и продолжение контакта в диагностической карте Нейросистемы риелтора.

Разобрать путь обращения →

Сначала подтвердите пользу и условия, затем сокращайте их для карточки и согласуйте обработку отклика.
Подготовлено 2026-10-14.