# Честное спецпредложение: паспорт акции и проверка условий

Соберите выполнимое спецпредложение для собственника: точный результат, условия, нагрузка команды и понятное продолжение.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Паспорт предложения, учебный расчёт времени, примеры анонса и ответов, лист согласования и 18 проверок запуска.

Самостоятельный инструмент Нейросистемы риелтора. Все предложения и расчёты учебные, не являются действующей акцией проекта.

# Семь ответов до анонса

Когда акция собирает вопросы о скидках, создаёт неверные ожидания или перегружает агента бесплатной работой.

| Что записать | Учебное решение | Зачем это нужно |
| --- | --- | --- |
| Кому | Собственнику с объявлением | Проверить соответствие задачи |
| Что получит | Три замечания к тексту | Согласовать результат |
| Чего нет | Оценки стоимости и проверки права | Убрать лишние ожидания |
| Как записаться | После уточнения задачи и времени | Не обещать недоступное окно |

## Сведения для честного предложения

• Обычная услуга и её подтверждённые условия.

• Конкретная ситуация клиента и его исходные сведения.

• Состав результата и исключённые работы.

• Расписание исполнителя, подготовка, связь и резерв.

• Полная версия стоимости, обязательств и периода.

• Действующий профиль, ответственный и способ учёта откликов.

# Выгода, границы и нагрузка

## 1. Найдите действительное отличие

Сравните обычную услугу и предлагаемое специальное условие. Запишите, какая новая выгода появляется для клиента. Бесплатную беседу, которая всегда была доступна, не называйте временным подарком.

**Готово:** Есть подтверждённое отличие и одна аудитория.

**Не делайте так:** Начинать с процента скидки без понятной базы сравнения.

## 2. Определите результат и границы

Назовите материальный или понятный результат: например, три замечания к тексту объявления. Отдельно запишите исходные сведения, состав работы и исключения. Сотрудник должен объяснить их без двусмысленности.

**Готово:** Из описания понятно, что человек получит и чего не получит.

**Не делайте так:** Под словами «разбор квартиры» объединять текст, цену и юридическую проверку.

## 3. Проверьте время и условия

Оцените подготовку, выполнение, переписку и резерв. Согласуйте стоимость, обязательства и период. Проверьте, сколько задач команда действительно выполнит; ограничение числа мест должно отражать эту доступность.

**Готово:** Есть ответственный и выполнимое число записей.

**Не делайте так:** Считать только время встречи, забывая сообщения и переносы.

### Что действительно меняется для клиента

# Текст, приёмка и завершение

## 4. Напишите анонс по паспорту

Сначала заполните полные условия, потом сократите их в анонс и описание. Не теряйте существенные ограничения. Проверьте длину доступных полей по текущей справке и прочитайте текст глазами незнакомого собственника.

**Готово:** Краткая версия не меняет смысл полных условий.

**Не делайте так:** Прятать обязательный договор или платное продолжение за словом «бесплатно».

## 5. Подготовьте ответ и приёмку

Согласуйте первое сообщение, проверку соответствия задачи и действия после результата. После проверки сервисом откройте публичный вид. Убедитесь, что изображение, условия и ответ сотрудника совпадают.

**Готово:** Предложение можно одинаково объяснить в карточке и разговоре.

**Не делайте так:** Считать сохранение в кабинете доказательством публичного размещения.

## 6. Сверьте результат и завершите

Отмечайте отклики, записи, выполненную работу и отдельное продолжение. Разбирайте неподходящие запросы. По окончании срока проверьте все места, где осталось предложение, и обновите ответы команды.

**Готово:** Понятны фактическая нагрузка, качество откликов и состояние акции.

**Не делайте так:** Приравнивать нажатия к клиентам или продолжать обещать закончившиеся условия.

### Где обещание может разойтись с работой

# Паспорт учебной акции

Учебное ограниченное предложение: замечания к уже опубликованному объявлению. Перед использованием агентство должно подтвердить возможность такой работы.

| Поле паспорта | Заполненный пример | Проверка перед запуском |
|---|---|---|
| Получатель | Собственник с готовым объявлением | Не подменяем задачу подбором жилья |
| Результат | Три неясных места и варианты правки | Каждое связано с конкретным фрагментом |
| Входные данные | Ссылка и цель обращения | Для разбора текста достаточно |
| Состав | Просмотр текста и обсуждение замечаний | Полное переписывание не обещано |
| Исключения | Стоимость объекта и юридическая проверка | Видны до записи |
| Условия | Бесплатно; только по согласованной записи | Команда подтверждает отсутствие скрытой оплаты |
| Период и владелец | Заполняет организатор по расписанию | Без настоящих дат запуск не готов |

Паспорт описывает одну небольшую услугу. Даты и ответственного нельзя выдумать: эти поля заполняются по реальному расписанию организатора.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| Скидка 90% на всё | Укажите конкретный состав и подтверждённую базу сравнения. |
| Продадим дороже после бесплатного разбора | Покажем три неясных фрагмента текста и обсудим правки. |
| Последний шанс каждый день | Сообщите действующий период и подтверждаемую доступность. |

# Проверка выполнимости

| Что выяснилось | Что изменить | Критерий готовности |
|---|---|---|
| Выгода ничем не отличается | Описать обычную услугу | Не изображать временную исключительность |
| Нагрузка превышает окно | Снизить число записей или добавить время | Есть резерв и исполнитель |
| Клиенты ожидают оценку | Уточнить название и исключения | Границы понятны до обращения |
| Сроки ещё не согласованы | Оставить предложение черновиком | Даты утверждены |
| Акция завершена | Проверить все точки обещания | Команда использует актуальный ответ |

## Три вопроса до обещания

1. Какое действительное отличие от обычной услуги получает клиент?
2. Может ли сотрудник выполнить обещание в выделенное время?
3. Что человек может ошибочно принять за входящую услугу?

# 18 проверок до запуска

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

## 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.

# Ваш паспорт условий

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

Компания: _____ Предложение: _____

| Поле / условие | Ваша формулировка | Кто подтвердил / что проверить |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

Что получит клиент: _____

Что осталось неизвестным: _____

Период проведения: _____

# Журнал откликов и выполненной работы

Используйте обезличенный внутренний номер. Нажатие, отклик, выполненная работа и согласованное продолжение — разные события.

| Обращение / источник / дата | Запись / результат / время | Продолжение / причина отказа |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**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.

# Согласуйте следующий шаг

## Согласование с исполнителем

Подтвердите, пожалуйста, состав результата, исключения, стоимость, период и время исполнителя. По этому паспорту подготовим краткий текст. Отдельно согласуем ответы на неподходящие запросы, отсутствие мест и завершение акции.

## Первое действие после чтения

Выберите один реальный первый результат. Заполните паспорт, посчитайте время на три обращения и проверьте, что останется резерв. Только затем готовьте текст для карточки.

Ответственный: _____

Дата обновления условий: _____

**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 →**

Проверено 14.10.2026 по справке Яндекс Бизнеса. Путь для одной компании: О компании → Акции; ограничения полей проверяйте перед размещением.

Яндекс Бизнес: акции компании

Яндекс Бизнес: перенос акций из рекламного раздела

# Сколько записей можно принять

Учебная проверка мощности процесса, не прогноз заявок и не финансовый расчёт. Часы и нормы ниже нужно заменить своими замерами.

| Сценарий | Расчёт | Вывод |
|---|---|---|
| Четыре разбора | 4 × (20 + 10) = 120 минут | В двух часах нет резерва |
| Три разбора | 3 × (20 + 10) = 90 минут | Остаётся 30 минут |
| Сложная переписка | Добавьте фактическое время | Пересмотрите число записей |

Двадцать минут — учебная длительность разбора, десять — записи и сообщения после него. Подготовка, если она нужна дополнительно, прибавляется к циклу. Не считайте свободный календарный час чистым временем разговора.

Для окна в 120 минут три цикла по 30 минут оставляют 30 минут резерва. Это не доказательство, что любой агент успеет три разбора. Проведите пробный цикл со своим объявлением и запишите фактические затраты.

Если выделенное время закончилось, остановите новые обещания на этот период и предложите только реально доступный следующий вариант. Сотруднику нужен доступ к актуальному расписанию, а не сохранённая фраза «места ещё есть».

# Анонс и рабочие ответы

Учебные тексты. До использования подтвердите саму услугу, условия и доступность. Это не действующее предложение Нейросистемы риелтора.

Анонс: Три замечания к вашему объявлению о продаже. Описание: Для собственников с готовым объявлением: бесплатно отметим три неясных места в тексте. По записи. Оценка стоимости и юридическая проверка не входят.

Первый ответ: Пришлите ссылку на объявление и коротко опишите задачу. Уточним, подходит ли она под разбор текста, и согласуем время. В этот формат не входят оценка стоимости квартиры и проверка документов.

Запрос за пределами услуги: Вижу, что вам важно определить цену объекта. Разбор текста не даст обоснованной оценки. Давайте отдельно уточним нужный результат и подходящий состав работы, прежде чем договариваться.

Нет доступного времени: На выбранный период все выделенные окна заняты. Не буду обещать неподтверждённую запись. Могу сообщить доступные варианты после сверки расписания, если вам это подходит.

После выполнения: Мы обсудили три замечания к объявлению. Какие вопросы остались? Если нужно сопровождение продажи, его состав и условия обсуждаются отдельно; получение разбора само по себе не означает согласия на него.