Первое обращение: уточнить, записать и согласовать

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

Первое уточнение

- [ ] **Источник.** Сохранён. Если нет: запишите контекст.
- [ ] **Просьба.** Передана точно. Если нет: сверьте исходник.
- [ ] **Назначение покупки.** Выяснено. Если нет: задайте вопрос.
- [ ] **Критерий.** Понятен по смыслу. Если нет: раскройте пожелание.
- [ ] **Ограничения.** Отделены от желаний. Если нет: разведите группы.
- [ ] **Неизвестное.** Явно отмечено. Если нет: не заполняйте догадкой.

Подготовка материала

- [ ] **Объём.** Удобен для обсуждения. Если нет: сократите лишнее.
- [ ] **Варианты.** Связаны с задачей. Если нет: объясните выбор.
- [ ] **Источники.** Указаны. Если нет: добавьте основание.
- [ ] **Проверка.** Не подменена обещанием. Если нет: уточните статус.
- [ ] **Наставник.** Видит спорные места. Если нет: сформулируйте вопрос.
- [ ] **Границы услуги.** Понятны. Если нет: объясните этап.

Отправка и продолжение

- [ ] **Файл.** Открывается. Если нет: проверьте ссылку.
- [ ] **Пояснение.** Говорит о пользе. Если нет: добавьте что сравнили.
- [ ] **Шаг.** Имеет цель. Если нет: назовите результат.
- [ ] **Время.** Статус точный. Если нет: отделите предложение.
- [ ] **Ответ.** Учтён без домыслов. Если нет: обновите карточку.
- [ ] **Контроль.** Назначен агенту. Если нет: запишите действие.

Запишите факты и следующий шаг

Перед отправкой проверьте материал глазами клиента: понятно ли, почему эти варианты предложены и что с ними делать дальше?

Задача: _____ Проверил: _____

Критерий	Что подготовлено	Что уточнить	Кто / когда

Просьба стала готовностью. Верните точный статус..

Параметры придуманы. Оставьте вопрос..

Подборка без критериев. Объясните связь с задачей..

Нет ответа = согласие. Такой вывод неверен..

Обещана полная проверка. Уточните реальный этап..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Заявки есть, а продолжение теряется?

Пройдите диагностическую карту для риелторов и разберите свой путь от обращения до материала и следующего разговора. Выберите действие, которое можно улучшить на ближайшем запросе.

Проверить путь своего обращения →

Маршрут помогает организовать первые действия. Он не подтверждает готовность клиента к покупке и не гарантирует встречу или сделку. Подготовлено 26.09.2026.