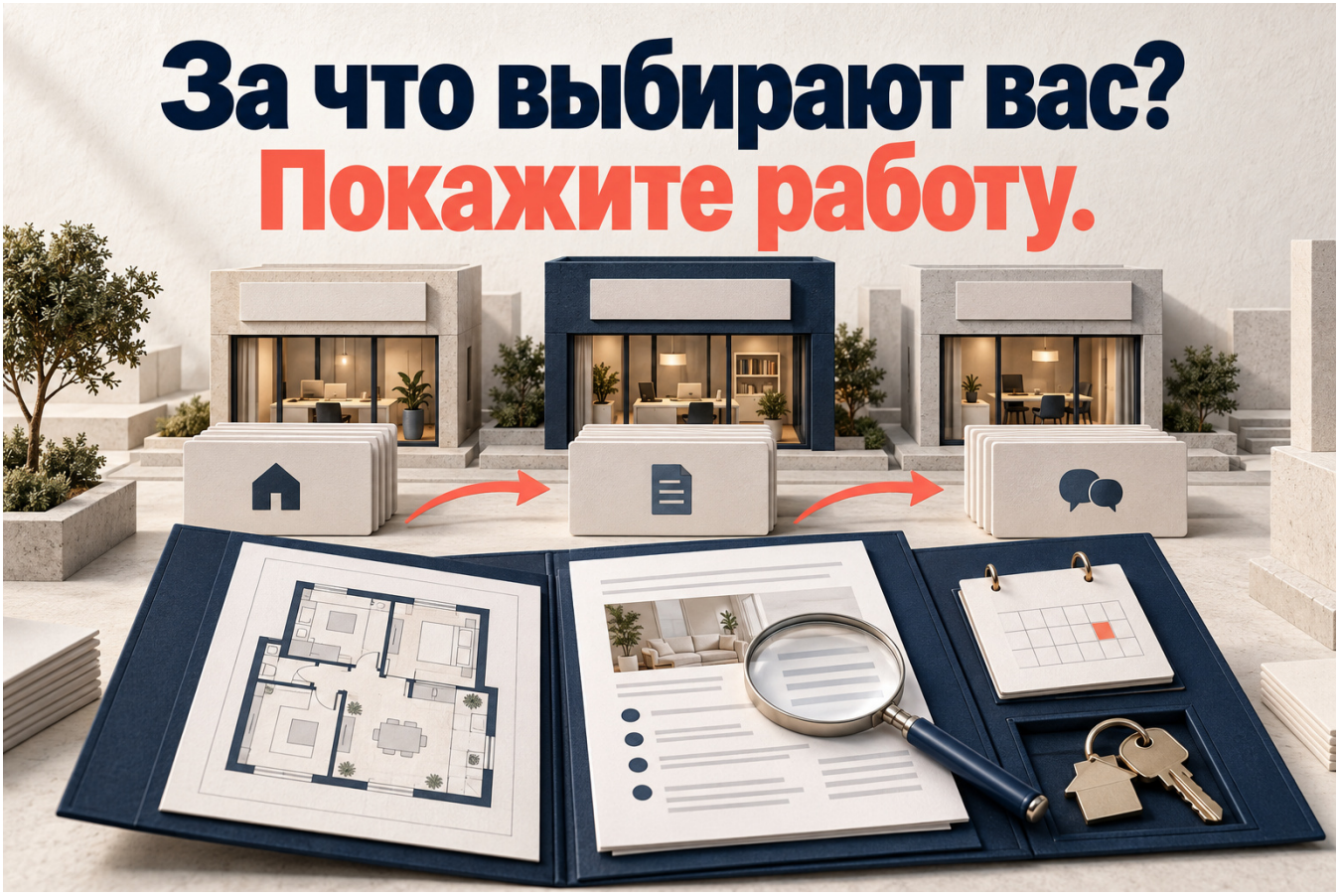
Карта публичных предложений агентств

Сравните публичные предложения агентств и превратите важный клиенту пробел в выполнимый стандарт своей услуги.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

Рамка анализа: одно решение клиента

Авторская карта сравнения публичных услуг агентств. Её результатом должно стать проверяемое улучшение вашей работы. Это не рейтинг компаний, не исследование цен квартир и не подбор чужих рекламных формулировок.

Рамка	Учебный выбор
Клиент	Собственник вторичной квартиры
Задача	Поручить организацию продажи
Важный вопрос	Как понимать, что сделано по объекту
Сравниваем	Четыре предложения сопоставимого объёма
Не смешиваем	Полное ведение и разовое оформление
Ожидаемый результат	Собственный понятный стандарт отчётности

Граница наблюдения
Мы видим опубликованные сведения. Отсутствие описания в просмотренных материалах не доказывает отсутствие самой услуги. Все агентства А, Б, В и Г ниже вымышлены.

Ваш город / сегмент / задача клиента: _____.

Карточка одного публичного предложения

Поле	Как заполнить
Компания и услуга	Название, точный формат помощи
Город / сегмент	Где и для какого клиента действует описание
Источник	Прямая ссылка и дата просмотра
Обещание	Краткий пересказ без оценочного преувеличения
Раскрытие	Этапы, образец, условия или общий текст
Ограничения	Что не включено, что уточняется
Не найдено	Только в пределах просмотренного материала

Пример работы с реальным источником: на открытой странице «Этажей» была выбрана Тюмень и указана индивидуальность итоговой стоимости. Поэтому город и оговорка сохраняются вместе с наблюдением. Не переносите увиденную цену на все услуги и регионы.

Источник / дата	Наблюдение	Ограничение вывода

Заполненная учебная матрица четырёх предложений

Элемент	А	Б	В	Г
Для кого и какая задача	Я	Я	Я	О
Этапы работы	Я	О	Я	Я
Что получает клиент	О	Я	Н	Н
Связь и отчётность	Н	О	Я	О
Условия и исключения	Я	Я	О	Н
Раскрытие подтверждений	Я	Я	Я	Я

Я: явно описано. О: общая формулировка. Н: не найдено в просмотренном. Четыре предложения × шесть элементов = 24 наблюдения. Здесь 14 Я, 6 О и 4 Н. Доля явно описанных: 14 ÷ 24 × 100 ≈ 58,3%.

Что число не показывает
Это полнота описания по выбранной сетке, а не качество компаний и не доля довольных клиентов. Даже явно показанный образец остаётся опубликованным материалом, а не независимым подтверждением всех результатов.

При работе со своим рынком замените условные строки на наблюдения со ссылками. Сохраняйте одинаковое определение каждого статуса.

От наблюдения к проверяемой гипотезе

Шаг	Учебная запись
Наблюдение	Не везде раскрыт состав сообщения собственнику
Нельзя заключить	Что конкуренты не отчитываются
Вопрос клиента	Что вы делаете между показами?
Гипотеза	Образец отчёта поможет понять состав услуги
Наше действие	Сделать стандарт и учебный пример
Проверка	Клиент верно объясняет, что и когда получит

Не выбирайте отличие по одному пустому полю конкурента. Сопоставьте его с реальными вопросами своей аудитории и возможностями команды. Если клиенту важнее согласование графика показов, начните с этого процесса.

Наблюдение	Гипотеза для своей услуги	Как проверим

Собственный стандарт: заполненный прототип

Поле стандарта	Учебная версия
Для кого	Собственник, которому трудно следить за продажей
Результат этапа	Понятный отчёт о работе и следующем решении
Когда	В согласованный день по рабочему графику
Содержание	Действия, доступные данные, выводы, вопросы, план
Ответственный	Ведущий агент, проверка руководителем
Ограничение	Регулярность отчёта не гарантирует отклики
Подтверждение	Сохранённая версия, отправка, вопросы клиента

Фрагмент учебного отчёта
Сделано: обновлены фотографии и описание. Наблюдение: подтверждённых обращений за период нет. Гипотеза: нужно проверить доступность контакта и соответствие предложения запросу. Следующий шаг: выполнить проверку и обсудить результаты с собственником. Не подставляйте выдуманные показы.

Замените пример на реально выполнимый стандарт вашей команды.

Проверка нагрузки до публичного обещания

Входное значение	Учебное число
Активные объекты	10
Время на один отчёт	25 минут
Подготовка всех отчётов	10 × 25 = 250 минут
Общая проверка	50 минут
Всего за неделю	300 минут = 5 часов

Это иллюстрация расчёта, не норматив. Измерьте собственное время на подготовку, сбор данных, уточнения и проверку. Учтите, кто заменит ответственного при отсутствии. Если ресурса нет, измените объём или частоту до включения обещания в предложение.

Действие команды	Фактическое время	Кто выполняет / замена

Пилот: проверяем понимание, не собираем комплименты

Вопрос участнику	Что фиксировать
Что вы получите после этапа?	Его пересказ результата
Когда и как это будет происходить?	Понимание процесса
Какой образец хочется увидеть?	Недостающую конкретику
Что здесь неясно?	Слово или обещание, вызывающее вопрос
Какой результат вы ожидаете?	Возможное ложное ожидание гарантии

Покажите карточку подходящим клиентам в уместном разговоре. Небольшой пилот позволяет найти ошибки понимания, но не доказывает рост конверсии. Для оценки продаж нужны сопоставимые обращения и зафиксированные условия.

Замечание клиента	Изменение текста или услуги	Повторная проверка

Внедрение в материалы и работу команды

Где обновить	Что должно совпадать
Страница услуги	Задача, результат этапа и ограничения
Презентация	Тот же стандарт и понятный образец
Разговор менеджера	Объяснение без лишних обещаний
Рабочий процесс	Ответственный, срок и подтверждение
Карта наблюдений	Источники, даты и история изменений

Одно выбранное улучшение	Первый шаг / ответственный	Проверим когда

Критерий завершения
Команда умеет выполнять стандарт, клиент понимает результат, материалы описывают один процесс. Пересматривайте карту при изменении услуги или появлении значимых новых наблюдений.

Источники и проверка

Этажи: публичная страница стоимости услуг, версия Тюмень, проверено 23.10.2026