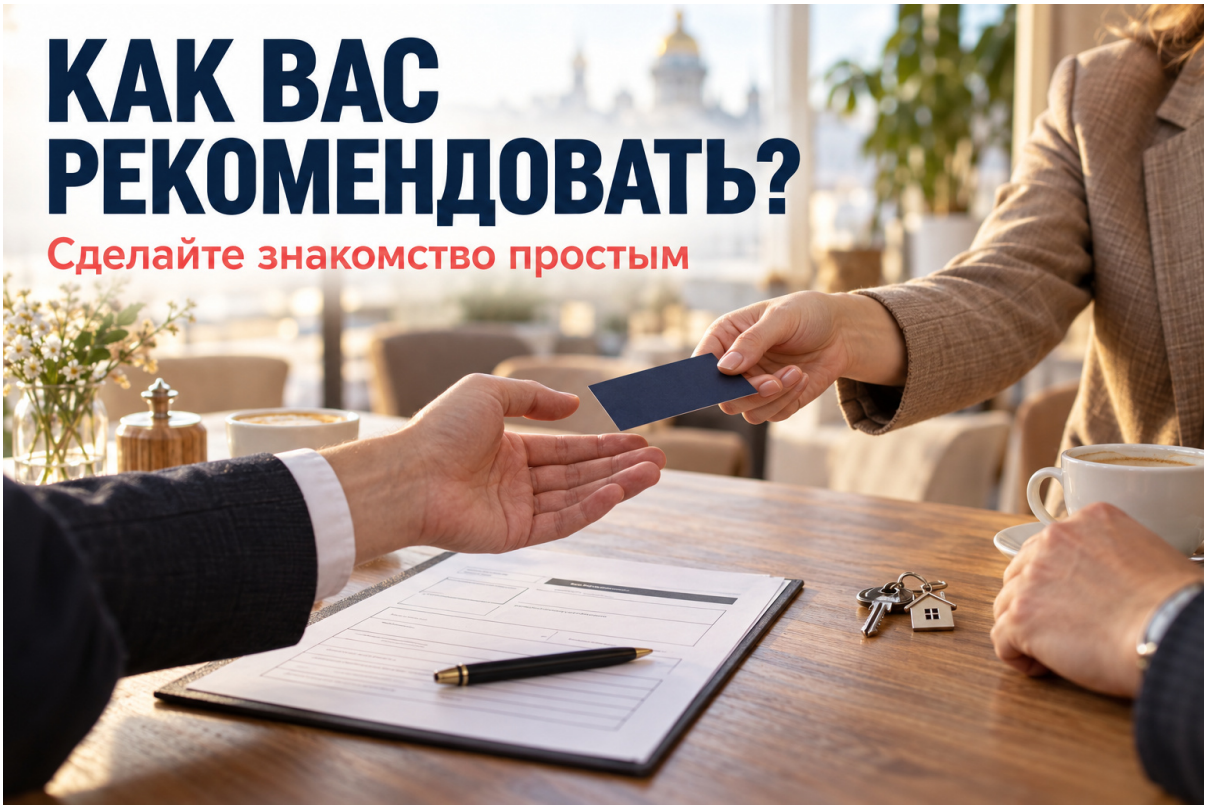
Рекомендации без неловкости: карта контактов и календарь пользы

Подготовьте конкретное объяснение своей пользы и удобный способ знакомства с новым человеком.



13 страниц · 6 шагов · 18 проверок

История Алины и Сергея, карточка услуги, три варианта знакомства и календарь согласованных поводов.

Новый инструмент Нейросистемы риелтора. Алина, Сергей и его коллега вымышлены. Это не материалы программы Брайана Баффини и не обещание рекомендаций или сделок.

Что нужно для уместной рекомендации

Клиенты благодарят за работу, но не понимают, в какой ситуации и каким образом вас удобно рекомендовать.

Участник	Что знает	Что требуется
Сергей	Опыт покупки с Алиной	Понятно описать пользу
Коллега	Обсуждает продажу	Сам решить, нужен ли контакт
Алина	Помогает подготовить продажу	Согласовать первый вопрос

Подготовьте исходные данные

- Проверьте незакрытые обещания клиенту.
- Назовите реальную услугу и границы участия.
- Выберите конкретную рабочую ситуацию.
- Подготовьте короткий контакт и полезный материал.

Опыт, польза и способ знакомства

1. Завершите обещанное

Уточните, получено ли всё из договорённостей.

Готово: Просьба не маскирует незакрытый вопрос.

Не делайте так: Просить новых клиентов вместо ответа.

2. Назовите свою пользу

Опишите одну ситуацию, в которой помогаете.

Готово: Человек может пересказать её знакомому.

Не делайте так: Перечислить все услуги рынка.

3. Согласуйте способ знакомства

Предложите передачу своего контакта или общий чат по согласию.

Готово: Понятно, кто инициирует разговор.

Не делайте так: Считать чужой номер приглашением позвонить.

Что нужно получить перед продолжением

Инструмент, повод и учёт

4. Дайте самостоятельный инструмент

Свяжите материал с задачей и первым действием.

Готово: Файл полезен без обязательной консультации.

Не делайте так: Спрятать всю пользу за заявкой.

5. Сохраните уместный повод

Запишите задачу, канал и договорённость о продолжении.

Готово: Нет автоматического давления по календарю.

Не делайте так: Ежемесячно требовать рекомендацию.

6. Разведите этапы учёта

Отмечайте знакомство, разговор и рабочий шаг отдельно.

Готово: Рекомендация не названа сделкой.

Не делайте так: Раскрывать детали чужих переговоров рекомендателю.

Что проверить после выполнения

От контакта до рабочего разговора

Учебный маршрут. Участники и договорённости вымышлены; применяйте форму к реальной ситуации.

Этап	Что произошло	Чего не заключаем
Контакт	Сергей передал контакт Алины	Коллега обязан позвонить
Разговор	Коллега сам написал	Он уже клиент по договору
Продолжение	Обсудили подготовку продажи	Комиссия получена

Удобное знакомство сохраняет выбор всех участников. Благодарность за контакт не требует раскрывать чужую ситуацию.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Пришлите телефоны знакомых	Можно передать им мой контакт и описание задачи, с которой я помогаю.
Рекомендуйте меня всем	Если возникнет вопрос подготовки продажи, вот короткая карточка пользы.

Выберите действие по ситуации

Ситуация	Уточнение	Действие
Есть незакрытый вопрос	Что обещали	Сначала выполнить
Польза непонятна	Кому и с чем помогаете	Уточнить карточку
Нет согласия на знакомство	Что удобно участникам	Не инициировать внезапный звонок
Нового повода нет	Нужно ли сообщение	Не писать по одному календарю

Уточните перед решением

1. Какую задачу человек сможет объяснить знакомому?
2. Кто согласился на первый контакт?
3. Будет ли материал полезен без продажи?

18 проверок без неловкого давления

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

Основание

- [ ] **Обещания.** Выполнены. Если нет: закройте вопрос.
- [ ] **Опыт.** Описан честно. Если нет: не выдумывайте отзыв.
- [ ] **Услуга.** Конкретна. Если нет: назовите задачу.
- [ ] **Границы.** Понятны. Если нет: не обещайте всё.
- [ ] **Ситуация.** Связана с беседой. Если нет: уточните повод.
- [ ] **Карточка.** Короткая. Если нет: уберите лишний перечень.

Знакомство

- [ ] **Контакт.** Передают уместно. Если нет: выберите способ.
- [ ] **Согласие.** Понятно. Если нет: не делайте внезапный звонок.
- [ ] **Роль агента.** Ясна. Если нет: назовите услугу.
- [ ] **Материал.** Самостоятелен. Если нет: дайте пользу.
- [ ] **Первый шаг.** Объяснён. Если нет: покажите действие.
- [ ] **Продолжение.** По желанию. Если нет: уберите давление.

Сопровождение

- [ ] **Повод.** Реален. Если нет: не пишите ради даты.
- [ ] **Канал.** Согласован. Если нет: уточните удобство.
- [ ] **Остановка.** Сохранена. Если нет: не теряйте отказ.
- [ ] **Этапы.** Разделены. Если нет: не считайте всё сделками.
- [ ] **Детали.** Не раскрываются лишним людям. Если нет: ограничьте отчёт.
- [ ] **Благодарность.** Без обязательства. Если нет: не требуйте нового клиента.

Ваша карта рекомендации

Не собирайте частные обстоятельства знакомых. Для начала достаточно понятной задачи и согласованного контакта.

Код задачи: _____ Дата: _____

Задача человека	Моя польза	Способ знакомства	Первое действие

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Календарь согласованных поводов

Дата не создаёт повода сама по себе. Сохраните договорённость не продолжать общение.

Обещанный повод	Канал / договорённость	Когда уместно	Результат / остановка

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Обещанное не выполнено. Сначала завершите..

Услуга слишком общая. Назовите ситуацию..

Чужой номер без контекста. Уточните способ знакомства..

Материал только рекламирует. Добавьте самостоятельную пользу..

Календарь требует писать всем. Верните реальные поводы..

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

«Если у знакомого возникнет такая задача, можно передать мой контакт и этот полезный лист. Дальше он сам выберет, нужно ли обсудить вопрос».

Первое действие после чтения

Подготовьте одну карточку пользы и проверьте её на реальном завершённом опыте клиента.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Обращения зависят от случайных знакомств?

Пройдите диагностическую карту для риелторов и проверьте источники, полезные материалы, выдачу и последующее сопровождение.

Проверить систему обращений →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Buffini & Company: обучение агентов и работа по рекомендациям

Карточка пользы Алины

Вымышленный пример. Подставьте только реальную услугу, территорию работы и контакт.

Поле	Учебная формулировка
Кто	Алина, риелтор
Ситуация	Собственник готовится продавать квартиру
Помощь	Собрать исходные данные и план действий
Первый шаг	Обсудить один вопрос подготовки
Связь	Укажите свой действующий контакт

Текст для передачи

«Алина помогает подготовить продажу квартиры: разобраться в исходных данных и составить план работы. Можно начать с вопроса о подготовке объекта».

Проверка

Карточка не обещает гарантированную цену, сроки продажи или услугу, которую агент не оказывает.

Промпт

«Сократи карточку до четырёх предложений: задача, услуга, первый шаг, контакт. Убери давление, гарантии и просьбу прислать чужие номера».

Три маршрута знакомства

Выберите способ, удобный людям, а не только агенту.

Вариант	Как происходит	Что проверить
Передать контакт	Сергей делится карточкой Алины	Коллега решает сам
Первое сообщение	Коллега пишет агенту	Уточнить его вопрос
Общий чат	Участники согласились познакомиться	Состав и повод понятны

Начало беседы

Представьтесь, назовите согласованный повод и спросите, какой вопрос сейчас важнее решить.

Материал

Дайте лист по задаче с заполненным примером. Он помогает подготовить разговор, но не заменяет проверку конкретной сделки.

Первое действие

Для листа подготовки продажи: укажите цель и три неизвестных вопроса. Затем по желанию обсудите один из них.

Если интереса нет

Не переводите молчание в обязанность продолжить. Не просите рекомендателя давить на знакомого.

Календарь пользы и журнал этапов

Сохраняйте договорённость, а не придумывайте автоматический повод.

Запись	Полезное действие	Чего избегать
Остался обещанный ответ	Прислать по договорённости	Просьбы о рекомендации вместо ответа
Сам попросил вернуться к теме	Написать в согласованный период	Нового графика без согласования
Нового вопроса нет	Дождаться уместного повода	Ежемесячного «кого порекомендуете?»
Просит не продолжать	Сохранить остановку	Повторного запуска сообщений

Журнал

Разведите предложенное знакомство, согласованное знакомство, разговор и рабочий шаг. Это этапы одного пути.

Источник

Сохраните рекомендацию и контекст без лишних личных подробностей.

Благодарность

Поблагодарите за знакомство, не раскрывая детали чужих переговоров.

Разбор

Если рекомендаций нет, проверьте качество опыта, ясность пользы и простоту передачи контакта. Не начинайте с увеличения напоминаний.