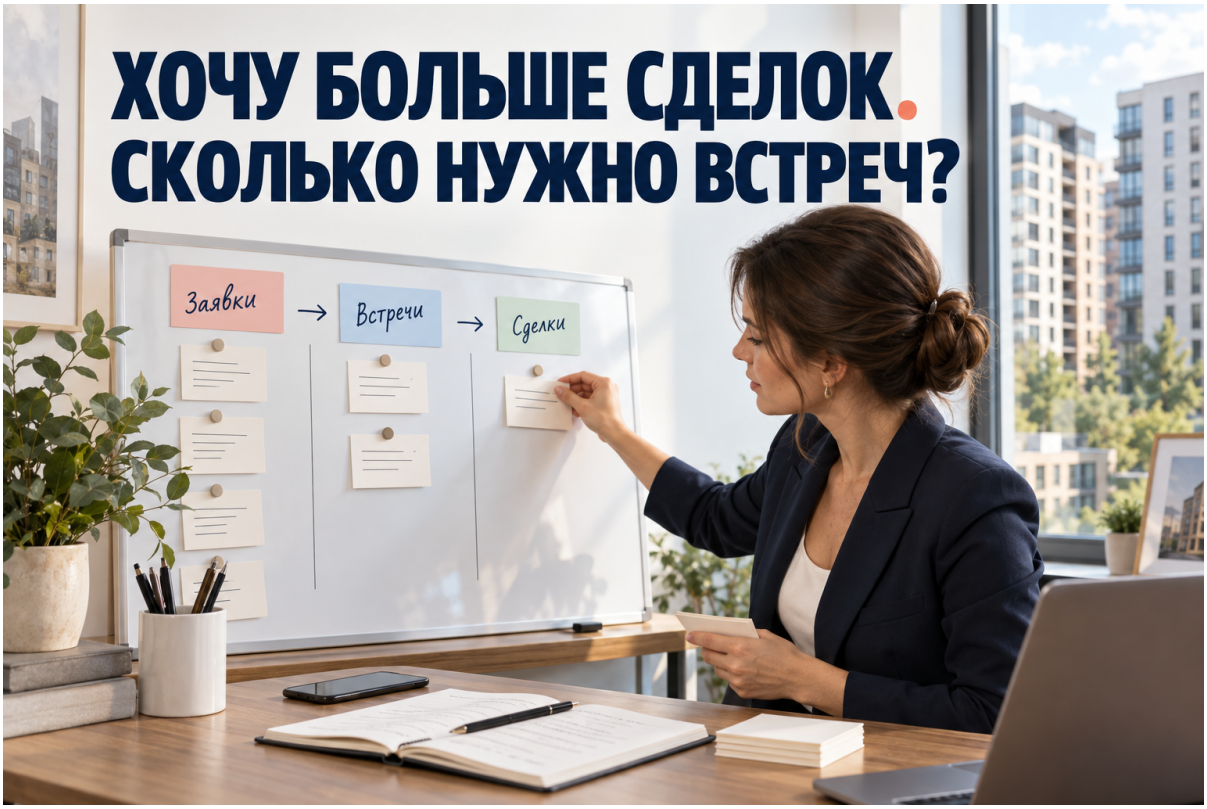
Доход по шагам: модель личной воронки риелтора

Переведите денежную цель в объёмы этапов и проверьте, хватает ли времени выполнить такой план.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненная модель четырёх оплат, обратная воронка, 136 часов учебной нагрузки, рабочие таблицы и проверка менее удачного сценария.

Авторская модель управления работой риелтора. Все числа учебные, не норматив рынка и не обещание заработка. Обязательства и расходы подставляйте по своей ситуации.

Четыре денежные строки

Вы ставите цель по личному доходу, планируете привлечение или пытаетесь понять, почему рост обращений не приводит к ожидаемым деньгам.

Показатель	Учебное значение	Смысл
Получение за сделку	120 тыс. ₽	Фактически агенту
Переменные затраты	20 тыс. ₽	Включён условный резерв
Вклад сделки	100 тыс. ₽	До постоянных расходов
Цель + постоянные	300 + 100 тыс. ₽	Нужно покрыть 400 тыс. ₽

Что подготовить

• Фактические поступления агенту, без чужой доли комиссии.

• Переменные и постоянные расходы без повторного счёта.

• Определения этапов и история одной сопоставимой группы.

• Время операций, доступные часы и цикл до оплаты.

• Базовый и менее благоприятный набор собственных допущений.

Деньги, оплаты и определения

1. Определите денежную цель

Укажите сумму владельцу после расходов за период. Отделите чужую долю комиссии, переменные расходы и постоянные затраты. Налоги и обязательства внесите по проверенной оценке своей ситуации.

Готово: Понятно, какой денежный результат планируется и что уже вычтено.

Не делайте так: Принимать всю комиссию агентства за личный доход.

2. Найдите число оплат

В учебной модели вклад одной оплаты 120 − 20 = 100 тыс. ₽. Цель 300 тыс. плюс постоянные 100 тыс. требуют 400 тыс. вклада: четыре оплаты. При дробном результате для покрытия цели округляйте вверх.

Готово: Каждое число связано с определённым видом денег и периодом.

Не делайте так: Вычитать одну рекламную сумму в нескольких местах.

3. Проверьте переходы

Согласуйте определения обращения, квалификации, встречи, договора на услуги и оплаченного результата. Используйте одну группу входа и дату среза; выделите незавершённые случаи и дубли.

Готово: Коэффициенты относятся к сопоставимой истории либо отмечены гипотезой.

Не делайте так: Делить все оплаты месяца на новые заявки того же месяца без связи.

Что нужно уточнить до следующего шага:

Объёмы, часы и сценарии

4. Посчитайте назад

От нужных оплат делите на переход предыдущего этапа. В примере: 4 оплаты → 8 договоров → 20 встреч → 40 квалифицированных → 80 обращений. Нулевой или неизвестный переход нельзя заменять удобным процентом.

Готово: Получен условный план по каждому этапу, не только по входу.

Не делайте так: Называть математическое ожидание гарантией четырёх сделок.

5. Проверьте календарь

Умножьте количество операций на собственную трудоёмкость, разделяя непересекающиеся работы. Добавьте привлечение и прочие обязательные задачи. Сравните сумму с реальными доступными часами, учитывая дорогу и подготовку.

Готово: Выявлены нехватка мощности и возможные изменения процесса.

Не делайте так: Увеличивать вход, когда встречи уже не помещаются в расписание.

6. Проведите стресс-проверку

Измените слабое допущение и пересчитайте этапы. Отдельно спланируйте дату поступления денег с учётом цикла и текущей базы. Выберите одно конкретное действие на неделю и сравнивайте план с фактом и причинами.

Готово: Есть сценарий ухудшения, денежный календарь и измеримое действие.

Не делайте так: Обещать доход в этом месяце от всех новых обращений.

Ответственный и срок следующего действия:

136 часов: проверка выполнимости

Все коэффициенты и трудозатраты условные. Договор здесь — договор на услуги; оплаченный результат — отдельное событие. Время операций в модели не пересекается.

Этап	Объём	Часы на единицу	Всего часов
Первичный вход	80	0,1	8
Квалификация	40	0,25	10
Встречи с подготовкой	20	2,5	50
Оформление договоров	8	3	24
Сопровождение результатов	4	6	24
Отдельное привлечение	1 блок	20	20
Итого	План на 4 оплаты	При лимите 100 часов	136; превышение 36

Денежная формула сошлась, но при 100 доступных часах такой план невыполним без изменений. Делегирование тоже меняет расходы и требует пересчёта.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Нужно четыре сделки и восемьдесят лидов	Нужны подтверждённые переходы, 136 часов модели и учёт цикла
В этом месяце лиды плохие	Уточняем состав группы, зрелость и факт каждого этапа

Если последний переход стал хуже

Показатель	База	Слабый сценарий
Договор → оплата	50%	25%
Нужные оплаты	4	4
Договоры на услуги	8	16
Встречи	20	40
Квалифицированные	40	80
Входящие обращения	80	160

Вопросы для рабочего разговора

1. Какая часть комиссии реально поступает вам?
2. Какие расходы вычтены и нет ли дублей?
3. Связаны ли результаты с одной группой обращений?
4. Сколько часов доступно на это направление?
5. Когда ожидается фактическая оплата и на каком основании?

18 проверок результата

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

Деньги

- [ ] **Цель определена.** Понятна сумма владельцу. Если нет: задайте смысл.
- [ ] **Комиссия разделена.** Чужая доля исключена. Если нет: сверьте выплаты.
- [ ] **Переменные расходы.** Состав указан. Если нет: соберите факты.
- [ ] **Постоянные расходы.** Отдельной строкой. Если нет: не прячьте в доход.
- [ ] **Двойной счёт.** Исключён. Если нет: сверьте каждую статью.
- [ ] **Число оплат.** Рассчитано с округлением. Если нет: проверьте деление.

Воронка

- [ ] **Этапы определены.** Есть условия перехода. Если нет: согласуйте словарь.
- [ ] **Дубли и тесты.** Обработаны по правилу. Если нет: очистите расчёт.
- [ ] **Группа едина.** Вход связан с итогом. Если нет: не смешивайте месяцы.
- [ ] **Дата среза.** Незавершённые видны. Если нет: проверьте зрелость.
- [ ] **Проценты обоснованы.** Факт или гипотеза обозначены. Если нет: не берите чужую норму.
- [ ] **Обратный расчёт.** Все этапы посчитаны. Если нет: проверьте произведение.

Исполнение

- [ ] **Время измерено.** Не пересекается по операциям. Если нет: исключите повтор.
- [ ] **Доступные часы.** Реалистичны. Если нет: учтите другие задачи.
- [ ] **Перегрузка видна.** Есть решение. Если нет: не добавляйте вход вслепую.
- [ ] **Слабый сценарий.** Пересчитан. Если нет: измените одно допущение.
- [ ] **Денежный календарь.** Учитывает цикл. Если нет: разделите вход и оплату.
- [ ] **Недельное действие.** Конкретно и проверяемо. Если нет: выберите один этап.

Входные данные моего плана

Неизвестный коэффициент — гипотеза. Запишите её явно и назначьте период сбора собственных данных.

Объект / код: _____ Дата: _____

Показатель	Моё значение	Источник / период	Допущение
Деньги владельцу			
Вклад одной оплаты			
Постоянные расходы			
Нужные оплаты			
Переходы этапов			
Доступные часы			

Полученный результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего шага: _____

Проверка недельной нагрузки

Сначала оцените реальную трудоёмкость. Автоматизация или помощник не считаются бесплатными и мгновенными.

Операция / этап	Количество × время	Что меняем при перегрузке

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Весь оборот считают деньгами владельца. разделите виды денег.

Конверсии взяты из чужого курса. обозначьте гипотезу и измерьте.

Свежую группу считают окончательно проваленной. учтите незавершённый цикл.

Нужные встречи не помещаются в неделю. пересмотрите нагрузку.

Требуют больше лидов при потере задач. сначала разберите проблемный этап.

Согласуйте следующий шаг

Готовое сообщение клиенту

«На период [даты] цель владельцу — [сумма], постоянные расходы — [сумма], вклад оплаты — [сумма]. По нашим [данным / гипотезам] нужны [этапы]. Ограничение — [часы / цикл / переход]. На этой неделе меняем [конкретное действие] и проверяем [факт]».

Первое действие после чтения

Сначала заполните три денежные строки и определения этапов. Не запускайте дополнительное привлечение, пока не понимаете, как обработаете новый объём.

Контакт вашего риелтора: _____

Что подготовить к следующей встрече: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Цель по доходу есть, а ограничивающий этап неизвестен?

Диагностическая карта для риелтора поможет разобрать привлечение, встречи и последующую работу. Сопоставьте ответы с собственными числами и выберите один процесс для улучшения.

Найти слабое место своей воронки →

Авторская учебная модель, 24.09.2026. Числа не являются рыночными нормативами. Переходы, налоги, расходы и календарь требуют ваших фактических данных.