За что клиент платит риелтору

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

Задача и работа

- [ ] **Вопрос конкретен.** Есть слова клиента и нужное решение. Не начинайте с регалий.
- [ ] **Работа названа.** Понятно, что делает агент. Не ограничивайтесь «всё под ключ».
- [ ] **Исполнитель определён.** Есть человек и время. Не обещайте неподдерживаемый процесс.
- [ ] **Исходные данные доступны.** Понятно, откуда берутся сведения. Не заполняйте пробелы вымыслом.
- [ ] **Состав услуги совпадает.** Работа действительно включена. Отдельные услуги обозначьте отдельно.
- [ ] **Граница ясна.** Контролируемые действия отделены от рынка. Не обещайте обязательную цену продажи.

Материал и подтверждение

- [ ] **Результат виден.** Есть план, отчёт или таблица. Не подменяйте результат перечнем усилий.
- [ ] **Польза объяснена.** Понятно, что решит клиент. Уберите файл без назначения.
- [ ] **Статус подписан.** Шаблон, учебный или реальный пример различены. Не создавайте ложный кейс.
- [ ] **Числа проверяемы.** Указаны источник и смысл. Не складывайте этапы в разных людей.
- [ ] **Дата и контекст сохранены.** Понятно, где пример применим. Не используйте старую цену как текущую.
- [ ] **Данные очищены.** Нет лишних чужих личных сведений. Не пересылайте исходные карточки клиентов.

Передача и поддержание

- [ ] **Подводка предметна.** Есть связь с заданным вопросом. Не отправляйте голую ссылку.
- [ ] **Фрагмент указан.** Понятно, куда посмотреть. Не заставляйте искать смысл.
- [ ] **Файл доступен.** Открытие и читаемость проверены. Не отправляйте повреждённый документ.
- [ ] **Понимание уточняется.** Есть вопрос о ясности услуги. Не считайте скачивание согласием.
- [ ] **Следующий шаг уместен.** Предложено обсуждение оставшегося вопроса. Не предполагайте готовность к договору.
- [ ] **Обновление назначено.** Есть ответственный и повод проверки. Не оставляйте обещание без реального исполнения.

Запишите факты и следующий шаг

Четыре звена матрицы: задача, действие, результат и подтверждение. Исполнитель, дата и границы помогают проверить, сможете ли вы выполнить обещанное.

Услуга: _____ Материал: _____

Задача / действие / исполнитель	Видимый результат / решение	Подтверждение / дата / граница

Обещание без процесса. Некому и не из чего выполнять заявленную работу.

Шаблон выдан за опыт. Учебный материал назван реальным кейсом.

Этапы сложили в людей. Семь обращений, три показа и предложение стали одиннадцатью клиентами.

Цена без контекста. Старое предложение выдано за текущую цену сделки.

Файл вместо ответа. Материал не связан с вопросом конкретного человека.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиенты видят только размер комиссии?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить, как реклама, консультация и материалы объясняют состав работы и пользу для конкретного клиента.

Проверить ясность предложения →

Задача клиента, действие агента, видимый результат и честное подтверждение. Подготовлено 2026-10-14.