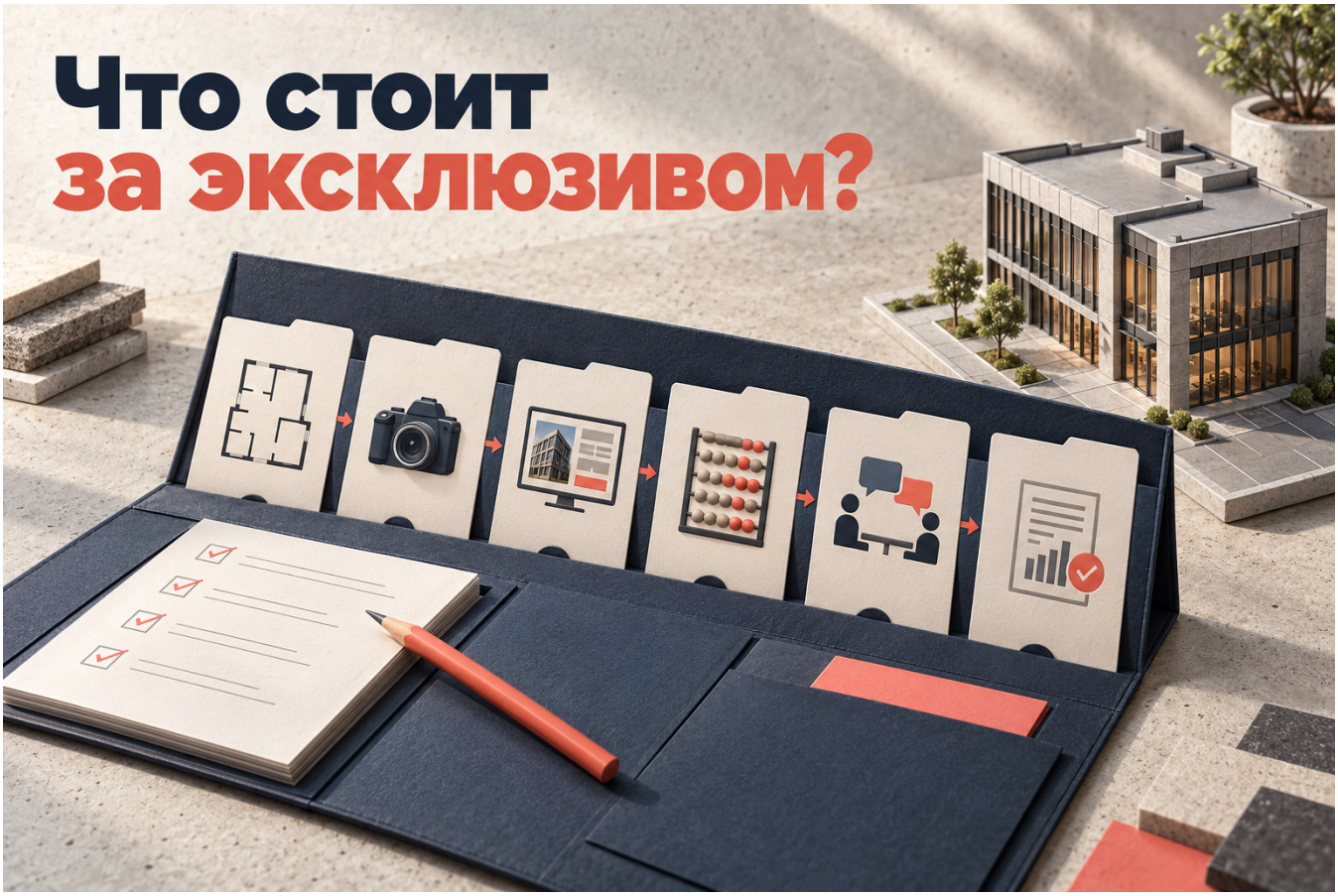
# Карта объёма брокерской услуги

Покажите собственнику состав услуги, проверяемые результаты, бюджет и понятный отчёт до начала работы.




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.

# Карта услуги: что обсудить до эксклюзива

Это рабочий инструмент для определения объёма услуги, результатов, исходных данных и отчётности. Он не является договором. Правовую конструкцию, ограничения сторон, оплату и прекращение сотрудничества согласуют отдельно с учётом конкретной ситуации. Все примеры вымышлены.

| Часть задания | Что записать |
|---|---|
| Объект | Адрес, границы и состав предлагаемой части |
| Цель владельца | Аренда или продажа, ожидаемые условия |
| Аудитория | Форматы, которые действительно рассматриваются |
| Исходные сведения | Подтверждённые параметры и открытые вопросы |
| Результаты услуги | Что будет подготовлено и как проверяется |
| Взаимодействие | Кто даёт данные, принимает и согласует |

**Полезный вопрос**
«Какие результаты работы до сделки позволят вам понять, что процесс организован и вы видите основания следующих решений?» Ответ помогает выявить ожидания собственника.

Клиент: _____. Объект: _____. Версия задания: _____. Открытый вопрос: _____.

# Из обещания в результат: заполненная матрица

| Обещание | Конкретный результат | Подтверждение |
|---|---|---|
| Подготовим объект к продвижению | План, фото, характеристики и условия | Согласованная версия пакета |
| Дадим рекламу | Согласованные каналы и размещения | Реестр ссылок, дат и статусов |
| Обработаем обращения | Учтённые задачи и следующий шаг | Записи с ответственным |
| Проведём показы | Организованный доступ и обратная связь | Журнал состоявшихся встреч |
| Поможем решать вопросы | Список условий, ответов и препятствий | Реестр решений сторон |
| Будем отчитываться | Периодический разбор фактов | Отчёт и согласованные изменения |

Для каждой строки дополнительно задайте срок и необходимые данные от собственника. Отклонённое площадкой объявление не отмечается опубликованным: сохраняются причина и следующее действие. Подготовленный черновик не равен принятому материалу.

**Действия и результат рынка**
План может описывать подготовку, обработку и коммуникацию. Он не превращает желаемое число арендаторов или срок сделки в гарантированный результат.

Результат, который пока описан слишком общо: _____. Как его проверить: _____.

# Бюджет: план, факт и остаток

| Учебная статья | План | Оплачено к проверке |
|---|---|---|
| Фотографии | 12 000 ₽ | 12 000 ₽ |
| Презентация | 8000 ₽ | 8000 ₽ |
| Продвижение | 15 000 ₽ | 6000 ₽ |
| Всего | 35 000 ₽ | 26 000 ₽ |
| Остаток по плану | 9000 ₽ | Не является новым обязательством потратить |

Расчёт: 12 000 + 8000 + 15 000 = 35 000. Факт: 12 000 + 8000 + 6000 = 26 000. Остаток 35 000 - 26 000 = 9000. Комиссия в пример не входит. В реальном задании уточняются налоговый статус, окончательный состав сумм и порядок оплаты.

| До расхода | Что согласовать |
|---|---|
| Исполнитель и плательщик | Кто заказывает, кто оплачивает |
| Подтверждение | Как показываются выполненная работа и платёж |
| Дополнительные суммы | Кто принимает решение и в каком порядке |
| Изменение бюджета | Как фиксируются переносы между статьями |

**Сначала решение**
Если проблема в исходных сведениях или формате предложения, остаток бюджета не нужно автоматически направлять на новые размещения. Обсудите основание следующего действия.

# Участники, ожидания и прямые обращения

| Задача | Что определить | Что сохранять |
|---|---|---|
| Исходные данные | Кто предоставляет и проверяет | Источник и статус |
| Условия объекта | Кто вправе подтверждать изменения | Согласованная версия |
| Доступ | Кто организует и заменяет отсутствующего | Порядок назначения показа |
| Вопросы арендатора | Кто отвечает по каждой теме | Ответ и срок следующего шага |
| Прямое обращение | Как регистрируется и передаётся контекст | Основание и участники общения |
| Партнёр | Как согласуется дальнейшая работа | Необходимые договорённости |

Организационная запись о передаче контакта не устанавливает автоматически оплату или ограничения сторон. Эти вопросы должны быть согласованы в соответствующих документах. В карте фиксируется понятный маршрут работы, чтобы участники не действовали независимо по одному запросу.

| Ожидаемые данные / решение | От кого | Срок и зависимый этап |
|---|---|---|
| | | |

Основной участник собственника: _____. Замена: _____.

# Контрольный отчёт: заполненный учебный эпизод

| Показатель | Число | Смысл |
|---|---|---|
| Сообщения за период | 12 | Все входящие записи |
| Повторные | 3 | По уже учтённым задачам |
| Уникальные задачи | 9 | 12 - 3 |
| Соответствуют первичным условиям | 5 | Требуют дальнейшей работы |
| Не подходят по формату | 2 | Есть зафиксированная причина |
| Данные уточняются | 2 | Это ещё не отказ |
| Проверка состояний | 5 + 2 + 2 = 9 | Не теряем неизвестные состояния |

Учебный вывод: два подходящих по формату арендатора запросили документ по мощности. Ответ пока отсутствует. Следующий шаг состоит в получении документа и передаче результата, а не автоматически в повышении рекламных расходов.

**Что приложить к цифрам**
Выполненные результаты со ссылками, основания препятствий, расходы по согласованным статьям и список решений собственника. Число сообщений не подменяет число уникальных задач или показов.

Главный вопрос владельцу в этом эпизоде: кто предоставит документ и к какой дате?

# Контрольная встреча и изменение плана

| Вопрос встречи | Какой ответ нужен |
|---|---|
| Что обещано и что готово? | Результат и подтверждение |
| Что задержано? | Зависимость, причина, ответственный |
| Что узнали об аудитории? | Факты и оставшиеся гипотезы |
| Что предлагаем изменить? | Конкретный элемент и основание |
| Кто согласует? | Участник и дата |
| Где обновить? | Перечень всех действующих материалов |

В учебном плане встреча назначена через десять рабочих дней после получения исходных данных и согласования бюджета. Это проверка работы, а не гарантия арендатора за десять дней. Для своего проекта стороны выбирают подходящий порядок.

| Изменение и основание | Кто согласовал | Где обновлено / что осталось |
|---|---|---|
| | | |
| | | |

**Версии должны совпадать**
После изменения условий проверьте все действующие размещения и материалы. Одна исправленная презентация не делает прежние объявления актуальными.

# Разговор с собственником до начала расходов

| Шаг | Пример формулировки |
|---|---|
| Задача | «Какие условия аренды и формат клиента для вас обязательны?» |
| Результат | «Покажу состав пакета по объекту и как вы примете его готовность» |
| Продвижение | «Согласуем каналы, бюджет и реестр размещений» |
| Обращения | «В отчёте будут отдельные задачи, статусы и следующий шаг» |
| Участие владельца | «Зафиксируем, кто подтверждает сведения и условия» |
| Контроль | «Выберем дату, когда разберём факты и необходимые изменения» |

Попросите владельца кратко описать, что он получает и что предоставляет. Если ответы отличаются от вашего понимания, уточните объём до начала работы. Не заменяйте объяснение услуги давлением на подпись.

**Юридические вопросы отдельно**
Карта не содержит универсальных штрафов, запретов или условий оплаты. Её назначение состоит в ясном задании и подтверждаемых результатах. Документы готовятся и проверяются применительно к сторонам и объекту.

Непрояснённое ожидание клиента: _____. Что нужно уточнить до старта: _____.

# Ваша карта объёма услуги

| Результат и срок | Данные от клиента / исполнитель | Кто принимает и как проверяет |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

Отдельные расходы и порядок согласования: _____. Контрольная дата: _____. Основной участник собственника: _____.

**Критерий ясности**
По каждой строке понятно, что появится, когда, за счёт каких исходных данных и как проверить готовность. Ожидаемый спрос и результат сделки не выдаются за уже выполненную работу.

Версия карты: _____. Вопросы для юридического согласования: _____.

Источники и проверка

Nikoliers: маркетинговые услуги для недвижимости, проверено 22.10.2026