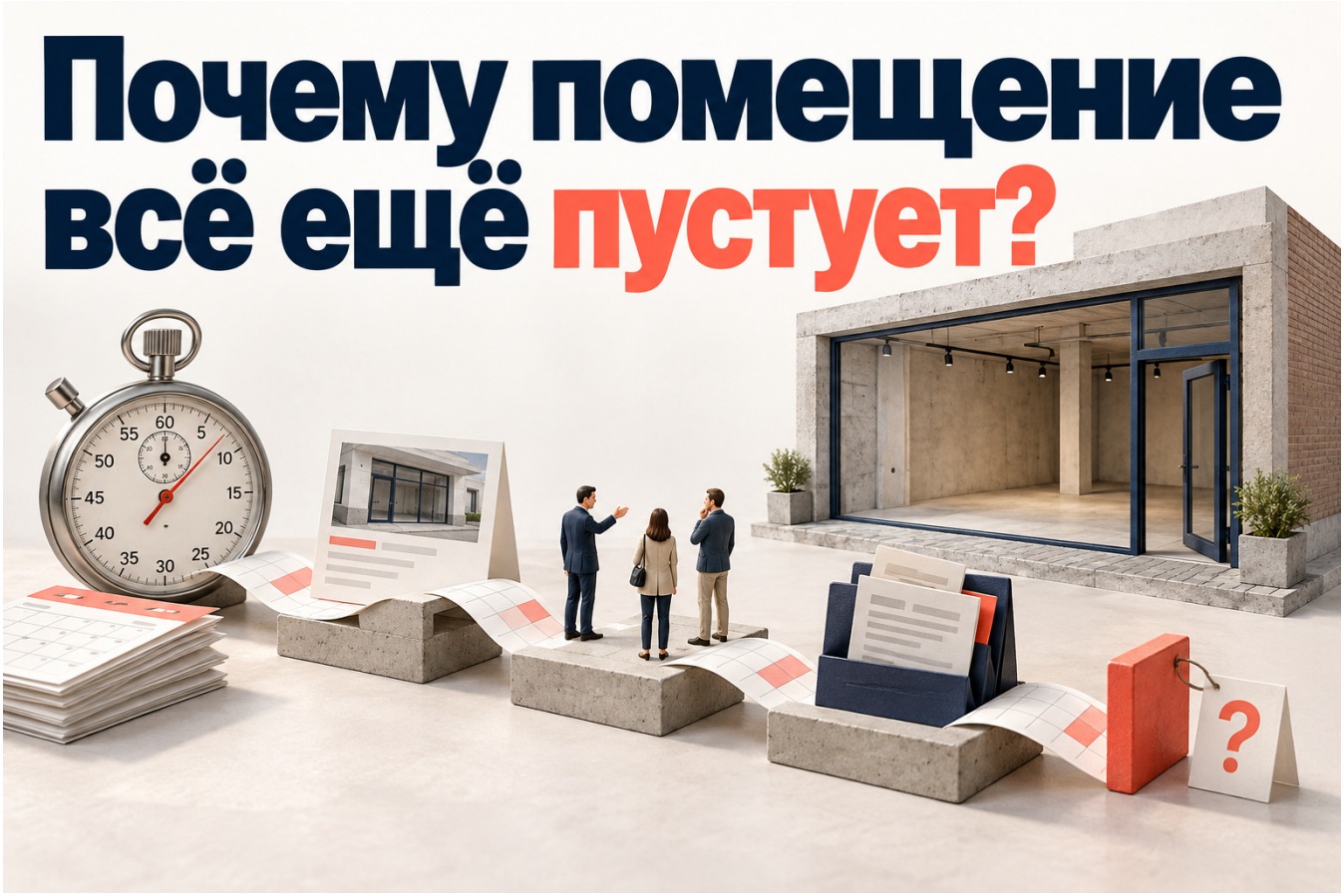
Журнал этапов сдачи помещения

Журнал доступности, переговоров и изменений условий помогает найти конкретную причину задержки до новых расходов на рекламу.



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.

Два журнала вместо одного срока

Авторская рабочая тетрадь Нейросистемы риелтора помогает разбирать сдачу коммерческого помещения. Все даты, обращения и причины в примере вымышлены. Не задаёт норматив времени сдачи и не обещает результат рекламы.

Объект	Конкретные переговоры
Первая подтверждённая публикация	Начало задачи компании
Дата текущего наблюдения или завершения	Начало текущего этапа
Периоды доступности для осмотра	Нерешённый вопрос
Периоды размещения на площадках	Кто должен дать ответ
Изменения цены и состояния	Согласованное следующее действие
Общий календарный возраст	Дата следующей проверки

Не смешивать окончания
Удаление объявления, устное согласие и договор являются разными событиями. Назовите, чем заканчивается ваш показатель, и не меняйте правило задним числом.

Объект: _____. Первая публикация и основание: _____. Срез: _____. Событие завершения: _____.

Учебный календарь: 21 сутки и 16 суток доступности

Интервал, от 00:00 до 00:00	Длительность	Состояние
1 октября → 6 октября	5 суток	Доступен
6 октября → 11 октября	5 суток	Показы невозможны из-за работ
11 октября → 22 октября	11 суток	Доступен
Весь интервал	21 сутки	Календарный возраст
Доступные интервалы	5 + 11 = 16 суток	Доступность для осмотров

В расчёте используются полные календарные сутки между указанными моментами, без включения конечного момента повторно. Это пример выбранного определения, не универсальный стандарт экспозиции.

Три важных различия
Доступность для осмотра не равна рекламной активности. Пауза не отменяет возраст предложения. Пересекающиеся причины недоступности не вычитаются дважды.

Период ограничения	Причина и основание	Ответственный / возврат

Разложите поток без подмены показателей

Уровень	Что считаем	Чего не утверждаем
Показы платформы	Появления по определению площадки	Это не уникальные компании
Открытия карточки	Просмотры страницы по определению сервиса	Это не осмотры помещения
Входящие записи	Сообщения и звонки	Это не всегда новые задачи
Уникальные задачи	Повторы связаны с одной потребностью	Одна компания может иметь разные задачи
Подходящие задачи	Совпадают основные условия	Пригодность ещё может требовать проверки
Осмотры и обсуждение	Подтверждённые события	Они не равны договору

Учебный набор: 12 входящих записей, 4 повторных контакта по уже учтённым задачам, 8 уникальных задач. Из них 5 соответствуют основным условиям помещения. Из этих 5 по трём состоялся осмотр, по двум после осмотра обсуждаются условия. Подписанных договоров пока нет.

Не закрывайте открытое
Оставшиеся задачи ещё наблюдаются. Нельзя объявить их проигранными только ради расчёта конверсии за короткий период.

Матрица задержек: что проверять следующим

Наблюдение	Возможная причина для проверки	Действие
Мало показов	Недоступная карточка или неверные параметры	Проверить размещение
Показы есть, задачи не подходят	Описание создаёт неверное ожидание	Сопоставить запросы и текст
Подходящие задачи без осмотров	Нет доступа или важных сведений	Уточнить конкретное препятствие
Осмотры без продолжения	Выявлено несовпадение условий	Собрать причины после осмотра
Условия обсуждаются долго	Нет ответа полномочного участника	Зафиксировать вопрос и ответственного
Согласие без завершения	Остались зависимости и документы	Разобрать условия следующего этапа

Это гипотезы, а не диагноз по одному числу. Сначала проверьте событие и основание. Одновременно могут действовать несколько причин.

Мой переход	Что известно	Какой факт нужен

Не лечить всё скидкой
Снижение ставки не заменит план, доступ к объекту или подтверждение инженерных параметров.

Две карточки переговоров: заполненный пример

Поле	Компания А	Компания Б
Текущий этап	Техническое уточнение	Обсуждение условий
Нерешённый вопрос	Документ о мощности	Подготовительный период и состав работ
Действие брокера	Запросить документ, передать специалисту	Получить ответ собственника на условия
Кто даёт содержательный ответ	Собственник и профильный специалист	Полномочные участники переговоров
Результат действия	Параметр подтверждён или выявлен пробел	Условия согласованы либо различия названы
Следующий контакт	По согласованному сроку	После получения ответа либо в согласованный срок

Дата начала этапа и обещанная дата ответа в реальном журнале обязательны. В примере они намеренно не назначены за участников. Их следует согласовать, а не придумать для красивого календаря.

Дело и результат
«Позвонить» описывает действие. «Получить ответ по подготовительному периоду и зафиксировать расхождения» описывает ожидаемое содержание.

Кого и когда можно уведомить о задержке: _____. Какое действие находится под моим контролем: _____.

Проверка ценовой гипотезы

Сравнить	Что привести к сопоставимому виду
Локация	Функциональная близость, вход, доступ
Площадь и план	Размер, конфигурация, ограничения
Состояние	Готовность и объём подготовки
Деньги	Период ставки, включённые расходы, стартовые суммы
Использование	Требования конкретного вида бизнеса
Дата	Актуальность предложения и наблюдения

Ставка в объявлении не доказывает цену заключённой аренды. Небольшая подборка помогает задать вопросы, но не устанавливает рыночную норму сама по себе.

Причина отказа / задержки	Подтверждение	Связь с ценой или другим условием

Если меняете условия
Зафиксируйте согласование, дату и новую версию. Проверьте все используемые площадки. Не обещайте срок сдачи только в обмен на снижение ставки.

Отчёт собственнику с действием

Учебный текст: «Предложению 21 сутки. Пять суток помещение было недоступно для показов. За наблюдаемый период выделено восемь уникальных запросов, пять соответствуют основным условиям, три осмотра состоялись. По двум компаниям продолжаем обсуждение. Сейчас требуются документ о мощности и ответ по подготовительному периоду. До следующего среза получаем эти ответы и фиксируем дальнейшее решение участников».

Часть отчёта	Что приложить
Возраст и доступность	Даты и интервалы с основаниями
Видимость	Метрики площадки с её определениями
Качество запросов	Уникальные задачи и конкретные несовпадения
Переговоры	Открытые вопросы и ответственные
Следующее действие	Содержание результата и дата проверки

Честное сравнение
Не выводите обычный срок только по сданным объектам, исключив все открытые. Разделяйте завершённые и незавершённые наблюдения, показывайте размер набора.

Моё главное решение для следующего среза: _____. Что нужно от собственника: _____.

Рабочий журнал и пересмотр

Дата / объект / задача	Событие и основание	Действие, владелец, срок

Определение возраста: _____. Определение доступности: _____.
Площадки и периоды: _____. Открытые задачи: _____.

Одна проверка за раз
Выберите конкретный барьер, подготовьте действие и сохраните реакцию. Не приписывайте каждое изменение звонков своей правке: могли измениться аудитория, сезонность и другие условия.

Что изменили: _____. Какой факт получили: _____. Что осталось неизвестно: _____. Дата следующего среза: _____.

Источники и проверка

Циан: новые показатели в статистике по всем объявлениям

Битрикс 24: как контролировать сделки, взятые в работу