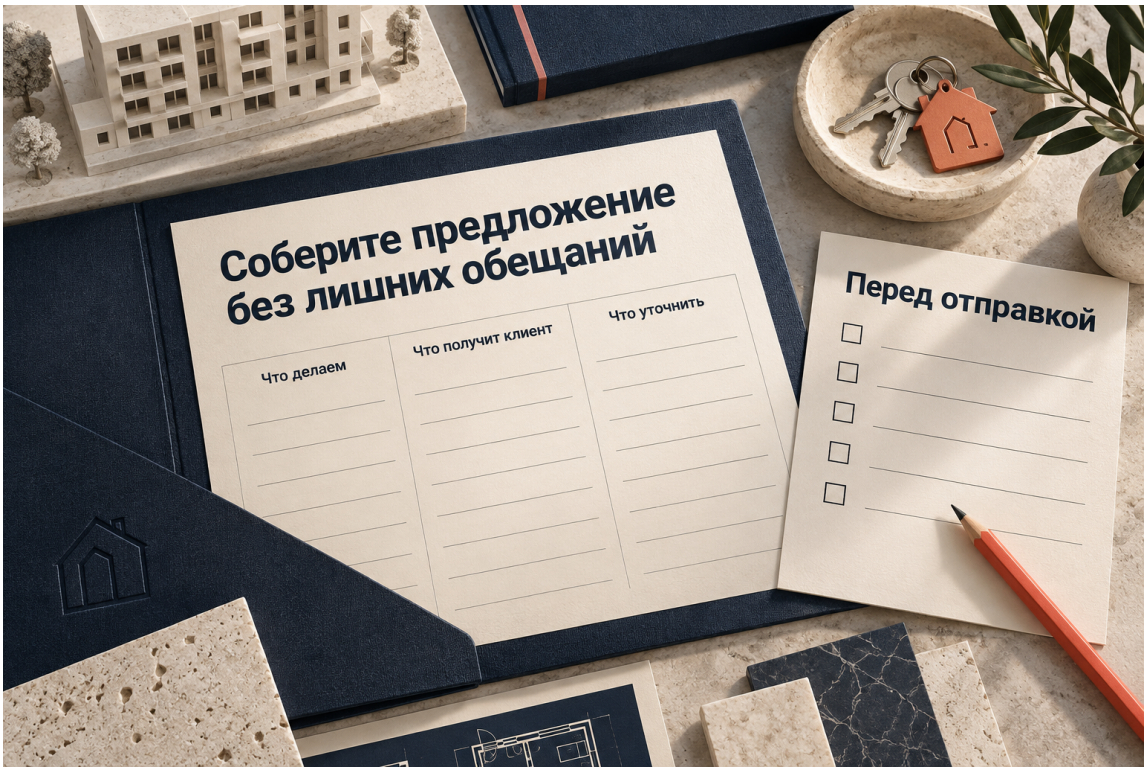
РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ РИЕЛТОРА

Бриф предложения собственнику и таблица состава работ

Вы соберёте предложение из договорённостей: понятные работы, результат для собственника, условия и вопросы без выдуманных обещаний.



6
практических шагов

12
пунктов проверки

1
рабочий лист

Подготовьте перед началом

- Итог разговора с собственником
- Подтверждённые услуги, условия и расходы
- Источник фактов об объекте

ШАГИ 1–3

Соберите исходные данные

1 Запишите задачу

Сохраните точную просьбу собственника и ожидаемый следующий шаг. Уберите предположения о срочности и цене.

Готово: Текст отвечает конкретному разговору.

Ошибка: Общее желание продать заменило задачу клиента.

2 Проверьте основания

Для каждого условия укажите источник и дату. Неизвестное вынесите отдельно. Лишние личные данные удалите.

Готово: Факт можно проверить независимо от черновика.

Ошибка: Чужой шаблон стал источником ваших обязательств.

3 Разложите состав работ

Впишите работу, наблюдаемый результат и нужное решение собственника. Отделите сроки своих действий от продажи.

Готово: Человек понимает, что получит по каждому пункту.

Ошибка: Срок подготовки объявления превратился в срок сделки.

ШАГИ 4–6

Проверьте и примите решение

4 Соберите черновик

Передайте ИИ бриф, подтверждённые условия и запрет добавлять обещания. Попросите вопросы и проверку отдельно от текста.

Готово: Неизвестное видно, а не замаскировано гладким языком.

Ошибка: Модель назначила комиссию или скидку.

5 Сверьте обещания

Проверьте суммы, даты, гарантии, расходы и роли по основаниям. Сравните короткую и полную версии.

Готово: Оба текста сохраняют согласованные условия.

Ошибка: Сокращение скрыло дополнительный расход.

6 Зафиксируйте обсуждение

Сохраните принятую версию и передайте её согласованным способом. Запишите ответ и конкретный следующий шаг.

Готово: Отправка отделена от принятия предложения.

Ошибка: В CRM стоит согласие только потому, что документ отправлен.

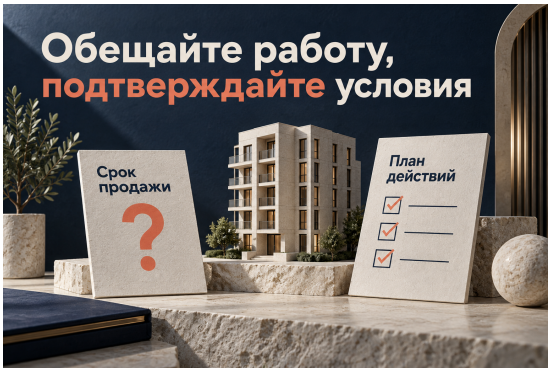
ЗАПОЛНЕННЫЙ ПРИМЕР

Посмотрите, как работает проверка

Учебный пример. Ситуация и значения созданы для объяснения способа работы, это не статистика клиентов и не обещание результата.

Работа	Что получает собственник	Согласование
Проверка описания	Текст по фактам об объекте	Версия перед публикацией
Организация показов	Окна и обратная связь	Время и доступ
Сравнение предложений	Таблица условий покупателей	Порядок обсуждения

В учебном брифе названы результаты работ. Стоимость и даты ещё не согласованы: они остаются вопросами, а не заполняются моделью. План действий не обещает гарантированную продажу.



Перенесите способ проверки на свою задачу

Числа и ситуации здесь учебные. Пустой лист для своего случая находится на странице 6.

Если обнаружили	Следующее действие
Срок продажи взят из шаблона	Удалить обещание; оставить согласуемый план работ.
Сумма не подтверждена	Вернуть вопрос ответственному за условия.
Условие исчезло при сокращении	Восстановить его в обеих версиях.

ПРОВЕРКА ПЕРЕД ДЕЙСТВИЕМ

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Задача собственника записана его словами.
- [ ] Описание услуги отделено от рекламы квартиры.
- [ ] Факты об объекте подтверждены.
- [ ] У каждой работы указан понятный результат.
- [ ] Роли риелтора и собственника разделены.
- [ ] Условия оплаты имеют подтверждённое основание.
- [ ] Дополнительные расходы видны явно.
- [ ] Неизвестные условия вынесены в вопросы.
- [ ] Нет выдуманного срока продажи или гарантии.
- [ ] Краткий текст не меняет условия полной версии.
- [ ] Версия предложения сохранена.
- [ ] Следующий шаг не подменяет согласие клиента.

Один пункт не подтверждён?

Запишите недостающий факт в рабочий лист. Укажите, кто его проверит и когда. Галочка означает выполненную проверку, а не намерение вернуться к ней.

Те же 12 пунктов и пустой рабочий лист есть в отдельном чек-листе для печати.

РАБОЧИЙ ЛИСТ / ЗАПОЛНИТЕ ДЛЯ СЕБЯ

Теперь разберите свою задачу

Сначала запишите факт или ожидаемый результат. Пустое поле означает, что ответ ещё предстоит получить.

Работа / вопрос	Результат / основание	Условие / согласование
Задача собственника		
Первая работа		
Вторая работа		
Оплата и расходы		
Открытый вопрос		
Версия и следующий шаг		

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Подготовьте одну версию под реальный разговор. Если клиенту непонятна ценность работы, проверьте этап предложения в диагностической карте риелтора.

Сверяйте доступные функции и названия полей в своей версии сервиса перед настройкой. Примеры учебные; исходные данные замените своими.