ПЕЧАТЬ / СТОРОНА 1

Чек-лист согласования карты подбора

12 проверок из полного гайда. Отмечайте выполненное, спорные пункты перенесите на оборот.

- [ ] Сохранены исходные слова покупателя.
- [ ] Лишние контактные данные не переданы модели.
- [ ] У карты один понятный центр.
- [ ] Есть ветки обязательного, желательного и вопросов.
- [ ] Каждый приоритет подтверждён словами клиента.
- [ ] Неясные фразы не заменены придуманными числами.
- [ ] Отдельная комната не подменена рабочим уголком.
- [ ] Противоречия вынесены на обсуждение.
- [ ] Покупатель подтвердил итоговые приоритеты.
- [ ] Записана дата согласования.
- [ ] Для каждого условия понятно, что проверять.
- [ ] После показа изменения внесены в бриф и карту.

Сначала пример, затем ваша запись

В полном гайде есть заполненный пример и шесть шагов с критериями готовности. Этот лист помогает применить их к своей задаче.

ПЕЧАТЬ / СТОРОНА 2

Рабочий лист

Одна задача, один проверяемый результат. Для фактов сохраните источник и дату.

Фраза покупателя	Ветка / условие	Вопрос / проверка
Бюджет и состав цены		
Планировка		
Желательное удобство		
Дорога		
Противоречие		
Изменение после показа		

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Стоп-сигнал	Что делать
Модель добавила число	Вернуть исходную фразу и вопрос.
Приоритет не подтверждён	Обсудить его до подбора.
Карта устарела	Внести уточнение и синхронизировать бриф.

Согласуйте карту с одним текущим покупателем. Если запрос меняется после каждого показа, проверьте бриф и обратную связь в диагностической карте риелтора.