# Два покупателя: кто готов к следующему шагу?

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

## Сформировать основу сравнения

- [ ] **Уточнить цель владельца.** Критерии записаны до оценки. Не выбирать за него.
- [ ] **Определить смысл «наличные».** Источник и расчёт разделены. Не подразумевать банкноты.
- [ ] **Разложить цену.** Все части суммы обозначены. Не пропускать будущие поступления.
- [ ] **Сверить условия.** У обоих одинаковые поля. Не сравнивать только цену.
- [ ] **Уточнить дату.** Пожелание отделено от обязательства. Не делать её общей договорённостью.
- [ ] **Ограничить сведения.** Объём и канал уместны. Не просить доступ к банку.

## Проверить готовность

- [ ] **Описать свои деньги.** Доступность указана отдельно. Не считать их готовыми по словам о кредите.
- [ ] **Уточнить банк.** Назван конкретный этап. Не расширять предварительное решение.
- [ ] **Проверить объект.** Его согласование выделено. Не путать с решением по заёмщику.
- [ ] **Записать связанную продажу.** Её текущая стадия известна. Не превращать план в поступление.
- [ ] **Указать источник.** Дата и основание есть. Не оставлять безличное «проверено».
- [ ] **Составить вопросы.** У неизвестного есть адресат. Не заполнять догадками.

## Помочь принять решение

- [ ] **Показать одну версию.** Предложения приведены вместе. Не использовать устаревшие условия.
- [ ] **Убрать ярлыки.** Описаны факты и зависимости. Не объявлять тип оплаты качеством человека.
- [ ] **Посчитать разницу.** Цена не смешана с другими условиями. Не называть её платой за риск.
- [ ] **Спросить позицию.** Смысл выбора определён. Не выдавать уточнение за согласие.
- [ ] **Назначить сверку.** Контакт не равен поступлению. Не обещать банковский результат.
- [ ] **Обновить карту.** Новый ответ меняет нужное поле. Не закрывать все вопросы одним фактом.

# Запишите факты и следующий шаг

Собственные средства и кредит требуют разных уточнений. Ни один источник сам по себе не подтверждает готовность всей сделки.

Объект: _____ Дата: _____

| Критерий / приоритет | Предложения / статус подтверждения | Вопрос / адресат / следующий контакт |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Без ипотеки стало готовностью суммы.** уточните доступность каждой части.

**Предварительное решение стало одобрением объекта.** разделите банковские стадии.

**Дату продавца приняли за согласованную.** спросите позиции участников.

**Чужие сведения передали без необходимости.** ограничьте объём и адресатов.

**Один новый факт закрыл всю карту.** обновите только подтверждённое поле.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Карточки покупателей не помогают выбрать следующий шаг?

Проверьте, как вы собираете условия, фиксируете подтверждения и переводите обсуждение в конкретное решение клиента.

**Проверить ведение покупателей →**

Название способа оплаты не показывает доступность полной суммы. Важны условия предложения, существенные зависимости и подтверждённый этап. Подготовлено 2026-10-17.