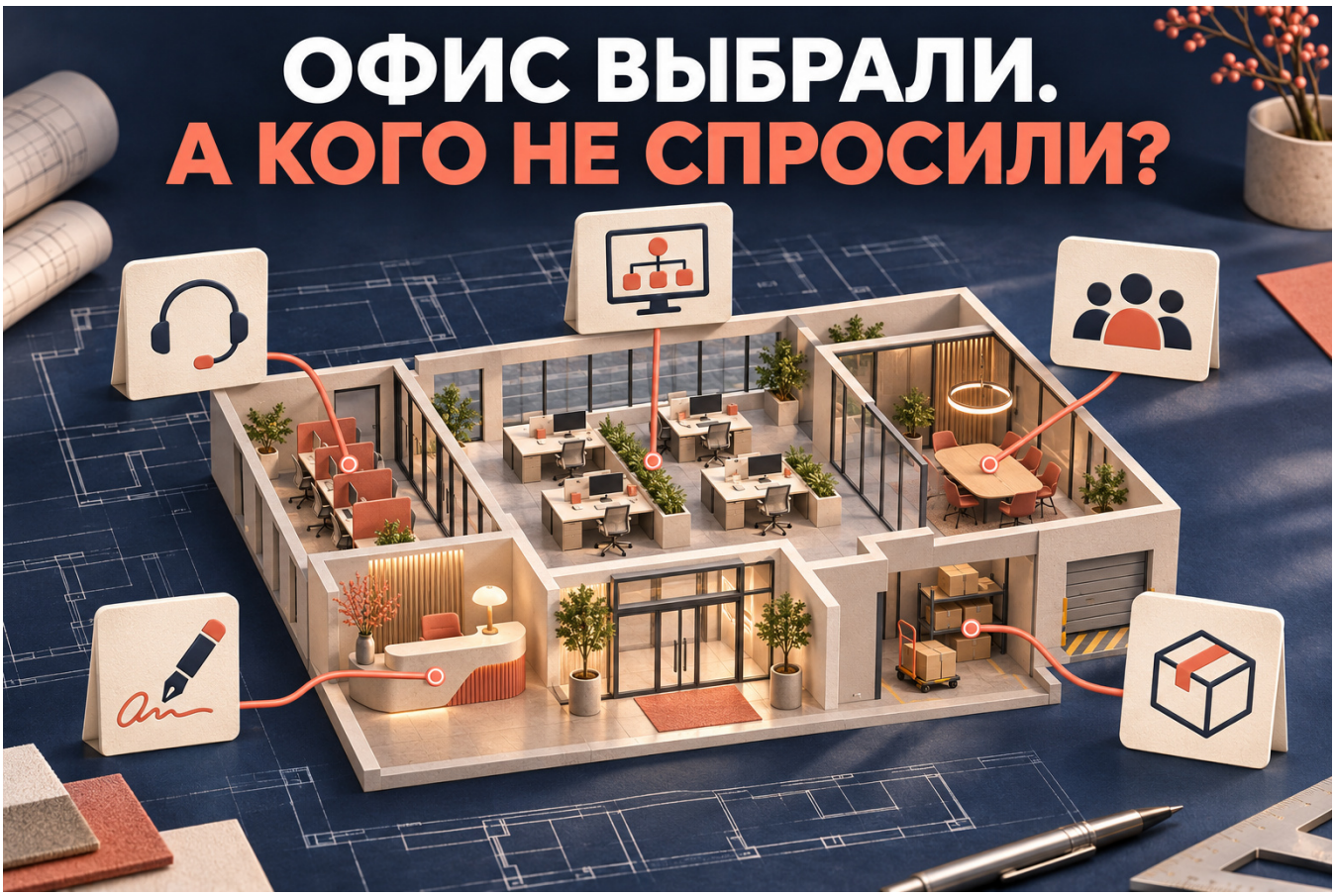
K611: карта затронутых групп и требований к офису

Соберите требования затронутых групп, проверьте источники и замкните обратную связь до выбора офиса.



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.

1. Задача карты К611

Поле	Учебный пример
Объект работы	Подбор офиса компании
Проблема	В брифе есть только часть рабочих условий
Граница карты	Роли, потребности и получение сведений
Не заменяет	Полномочия, техническое заключение, согласие на сделку
Результат	Дополненный бриф и список проверок

Заинтересованной может быть группа, которую затронет результат, даже если она не подписывает договор. Способ связи и состав сведений согласуйте с заказчиком. Не обходите его для самостоятельного сбора личных данных сотрудников.

Мой подбор / цель	Кого затрагивает результат	Как согласован сбор сведений

2. Пять ролей учебной компании

Роль К611	Что помогает уточнить
Директор	Цель, ограничения, порядок решения
Финансовый специалист	Состав учитываемых платежей
Представитель поддержки	Одновременные разговоры
IT-специалист	Условия подключения и проверки
Офисный координатор	Гости, доставки и ежедневные операции

В начале ответили 2 из 5 ролей,40%. Три роли не дали сведений,60%. Это охват получения информации, не распределение голосов и не рейтинг важности. Права на подписание и согласование проверяются отдельно.

Моя роль	Затрагиваемая задача	Есть ответ / нужен контакт

3. Влияние, затронутость и источник

Что записать	Пример
Влияние на решение	Подтверждённая роль в бюджете или выборе
Затронутость	Изменится ежедневный рабочий процесс
Источник	Прямой ответ, пересказ либо предположение
Открытый вопрос	Что ещё требуется уточнить
Способ участия	Интервью, документ, проверка сценария

Не обозначайте человека «противником» на основании вопроса. «IT не подтвердил перенос связи» точнее, чем «IT против переезда». Малое влияние не делает затронутую группу неважной. Карта должна помогать услышать потребность.

Роль / источник	Влияние / затронутость	Что уточнить без догадок

4. Превращаем ответы в условия

Условие К611	Источник / статус
Бюджет	Исходный бриф
Срок выбора	Исходный бриф
Число рабочих мест	Исходный бриф
Одновременные разговоры	Уточнение поддержки
Подключение	Вопрос IT
Маршрут доставки	Уточнение координатора

Три новых условия из итоговых шести,50%. Это учебная полнота брифа, не рост продаж. Для каждого условия заказчик определяет: обязательное ограничение, предпочтение или вопрос. Шесть одновременных разговоров в примере не являются акустическим нормативом.

Ответ / источник	Условие / статус	Как проверить в помещении

5. Разбор конфликтующих потребностей

Шаг	K611
Исходное пожелание	Директор предпочитает открытую планировку
Рабочая потребность	Поддержка ведёт несколько разговоров одновременно
Уточнение задачи	Где и когда нужна изоляция разговоров
Проверка вариантов	Сценарии размещения и оценка специалиста
Решение	Заказчик определяет допустимый компромисс

Не выбирайте победителя голосованием. Сохраните исходные потребности и основание решения. Брокер не обещает акустическую пригодность перегородок без проверки. Участие в обсуждении не равно согласию с компромиссом.

Два условия	Что проверить / кто оценивает	Решение / основание

6. План получения сведений

Кому	Полезный вопрос
Директору	Какие ограничения нельзя менять без решения?
Финансовому специалисту	Какие платежи должны войти в сравнение?
Поддержке	Как проходит одновременная работа с разговорами?
IT	Какие сведения нужны для оценки подключения?
Координатору	Как проходят гости и доставки в обычный день?

Для каждого контакта назначьте результат, согласованный канал и контрольный момент. Не всем нужен каждый просмотр. Молчание не подтверждает условие. Если роль недоступна, согласуйте другой источник или сохраните пробел.

Моя роль / вопрос	Способ / результат	Контрольный момент

7. Замкнутая обратная связь

Учебная реплика
«Вы указали шесть одновременных разговоров. Мы добавили этот сценарий в проверку. Техническое решение пока не подтверждено. Верно передали задачу?»

Состояние K611	Что означает
5 ролей дали сведения	Сбор исходных ответов завершён
2 условия ещё проверяются	Пригодность объекта не подтверждена по ним
Появилась вечерняя смена	Нужно обновить затронутые роли и условия

Подтверждение понимания не является одобрением аренды. Причину изменения карты сохраняют. Не переносите старый ответ на новое использование автоматически и не начинайте весь опрос заново без необходимости.

Полученный ответ	Как отражён в брифе	Подтверждение / открытая проверка

8. Сводка для заказчика

Показать	Польза
Кто дал сведения	Видны источники и пропущенные роли
Какие условия добавились	Бриф отражает работу компании
Что ещё проверяется	Нет ложной готовности помещения
Кто принимает следующий шаг	Условия не согласуются за другого

Диагностика «Нейросистемы риелтора» помогает превратить карту в понятную часть услуги брокера. Заказчик видит связь между своими задачами, участниками и проверкой предложений. Карта не заменяет проверку документов или техническую экспертизу.

Мой итог	Открытый вопрос / владелец	Следующий результат

Источники и проверка

АРМ: заинтересованные стороны и получение разных перспектив