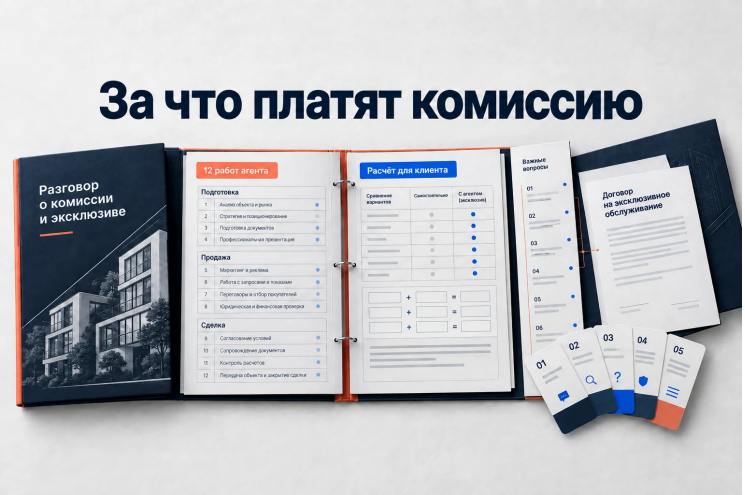
«За что вам платить?» Покажите ценность комиссии

План встречи, карта ценности работы, диалоги и пример отчётности



Версия для печати

Печатайте весь комплект или только нужные рабочие листы. Заполняйте их от руки и берите на встречу.

Редакция: 12 сентября 2026

Авторы Нейросистемы: Роман Веретенников и Юрий Красулин.

Двенадцать работ, которые можно показать

1. Уточнение задачи собственника. 2. Проверка исходных данных об объекте.

3. Сравнение предложений. 4. Согласование стратегии и бюджета.

5. План подготовки. 6. Фотографии, текст и презентация.

7. Размещение и проверка актуальности. 8. Обработка обращений.

9. Организация показов. 10. Сбор обратной связи.

11. Переговоры в пределах полномочий. 12. Координация следующего этапа с профильными специалистами.

Включайте только то, что действительно входит в вашу услугу и договор. Не приписывайте себе юридическую проверку, если её выполняет другой специалист.

Пять ответов о комиссии

«Дорого»: «Давайте сопоставим объём работы и задачу. Что для вас самое важное в продаже?»

«Другой дешевле»: «Можно сравнить состав услуг, отчётность и ответственность по одинаковым пунктам».

«Сам продам»: «Это возможно. Могу показать этапы, которые потребуется организовать самостоятельно».

«Дайте гарантию цены»: «Обещать цену сделки заранее было бы неверно. Могу показать данные и предложить порядок проверки спроса».

«Скидка?»: «Сначала согласуем объём. Если часть задач вы берёте на себя, обсудим, как это меняет предложение».

Объясняйте стоимость без выдуманной выгоды

Учебный расчёт: согласованная комиссия 150 000 ₽, изменение на 20% — 30 000 ₽. Это изменение оплаты вашей услуги, а не доказательство того, что клиент потеряет 30 000 ₽ без агента.

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Моя услуга и согласованный объём

Стоимость / порядок расчёта

Какие работы входят

Какие расходы оплачиваются отдельно

Как подтверждается выполнение

Шесть вопросов для согласования

Какой результат и срок для вас важны?

Какие действия вы хотите контролировать лично?

Как часто нужен отчёт?

Какие расходы требуют отдельного согласия?

Кто участвует в решениях?

Какой следующий шаг удобен?

Условия оплаты, прекращения работы и полномочий закрепляйте в договоре с учётом вашей ситуации и юридической проверки.

Один материал. Один следующий шаг.

Выберите один лист и примените его к текущей задаче. Запишите результат, затем измените то, что мешало.

ВАШ РАБОЧИЙ ЛИСТ

Что применю первым

Когда сделаю

По какому признаку пойму, что стало лучше

Соберите свой маршрут

На диагностической карте можно увидеть текущую организацию работы и сравнить выбранные сценарии. На разборе — обсудить порядок внедрения под вашу ситуацию.

Пройти диагностическую карту

Обсудить внедрение Нейросистемы