Разговор о рынке: факты и условия решения

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

Задача и исходные данные

- [ ] **Задача.** Описана словами клиента. Если нет: уточните цель.
- [ ] **Объект.** Требования сопоставимы. Если нет: не подменяйте выбор.
- [ ] **Бюджет.** Источник и состав понятны. Если нет: уточните доступные средства.
- [ ] **Резерв.** Определён клиентом. Если нет: не задавайте чужую норму.
- [ ] **Период.** Одинаков для сравнения. Если нет: задайте горизонт.
- [ ] **Оплата.** Способ указан. Если нет: выберите подходящую модель.

Сценарии и расчёт

- [ ] **Факты.** Есть источник и дата. Если нет: подтвердите сведения.
- [ ] **Допущения.** Названы явно. Если нет: пометьте предположения.
- [ ] **Будущая цена.** Не выдана за факт. Если нет: сделайте варианты.
- [ ] **Арифметика.** Единицы и суммы сверены. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Пропуски.** Перечислены отдельно. Если нет: не подставляйте ноль.
- [ ] **Вывод.** Не шире расчёта. Если нет: укажите ограничения.

Новости и продолжение

- [ ] **Регион.** Соответствует задаче. Если нет: проверьте географию.
- [ ] **Сегмент.** Указан в источнике. Если нет: разделите типы жилья.
- [ ] **Показатель.** Понятно, что измерено. Если нет: откройте первоисточник.
- [ ] **Давление.** Нет гарантии будущего. Если нет: перепишите реплику.
- [ ] **Возврат.** Есть условие и дата. Если нет: согласуйте продолжение.
- [ ] **Изменение.** Причина сохранена. Если нет: обновите вводные.

Запишите факты и следующий шаг

Перед итогом консультации выпишите три условия, сильнее всего влияющие на выбор. Отдельно сохраните то, что пока неизвестно.

Задача: _____ Проверил: _____

Значимое условие	Известно	Допущение	Что проверить

Прогноз записан как факт. Пометьте допущение и добавьте варианты..

Сравниваются разные задачи. Верните одинаковые требования..

Неизвестная статья равна нулю. Оставьте пробел и вопрос..

Ипотека перенесена в кассовый пример. Соберите отдельную кредитную модель..

Вывод обещает неизбежную выгоду. Сузьте его до посчитанных условий..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Консультация заканчивается паузой?

Диагностическая карта для риелторов поможет описать, как связаны задача клиента, полезные материалы и договорённость о следующем действии.

Проверить процесс консультации →

Отделяйте проверяемые данные, допущения и личные ограничения клиента. Будущую цену сохраняйте неизвестной. Подготовлено 26.09.2026.