Встреча прошла. Что мешает решению?

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

Основа расчёта

- [ ] **Тип встречи определён.** Указана первая состоявшаяся консультация. Не смешивайте её с показами.
- [ ] **Запросы различены.** У каждой задачи один ID. Не считайте повторы новыми клиентами.
- [ ] **Результат подтверждён.** Есть факт заключения договора. Проект и согласие отмечайте отдельно.
- [ ] **Связь сохранена.** Договор относится к нужной группе. Не делите несвязанные календарные числа.
- [ ] **Дата среза указана.** Понятно время на решение. Не сравнивайте семь дней с тридцатью.
- [ ] **Состояния сходятся.** Договоры, отказы и открытые дают итог. Не удаляйте ожидающие случаи.

Содержание разговора

- [ ] **Задача названа.** Понятен нужный объём помощи. Не навязывайте неподходящую услугу.
- [ ] **Работы конкретны.** Есть действия и результат для клиента. Не ограничивайтесь обещанием качества.
- [ ] **Оплата прояснена.** Обсуждены фактические условия. Не додумывайте согласие.
- [ ] **Открытый вопрос записан.** Использованы слова клиента. Не выдавайте гипотезу за причину.
- [ ] **Участники решения понятны.** Известно, кто ещё участвует. Не требуйте немедленного выбора.
- [ ] **Материал релевантен.** Образец отвечает на вопрос. Не отправляйте весь каталог.

Продолжение и вывод

- [ ] **Ответственный назначен.** Понятно, кто уточняет вопрос. Не оставляйте действие без владельца.
- [ ] **Контакт согласован.** Есть реальная договорённость. Не назначайте срок за клиента.
- [ ] **Отказ уважается.** Явное решение зафиксировано. Не продолжайте бесконечное давление.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Молчание не получило выдуманный мотив. Не заполняйте причины догадками.
- [ ] **Знаменатель подписан.** Вся группа и закрытые разделены. Не заменяйте 40% на 57,1% без пояснения.
- [ ] **Изменение проверяемо.** Выбран один пробел и дата. Не обещайте рост по двум случаям.

Запишите факты и следующий шаг

Это семь полей карты. Рядом с содержанием отмечайте источник: слова клиента, документ или предположение. Не храните лишние личные сведения.

Группа: _____ Дата среза: _____

Задача / работы / результат	Оплата / открытый вопрос	Ответственный / контакт / факт

Проект стал результатом. Отправленный документ посчитан заключённым договором.

Повторы стали новыми запросами. Три разговора по одной задаче увеличили знаменатель.

Молчание получило причину. Агент придумал возражение без слов клиента.

Открытые случаи исчезли. Из группы удалены ожидающие решения.

Материал не отвечает на вопрос. Клиент получил каталог вместо нужного образца.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Встречи заканчиваются неопределённым «подумаю»?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать ожидание из рекламы, подготовку встречи, понятный состав услуги и дальнейшую работу с запросом.

Проверить путь от встречи к решению →

Факт встречи, состояние решения, вопросы клиента и следующий согласованный шаг. Подготовлено 2026-10-14.