Торг: сначала основание, затем процент

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

Источники и история

- [ ] **Указать объект.** Код и характеристики. Не анонимная сумма без контекста.
- [ ] **Сохранить начало.** Дата и первая цена. Не воспоминание.
- [ ] **Сохранить последнюю цену.** Дата и источник. Не подмена первоначальной.
- [ ] **Отметить результат.** Сумма и подтверждение. Не снятие карточки как продажа.
- [ ] **Разделить типы данных.** Факт, позиция, предположение. Не всё в столбце «сделка».
- [ ] **Ограничить доступ.** Обезличенный журнал. Не раскрытие документов клиента.

Выборка и расчёт

- [ ] **Определить сегмент.** Период, тип, условия. Не другой рынок.
- [ ] **Убрать дубли.** Один объект — одна история. Не несколько агентств как разные сделки.
- [ ] **Объяснить исключение.** Причина несопоставимости. Не неудобный результат.
- [ ] **Выбрать базу.** Знаменатель подписан. Не процент без основания.
- [ ] **Проверить формулу.** Разница / исходная цена. Не обратный знаменатель.
- [ ] **Исключить повтор.** История корректировок. Не двойной учёт снижения.

Вывод и применение

- [ ] **Подписать пример.** Учебные суммы. Не текущая статистика.
- [ ] **Разделить сценарии.** Условные проценты. Не рыночный диапазон.
- [ ] **Показать размер выборки.** Количество и качество. Не медиана как универсальная норма.
- [ ] **Раскрыть условия.** Состав сделки и дата. Не цена с мебелью как чистый аналог.
- [ ] **Отделить переговоры.** Позиции сторон. Не обязательная скидка.
- [ ] **Назвать следующий шаг.** Источник для уточнения. Не готовый коэффициент без данных.

Запишите факты и следующий шаг

Один объект может иметь несколько дат предложения. Сведения о сделке храните отдельной строкой с уровнем подтверждения.

Задача: _____ Проверил: _____

Объект / дата / тип цены	Сумма / источник / подтверждение	Условия / сопоставимость / вопрос

Процент взят «как обычно». Запросить источник.

Снятие объявления названо продажей. Исправить статус.

Несколько дублей одного объекта. Объединить историю.

Снижение учтено дважды. Пересобрать базу.

Три наблюдения объявлены правилом рынка. Ограничить вывод.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Понимает ли клиент происхождение ваших цифр?

Диагностика для риелтора поможет связать полезный анализ цены с первым обращением и понятным продолжением работы.

Проверить разговор о цене →

Шесть шагов,18 проверок, формулы и рабочие листы. Подготовлено 2026-10-03.