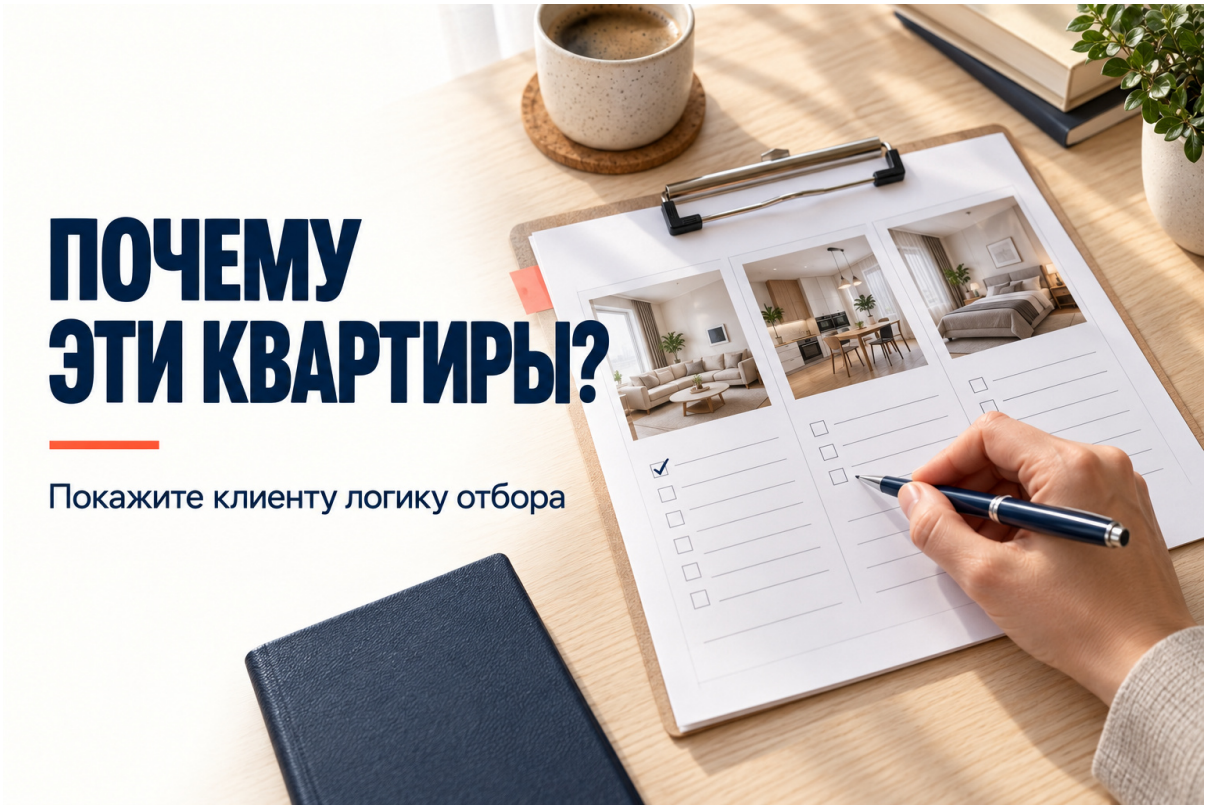
Лист отбора: почему объект попал в подборку

Объясните, почему каждый объект появился в подборке. Отделите совпадение с запросом, обсуждаемый компромисс и недостающие сведения, чтобы клиент мог дать полезный ответ.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненный лист Елены, форма отбора, журнал исключений и ожидания данных, примеры подписей к карточкам и чек-лист перед отправкой. Можно применить к следующей подборке.

Все примеры учебные. Планы и описания объявлений требуют соответствующей проверки. Проценты совпадения и финансовые результаты не рассчитываются без заданного основания.

Три статуса вместо общей отметки «подходит»

Вы готовите дистанционную подборку и хотите объяснить клиенту, на каком основании включены варианты. Используйте его до обсуждения просмотров и обновляйте после обратной связи.

Статус	Что означает	Как показать
Соответствует	Доступные сведения совпадают с критерием	Назвать источник
Обсуждаем	Есть известное отклонение	Назвать компромисс
Уточняем	Данных недостаточно	Поставить открытый вопрос

Что нужно для листа отбора

• Актуальный запрос покупателя с датой и версией.

• Обязательные условия, отдельно от обсуждаемых пожеланий.

• Ссылки и сведения по кандидатам с датой актуальности.

• История важных исключений и повторных предложений.

• Один понятный результат, который ждёте от этой подборки.

• Лист отбора и журнал исключений из комплекта.

Запрос, объекты и причина включения

1. Зафиксируйте версию запроса

В шапке листа укажите дату и задачу текущей подборки. Выпишите обязательное и пожелания отдельно. Если критерии изменились, сначала согласуйте новую версию, затем применяйте её к отбору.

Готово: Лист связан с конкретным запросом, а не со всеми пожеланиями из истории.

Не делайте так: Молча заменить обязательное условие удобным для поиска.

2. Обозначьте объекты и источники

Дайте вариантам понятные номера или короткие названия. Приложите источник и дату сведений. При возможном дубле проверьте, что это один объект, прежде чем объединять записи. Сохраните старый вывод при обновлении.

Готово: В разговоре можно однозначно сослаться на нужный вариант.

Не делайте так: Создать видимость нескольких квартир из повторных объявлений.

3. Напишите причину включения

Свяжите известный признак с потребностью покупателя. Скажите, что именно стоит рассмотреть и на каких данных это основано. Избегайте рекламных эпитетов без объяснения. Если причина не формулируется, пересмотрите отбор.

Готово: Клиент понимает, зачем ему предложен вариант.

Не делайте так: Копировать «идеальная квартира» вместо логики поиска.

Какую строку пока нельзя объяснить клиенту

Ограничения, формат и ответ

4. Покажите ограничения рядом

Рядом с основанием укажите компромисс или неизвестное. Противоречие обязательному условию вынесите на отдельное обсуждение, не называя совпадением. Укажите, какой ответ нужен до следующего решения.

Готово: Неизвестное и отклонение нельзя перепутать с подтверждённым соответствием.

Не делайте так: Прятать существенный вопрос в малозаметной сноске.

5. Сократите клиентскую версию

Оставьте одинаковые короткие поля: объект, причина, отличие, вопрос и шаг. Подробную историю храните в рабочем журнале. Цвета дополняйте словами. Проверьте, что карточки удобно прочитать на телефоне.

Готово: Документ помогает текущему выбору и не теряет важных ограничений.

Не делайте так: Отправлять широкую таблицу, которую невозможно прочитать без постоянного увеличения.

6. Запросите конкретную обратную связь

Объясните, какой ответ нужен сейчас: выбрать для уточнения, обсудить отклонение или назвать причину отказа. После ответа обновите соответствующее правило или статус. Покажите, что изменилось в новой версии.

Готово: Подборка заканчивается понятным действием, а не только отправкой ссылок.

Не делайте так: Просить решить всё сразу, включая готовность к сделке.

Какой вопрос должен завершать подборку

Лист Елены: основной вариант и вопросы

Учебная Елена ищет отдельную рабочую комнату в согласованной зоне. Пример описывает основания отбора, а не подтверждённые свойства реальных квартир.

Объект	Основание интереса	Ограничение	Статус и действие
А	Зона подходит; на плане отдельная комната	Пригодность под мебель неизвестна	Основной лист; уточнить размеры
Б	Интересная планировка	За границей зоны	Отдельно обсудить компромисс
В	Есть потенциально интересное описание	План не читается	Журнал ожидания данных
Г	Ранее обсуждался	Известно несоответствие обязательному	Исключён с основанием
Общий вопрос	Что уточняем следующим?	Решение ещё не принято	Получить ответ Елены

Три ссылки не выглядят одинаково готовыми к сравнению. Елена видит, что можно уточнить сейчас, что требует изменения запроса и по чему пока не хватает данных.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Отличный вариант»	«По плану есть отдельная комната; размеры уточняем»
«Совпадает почти полностью»	«Район вне границы; обсуждаем отдельно»
«Планировка плохая»	«Нет читаемого плана для оценки»

Как показать разные основания

Условие	Как отразить	Что спросить у клиента
Критерий подтверждён источником	Основание включения	Стоит ли уточнять следующий пункт?
Есть обсуждаемый компромисс	Отдельное отклонение	Готовы ли рассмотреть изменение?
Нет данных	Вопрос и ожидание	Насколько он важен для шага?
Обязательное не выполнено	Исключение с причиной	Сохраняем действующее условие?
Сведения изменились	Новая версия и дата	Как изменение влияет на оценку?

Перед передачей подборки покупателю

1. Могу ли одним предложением объяснить включение каждого объекта?
2. Все ли существенные ограничения видны рядом с преимуществами?
3. Какой один ответ я ожидаю от покупателя после чтения?

18 проверок листа перед отправкой

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Подготовить основание

- [ ] **Указать версию.** Запрос актуален. Не смешивайте разные договорённости.
- [ ] **Разделить условия.** Обязательное и пожелания различимы. Не решайте приоритет за клиента.
- [ ] **Назвать задачу листа.** Понятен ближайший выбор. Не обещайте идеальную квартиру.
- [ ] **Обозначить объекты.** Есть понятные номера. Не путайте ссылки.
- [ ] **Проверить возможные дубли.** Объекты не посчитаны дважды. Не объединяйте без основания.
- [ ] **Сохранить дату.** Известна актуальность источника. Не скрывайте старые сведения.

Объяснить отбор

- [ ] **Назвать причину.** Связана с потребностью. Не ограничивайтесь эпитетом.
- [ ] **Показать источник.** Видно основание утверждения. Не превращайте рекламу в факт.
- [ ] **Отметить компромисс.** Отклонение названо явно. Не отменяйте условие молча.
- [ ] **Оставить неизвестное.** Вопрос виден рядом. Не закрывайте пустое поле.
- [ ] **Объяснить важное исключение.** Есть причина и дата. Не повторяйте старый спор.
- [ ] **Убрать ложный рейтинг.** Баллы имеют основание или удалены. Не придумывайте процент.

Подготовить разговор

- [ ] **Сократить клиентскую версию.** Одинаковые короткие поля. Не отправляйте весь журнал.
- [ ] **Проверить чтение.** Телефон и печать понятны. Не полагайтесь только на цвет.
- [ ] **Назвать нужный ответ.** Одно ближайшее действие. Не требуйте всей сделки сразу.
- [ ] **Проверить нейросеть.** Ограничения сохранены. Не принимайте усиленные выводы.
- [ ] **Учесть обратную связь.** Меняется конкретное правило. Не меняйте только ссылки.
- [ ] **Сохранить новую версию.** История решения доступна. Не стирайте прежние основания.

Лист оснований отбора

Каждое основание свяжите с действующим запросом. Неизвестное укажите словами рядом с причиной включения.

Код клиента: _____ Версия запроса / дата: _____

Объект / источник / дата	Почему включён / ограничение	Вопрос и ближайший шаг
Основной вариант 1		
Основной вариант 2		
Обсуждаемый компромисс		
Ожидание сведений		
Вопрос покупателю		

Ожидаемый ответ покупателя: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что обновляем после ответа: _____

Журнал исключений и ожидания данных

Журнал нужен для повторных вопросов. Неизвестное не записывается как доказанный недостаток.

Объект / прежняя запись	Причина исключения или ожидания	Условие возврата / что изменилось

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Все объекты названы идеальными. уточните реальные основания.

Неизвестное отмечено совпадением. верните открытый вопрос.

Компромисс скрыт в сноске. покажите рядом с причиной.

Баллы назначены агентом без обсуждения. уберите ложную точность.

Обратная связь не меняет лист. обновите соответствующее правило.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение к листу Елены

Елена, в основной лист включил А: зона соответствует запросу, отдельную комнату проверяем по плану и размерам. Б вынес отдельно из-за соседней зоны. По В пока ждём читаемый план. По А продолжать уточнение? По Б готовы обсуждать расширение зоны или оставляем прежнюю границу?

Первое действие после чтения

Возьмите текущую подборку и подпишите к каждому объекту причину включения, открытый вопрос и следующий шаг. Если причина не связана с запросом, пересмотрите состав листа до отправки.

Когда и как обсуждаем лист: _____

Новая версия после ответа: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Подборки уходят, но клиент не видит вашу работу?

Опишите в диагностической карте, как объясняете отбор и используете обратную связь. Найдите, где подборка теряет связь с задачей покупателя.

Проверить логику подбора →

Проверено 16.10.2026. NAR разделяет разные уровни приоритетов покупателя. В этом комплекте использован только принцип явного различения; лист отбора и примеры авторские.

NAR: явные приоритеты при выборе жилья

Готовые конструкции подписей к объектам

Замените поля реальными данными. Конструкция помогает сделать основание ясным, но не подтверждает сведения вместо проверки.

Не заполняйте шаблон выражением «всё хорошо». Чем конкретнее указаны условие и источник, тем легче клиенту ответить по существу.

Основной вариант

«Включён по условию [критерий]. По [источник и дата] известно [сведение]. До следующего шага уточняем [вопрос]».

Обсуждаемый компромисс

«Интересен по [признак], но отличается от запроса по [условие]. Предлагаю отдельно обсудить, готовы ли рассматривать такое изменение».

Ожидание данных

«Пока не сравниваем по [критерий], потому что нет [нужные сведения]. Следующий шаг: [получение ответа]».

Исключение

«Не включён на этой версии запроса из-за [подтверждённое несоответствие]. Вернёмся, если изменится [условие или данные]».

Проверка листа перед отправкой в чат

Просмотрите лист глазами покупателя, который читает его с телефона между делами. Он должен понимать логику без устного перевода каждого поля.

Что заметили	Почему мешает	Как исправить
Длинные одинаковые описания	Различия теряются	Оставить причину и важное отличие
Только красный и зелёный	Статус зависит от цвета	Добавить слова и вопрос
Процент совпадения без расчёта	Создаёт ложную точность	Показать критерии без рейтинга
Нет ожидаемого ответа	Клиент не знает следующий шаг	Закончить конкретным вопросом

После сокращения сравните новую и исходную версии. Особенно проверьте, не исчезли ли слова о предварительности, источнике или ожидании данных.

Задание нейросети

«Сократи записи до причины включения, ограничения и вопроса. Сохрани источник и дату. Не добавляй факты, не скрывай неизвестное и не ранжируй без заданного основания».