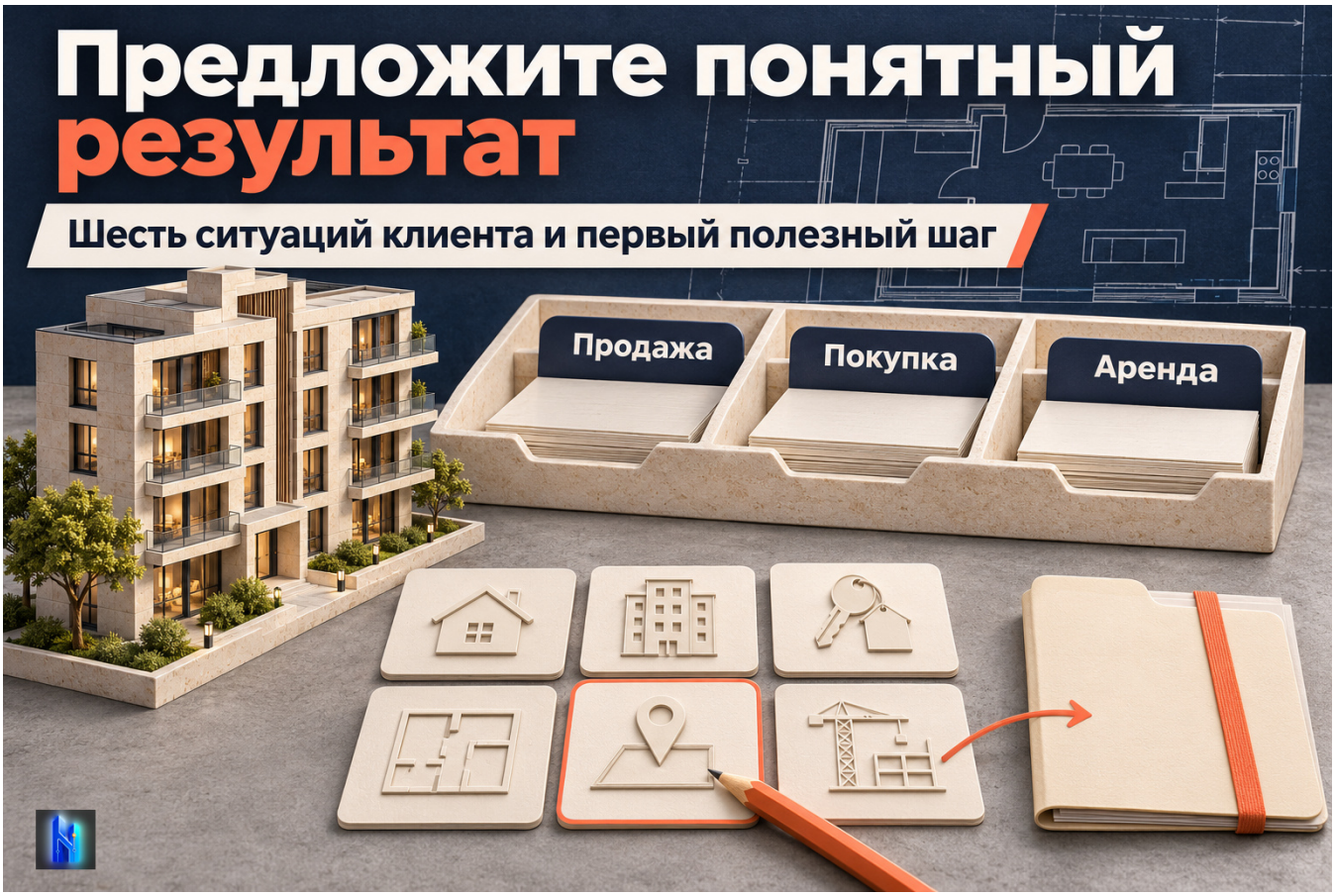
Конструктор предложений риелтора: шесть ситуаций, результаты и границы обещаний

Соберите шесть входных предложений под задачи продавца, покупателя и арендодателя: конкретная выдача, исходные данные и честные границы.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Как собрать строку матрицы

Выберите одну ситуацию клиента и заполните всю строку до написания рекламного заголовка. Цель состоит в понятном результате первого контакта, который ваша команда действительно может подготовить.

Поле	Проверочный вопрос
Ситуация	Что уже произошло у клиента?
Вопрос	Какое решение пока не получается принять?
Результат	Что останется после работы?
Входные данные	Без чего результат нельзя подготовить?
Границы	Что входит, а что требует отдельной работы?
Следующий шаг	Что человек может сделать сейчас?

Условия не прячем
Стоимость, формат и срок берутся из реальной услуги. Не заменяйте их выдуманным обещанием бесплатно, за пять минут или с гарантией сделки.

Моя ситуация клиента	Результат / граница первого шага

2. Продавец обсуждает цену

Поле	Учебное наполнение
Ситуация	Ещё не выбрал стартовую цену
Вопрос клиента	На какие сравнения можно опереться?
Результат	Таблица сопоставимых предложений и различий
Нужные данные	Параметры объекта, актуальные предложения, основания сравнения
Границы	Цены предложений не являются ценами сделок; это не отчёт оценщика

Вариант формулировки
Разберём сопоставимые предложения и соберём таблицу различий, чтобы вы понимали основания обсуждения цены.

Мои реальные условия	Стоимость / формат / срок / ответственный

Формулировку можно использовать только после адаптации под работу, которую вы действительно выполняете. Учебный пример не делает услугу доступной автоматически.

3. Продавец готовится к публикации

Поле	Учебное наполнение
Ситуация	Черновик объявления уже есть
Вопрос клиента	Всё ли готово к запуску?
Результат	Карта пробелов и порядок исправлений
Нужные данные	Черновик, актуальные разрешённые фотографии, факты об объекте
Границы	Редактура упаковки не подтверждает права и техническое состояние

Вариант формулировки
Проверим текст и фотографии до размещения. Вы получите список пробелов и порядок исправлений.

Мои реальные условия	Стоимость / формат / срок / ответственный

Формулировку можно использовать только после адаптации под работу, которую вы действительно выполняете. Учебный пример не делает услугу доступной автоматически.

4. Объявление не даёт ожидаемого движения

Поле	Учебное наполнение
Ситуация	Объявление опубликовано, результат не устраивает
Вопрос клиента	На каком шаге возникает потеря?
Результат	Карта пути обращения и недостающих данных
Нужные данные	Период, статистика площадки, обезличенные итоги контактов
Границы	По просмотрам нельзя доказать единственную причину отсутствия сделки

Вариант формулировки
Разберём путь от карточки до договорённости о показе и отметим, какие данные нужны для проверки потерь.

Мои реальные условия	Стоимость / формат / срок / ответственный

Формулировку можно использовать только после адаптации под работу, которую вы действительно выполняете. Учебный пример не делает услугу доступной автоматически.

5. Покупатель сравнивает варианты

Поле	Учебное наполнение
Ситуация	Есть несколько выбранных квартир
Вопрос клиента	Что совпадает с моими условиями?
Результат	Сравнительная таблица и вопросы до просмотра
Нужные данные	Ссылки, проверенные сведения, ограничения покупателя
Границы	Не заменяет осмотр, юридическую и техническую проверку

Вариант формулировки
Сведём выбранные объекты в одну таблицу по вашим условиям и выделим вопросы до следующего просмотра.

Мои реальные условия	Стоимость / формат / срок / ответственный

Формулировку можно использовать только после адаптации под работу, которую вы действительно выполняете. Учебный пример не делает услугу доступной автоматически.

6. Арендодатель готовит передачу

Поле	Учебное наполнение
Ситуация	Объект скоро передают жильцу
Вопрос клиента	Что подготовить и зафиксировать?
Результат	Перечень вещей, состояния и открытых бытовых вопросов
Нужные данные	Сведения о квартире, фотографии, согласованные условия
Границы	Не гарантирует поведение жильца или отсутствие споров

Вариант формулировки
Составим перечень того, что нужно подготовить и зафиксировать к передаче квартиры.

Мои реальные условия	Стоимость / формат / срок / ответственный

Формулировку можно использовать только после адаптации под работу, которую вы действительно выполняете. Учебный пример не делает услугу доступной автоматически.

7. Продажа связана с покупкой

Поле	Учебное наполнение
Ситуация	Нужно перейти из одного жилья в другое
Вопрос клиента	Какие шаги зависят друг от друга?
Результат	Предварительная схема зависимостей и открытых вопросов
Нужные данные	Текущие договорённости, бюджетные и временные ограничения
Границы	Не является утверждённым порядком сделки без проверки условий

Вариант формулировки
Нарисуем зависимости продажи, расчётов и переезда до обещания конкретных дат.

Мои реальные условия	Стоимость / формат / срок / ответственный

Формулировку можно использовать только после адаптации под работу, которую вы действительно выполняете. Учебный пример не делает услугу доступной автоматически.

8. Образец выдачи О23 перед запуском

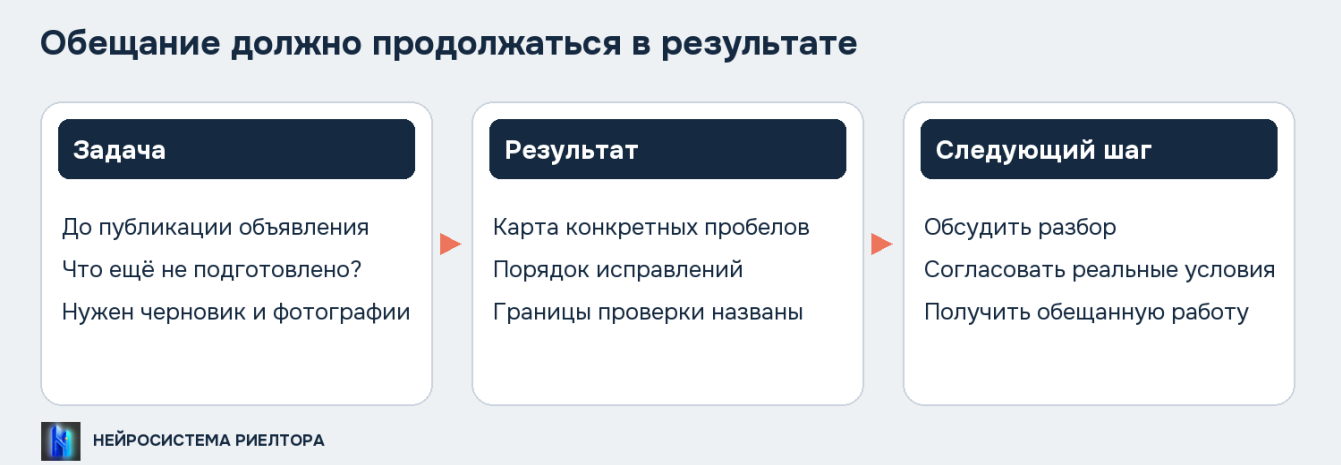
Вымышленный объект О23 ещё не размещён. Агент получил черновик и фотографии. Ниже учебный результат проверки упаковки, а не история клиента или доказательство роста обращений.

Пробел	Что сделать	Кто подтверждает
Мебель «остаётся вся», перечня нет	Согласовать предметный список	Собственник
В кадре кухни личные документы	Переснять кадр без документов	Фотограф и агент
Время показов неизвестно	Согласовать доступные интервалы	Собственник и агент

Соответствующее обещание
Проверка готовности материалов перед публикацией. Не называем её поиском причины провала продаж: объект ещё не продавался в рекламе.

Мой образец результата	Какое обещание он действительно выполняет

9. Соедините страницу с первым ответом



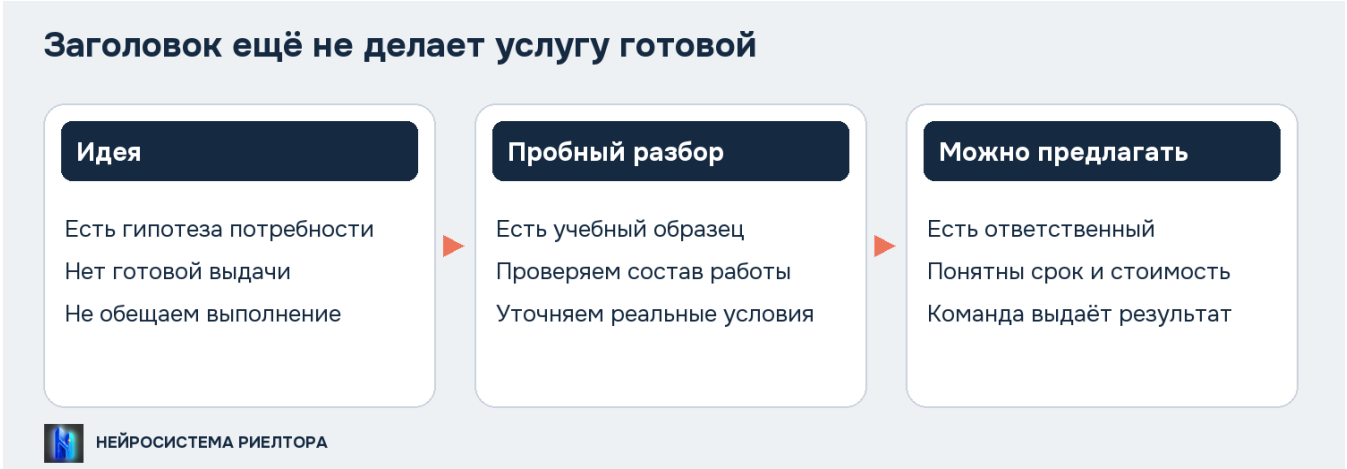
Одна задача должна сохраняться от обещания до результата.

Место	Пример для подготовки объявления
Оффер	Карта пробелов до запуска
Кнопка	Обсудить подготовку объявления
Первый ответ	Уточнить черновик, фотографии и условия разбора
Выдача	Конкретные пробелы, действия и ответственные

Мой путь клиента	Где обещание меняется или теряется

10. Разрешение на использование оффера

Поле	Что записать
Владелец	Кто отвечает за выполнение
Статус	Идея / пробный разбор / можно предлагать
Образец	Где лежит заполненный пример
Условия	Стоимость, формат, срок, входные данные
Граница	Что не включено и как это объясняется
Обратная связь	Какие ожидания оказались неверными



Готовность обещания проверяют по реальной способности выполнить работу.

Моя строка / версия	Кто проверил / что ещё нужно

Источники и проверка

Strategyzer: Value Proposition Canvas