Чек-лист 1. До приглашения

Пункт	Критерий
Аудитория	Одна понятная ситуация после сделки
Интерес	Тема проверена по вопросам клиентов
Результат	Можно показать готовую карту
Границы	Не обещана экспертиза за один вечер
Специалист	Задание, компетенция и предложение услуг понятны
Бюджет	Посчитаны прямые затраты и отдельно труд
Места	Ограничение реальное, не искусственная срочность

Что не готово	Ответственный	Срок

Чек-лист 2. Перед встречей

Пункт	Критерий
Приглашение	Тема, время, место, условия и отказ понятны
Канал	Способ связи согласован
Доступность	Проверены вход, участие и материалы
Программа	Есть распределение времени
Роли	Есть ведущий и фиксация обещаний
Личные сведения	Не нужны для публичного разбора
Рабочий лист	Есть заполненный пример и чистая карта
Продолжение	Не навязано как обязательное условие

Проверка на месте	Результат	Что исправить

Чек-лист 3. После встречи

Пункт	Критерий
Карты	Каждый получает свою
Обещания	Есть ответственный, срок и подтверждение
Контакты партнёру	Только по отдельному желанию
Фото и отзывы	Согласованы отдельно
Статистика	Регистрация, участие и продолжение разделены
Повтор	Сначала закрыты обязательства текущей встречи

Учебный контроль К-36
5 +10 +15 +15 +10 +5 =60 минут.12 000 +8000 +10 000 =30 000 ₽.30 000/12 =2500 ₽, при 8 участниках 3750 ₽.9/12 =75% завершённых карт. Не прогноз продаж.

Незакрытое обещание	Следующий шаг	Срок

Источники и проверка

W3C WAI: доступные встречи и презентации