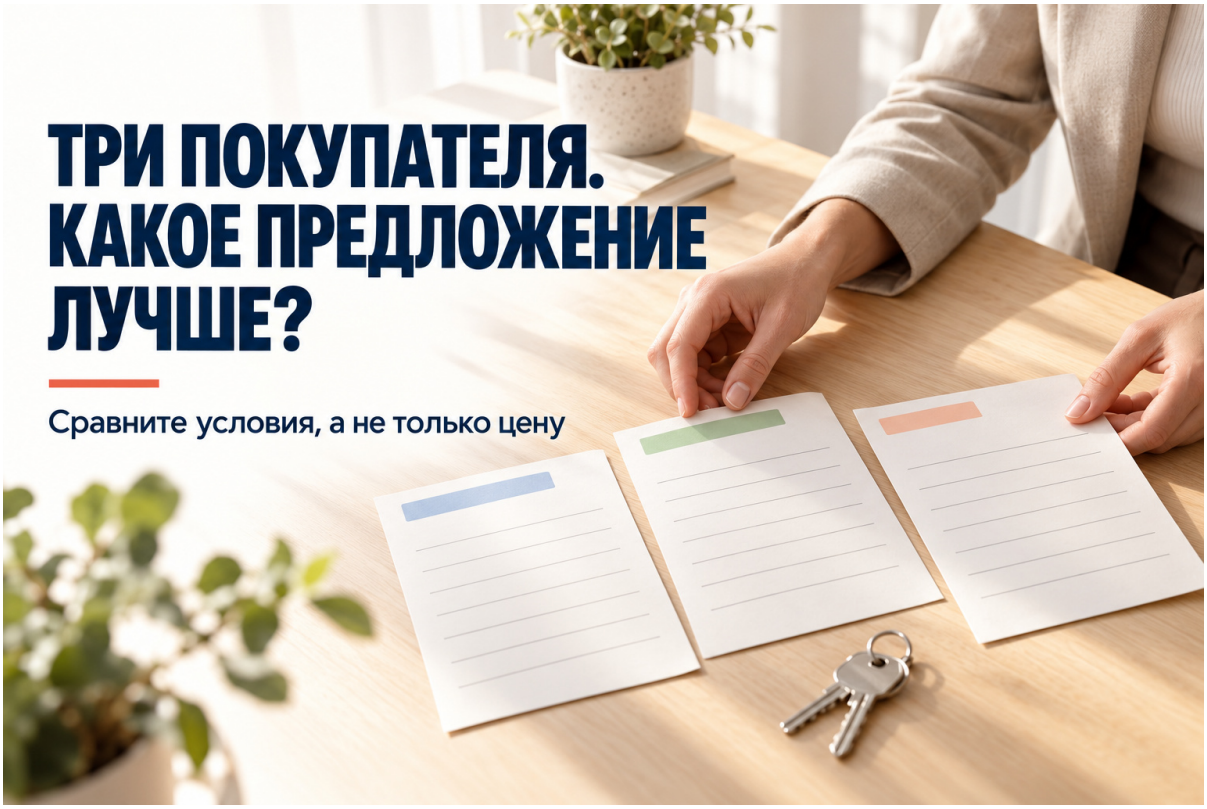
Журнал предложений: цена, условия и подтверждения

Сопоставьте реальные предложения по одинаковым полям. Сохраните неизвестное, уточните приоритеты владельца и сообщите сторонам правдивый статус без выдуманной очереди.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненный журнал Ольги, шесть шагов сравнения, карта статусов, вопросы к условиям, два рабочих листа и отдельный чек-лист. Решение не подменяется самой большой цифрой.

Рабочий журнал конкурирующих предложений, не схема совместной покупки и не юридическое оформление сделки. Документы, платежи и обязательства проверяются отдельно до несовместимых обещаний.

Обращение ещё не предложение

По одному объекту есть несколько обращений или вариантов покупки. Нужно понять, что действительно предложено и что можно сказать владельцу и покупателям.

Что есть	Рабочий статус	Чего не обещать
Роман запросил документы	Изучает объект	Не называть готовым покупателем
Егор назвал вариант с условием	Предложение для обсуждения	Не убирать зависимость от продажи
Кира назвала сумму и свои средства	Предложение, проверка впереди	Не объявлять деньги проверенными

Что собрать для сопоставления

- Один объект и перечень реальных участников без дублей.
- Текущие версии предложений с датами.
- Приоритеты и ограничения собственника.
- Суммы вместе с имуществом, сроками и зависимостями.
- Что подтверждено и что только заявлено.
- Порядок следующей связи и допустимый объём сообщения другим сторонам.

Статусы, критерии и одинаковые поля

1. Разделите интерес и предложение

Уточните, хочет ли человек передать владельцу конкретный вариант. Запрос документов, похвала объекту и сумма с условиями получают разные статусы. Объедините повторные обращения одного человека, сохранив роли родственников и агентов.

Готово: Число предложений не подменено числом контактов.

Не делайте так: Назвать три сообщения тремя готовыми сделками.

2. Опишите критерии собственника

Спросите, какие сроки и условия важны владельцу. Различите предпочтение и фактическое ограничение. Не назначайте произвольный рейтинг надёжности, когда сведения ещё не проверены.

Готово: Сравнение отвечает задаче владельца.

Не делайте так: Выбрать участника только по большой сумме.

3. Запишите сопоставимые условия

Для каждого варианта сохраните цену, имущество, источник средств со статусом проверки, желаемый график и зависимости. Уточняйте нужное для следующего шага, не собирая лишние документы. Отсутствующее поле оставьте открытым.

Готово: Каждое отличие видно рядом с его подтверждением.

Не делайте так: Сравнить полную цену одного с неполным вариантом другого.

Какой вопрос меняет сравнение

Сравнение, сообщение и следующий шаг

4. Покажите различия и вопросы

Передайте собственнику одинаково структурированные варианты. Отдельно обозначьте, кому какой вопрос задать. Не складывайте в идеальный вариант большую сумму одного человека и удобный срок другого.

Готово: Владелец видит реальные сочетания условий.

Не делайте так: Выдумать вариант, которого никто не предложил.

5. Сообщите правдивый статус

Согласуйте границы информирования и не раскрывайте чужие документы и бюджет. Говорите о других предложениях только при их реальном наличии и актуальности. Время обратной связи не выдавайте за гарантированный выбор.

Готово: Стороны знают статус своего варианта.

Не делайте так: Создать очередь или крайний срок ради давления.

6. Запишите решение и новую версию

Различите уточнение, встречный вариант, продолжение переговоров и отклонение. При изменении условий сохраните полный новый набор. До обещаний другим участникам учтите уже возникшие договорённости, документы и платежи.

Готово: У каждого варианта понятны версия, вопрос и следующий контакт.

Не делайте так: Пообещать один объект нескольким участникам одновременно.

Что пока нельзя обещать

Ольга: три контакта, два предложения

Вымышленная Ольга продаёт квартиру АЛ и хочет согласовать выполнимое освобождение. У агента три контакта. Только Егор и Кира попросили передать конкретные варианты; Роман изучает документы.

Участник	Известное	Вопрос / статус
Егор	11,4 млн; нужна продажа его объекта	Срок другой продажи неизвестен
Кира	11,2 млн; заявлены свои средства	Подтверждение ещё не проверено
Кира: передача	Желаемые шесть недель	Согласование с Ольгой впереди
Роман	Запрос документов, суммы нет	Интерес, не третье предложение
Ольга	Важен график освобождения	Сначала уточнить ограничения
Результат	Два варианта для обсуждения	Выбора, платежей и брони нет

Из журнала нельзя заключить, что Егор продаст вовремя или Кира точно быстрее. Рабочий результат состоит в двух точных предложениях и адресных вопросах, а не в выдуманной очереди.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«У нас три готовых покупателя»	«Два предложения и один запрос документов»
«У Киры наличные, всё проверено»	«Свои средства заявлены, проверка впереди»
«Добавьте сумму и точно выберут»	«Решение владельца ещё не принято»

Какой вопрос задать следующим

Ситуация	Следующий вопрос	Не делать
Много сообщений	Сколько уникальных людей?	Не удваивать родственников
Есть только интерес	Что человек просит передать?	Не считать предложением
Выше цена с условием	С чем связана эта сумма?	Не удалять зависимость
Удобный срок	Кто его уже подтвердил?	Не обещать передачу
Старый вариант	Сохраняется ли он сейчас?	Не создавать конкуренцию прошлым
Владелец выбрал направление	Уточнение или уже иное действие?	Не расширять решение

Перед разговором о конкуренции

1. Сколько сейчас действующих предложений, а сколько запросов информации?
2. Какое неизвестное меняет сравнение?
3. Что именно владелец решил сделать следующим шагом?

18 проверок честного сравнения

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

Посчитать и описать реальные варианты

- [ ] **Удалить дубли.** Один человек учтён один раз. Не умножать очередь.
- [ ] **Назвать статус.** Интерес и предложение различены. Не повышать готовность.
- [ ] **Проверить актуальность.** Версия и дата сохранены. Не использовать отказавшегося.
- [ ] **Выяснить критерии.** Предпочтения владельца записаны. Не выбирать за него.
- [ ] **Сохранить сумму целиком.** Связанные условия рядом. Не убирать оговорку.
- [ ] **Отметить подтверждения.** Заявлено и проверено различены. Не выдумывать надёжность.

Сравнить без давления

- [ ] **Использовать одинаковые поля.** Пробелы видны по всем. Не улучшать любимый вариант.
- [ ] **Уточнить зависимости.** Встречная продажа названа. Не обещать чужой срок.
- [ ] **Сверить имущество.** Комплектация учтена. Не сравнивать разные наборы как равные.
- [ ] **Отделить совет.** Комментарий агента помечен. Не приписывать стороне.
- [ ] **Сохранить частные сведения.** Лишнее не раскрывается. Не пересылать чужие документы.
- [ ] **Не выдумывать конкуренцию.** Сообщение соответствует фактам. Не создавать ложную срочность.

Ответить и сохранить историю

- [ ] **Назвать следующий контакт.** Обратная связь согласована. Не обещать решение к этому часу.
- [ ] **Уточнить действие владельца.** Запрос и выбор различены. Не расширять согласие.
- [ ] **Учесть обязательства.** Документы и платежи проверяются. Не обещать объект повторно.
- [ ] **Создать полную новую версию.** Изменения не смешаны. Не собирать удобные части.
- [ ] **Сообщить статус.** Участник знает ответ по своему варианту. Не оставлять ложную бронь.
- [ ] **Назначить уточнение.** Вопрос и ответственный записаны. Не считать пробел закрытым.

Журнал сопоставимых предложений

Для каждого участника используйте одинаковые поля. Не заполняйте неизвестное предположением. Запросы информации вынесите отдельно от предложений.

Объект: _____ Критерии владельца: _____

Вариант / дата	Цена и связанные условия	Подтверждено / уточнить
А		
Б		
В		
Г		
Д		

Запросы сведений отдельно: _____

Что осталось неизвестным: _____

Важнейший открытый вопрос: _____

Решения и обратная связь

Сначала запишите точное действие: уточнить, обсудить встречное, продолжить или отклонить. Новое сообщение не должно противоречить действующим обязательствам.

Вариант / статус	Решение или вопрос владельца	Кто / когда отвечает

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Отказавшийся остался в числе конкурентов. обновите статус.

Названные средства стали проверенными. верните реальную степень известности.

Всем обещан приоритет. уточните допустимые обещания до новой связи.

Два разных набора смешаны. восстановите отдельные версии.

Личные данные отправлены ради торга. остановите лишнее раскрытие и пересмотрите порядок передачи.

Согласуйте следующий шаг

Короткая сводка для Ольги

Ольга, есть два варианта для обсуждения и один запрос документов. У Егора сумма 11,4 млн зависит от продажи его объекта, срок ещё неизвестен. У Киры 11,2 млн, свои средства пока заявлены без завершённой проверки, желаемая передача через шесть недель требует согласования. Предлагаю уточнить эти вопросы перед выбором следующего направления.

Первое действие после чтения

Возьмите текущий объект с несколькими обращениями. Отделите контакты от действующих предложений. Для каждого предложения заполните одинаковые поля и назначьте один конкретный вопрос, который мешает сравнению.

Участник / канал / дата: _____

Вопрос для следующего сообщения: _____

Другие материалы Нейросистемы →

В очереди много контактов, а условия теряются?

Проверьте, как обращение становится точным предложением, где сохраняются подтверждения и кто отвечает за следующую связь.

Проверить ведение покупателей →

17.10.2026 прочитана памятка NAR Navigating Multiple Offers. Использован общий принцип сравнения цены вместе с условиями. Это профессиональный источник США; иностранные договорные последствия не переносятся. Бланки и учебный случай авторские.

NAR: сравнение нескольких предложений покупателя

Диалоги с владельцем и покупателем

Реплика сообщает известное и оставляет решение его участнику. Не используйте формулировку о конкуренции, если фактически есть только просмотры и запросы сведений.

Не обещайте победу за прибавку к цене. Если человек не готов менять вариант, сохраните его позицию. Отказ от необходимых проверок не должен становиться платой за участие в переговорах.

Владельцу

«Какой график для вас выполним? Какие условия обязательны, а какие хотелось бы получить? Сравним варианты по этим вопросам».

Покупателю при реальных предложениях

«Владелец рассматривает несколько вариантов. Ваш передам с указанными условиями. Обещать выбор до его решения не могу».

Если предложения ещё нет

«Вы пока изучаете документы или хотите передать конкретный вариант? Сумму и условия запишем только в том смысле, который вы подтвердите».

При изменении срока связи

«Ответ пока не готов. Уточняю следующий контакт. Сохраняется ли ваш вариант или условия уже изменились?»

Проверка журнала с нейросетью

Модель ищет несопоставимые поля в обезличенном журнале. Она не определяет финансовую надёжность людей и не решает за продавца.

Запись	Проблема	Правка
Три клиента готовы	Один только просит документы	Разделить статусы
Свои деньги подтверждены	Есть только слова	Вернуть «заявлено»
11,4 млн без условий	Потеряна продажа своего объекта	Восстановить зависимость
Передача через шесть недель	Это пожелание Киры	Отметить согласование

Сверьте даты, суммы и имена с исходными сообщениями. Не передавайте модели чужие документы и личные сведения без необходимости и подходящих условий обработки. Последний статус подтверждается людьми, а не оценкой нейросети.

Промпт

«Сравни записи по одинаковым полям. Раздели интерес, предложение и решение. Не выбирай победителя и не рассчитывай вероятность сделки. Покажи пропуски, противоречия и вопросы без домыслов».