Анкета покупателя: 18 проверок

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

Форма

- [ ] **Цель.** Есть решение после опроса. Если нет: сформулируйте задачу.
- [ ] **Длина.** Только нужные поля. Если нет: уберите лишнее.
- [ ] **Нейтральность.** Нет подсказанного ответа. Если нет: перепишите вопрос.
- [ ] **Один критерий.** Разные темы разделены. Если нет: разбейте строку.
- [ ] **Неизвестность.** Можно не знать. Если нет: добавьте вариант.
- [ ] **Назначение.** Понятно зачем спрашиваем. Если нет: свяжите с действием.

Ответы

- [ ] **Данные.** Нет лишнего личного. Если нет: обезличьте контекст.
- [ ] **Факты.** Сохранены исходные слова. Если нет: не заменяйте догадкой.
- [ ] **Обязательное.** Подтверждено клиентом. Если нет: уточните приоритет.
- [ ] **Пожелания.** Не стали запретами автоматически. Если нет: обсудите компромисс.
- [ ] **Конфликт.** Показан явно. Если нет: задайте уточнение.
- [ ] **Пробел.** Не заполнен моделью. Если нет: оставьте вопрос.

Использование

- [ ] **Сводка.** Прослеживается до ответа. Если нет: проверьте строки.
- [ ] **Команды в данных.** Не запускают действия. Если нет: отделите текст от управления.
- [ ] **Тест ясного запроса.** Даёт полезный бриф. Если нет: исправьте форму.
- [ ] **Тест неполного.** Сохраняет неизвестное. Если нет: уберите выдуманное.
- [ ] **Тест конфликта.** Требует уточнения. Если нет: не выбирайте молча.
- [ ] **Резюме.** Подтверждено и обновлено. Если нет: согласуйте следующую версию.

Запишите факты и следующий шаг

Выписывайте подтверждённый смысл. Если степень обязательности не обсуждалась, не назначайте её самостоятельно.

Объект / задача: _____ Дата: _____

Проверка	Факт / документ	Следующее действие

Все ответы положительные на общие достоинства. уберите наводящие формулировки.

Модель придумала бюджет. верните неизвестное.

Анкета разрастается десятками уточнений. оставьте нужное этапу.

Пожелание стало категорическим запретом. сверьте смысл с клиентом.

Заполнение формы считают готовностью купить. согласуйте реальный следующий шаг.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После каждого показа запрос приходится собирать заново?

Диагностическая карта для риелтора поможет разобрать квалификацию покупателя, подбор и следующий шаг после разговора. Проверьте, какие решения меняют ваши вопросы.

Проверить качество первого интервью →

Каждый вопрос должен менять действие риелтора. Неизвестный бюджет и противоречия нужно уточнять, а не дописывать за клиента. Подготовлено 2026-09-24.