# Прогноз сделок: 18 проверок

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

## Границы и качество данных

- [ ] **Событие.** Определено одинаково. Если нет: согласуйте смысл.
- [ ] **Период.** Даты записаны. Если нет: зафиксируйте границы.
- [ ] **Дубли.** Есть правило исключения. Если нет: проверьте коды.
- [ ] **Факты.** Актуальность подтверждена. Если нет: обновите карточку.
- [ ] **Источники.** Основание видно. Если нет: добавьте ссылку/запись.
- [ ] **Неизвестное.** Не приравнено к готовности. Если нет: назначьте уточнение.

## Группы и сценарии

- [ ] **Критерии.** Понятны сотрудникам. Если нет: проверьте на примере.
- [ ] **Подготовленные.** Имеют обоснованный срок. Если нет: сверьте условия.
- [ ] **Условные.** Зависимость названа. Если нет: запишите вопрос.
- [ ] **Развитие.** Не выдано за ближайшее закрытие. Если нет: отделите задачи.
- [ ] **Состав.** Итоги содержат коды. Если нет: раскройте список.
- [ ] **Вероятности.** Не выдуманы без истории. Если нет: уберите проценты.

## Работа и обновление

- [ ] **Следующий шаг.** Содержит конкретную цель. Если нет: уточните действие.
- [ ] **Участник.** Действие согласовано где нужно. Если нет: не путайте внутренний срок.
- [ ] **Дата.** Не выходит за границы незаметно. Если нет: пересмотрите включение.
- [ ] **История.** Прежний прогноз сохранён. Если нет: создайте новую версию.
- [ ] **Причина.** Изменение группы объяснено. Если нет: запишите новый факт.
- [ ] **Факт периода.** Сравнен с исходным составом. Если нет: не переписывайте прошлое.

# Запишите факты и следующий шаг

Одна строка — один учитываемый сценарий клиента. Название колонкиCRM не заменяет доказательство выполненного условия.

Задача: _____ Проверил: _____

| Карточка / вопрос | Что подтвердить | Срок / новый статус |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Карточки умножают на комиссию.** Разделите событие и деньги.

**«Горячий» без основания.** Запросите подтверждённый факт.

**Неизвестное стало «да».** Верните вопрос.

**Сценарий без списка кодов.** Проверьте состав и дубли.

**История подогнана под факт.** Сохраните первоначальный прогноз.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Карточек много, а сделки зависают без следующего шага?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить, как обращения переходят в разговоры, решения и последующую работу с клиентом.

**Найти место остановки сделок →**

Статус вCRM — указатель работы, а не доказательство готовности. Прогнозируемое событие, подтверждение, открытый вопрос и дата должны быть видны по каждой карточке. Подготовлено 2026-09-24.