После показа: услышать и выбрать шаг

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

Начало разговора

- [ ] **Уточнить объект.** Не смешаны два просмотра. Не писать общий отзыв на подборку.
- [ ] **Выбрать момент.** Покупателю удобно обсуждать. Не требовать оценку при продавце.
- [ ] **Объяснить цель.** Понятно, зачем нужны ответы. Не устраивать скрытое уговаривание.
- [ ] **Задать открытый вопрос.** Клиент назвал первое впечатление. Не подсказывать достоинство.
- [ ] **Уточнить приоритет.** Известно главное для решения. Не считать все детали равными.
- [ ] **Проверить понимание.** Клиент может поправить пересказ. Не приписывать ему мотивы.

Содержание отзыва

- [ ] **Записать наблюдение.** Есть источник и границы. Не обобщать один визит.
- [ ] **Сохранить оценку.** Предпочтение названо личным. Не требовать доказать вкус.
- [ ] **Назвать неизвестность.** Вопрос сформулирован точно. Не обещать ответ без источника.
- [ ] **Связать вопрос с выбором.** Понятно, зачем его уточнять. Не собирать лишние сведения.
- [ ] **Разделить квартиры.** У каждой свой статус. Не переносить оценку соседнего варианта.
- [ ] **Выбрать действие.** Его назвал покупатель. Не повышать интерес до согласия.

Завершение

- [ ] **Согласовать передачу.** Известен объём для продавца. Не раскрывать личное автоматически.
- [ ] **Сохранить масштаб.** Это отзыв одного человека. Не объявлять мнение всего рынка.
- [ ] **Отправить резюме.** Есть возможность поправить. Не делать решение за клиента.
- [ ] **Назначить исполнителя.** Понятно, кто уточняет вопрос. Не писать безличное «проверить».
- [ ] **Обновить статус.** Новый ответ связан с вопросом. Не считать запрос ответом.
- [ ] **Проверить AI.** Согласия и причины не придуманы. Не доверять автоматическому выводу.

Запишите факты и следующий шаг

Сохраните мнение покупателя без усиления. Уточнить сведения, сравнить и сформулировать предложение являются разными шагами.

Объект: _____ Покупатель / код: _____

Наблюдение / реакция	Открытый вопрос	Согласованное действие

Вежливая похвала стала готовностью покупать. верните фактическую формулировку.

Ощущение записано как общий факт. добавьте личную оценку и границы наблюдения.

Два объекта смешаны в одном отзыве. разведите записи по квартирам.

Причина отказа придумана агентом. укажите, что причина не уточнена.

В карточке нет выбранного шага. вернитесь к вопросу о продолжении.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После показов в карточке остаётся только «подумает»?

В диагностической карте найдите, где теряются критерии, ответы на вопросы и согласованное продолжение. Разберите переход от просмотра к следующему действию.

Разобрать работу после показа →

Оценка «нормально» не описывает ни критерии выбора, ни намерение покупать. Полезная запись сохраняет слова клиента и показывает, какой вопрос или действие действительно выбраны. Подготовлено 2026-10-16.