Одна страница услуги: бриф, пример и проверка ясности

Соберите понятное предложение: результат, этапы, границы, доказательство и один следующий шаг для собственника.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Бриф одной страницы

Цель пособия: собрать короткое объяснение конкретной услуги, которое можно отправить после выяснения задачи клиента. Мы не создаём общий каталог агентства. Заполненные тексты ниже учебные; замените их своим реальным составом работы.

Вопрос	Учебный ответ
Кто читатель	Собственник квартиры, ещё не вышедший на рынок
Его задача	Понять, как подготовиться к продаже
Что предлагаем	Подготовку объекта к согласованному размещению
Что должен понять	Результат работы, этапы, границы и условия
Следующее решение	Согласовать первичный разбор объекта
Чего не обещаем	Гарантированную цену и срок сделки

Мой читатель и его ситуация	Моя услуга и следующее решение

2. Переведите обещание в результат работы

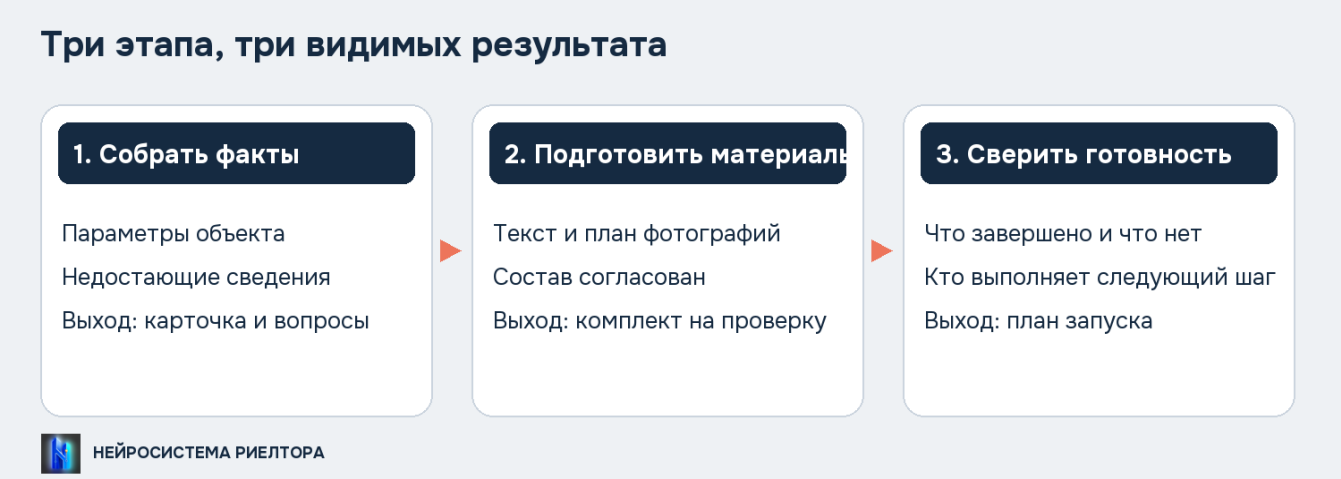
Слишком широко	Проверяемая формулировка
Продам быстро и выгодно	Подготовлю материалы и план выхода на рынок
Полный маркетинг	Соберу описание, план фотографий и размещения
Индивидуальный подход	Согласуем состав подготовки под состояние объекта
Всё сделаем за вас	Уточним, какие действия выполняет агент и что нужно от собственника

Запишите, какой документ, материал или согласованное действие получает человек. Уберите обещание, если не можете объяснить, что находится под вашим контролем. Цена будущей сделки не является документом, который агент может изготовить.

Формула для черновика
Для [ситуация клиента] подготовим [проверяемый результат работы], чтобы [понятное назначение]. Состав и условия согласуем после [необходимые исходные сведения].

Мой результат работы	Как клиент увидит, что он получен

3. Соберите три этапа с выходами



Три этапа подготовки и результат каждого из них.

Этап	Действия	Выход
Собираем факты	Уточняем объект и недостающие сведения	Карточка объекта и вопросы
Готовим материалы	Составляем текст и план визуалов	Материалы на согласование
Сверяем готовность	Проверяем комплект и условия запуска	План размещения и следующий шаг

Не присваивайте работу подрядчика. Если съёмку выполняет фотограф, укажите, кто организует её и как согласуется стоимость. Если исходных сведений не хватает, покажите это как вопрос, а не как уже завершённую проверку.

Мой этап	Действие / видимый выход

4. Сделайте границы заметными

Входит в учебную услугу	Обсуждается отдельно
Сбор исходных сведений	Специальные обследования и заключения
Подготовка текста	Ремонт и подготовительные работы подрядчиков
План фотографий	Конкретный объём платной фотосъёмки
План размещения	Рекламный бюджет и платные размещения
Согласование готовности	Сопровождение самой сделки, если не включено отдельно

Это пример разделения, а не рекомендованный всем состав. Если вы включаете фотографа или другие действия в свою услугу, перенесите их в левую колонку и укажите реальный объём. Условия должны совпадать с тем, что вы действительно предлагаете.

Ошибка ожидания
Собственник прочитал слово «подготовка» и решил, что уборка включена. Исправление: назвать её статус рядом с составом, а не объяснять исключение после начала работы.

Входит у меня	Не входит / согласуется отдельно

5. Выберите одно доказательство

Что хотите подтвердить	Подходящий образец
Понятно собираете данные	Фрагмент карточки объекта с обозначенными пробелами
Готовите конкретное описание	Образец текста с проверяемыми параметрами
Организуете подготовку	Схема этапов с ответственными
Даете прозрачный итог	Обезличенный фрагмент итогового комплекта

Показывайте только материалы, которые вправе использовать. Учебный пример подпишите учебным. Не вставляйте придуманный отзыв, чужой результат или фотографию, которая создаёт ложное впечатление о вашем участии.

Моё обещанное действие	Образец / происхождение / подпись

Тест соответствия
Если убрать логотип и имя, образец всё равно должен объяснять обещанную работу. Декоративная фотография не заменяет подтверждение процесса.

6. Напишите условия и следующий шаг

Поле	Как заполнить
Стоимость	Фиксированная реальная сумма или понятный порядок расчёта
Что влияет на расчёт	Состояние объекта, согласованный объём и дополнительные работы
Срок	Реально достижимый срок после получения необходимых данных
Первое действие	Описать объект или прислать актуальную ссылку
Следующий разговор	Уточнить задачу и состав подготовки
Итог разговора	Предложение с объёмом, сроком и стоимостью

Шаблон завершения: «Пришлите ссылку на объект или кратко опишите квартиру. Уточним задачу и состав подготовки. После этого согласуем объём, срок и стоимость». Добавьте ваш рабочий контакт и понятный порядок ответа.

Мой следующий шаг	Контакт / порядок ответа / условия

7. Заполненный учебный макет

ПОДГОТОВКА КВАРТИРЫ К ВЫХОДУ НА РЫНОК

Для кого и зачем
Для собственника, который готовит продажу. Результат нашей работы: исходная карточка объекта, материалы на согласование и план размещения.

Три этапа	Что получите
Факты	Карточку объекта и список недостающих сведений
Материалы	Текст и план фотографий для согласования
Готовность	План запуска с открытыми вопросами и следующим шагом

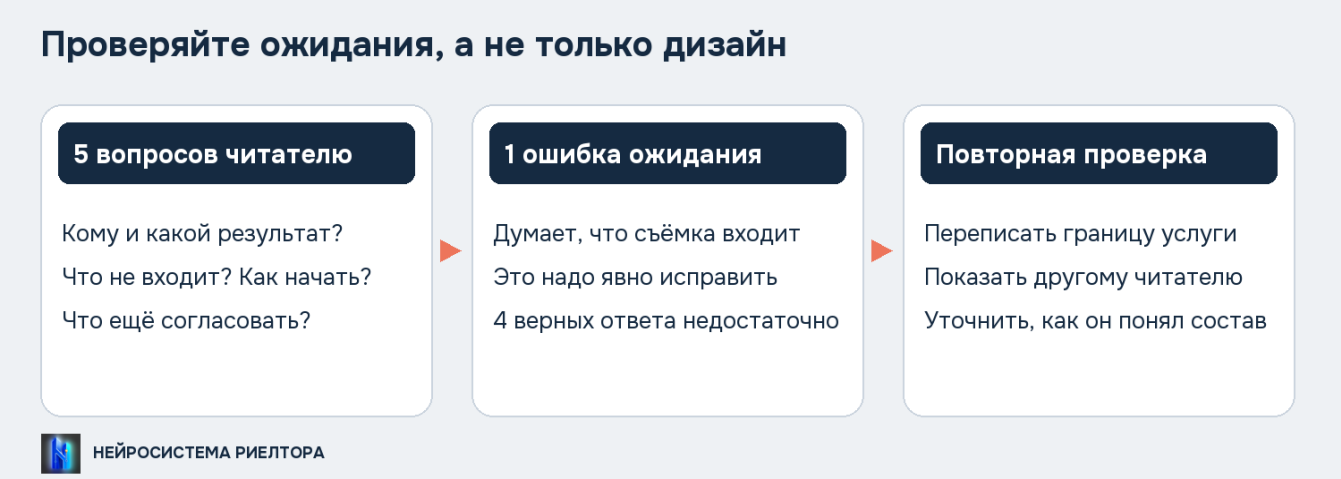
Пример работы: схема подготовки на предыдущей странице. Учебный образец показывает структуру, а не завершённую продажу клиента.

Границы: ремонт, платные подрядчики, рекламный бюджет и сопровождение сделки не включаются автоматически. Их состав обсуждается отдельно. Стоимость и срок подготовки согласуем после знакомства с объектом.

Первый шаг
Пришлите ссылку или краткое описание квартиры по вашему рабочему контакту. Уточним задачу и подготовим предложение с объёмом, сроком и стоимостью.

Перед отправкой замените учебный состав реальным, добавьте имя агента, канонический логотип, действующий контакт и дату версии. Не отправляйте эту страницу с незаполненным контактом.

8. Проверьте понимание пяти вопросов



Одна ошибка ожидания важнее красивого среднего процента.

Вопрос читателю	Что проверяем
Для кого предложение?	Узнаёт нужную ситуацию
Что я получу?	Называет результат работы
Что не включено?	Видит существенные границы
Как начать?	Находит одно действие и контакт
Что ещё согласовать?	Понимает статус цены, срока и объёма

Учебный результат: четыре ответа верны, но читатель считает фотосъёмку включённой. Исправьте конкретную границу и повторите проверку. Не объявляйте «80% понятности» показателем эффективности продаж.

Неправильное ожидание	Правка / результат повторной проверки

9. Проверьте мобильную отправку и версии

Проверка	Что должно получиться
Телефон	Основной текст читается без постоянного увеличения
Ссылка	Открывается нужный контакт или материал
Файл	Название объясняет услугу, а не историю правок
Версия	Есть дата или номер актуального предложения
Обновление	Изменённые условия исправлены во всех активных копиях
Индивидуальный расчёт	Не перепутан с общей страницей услуги

Если один лист превращается в мелкий текст, сократите второстепенное. Не уменьшайте шрифт ради формального соблюдения одной страницы. Для подробностей дайте отдельный материал, сохранив на первом листе существенные условия.

Где отправляю или размещаю	Версия / дата / кто обновляет

10. Конструктор вашей страницы

Блок	Мой короткий текст
Ситуация и задача читателя	
Результат работы	
Три этапа и выход каждого	
Одно доказательство с подписью	
Границы и условия	
Следующий шаг и контакт	

Готовность к отправке
Читатель понимает состав и границы, видит реальный следующий шаг. Учебные данные заменены. Контакт проверен. Страница не обещает цену и срок сделки без основания.

Отправляйте после выяснения задачи клиента. На диагностике Нейросистемы риелтора можно разобрать связь предложения с привлечением и обработкой обращений: https://neirorealty.ru/diagnostika/. Сам конструктор можно применять без диагностики.

Источники и проверка

Canva: принципы одностраничного документа