Конструктор трёх пакетов без скрытых обязательств

Соберите три варианта помощи с ясным результатом, исключениями, отдельными расходами и картой исполнения.



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.

Пакеты начинаются с распределения работы

Авторский конструктор трёх вариантов помощи при продаже. Названия и расчёты учебные, не готовые тарифы. Подставьте реальные процессы, полномочия специалистов и согласованный порядок оплаты вашего агентства.

Ситуация клиента	Что нужно выяснить
Готов продавать сам	Каких материалов и знаний не хватает
Хочет передать продвижение	Кто отвечает, показывает и согласует изменения
Нужна дальнейшая координация	Какие участники и этапы уже есть
Покупатель найден	Нужно ли вообще новое продвижение
Живёт в другом городе	Кто обеспечивает доступ и местные действия

Общее качество
Честность фактов, аккуратность и выполнение согласованной работы сохраняются в каждом варианте. Более широкий пакет добавляет действия и объём, а не право получать корректную услугу.

Ваш типичный клиент / задача: _____.

Матрица трёх учебных пакетов

Работа / результат	Подготовка	Продвижение	Координация
Карточка фактов	Входит	Входит	Входит
План фото и текст	Входит	Входит	Входит
Список запуска	Входит	Входит	Входит
Согласованные размещения	Делает клиент	Ведёт агент	Ведёт агент
Обращения и показы	Делает клиент	Ведёт агент	Ведёт агент
Обзор выполненного	Итог подготовки	Регулярный обзор	Регулярный обзор
Дальнейшие этапы сделки	Отдельный объём	Отдельный объём	Координация по перечню
Специалисты и их оплата	Уточнить отдельно	Уточнить отдельно	Роли и оплату раскрыть

В третьем варианте агент координирует согласованный маршрут, но не заменяет автоматически юриста, банк или технического специалиста. Все исключения и роли должны быть понятны до выбора.

Не универсальная лестница
Если клиенту нужен другой объём, подготовьте отдельный понятный вариант. Не продавайте продвижение человеку с уже найденным покупателем без обоснованной задачи.

Карточка результата одного пакета

Поле	Учебный пример «Подготовка»
Кому подходит	Собственнику, который ведёт обращения и показы сам
Что получает	Карточку фактов, план фото, текст, список запуска
Условие начала	Получены исходные сведения и согласован объём
Исполнитель	Агент, проверяющий по внутреннему порядку
Завершение	Передан и обсуждён согласованный комплект
Что делает клиент	Размещает, отвечает, организует встречи
Что не обещаем	Продажу к дате и за заданную цену
Что отдельно	Съёмка, платные размещения, специальные работы

Ваш пакет	Проверяемый результат	Граница и подтверждение

Включено, отдельно или ещё не рассчитано

Позиция	Как раскрыть до выбора
Вознаграждение агента	Состав, условия и порядок оплаты
Рекламный бюджет	Входит ли, кто утверждает канал и сумму
Фотограф	Входит ли съёмка или только план кадров
Специалисты	Кто привлекает, что делает и как оплачивается
Дополнительные поездки	Как согласуется изменение объёма
Новая задача клиента	Что требует отдельного согласования

Не заменяйте неизвестную сумму нулём. Для отдельной работы укажите категорию, причину и момент согласования. На публичной странице «Этажей» стоимость связана с тарифом и индивидуальными условиями; этот пример не задаёт цену вашей услуги.

Отдельная работа	Кто и когда согласует	Как фиксируем решение

Учебная оценка нагрузки на команду

Вариант	Расчёт	Всего
Подготовка	2 ч данные + 2 ч материалы + 2 ч обсуждение	6 ч
Продвижение	6 ч + 2 ч запуск + 4 недели × 2 ч	16 ч
Координация	16 ч + 6 ч дополнительных действий	22 ч

Это условная модель одного объекта. Четыре недели обозначают период расчёта, не обещание срока продажи. Замерьте свои действия, поездки, исправления и коммуникацию. Расширение работы согласуется до её выполнения.

Действие	Измеренное время / исполнитель	Что влияет на объём

Нагрузка не равна цене автоматически
Расчёт выявляет ресурсы и пропущенную работу. Итоговое предложение учитывает ваш реальный процесс и согласованные условия, а не чужую условную таблицу.

Разговор о выборе и проверка понимания

Вопрос	Зачем
Что готовы делать самостоятельно?	Определить реальное разделение
Что хотите передать агенту?	Выделить нужные действия
Кто уже помогает?	Не продублировать специалистов
Что получите в выбранном варианте?	Проверить понимание результата
Что остаётся на вас?	Увидеть неясную границу
Какие суммы могут быть отдельно?	Проверить прозрачность оплаты

Рабочая реплика: «В этом варианте я готовлю материалы, а обращения и показы ведёте вы. Если хотите передать и их, сравним следующий объём. Покажу конкретно, что добавляется и что оплачивается отдельно».

Ожидание клиента	Где расходится с пакетом	Что уточняем

Переход между вариантами без скрытого повторения работ

Пункт изменения	Что согласовать
Исходный пакет	Что уже выполнено и передано
Новая задача	Какие действия действительно добавляются
Повторное использование	Какие материалы сохраняются без новой подготовки
Обновление	Что устарело и требует доработки
Оплата	Прозрачный расчёт по утверждённым условиям
Запуск	Новый объём подтверждён до начала работ

Не обещайте автоматический зачёт уже уплаченной суммы, если такого правила нет. Не берите повторно оплату за то же действие без понятного основания в согласованном объёме. Покажите клиенту, что меняется и почему.

Было / уже сделано	Добавляется / обновляется	Согласовано кем и когда

Карта исполнения после выбора

Действие	Исполнитель	Подтверждение
Сверить исходные данные	Назначенный агент	Карточка с источниками
Подготовить материалы	Агент / подрядчик по объёму	Согласованная версия
Организовать продвижение	Если входит в пакет	Журнал размещений и действий
Подготовить обзор	Если входит в пакет	Отправленный отчёт
Координировать этап	По согласованному перечню	Следующий шаг и результат

Обещание в презентации	Действие в процессе	Кто / когда / где результат

Последняя проверка
Прогоните пакет через ситуации самостоятельного, удалённого клиента и уже найденного покупателя. В каждой должно быть видно, что подходит и что ещё надо согласовать.

Источники и проверка

Этажи: стоимость и условия услуг, проверено 23.10.2026