Письмо риелтора: 18 проверок

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

Данные и задача

- [ ] **Выбрать один ответ.** Есть конкретное действие. Если нет: уточнить цель письма.
- [ ] **Подтвердить критерии.** Исходный запрос сохранён. Если нет: переспросить клиента.
- [ ] **Разделить бюджет.** Цена не названа всеми расходами. Если нет: уточнить состав суммы.
- [ ] **Указать источник.** Факт имеет дату и основание. Если нет: оставить неизвестным.
- [ ] **Проверить дорогу.** Способ и точки понятны. Если нет: не давать гарантию времени.
- [ ] **Убрать лишние данные.** Осталось нужное для текста. Если нет: использовать код обращения.

Черновик и обещания

- [ ] **Сверить числа.** Цена и единицы совпали. Если нет: исправить по исходнику.
- [ ] **Назвать ограничения.** Компромисс не скрыт. Если нет: вернуть его в письмо.
- [ ] **Проверить наличие.** Статус обозначен точно. Если нет: не обещать показ.
- [ ] **Убрать домыслы.** Нет выдуманных преимуществ. Если нет: удалить неподтверждённое.
- [ ] **Проверить ссылки.** Код ведёт на свой объект. Если нет: заменить адрес вручную.
- [ ] **Убрать заглушки.** Нет квадратных вставок. Если нет: дополнить до отправки.

Редактура и следующий шаг

- [ ] **Убрать повторы.** Различия остались. Если нет: сократить общие фразы.
- [ ] **Сохранить неизвестное.** Оговорки не потеряны. Если нет: сверить версии.
- [ ] **Проверить доступ.** Получатель откроет карточки. Если нет: заменить закрытые ссылки.
- [ ] **Подтвердить адресата.** Он ожидает подборку. Если нет: сверить договорённость.
- [ ] **Разнести ответы.** Выбор отличён от «спасибо». Если нет: определить критерий учёта.
- [ ] **Создать задачу.** Есть действие и ответственный. Если нет: согласовать продолжение.

Запишите факты и следующий шаг

Сначала заполните исходные факты. Не добавляйте личные документы клиента. Каждую цену сопоставляйте с тем же составом бюджета.

Подборка / код: _____ Проверил: _____

Объект	Ключевой факт	Ограничение	Следующий вопрос

Бюджет клиента молча увеличен. Верните предел и обозначьте превышение.

Неизвестная доступность названа подтверждённой. Сверьте исходные данные и формулировку.

Все три объекта одинаково «идеальны». Назовите различия и открытые вопросы.

Ссылка ведёт на другой объект. Проверьте каждую карточку перед отправкой.

Любой ответ принят за готовность к показу. Уточните конкретное решение клиента.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: подборки уходят, а следующий шаг теряется?

Пройдите диагностическую карту Нейросистемы. Проверьте, как связаны критерии клиента, подборка, понятный ответ и продолжение разговора.

Проверить путь клиента →

Проверенные факты, сравнимые варианты, открытые вопросы и один следующий шаг для клиента. Подготовлено 2026-09-16.