Спасибо за конкретное участие

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

Найти подтверждённый предмет

- [ ] **Выбрать эпизод.** Он узнаваем по истории. Не писать общую похвалу.
- [ ] **Назвать действие.** Клиент его совершил. Не придумывать участие.
- [ ] **Уточнить значение.** Есть наблюдаемый эффект. Не обещать результат всей сделки.
- [ ] **Отделить будущее.** Следующий шаг ещё впереди. Не писать как выполненное.
- [ ] **Сохранить неизвестное.** Оно не заполнено догадкой. Не добавлять продажу.
- [ ] **Проверить остаток.** Нерешённое видно отдельно. Не закрывать благодарностью.

Написать на равных

- [ ] **Сверить имя.** Получатель правильный. Не оставить чужой шаблон.
- [ ] **Сохранить обращение.** Тон привычен клиенту. Не менять на фамильярный.
- [ ] **Убрать оценку.** Нет школьного молодец. Не оценивать послушание.
- [ ] **Убрать сравнение.** Нет лучше всех клиентов. Не создавать иерархию.
- [ ] **Прочитать вслух.** Речь естественная. Не скрывать смысл канцеляритом.
- [ ] **Сверить эпизод.** Он относится к этому человеку. Не перепутать карточки.

Проверить цель и запись

- [ ] **Удалить просьбу.** Отзыв не нужен взамен. Не обменивать спасибо на услугу.
- [ ] **Отделить публичность.** Аудитория обсуждается отдельно. Не публиковать личное автоматически.
- [ ] **Убрать лишние детали.** Нет ненужных адреса и цены. Не раскрывать историю ради эффекта.
- [ ] **Проверить нейротекст.** Факты не расширились. Не добавлять экономию денег.
- [ ] **Сохранить факт отправки.** Статус точен. Не объявлять готовность рекомендовать.
- [ ] **Не требовать реакции.** Ответ свободный. Не дублировать ради благодарности в ответ.

Запишите факты и следующий шаг

Благодарность отмечает участие клиента. Она не доказывает экономический результат, не закрывает претензию и не создаёт обязанность рекомендовать агента.

Клиент: _____ Эпизод: _____

Действие / факт / источник	Значение / предел вывода	Фраза / что убрать / итог

Наконец послушались. верните равный тон.

Уточнение стало продажей. сузьте вывод до факта.

Спасибо заменило исправление. сохраните рабочую задачу.

В конце просят контакты. разделите обращения.

Пожалуйста стало лояльностью. не меняйте статус без основания.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Благодарность звучит тепло, а обещания теряются?

Проверьте, как ваши сообщения опираются на фактические действия и состояние работы с покупателем или продавцом.

Проверить точность общения →

Благодарите за реальное участие. Значение действия не следует расширять до результата всей сделки. Личное спасибо не делает клиента обязанным рекомендовать вас. Подготовлено 2026-10-17.