# Письмо с вариантами решения

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

## Подготовить сравнение

- [ ] **Сверить критерии.** Они актуальны. Не опираться на старый запрос.
- [ ] **Назвать наблюдение.** Оно ограничено проверенным. Не заявить о всём рынке.
- [ ] **Выделить вопрос.** Он один. Не смешать подбор и расчёты.
- [ ] **Собрать пути.** Они выполнимы. Не добавить приманку.
- [ ] **Показать компромисс.** Изменение видно. Не обещать всё сразу.
- [ ] **Оставить иной выбор.** Клиент может уточнить. Не навязывать ложную развилку.

## Написать честное письмо

- [ ] **Уравнять поля.** Критерии сравнимы. Не скрыть минус одного пути.
- [ ] **Назвать расходы.** Они отдельно понятны. Не считать неизвестное нулём.
- [ ] **Показать зависимость.** Ответственный известен. Не обещать чужое решение.
- [ ] **Отделить поиск.** Готовый объект не выдуман. Не назвать направление предложением.
- [ ] **Объяснить рекомендацию.** Есть связь с приоритетом. Не выбирать за клиента.
- [ ] **Обосновать срок.** Он нужен для действия. Не создавать страх потери без факта.

## Обработать ответ

- [ ] **Задать один вопрос.** Понятен способ ответа. Не просить всё сразу.
- [ ] **Уточнить номер.** Первое действие названо. Не расширять согласие.
- [ ] **Внести новое условие.** Версия обновлена. Не начать по старому.
- [ ] **Проверить комбинацию.** Она совместима. Не собрать невозможное.
- [ ] **Не считать молчание.** Выбора пока нет. Не менять маршрут тайно.
- [ ] **Сохранить итог.** Есть владелец и срок. Не потерять письмо в чате.

# Запишите факты и следующий шаг

Сравнение помогает выбрать действие. Оно не должно скрывать компромисс или подменять согласие на исследование решением купить.

Письмо: _____ Версия: _____

| Путь / условия | Открытое / первый шаг | Ответ / граница согласия |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Один вариант без минусов.** выровняйте поля.

**Неизвестные расходы равны нулю.** покажите оценку отдельно.

**Срок без причины.** уберите ложную срочность.

**Номер равен покупке.** уточните действие.

**Молчание принято за выбор.** дождитесь явного ответа.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Клиент читает предложение и не понимает, что выбрать?

Проверьте, как вы объясняете условия маршрутов и фиксируете согласованный следующий шаг.

**Проверить путь к решению →**

Покажите клиенту выполнимые маршруты с одинаковыми полями и понятной границей согласия. Подготовлено 2026-10-17.