Выберите маршрут: письменное сравнение действий

Составьте письмо с честным сравнением вариантов. Матрица условий, заполненный пример, обработка ответа, две формы и отдельный чек-лист.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Шесть шагов, 18 проверок, случай ЕК, письмо, матрица условий, журнал ответа и чек-лист.

Организация выбора. Не обещание наличия квартиры, снижения цены или согласия третьей стороны.

Варианты должны быть сопоставимыми

Подбор упирается в конфликт критериев и нужен выбор направления, а не новая пачка ссылок.

Поле	Что написать	Зачем
Исходное	Одна развилка	Не смешать задачи
Условия	Сохраняем и меняем	Показать компромисс
Неизвестное	Что проверяется	Не придумать готовность
Ответ	Первое действие	Не расширить согласие

Что нужно перед письмом

- Подтверждённые текущие критерии клиента.
- Факты по уже рассмотренным вариантам.
- Два или несколько выполнимых маршрутов.
- Открытые данные и дополнительные расходы.
- Зависимости от других участников.
- Понятный вопрос и способ ответа.

Развилка, пути и условия

1. Назовите одну развилку

Опишите наблюдение по проведённой работе без заявления обо всём рынке. Сверьте, не изменились ли бюджет, срок и обязательные критерии. Выберите один вопрос для письма.

Готово: Клиент понимает, зачем нужен выбор.

Не делайте так: Сравнивать компромиссы по устаревшей задаче.

2. Соберите реальные маршруты

Для каждого назовите сохраняемый критерий и изменение. Не добавляйте заведомо плохой вариант ради продвижения нужного. Допустите отказ или иной путь клиента.

Готово: Варианты различаются по существу.

Не делайте так: Выдать три формулировки одного решения за выбор.

3. Сопоставьте одинаковые условия

Во всех вариантах укажите неизвестное, время, расходы и первый шаг. Отдельно покажите зависимости. Не называйте направление поиска готовым объектом.

Готово: Ограничения видны рядом с преимуществами.

Не делайте так: Скрыть расходы только у рекомендуемого маршрута.

Какие поля ещё не заполнены

Письмо, ответ и исполнение

4. Напишите короткое письмо с одним вопросом

Дайте тему, причину, одинаково устроенные блоки и просьбу выбрать направление. Рекомендацию свяжите с критериями клиента. Срок ответа объясните реальной задачей подготовки.

Готово: Главный выбор понятен без открытия вложения.

Не делайте так: Создать ложную срочность или пять разных просьб в конце.

5. Уточните границу ответа

Ответ номером переведите в конкретное действие. Новое условие внесите до начала работы. При смешении маршрутов проверьте их совместимость. Молчание не считайте выбором.

Готово: Понятно, что именно согласовано.

Не делайте так: После выбора исследования района записать согласие купить там.

6. Сохраните версию и вернитесь с результатом

Запишите исходное, выбранный путь, ответственного и согласованный срок. Если исследование не подтвердило ожидания, обновите развилку с фактами. Не повторяйте прежнюю подборку без изменения задачи.

Готово: Следующий этап опирается на явный ответ.

Не делайте так: Потерять условия письма в общем чате.

Граница согласия клиента

ЕК: выбор направления, не квартиры

Учебный случай ЕК. Никита и агент Лев ищут сочетание района, кабинета и цены объекта до 8,5 млн рублей. Дополнительные расходы оцениваются отдельно; это не срез реального рынка.

Маршрут ЕК	Что сохраняем / меняем	Первое действие
Первый	Район и цена; рабочая зона вместо кабинета	Проверить допустимость планировки
Второй	Кабинет и цена; расширяем географию	Сравнить два района
Третий	Исходные критерии; пауза	Согласовать возврат к задаче
Выбор Никиты	Второй только для исследования	Дорога и инфраструктура
Бюджет	8,5 млн на объект, без увеличения	Прочие расходы отдельно
Статус	Квартира не выбрана	Покупка не согласована

Ответ клиента разрешает сравнение двух районов. Он не является согласием на любой объект или увеличение бюджета.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«На рынке такого нет»	«В рассмотренных вариантах условия пока не совпали»
«Вот лучший путь»	«Рекомендую его, потому что кабинет для вас обязателен»
«Второй вариант выбран, готовим покупку»	«Согласовано исследование двух районов»

Ответ клиента меняет следующий шаг

Ответ или проблема	Действие	Что сохранить
Критерий изменился	Обновить исходное	Новую задачу
Не хватает данных	Назвать проверку	Не готовое предложение
Клиент выбрал номер	Уточнить действие	Границу согласия
Смешал пути	Проверить совместимость	Согласованный вариант
Не ответил	Уточнить по договорённости	Нет выбора
Ни один не подходит	Выяснить пропущенное условие	Пересмотр развилки

Перед отправкой сравнения

1. Какую одну развилку должен решить читатель?
2. Видны ли у всех путей одинаковые ограничения?
3. Что именно означает согласие на выбранный вариант?

18 проверок письма с вариантами

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

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.

Матрица маршрутов

Используйте столько маршрутов, сколько действительно есть. Не добавляйте вариант только для количества.

Клиент / развилка: _____

Путь / сохраняем / меняем	Проверяем / расходы / зависимость	Первое действие / ответ клиента
Маршрут 1		
Маршрут 2		
Иной путь / пауза		

Выбранное направление: _____

Что осталось неизвестным: _____

Срок первого действия: _____

Журнал выбора и результата

Выбор направления исследования не является покупкой, одобрением бюджета или согласием третьей стороны.

Версия / критерии	Выбор / граница согласия	Ответственный / срок / результат

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Подтверждение Льва после ответа

Никита, подтверждаю второй маршрут: сравниваем два соседних района по дороге и инфраструктуре. Отдельный кабинет и предел цены объекта 8,5 млн сохраняем. Конкретная квартира пока не выбрана, дополнительные расходы оценим отдельно.

Первое действие после чтения

Возьмите сложное предложение из текущей переписки. Оставьте одну развилку, сравните пути по одинаковым полям и завершите вопросом о первом действии.

Ответственный за действие: _____

Согласованный 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 →

17.10.2026 прочитан официальный материал PON от 02.07.2026 о нескольких предложениях. Взята идея сравнения приоритетов; авторские маршруты не объявлены равноценными MESO.

Program on Negotiation: сравнение нескольких предложений и приоритетов

ЕК: заполненное письмо с тремя путями

Тема: Никита, как продолжить поиск с ценой объекта до 8,5 млн рублей.

Рекомендация Льва: начать со второго пути, если кабинет обязателен, а географию Никита готов обсуждать. Решение остаётся за клиентом.

Причина

В рассмотренных вариантах пока не совместились район, отдельный кабинет и предел цены.

Первый путь

Сохранить район и цену; обсудить рабочую зону вместо кабинета. Сначала проверить допустимость такого решения для клиента.

Второй путь

Сохранить кабинет и цену; расширить географию. Сначала сравнить дорогу и инфраструктуру двух районов.

Третий путь

Сохранить критерии и согласовать паузу. Не обещать появления подходящего объекта или снижения цен.

Общее условие

Дополнительные расходы оцениваются отдельно. Направления не являются готовыми квартирами.

Вопрос

Какой путь берём для следующего шага? Можно ответить номером или предложить свой.

Редактор условий перед отправкой

Проверьте, не стало ли письмо привлекательнее за счёт исчезнувшего ограничения.

Фраза	Риск смысла	Точная версия
Там найдём кабинет	Объект обещан без проверки	Исследуем предложения района
В бюджет помещаемся	Неясен состав суммы	Цена объекта до 8,5 млн, прочее отдельно
Пауза улучшит цену	Прогноз выдан за факт	Вернёмся к задаче в согласованное время
Ответьте срочно	Нет причины срока	Срок нужен для подготовки сравнения
Выбрали второй	Согласие расширено	Выбрали исследовать два района

Промпт: «Сравни обезличенные маршруты по одинаковым полям. Найди скрытые расходы, неопределённые сроки и обещания чужих решений. Не добавляй объекты, цены и результаты».

После ответа сохраните выбранное действие, новую версию условий и согласованный срок. Если данных пока нет, так и обозначьте.