Купить сейчас или ждать: вопросы к личному решению

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

Основание и горизонт

- [ ] **Причина записана точно.** Она получена от клиента. Уточните вместо догадки.
- [ ] **Цена отделена от платежа.** Не смешаны разные вопросы. Разделите задачу.
- [ ] **Период одинаковый.** У обоих вариантов один горизонт. Исправьте сравнение.
- [ ] **Поиск не равен переезду.** Доступность жилья проверяется. Уточните срок.
- [ ] **Текущие условия имеют источник.** Есть дата и состав. Соберите сведения.
- [ ] **Открытое не обнулено.** Неизвестные строки видны. Верните их в расчёт.

Допущения и вывод

- [ ] **Будущая цена условна.** Число подписано рядом. Добавьте отметку.
- [ ] **Рассмотрены разные направления.** Не только выгодный агенту исход. Расширьте сценарии.
- [ ] **Вероятности не придуманы.** Нет выдуманных процентов шанса. Уберите оценку.
- [ ] **Аренда названа платой.** Нет универсального убытка. Исправьте формулировку.
- [ ] **35 тыс. не итоговая выгода.** Состав неполный. Ограничьте вывод.
- [ ] **Ставки не обещаны.** Нет гарантии будущих условий. Проверьте источник.

Решение и контакт

- [ ] **Личный выбор сохранён.** Клиент решает сам. Уберите давление.
- [ ] **Срочность подтверждена.** Нет выдуманного дедлайна. Укажите основание.
- [ ] **Режим работы согласован.** Поиск, пауза или событие. Выберите явно.
- [ ] **Частота не расширена.** Один контакт не рассылка. Соблюдайте разрешение.
- [ ] **Критерии события указаны.** Новость не выдана за объект. Уточните событие.
- [ ] **CRM не меняет смысл.** Допущение не обещание клиента. Проверьте запись.

Запишите факты и следующий шаг

Запишите источник и статус условий. Не превращайте желание подождать в разрешение на постоянные сообщения.

Горизонт: _____ Дата записи: _____

Часть решения	Что известно	Что уточнить
Причина ожидания		
Общий горизонт		
Покупка сейчас		

Рынок обязан снизиться к дате. переведите утверждение в проверяемое допущение.

Покупку сравнивают без её расходов. сохраните незаполненные строки.

Аренда названа чистым убытком. укажите получаемое пользование жильём.

Один процент записан как условие клиента. проверьте, было ли такое решение.

Пауза используется для давления новостями. вернитесь к согласованному контакту.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Паузы покупателей превращаются в потерянные контакты?

Проверьте, фиксируете ли причину, разрешённые действия и понятный следующий шаг.

Разобрать работу с паузой →

Сценарий показывает последствия заданных условий. Он не подтверждает будущую цену, итоговую выгоду или готовность клиента покупать. Подготовлено 2026-10-16.