Кабинет: проверьте весь цикл

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

Формат и цикл

- [ ] **Собрать услуги.** Содержание и исполнители. Не только вывеска.
- [ ] **Уточнить правовую модель.** Профильная оценка. Не решение агента по названию.
- [ ] **Получить требования.** Письменное задание. Не условия соседнего салона.
- [ ] **Разложить приём.** Все действия посетителя. Не только процедура.
- [ ] **Добавить переходы.** Обслуживание и перерывы. Не плотные записи без времени.
- [ ] **Проверить ранний приход.** Ожидание и приватность. Не собирать медицинские сведения.

Помещение и режим

- [ ] **Замерить рабочую зону.** Размеры и расстановка. Не площадь без формы.
- [ ] **Проверить открывание.** Двери и шкафы. Не закрытая мебель на плане.
- [ ] **Уточнить системы.** Данные и требования. Не кондиционер вместо проверки.
- [ ] **Уточнить работы.** Основания и решения. Не самовольные подключения.
- [ ] **Проверить доступ.** Все пользователи и часы. Не пустой коридор днём.
- [ ] **Уточнить общие зоны.** Права и обслуживание. Не устное «можно».

Подтверждения и решение

- [ ] **Проверить документы.** Объект и предлагающее лицо. Не только объявление.
- [ ] **Проверить основания оператора.** Нужные виды и место деятельности. Не документы прежнего арендатора.
- [ ] **Разделить имущество.** Кабинет, оборудование, услуги. Не всё в одной ставке.
- [ ] **Посчитать подготовку.** Известные расходы отдельно. Не аренда как весь бюджет.
- [ ] **Разделить сроки.** Передача и готовность. Не обещать открыть сразу.
- [ ] **Назначить ответы.** Вопрос, ответственный, дата. Не закрыть сделку на неизвестном.

Запишите факты и следующий шаг

Не фиксируйте личные медицинские сведения. Опишите обезличенный маршрут и условия работы.

Задача: _____ Проверил: _____

Этап приёма / длительность	Место / оборудование / доступ	Конфликт / проверка / действие

Статус услуг определили по названию. Получить профильную оценку.

Нет времени между посетителями. Пересчитать рабочий график.

Приватность зависит от просьбы. Проверить доступ и расстановку.

Неизвестные системы считают подходящими. Подтвердить параметры.

Теоретические записи называют доходом. Разделить вместимость и спрос.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Понятна ли клиенту ценность вашего подбора?

Диагностика для риелтора поможет выстроить путь от полезного брифа и первого обращения до следующего обоснованного решения клиента.

Разобрать путь клиента →

Шесть шагов, учебный график,18 проверок и рабочие листы. Подготовлено 2026-10-03.