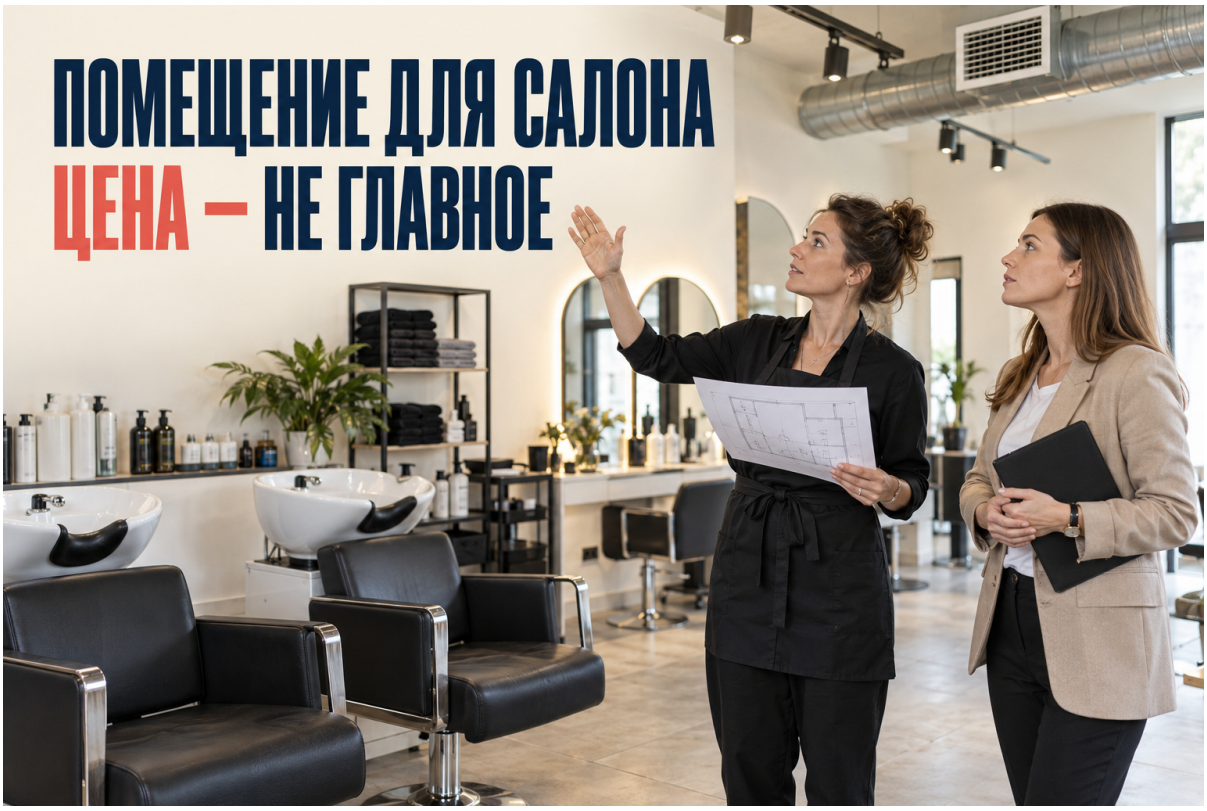
Бриф салона: мокрые точки, рабочие места и полная ставка

Сопоставить услуги, рабочие места, инженерные условия и расходы до решения об аренде.



11 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заберите бриф салона, таблицу расходов и чек-лист вопросов до аренды.

Инструмент риелтора для брифа и сбора сведений. Не акт соответствия и не проект салона. Применимые санитарные, инженерные, пожарные и лицензионные условия проверяют профильные специалисты.

С чего начать

Клиент выбирает помещение по ремонту и ставке, а состав услуг и стоимость подготовки ещё не уточнены.

Раздел	Вопрос	Результат
Услуги	Что оказывают на старте	Состав и число мест
Помещение	Как проходит работа	План и вопросы систем
Запуск	Что требуется до открытия	Работы, деньги и сроки

Подготовьте исходные данные

- Перечень услуг на старте и отдельный сценарий расширения.
- Количество одновременно работающих мастеров и моделей оборудования.
- План, документы на объект, изменения и доступ к системам.
- Ставка, дополнительные платежи и предложения исполнителей.
- Предельный бюджет клиента, срок запуска и ответственные специалисты.

Соберите и сопоставьте факты

1. Разберите услуги и ограничения

Перечислите направления, число рабочих мест и оборудование. Отдельно выделите медицинскую деятельность для профильной проверки. Назначьте обязательные условия клиента.

Готово: Бриф описывает реальную работу, а не вывеску.

Не делайте так: Парикмахерская и медицинский кабинет не одна задача по подбору.

2. Назначьте проверку требований

Используйте актуальные документы на дату решения. Передайте специалистам перечень услуг, план и параметры объекта. Сохраните их выводы и пределы применимости.

Готово: Понятно, кто и на каких данных проверяет требования.

Не делайте так: Старая памятка и факт работы прежнего салона не подтверждают новый проект.

3. Пройдите маршруты и расстановку

Разместите вход, ожидание, места, мойки, хранение и вспомогательные зоны. Учтите работу мастера, открывание мебели, движение посетителей и обслуживание.

Готово: Есть рабочая схема и список конфликтов.

Не делайте так: Не назначайте универсальные расстояния по картинке.

Что нужно получить перед продолжением

Примите и зафиксируйте решение

4. Соберите инженерные ответы

Запросите данные воды, стоков, питания и воздуха. По конкретному оборудованию уточните возможные работы, доступ, согласования и обслуживание.

Готово: Предложения относятся к объекту и технологии.

Не делайте так: Решётка на потолке не доказательство подходящей вентиляции.

5. Сопоставьте деньги и сроки

Разделите подготовку, оснащение, ежемесячные платежи и отдельно связанные средства. Неизвестные работы сохраняйте явными. Сравнивайте одинаковый горизонт.

Готово: Видно, какие суммы подтверждены и что не включено.

Не делайте так: Низкая ставка не означает низкую стоимость запуска.

6. Закрепите условия решения

Подготовьте вопросы к договору для юриста: использование, работы, платежи, график и препятствия. Назначьте документ, ответственного и срок по каждому условию.

Готово: Клиент принимает решение с понятными зависимостями запуска.

Не делайте так: Устное обещание согласовать работы не готовая договорённость.

Что проверить после выполнения

Заполненный пример

Учебный расчёт, тысячи рублей. Постоянные суммы условны; это выбранные статьи, не полный бюджет бизнеса и не прогноз прибыли.

Статья	Вариант А	Вариант Б
Аренда в месяц	80	95
Обслуживание в месяц	10	5
Коммунальные, оценка	15	10
Месячная сумма	105	110
Подготовка и оснащение	400	200
За 12 месяцев с подготовкой	1 660	1 520

А ниже по ставке, но выше на 140 тысяч по выбранному составу годовых затрат. Зарплата, налоги, реклама, материалы, финансирование и изменение платежей не учтены. Связанные средства рассмотрите отдельно.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Раньше был салон, всё подойдёт	Сверим новые услуги и оборудование с условиями объекта.
Воду подведём потом	Нужно решение, согласование, срок и расчёт.
Объект дешевле по ставке	Сопоставим подготовку и регулярные платежи на одном горизонте.

Выберите действие по ситуации

Ситуация	Действие	Условие продолжения
Неясен состав услуг	Уточнить стартовый перечень	Есть бриф для специалистов
Нужны новые мойки	Запросить инженерное решение	Возможность, сроки и цена
План не совпадает с фактом	Проверить документы и изменения	Расхождение разобрано
Часть работ не оценена	Оставить отдельным вопросом	Не выдана нулевая цена
Просят быстрый платёж	Разобрать условия с клиентом и юристом	Понятны обязательства и неизвестное

Уточните перед решением

1. Какие услуги и сколько мастеров работают одновременно?
2. Что обязательно для запуска, а что относится к расширению?
3. Кто подтвердит инженерные и применимые санитарные условия?
4. Какие работы, деньги и документы нужны до открытия?

18 проверок результата

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

Бриф и пространство

- [ ] **Указать услуги.** Старт и расширение разделены. Вывеска не описание технологии.
- [ ] **Посчитать рабочие места.** Учтена одновременная работа. Число кресел не весь процесс.
- [ ] **Перечислить оборудование.** Модели и режимы известны. Общее слово не задание инженеру.
- [ ] **Выделить особые направления.** Нужны профильные проверки. Не смешивайте медицинские услуги с обычной стрижкой.
- [ ] **Сверить план.** Факт и документы сопоставлены. Свежий ремонт не подтверждает изменения.
- [ ] **Пройти маршруты.** Клиент, мастер и обслуживание учтены. Габарит мебели не вся рабочая зона.

Условия и работы

- [ ] **Уточнить актуальность правил.** Источник и дата записаны. Старый номер требует проверки.
- [ ] **Назначить специалистов.** Вопросы и границы ответственности ясны. Агент не подписывает допуск.
- [ ] **Собрать воду и стоки.** Есть сведения и вопросы трасс. Обещание подвести не проект.
- [ ] **Собрать питание.** Оборудование передано инженеру. Не выводите пригодность из суммы табличек.
- [ ] **Проверить воздух.** Есть профессиональная оценка решения. Решётка не гарантия воздухообмена.
- [ ] **Уточнить доступ и обслуживание.** Ответственные и действия известны. Не оставляйте ремонт на догадку.

Деньги и решение

- [ ] **Составить подготовку.** Работы и оснащение перечислены. Отделка не все затраты.
- [ ] **Разобрать ежемесячное.** Ставка и дополнения включены. Не сравнивайте разные составы.
- [ ] **Отделить связанные средства.** Условия и кассовая потребность видны. Возвратность не обещается автоматически.
- [ ] **Уточнить неизвестное.** Вопросы сохраняются в бюджете. Не подставляйте ноль.
- [ ] **Проверить договорные условия.** Вопросы переданы юристу. Устная готовность не закреплённое условие.
- [ ] **Согласовать зависимости.** Документ, ответственный и срок. Дата запуска не назначается на глаз.

Заполните свой рабочий лист

Сначала технология клиента, затем оценка помещения. Не используйте этот бриф как заключение о соответствии.

Код задачи: _____ Дата: _____

Услуга / места / оборудование	Зона / система / требование	Документ / вопрос / специалист

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Отдельно отметьте начало платежей, состав работ собственника и арендатора, доступ и согласования.

Условие запуска / работа	Кто подтверждает / документ	Цена / срок / неизвестное

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Список услуг ещё не определён. Сначала закончите бриф.

Старый арендатор заменил проверку. Оцените новый состав работ.

Вода и воздух обещаны устно. Запросите решение по объекту.

Сравнивают только ставку. Посчитайте одинаковый состав.

Срок открытия не связан с работами. Постройте зависимости.

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

Сначала опишем услуги и оборудование, затем проверим, как они размещаются и какие работы нужны. По каждому помещению покажу подтверждённые условия, расходы и вопросы специалистам. Так решение об аренде будет связано с вашим запуском, а не только с ремонтом и ставкой.

Первое действие после чтения

Заполните первые три услуги в брифе: рабочие места, оборудование и необходимые системы. Передайте эту схему на профильную проверку.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Вы превращаете запрос предпринимателя в точный бриф?

Диагностическая карта для риелтора поможет разобрать первый разговор, подбор и сопровождение решения после показа.

Проверить мой процесс подбора →

Подготовлено 03.10.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

СП 2.1.4284-26: постановление № 20 от 02.06.2026, действует с 01.09.2026

Карта условий до открытия

Рабочая ведомость для переговоров и передачи профильным исполнителям. Формулировки договора проверяет юрист.

Условие	Что нужно уточнить
Использование	Перечень услуг и соответствие назначению
Работы	Состав, исполнитель, доступ и согласования
Передача	Помещение, оборудование, состояние и документы
Платежи	Начало начисления, дополнения и пересмотр
Связанные средства	Размер, назначение и условия обращения
Эксплуатация	График, вывеска, обслуживание и соседи
Препятствия	Как стороны действуют при неподтверждённом условии
Открытие	Какие ответы и работы предшествуют запуску

С 01.09.2026 действуют СП 2.1.4284-26. Проверяйте применимость актуальных положений к услугам и объекту. Памятка по прежним СП 2.1.3678-20 не должна автоматически использоваться как действующее основание.

Промпт: «Разложи обезличенный бриф салона на услуги, оборудование, системы, расходы и открытые вопросы. Не подтверждай соответствие помещения и не придумывай нормы. Для каждого неизвестного укажи, какой документ или специалист нужен».