Шоурум: три маршрута продажи

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

Формат и посетитель

- [ ] **Определить продажи.** Готовое, образцы, запись, онлайн. Не одно название.
- [ ] **Описать ассортимент.** Модели, размеры, упаковка. Не «немного одежды».
- [ ] **Разделить критерии.** Обязательное и желательное. Не всё одинаково важно.
- [ ] **Пройти первый визит.** Адрес и навигация. Не привычный путь владельца.
- [ ] **Проверить режим.** Вечер и выходные. Не дневной показ.
- [ ] **Оценить подход.** Наблюдаемая видимость. Не обещание конверсии.

Примерка и запас

- [ ] **Смоделировать выбор.** Вещи, сумка, зеркало. Не пустая кабина.
- [ ] **Проверить приватность.** Рабочее положение дверей. Не одна штора на фото.
- [ ] **Пройти за размером.** Маршрут сотрудника. Не пересечение чужой примерки.
- [ ] **Разделить статусы.** Показ, запас, резерв, заказ. Не одна коробка.
- [ ] **Посчитать единицы.** Модели ×размеры ×запас. Не забыть отдельные образцы.
- [ ] **Проверить вместимость.** Габариты, доступ, расстановка. Не универсальный перевод в метры.

Объект и решение

- [ ] **Разместить упаковку.** Рабочая зона и расходники. Не вся площадь под рейлы.
- [ ] **Уточнить общие зоны.** Права и условия. Не обещание поставить стойку.
- [ ] **Проверить свет.** По задачам оператора. Не только декоративный эффект.
- [ ] **Согласовать работы.** Решения и исполнители. Не начало ремонта по словам.
- [ ] **Собрать расходы.** Подготовка, месяц, обеспечение. Не ставка в одиночку.
- [ ] **Обновить бриф.** Версия и изменённые зоны. Не сравнение разных моделей.

Запишите факты и следующий шаг

Нанесите покупателя, сотрудника и товар разными линиями. Проверяйте пересечения в рабочем, а не пустом помещении.

Задача: _____ Проверил: _____

Маршрут / операция	Место / габариты / доступ	Конфликт / проверка / следующий шаг

Покупатель не находит вход. Исправить маршрут и проверить навигацию.

Сотрудник пересекает примерку. Пересмотреть план процесса.

Резерв смешан со свободным товаром. Настроить статусы и хранение.

Размер склада оценили на глаз. Сверить габариты и расстановку.

Новый формат сравнивают по старому брифу. Обновить требования.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Как полезный разбор становится обращением?

Диагностика для риелтора поможет связать экспертный материал с привлечением подходящего клиента и понятным следующим шагом.

Проверить систему привлечения клиентов →

Шесть шагов, пример коллекции,18 проверок и рабочие листы. Подготовлено 2026-10-03.