Покажите смысл консультации

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

Смысл приглашения

- [ ] **Ситуация узнаваема.** Есть наблюдаемый вопрос. Общий перечень услуг не помогает.
- [ ] **Причина не придумана.** Пока только гипотеза. Объект ещё не изучен.
- [ ] **Аудитория названа.** Понятно кому подходит. Не каждый читатель ваш адресат.
- [ ] **Предмет ограничен.** Есть конкретный разбор. Первичный звонок не всё сопровождение.
- [ ] **Итог реалистичен.** Зависит от вашей работы. Рыночный результат не гарантирован.
- [ ] **Пример подписан.** Учебный итог не диагноз. Нельзя заранее знать причину.

Условия и подготовка

- [ ] **Формат указан.** Звонок, видео или встреча. Не нужно угадывать.
- [ ] **Время объяснено.** Есть реальный ориентир. Не обещайте невозможную скорость.
- [ ] **Стоимость понятна.** Или согласуется до записи. Скрытая оплата меняет ожидание.
- [ ] **Состав результата точен.** Письменный итог действительно выдаётся. Не обещайте несуществующий отчёт.
- [ ] **Подготовка минимальна.** Только сведения для задачи. Лишние поля мешают начать.
- [ ] **Приватность учтена.** Контакты не просят публично. Документы не комментарий к посту.

Запись и проведение

- [ ] **Основное действие одно.** Маршрут понятен. Равнозначные варианты путают.
- [ ] **Следующий шаг объяснён.** Что будет после сообщения. Обращение не прыжок в неизвестность.
- [ ] **Ответственный назначен.** Запрос будет обработан. Автоответ не содержательный ответ.
- [ ] **Условия подтверждены.** До окончательной записи. Встреча требует согласования.
- [ ] **Аудитории разделены.** Диагностика системы для риелтора. Не подменять вопрос собственника.
- [ ] **Этапы считаются отдельно.** Сообщение, запись, разговор. Одна цифра скрывает разрывы.

Запишите факты и следующий шаг

Запишите настоящие параметры услуги. Не переносите 20 минут и бесплатность из учебного примера автоматически.

Пост: _____ Проверил: _____

Аудитория / ситуация	Предмет / результат / границы	Формат / стоимость / подготовка

Гарантия цены или срока. Замените на результат реальной работы..

Причина названа до разбора. Верните наблюдение и гипотезы..

Скрытая обязательная оплата. Раскройте условия до записи..

Документы в комментариях. Используйте согласованный приватный путь..

Диагностика не той аудитории. Систему продвижения разбирает риелтор..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Приглашаете на разбор, а подходящих разговоров мало?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать предложение, входящие запросы и порядок их обработки.

Разобрать свою систему →

Конструктор пяти частей, заполненный учебный пост, паспорт услуги, карта ответа после обращения и отдельный чек-лист. Подготовлено 2026-10-14.