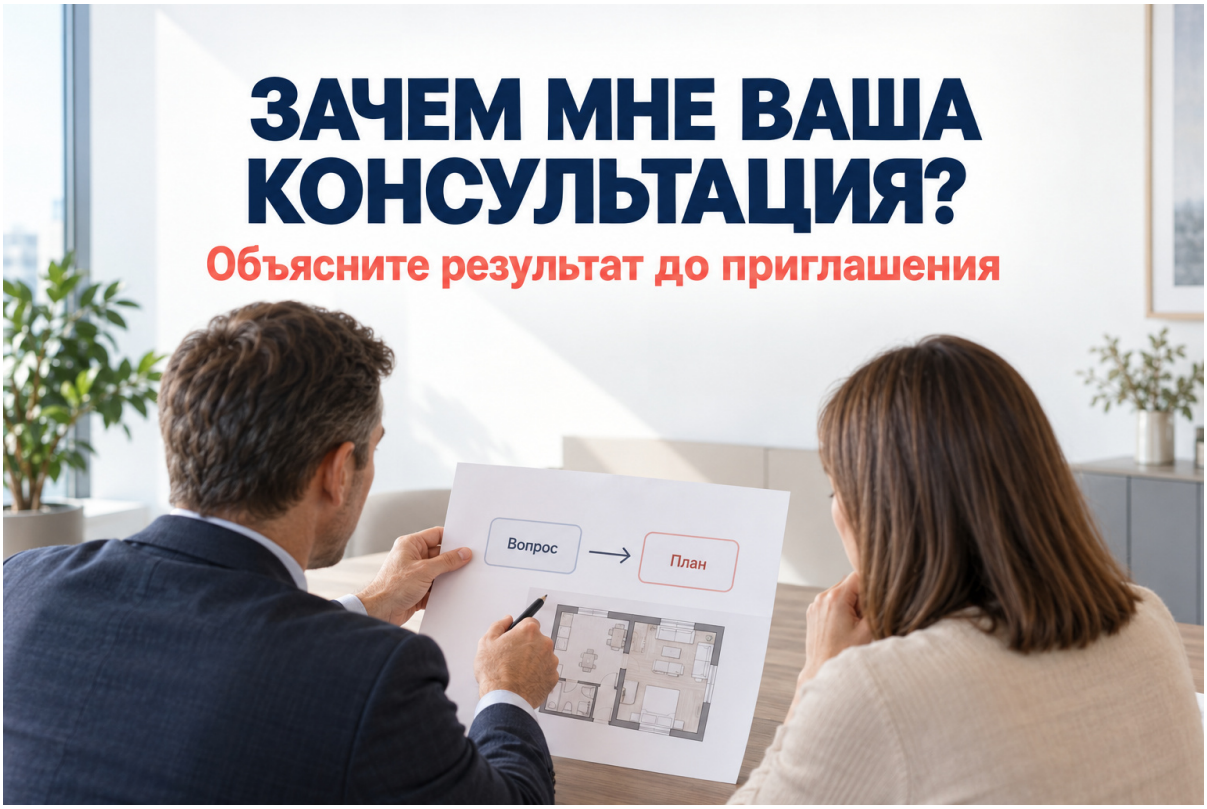
Консультация без тумана: конструктор приглашения

Соберите приглашение, в котором человек узнаёт свою задачу, понимает итог и условия разговора, а затем делает один ясный шаг к записи.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Условия и текст примера учебные, не оферта проекта. Перед использованием замените их реальными условиями своей услуги.

Пять частей понятного приглашения

Пост предлагает «написать по всем вопросам», а люди не понимают предмет встречи или приходят с ожиданиями, которых услуга не выполняет.

Часть приглашения	На какой вопрос отвечает	Учебный пример
Ситуация	Узнаю ли я свою задачу?	Объявление смотрят, показов мало
Аудитория	Подходит ли мне разговор?	Собственник с размещённым объявлением
Предмет и итог	Что разберём и получу?	Список первых проверок
Условия	Как, сколько, что подготовить?	Реальные параметры услуги
Действие	Как начать и что потом?	Написать вопрос, согласовать время

Что узнать о собственной услуге

- Одна реально оказываемая услуга и её исполнитель.
- Ситуация клиента, для которой формат подходит.
- Предмет разбора и проверяемый итог.
- Действующие формат, стоимость и ориентир времени.
- Минимальная подготовка до разговора.
- Маршрут записи, ответственный и порядок подтверждения.

Ситуация, предмет и выполнимый итог

1. Выберите одну ситуацию

Назовите наблюдаемую проблему и аудиторию. Не устанавливайте причину до разбора данных клиента.

Готово: Человек понимает, подходит ли ему формат.

Не делайте так: Текст обещает решить всю недвижимость сразу.

2. Определите предмет

Запишите, что вы изучите и какой вопрос обсудите. Уберите задачи, которые не входят в реальную услугу.

Готово: Границы разговора ясны.

Не делайте так: Первичный разбор выдан за полную проверку объекта.

3. Назовите итог

Опишите результат под вашим контролем: список проверок, варианты действий, письменное резюме, если оно действительно выдаётся.

Готово: Итог можно подготовить и передать.

Не делайте так: Обещана цена или скорость продажи без основания.

Какие обещания пока не подтверждены

Условия, запись и качество отклика

4. Раскройте условия

Укажите формат, ориентир времени, стоимость и подготовку. Если условия индивидуальны, согласуйте их до подтверждения встречи.

Готово: Нет скрытых обязательных покупок.

Не делайте так: Бесплатный вход скрывает обязательную оплату.

5. Соберите путь записи

Выберите основное действие и объясните, что произойдёт после сообщения. Проверьте, кто отвечает и как подтверждается время.

Готово: Запрос не остаётся без понятного продолжения.

Не делайте так: Автоответ назван подтверждённой встречей.

6. Проверьте качество откликов

Разделите сообщение, подходящий запрос, запись и состоявшийся разговор. Исправьте конкретный разрыв.

Готово: Отклики оцениваются по содержанию.

Не делайте так: Любое сообщение объявлено новым клиентом.

Что человек должен знать до согласия

Учебная консультация: понятный объём

Учебные условия: первичный видеозвонок 20 минут без оплаты; итог — список трёх первых проверок, который агент действительно готовит. Это не предложение проекта. Используйте только условия, которые можете выполнить.

Элемент	Заполненный пример	Почему это ясно
Ситуация	Объявление смотрят, а показов мало	Наблюдение без выдуманной причины
Кому	Собственнику с размещённым объявлением	Есть критерий подходящей задачи
Предмет	Карточка, вопросы, договорённость о показе	Понятен объём разбора
Итог	Список трёх первых проверок	Проверяемый продукт разговора
Условия	20 минут, видеосвязь, без оплаты	Только учебные параметры
Запись	Написать «Объявление» в личные сообщения	Дальше уточнение и согласование времени

Три проверки и 20 минут — параметры этого учебного примера, не универсальный норматив. Если ваш формат другой, измените обещание до публикации, а не после записи человека.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Помогу решить любые вопросы	Разберём конкретное объявление и составим первые проверки.
После разговора продадите дороже	Получите план действий; рыночный исход не гарантируем.
Пишите, потом всё узнаете	Условия и следующий шаг понятны заранее.

Разные разрывы требуют разных правок

Что происходит	Что проверить	Как исправить
Мало подходящих сообщений	Узнаваема ли задача и аудитория	Уточнить ситуацию и адресата
Спрашивают только что входит	Предмет и итог скрыты	Описать результат до записи
Ожидают другую услугу	Слишком широкое обещание	Уточнить границы формата
Запрос остался без ответа	Ответственный и порядок	Настроить содержательное подтверждение
Записались, не пришли	Время, условия и подготовка	Проверить договорённость
Вопрос не подходит	Критерии услуги	Честно предложить другой шаг

Три вопроса к приглашению

1. Что человек получит после разговора и могу ли я это выполнить?
2. Какие условия он должен знать до согласия на запись?
3. Что произойдёт сразу после первого сообщения?

18 проверок приглашения

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

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.

Паспорт консультации перед написанием

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

Услуга: _____ Проверка: _____

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

Конкретный итог разговора: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата проверки условий: _____

Карта записи и подтверждения

Сообщение, подтверждённая запись и состоявшийся разговор — отдельные этапы.

Призыв / маршрут / ответственный	Подтверждение условий и времени	Наблюдение / разрыв / одна правка

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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..

Согласуйте следующий шаг

Ответ на подходящий запрос

Вижу ваш вопрос о [ситуация]. В этом формате разберём [предмет], итогом будет [результат]. Условия: [формат, время, стоимость]. Подготовьте [минимум]. Если это подходит, согласуем [способ выбора времени].

Первое действие после чтения

Заполните паспорт одной услуги и соберите пост. Перед публикацией проверьте, что реальный порядок записи и проведения соответствует каждому обещанию.

Кто отвечает за запись: _____

Что не входит в этот формат: _____

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 →

Принцип ясного входа сверён с руководством GOV.UK Design System 14.10.2026. Примеры для риелтора — наша разработка, не требования государственного сервиса.

GOV.UK Design System: понятный вход в сервис

Учебный пост с конкретными условиями

Пример для собственника. Все параметры вымышлены для обучения: перед использованием замените их настоящими условиями и убедитесь, что можете выдать обещанный результат.

Блок	Что написано	Проверка автора
Хук	Объявление смотрят, а показов мало?	Наблюдение, не диагноз
Разбор	Карточка, вопросы и запись на показ	Это входит в услугу
Итог	Три первых проверки	Такой список реально подготовим
Условия	20 минут видеосвязи, без оплаты	Подтверждены для своей услуги
Подготовка	Ссылка на объявление и главный вопрос	Лишние данные не нужны

«Объявление смотрят, а на показы почти не записываются? Приглашаю собственников с уже размещённым объявлением на первичный разбор. Посмотрим карточку, вопросы покупателей и путь к договорённости о показе. Составим список трёх первых проверок, не угадывая причину заранее».

«Учебный формат примера: видеозвонок 20 минут без оплаты. До разговора понадобится ссылка на объявление и главный вопрос. Напишите “Объявление” в личные сообщения: уточню ситуацию и согласуем время. Если задача выходит за границы разбора, обсудим другой формат отдельно».

Не копируйте бесплатность или длительность ради привлекательности. Если услуга платная, назовите действующую цену и состав. Если условия определяются индивидуально, объясните порядок согласования до окончательной записи. Не обещайте письменный итог, если фактически даёте только устные рекомендации.

Визуал поста может показать обезличенный учебный лист результата. Подпишите его как пример. Не подставляйте вымышленный успех клиента и не делайте вид, что уже установили причину слабых показов у каждого собственника.

После сообщения: подтверждение без тумана

Пост работает вместе с обработкой отклика. Согласуйте задачу, условия и время, чтобы человек понимал, на какой разговор он записывается.

Этап	Что уточняем	Какой итог фиксируем
Первое сообщение	Главный вопрос и текущая ситуация	Подходит ли формат
Условия	Предмет, стоимость, длительность	Человек понял и согласовал
Время	Доступный интервал и способ связи	Подтверждённая запись
Подготовка	Только нужные исходные сведения	Можно провести полезный разбор
Разговор	Фактический итог и следующий шаг	Состоявшийся результат отдельно от записи

Пример ответа: «Вижу, что вопрос касается слабой записи на показы. Для первичного разбора достаточно ссылки на объявление и главного затруднения. Сначала подтвержу, подходит ли наша услуга, затем согласуем условия и время». Это не автоматическое подтверждение консультации.

Если человек хочет сначала разобраться самостоятельно, предложите рабочий лист по теме, когда он есть. Не превращайте получение файла в скрытую запись на продажный звонок. Самостоятельная польза и предметная встреча имеют разные роли.

Для коллег приглашение должно прямо говорить о работе риелтора. Диагностическая карта системы помогает подготовить обсуждение потока обращений и обработки входящих; она не определяет стоимость квартиры собственника и не заменяет её оценку.

Задание нейросети: «Проверь этот пост по реальному паспорту услуги. Отметь непонятные условия, слишком широкие обещания и отсутствующий следующий шаг. Не придумывай цену, длительность, кейсы и гарантии». Затем сверь правки с фактическим процессом записи.