Второй визит: закройте нужный вопрос

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

Перед организацией

- [ ] **Поднять первую запись.** Незакрытые темы видны. Не начинать заново без истории.
- [ ] **Уточнить цель.** Покупатель назвал вопрос. Не считать визит согласием.
- [ ] **Выбрать источник.** Понятно, откуда получить ответ. Не заменять документ осмотром.
- [ ] **Собрать исходные данные.** Нужные параметры доступны. Не делать вывод по памяти.
- [ ] **Назвать ограничения.** Клиент знает границы пользы. Не обещать невозможный результат.
- [ ] **Проверить актуальность.** Обсуждается нужный объект. Не опираться на старые условия.

Перед входом

- [ ] **Согласовать время.** Обе стороны подтвердили. Не использовать старую договорённость.
- [ ] **Уточнить участников.** Известны роли и вопросы. Не обещать решение за партнёра.
- [ ] **Проверить доступ.** Нужные зоны согласованы. Не расширять его самостоятельно.
- [ ] **Обсудить действия.** Измерения и фиксация понятны. Не предполагать любое разрешение.
- [ ] **Собрать маршрут.** Точки связаны с вопросами. Не повторять общую презентацию.
- [ ] **Определить результат.** Есть ожидаемый тип сведений. Не требовать гарантии покупки.

После осмотра

- [ ] **Записать сведения.** Указаны источник и способ. Не придумывать цифры.
- [ ] **Сохранить оценку.** Она принадлежит покупателю. Не объявлять её общим дефектом.
- [ ] **Оставить неизвестное.** Открытый вопрос виден. Не закрывать его фактом визита.
- [ ] **Сравнить с первым разом.** Изменение сформулировано. Не дублировать прежнюю запись.
- [ ] **Выбрать продолжение.** Есть решение о следующем шаге. Не давить количеством встреч.
- [ ] **Обновить команду.** Резюме передано точно. Не распространять вывод на другие проверки.

Запишите факты и следующий шаг

Повторный визит полезен новым пониманием. Количество просмотров не подтверждает техническое состояние и не создаёт согласия на покупку.

Объект: _____ Главный вопрос: _____

Вопрос и источник	Полученные сведения / границы	Оценка и следующий шаг

Цель повторного визита не названа. уточните, что должно стать понятнее.

Вместо нужного документа предлагают ещё раз посмотреть. вернитесь к подходящему источнику.

Новые участники или действия не согласованы. проверьте условия до встречи.

Поставлена отметка без конкретных сведений. опишите реальный результат.

Количество посещений используют для давления. обсудите свободно выбранный следующий шаг.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Повторные показы заканчиваются тем же «подумаем»?

В диагностической карте разберите связь между запросом покупателя, целью повторного визита и следующим действием. Найдите вопрос, который не закрывает текущий сценарий.

Разобрать повторные показы →

Возвращение полезно, если покупатель понимает его цель. Повторное посещение само по себе не подтверждает состояние объекта и не означает согласие на покупку. Подготовлено 2026-10-16.