Партнёру нужен понятный смысл сотрудничества

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

Предложение по существу

- [ ] **Решение встречи названо.** Понятно что согласуем. Рассказать о себе не результат.
- [ ] **Сценарий конкретен.** Есть задача клиента. Все направления сразу размывают смысл.
- [ ] **Польза разделена.** Клиент, партнёр и агент. Взаимность не только наше желание.
- [ ] **Статус примера честный.** Учебное отделено от результата. Нет вымышленного кейса.
- [ ] **Критерии обращения есть.** Подходит и требует уточнения. Контакт не всегда нужная задача.
- [ ] **Границы понятны.** Нет обещаний вне услуги. Подготовка не гарантия цены.

Процесс и доказательства

- [ ] **Маршрут показан.** Есть переходы до обратной связи. Обмен телефонами не весь процесс.
- [ ] **Владельцы указаны.** Кто выполняет каждый шаг. Общая ответственность теряется.
- [ ] **Артефакт читаем.** Показан один важный фрагмент. Мелкий скриншот не помогает.
- [ ] **Происхождение понятно.** Пример и визуал имеют основания. Чужой логотип не знак партнёрства.
- [ ] **Условия вынесены.** Услуги, оплата и отмена обсуждаются. Слайды не заменяют договорённости.
- [ ] **Ресурс назван.** Понятна работа каждой стороны. Не обещаем участие без усилий.

Встреча и продолжение

- [ ] **Один экран — один вопрос.** Есть ясный вывод. Список лозунгов мешает.
- [ ] **Шрифт проверен.** Читается на устройстве встречи. Экран редактора не вся проверка.
- [ ] **Смысл пересказан.** Коллега понял идею без подсказки. Красота не ясность.
- [ ] **Первый шаг ограничен.** Есть конкретный выход проверки. Не просим сразу всех клиентов.
- [ ] **Открытое сохранено.** Неизвестные условия записаны. Не выдаём обсуждение за согласие.
- [ ] **Итог назначен.** Кто делает что и когда. Спасибо за внимание не действие.

Запишите факты и следующий шаг

Не начинайте с оформления. Сначала запишите вопрос и вывод каждого экрана, затем выберите визуал, который делает смысл понятнее.

Встреча: _____ Проверил: _____

Экран / вопрос / вывод	Пример / визуал / основание	Открытый вопрос / нужное решение

Презентация только о регалиях. Начните с задачи и пользы..

Всем направляют всех. Определите критерии обращения..

Учебное выдано за результат. Верните честный статус примера..

Первый шаг не имеет границ. Назовите выход и ресурс..

Нет записанного итога. Согласуйте действие и владельца..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Партнёров много, а маршрут обращения не собран?

Диагностическая карта для риелтора поможет разобрать источники, передачу клиентов и ответственность за следующие действия.

Разобрать партнёрский маршрут →

Раскадровка, заполненный пример подготовки квартиры к съёмке, карточки обращений, лист встречи и отдельный чек-лист. Подготовлено 2026-10-14.