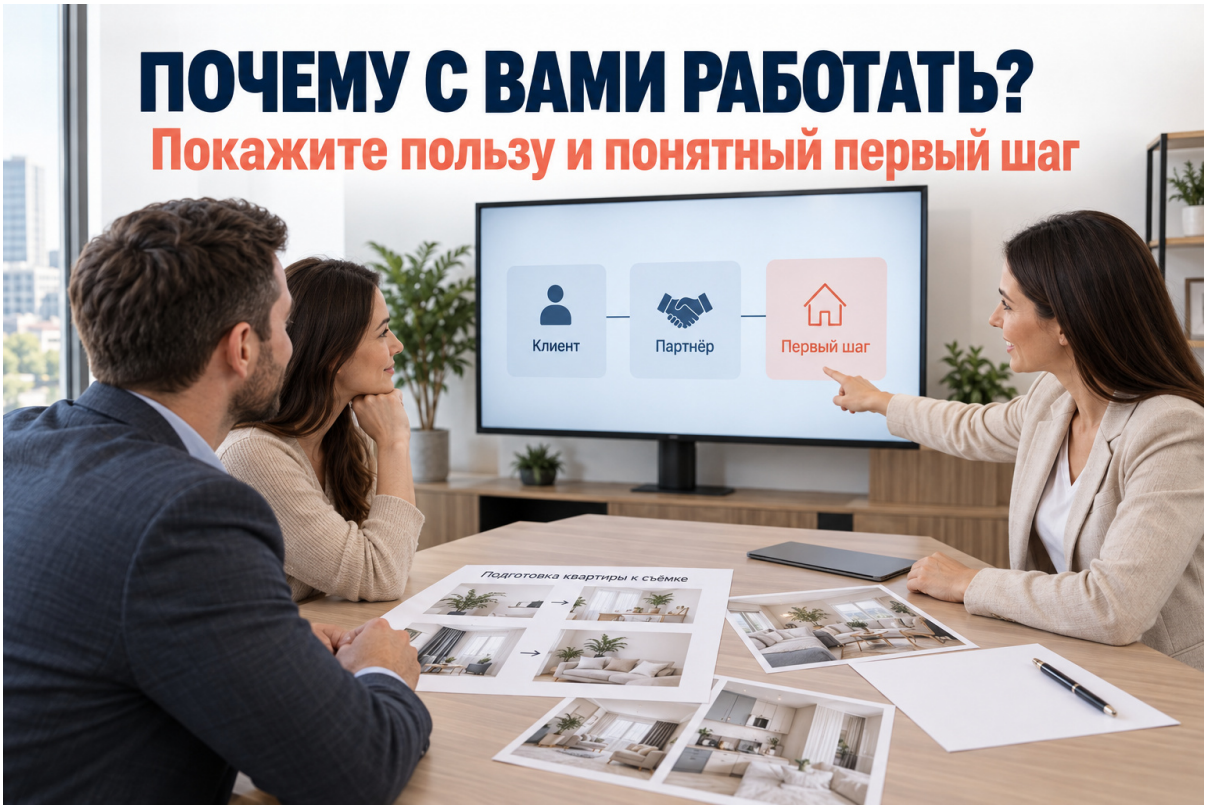
Предложение партнёру на одной встрече: конструктор

Соберите предложение из шести смысловых экранов: клиентская задача, взаимная польза, критерии обращения, процесс, доказательство и первый шаг.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Собственный конструктор Нейросистемы риелтора. Сотрудничество со специалистом по подготовке квартиры — учебный пример; результаты, сроки продажи и реальные партнёры не заявлены.

Решение важнее количества слайдов

После презентации партнёр говорит оставаться на связи, но не понимает, в какой ситуации рекомендовать вас и как начнётся работа.

Экран	Главный вопрос	Что показать
Ситуация	Что нужно собственнику?	План подготовки к съёмке
Польза	Зачем участвовать сторонам?	Клиент, партнёр, агент
Обращения	Когда подходит знакомство?	Две карточки задач
Процесс и шаг	Как начать и продолжить?	Маршрут и учебная проверка

Что собрать до оформления

• Одно решение, которое нужно согласовать на встрече.

• Конкретный клиентский сценарий.

• Польза и требуемый ресурс каждой стороны.

• Критерии подходящего обращения.

• Рабочий артефакт с понятным происхождением.

• Открытые условия и предложение ограниченного первого шага.

Решение, польза и обращения

1. Назовите решение встречи

Завершите фразу: после встречи хотим согласовать что именно. Выберите конкретную задачу сотрудничества.

Готово: Есть результат кроме рассказа о компании.

Не делайте так: Стаж и регалии заменили предложение.

2. Покажите ситуацию и взаимную пользу

Опишите вопрос клиента, пользу партнёру и роль агента. Отделите предполагаемую ценность от уже подтверждённого результата.

Готово: Понятно зачем участвовать каждой стороне.

Не делайте так: Предполагаемая польза выдана за кейс.

3. Сформулируйте критерии обращений

Покажите подходящую задачу и ситуацию, где сначала нужно уточнение. Сохраните выбор клиента.

Готово: Партнёр может узнать нужный запрос.

Не делайте так: Любой собственник назван подходящим контактом.

Что партнёр должен понять

Процесс, первый шаг и ясность

4. Соберите маршрут и доказательство

Покажите переходы, владельцев и один понятный рабочий артефакт. Маркируйте учебный пример.

Готово: Видно как будет устроена работа.

Не делайте так: Красивый скриншот не объясняет процесса.

5. Предложите ограниченный первый шаг

Назовите условия для согласования и небольшую проверку процесса. Укажите ожидаемый выход и ресурс участников.

Готово: Следующее действие выполнимо и понятно.

Не делайте так: Пилот скрывает неопределённую нагрузку.

6. Проверьте ясность и закрепите итог

Попросите пересказать смысл экранов, проверьте читаемость. После встречи запишите согласованное, открытые вопросы и ответственных.

Готово: Итог встречи можно выполнить.

Не делайте так: Вежливое одобрение названо партнёрством.

Какой ресурс нужно согласовать

Предложение по подготовке к съёмке

Учебное предложение специалисту по подготовке квартиры к фотосъёмке. Оно показывает процесс и вопросы для согласования, а не доказанный рост цены или продаж.

Часть	Учебная формулировка	Проверка
Ситуация	Собственнику нужен список подготовки	Он понимает цель и объём услуги
Польза партнёру	Задача описана до знакомства	Бриф содержит необходимые вопросы
Польза агенту	Понятен статус готовности	Назначен владелец обратной связи
Доказательство	Заполненная учебная карта	Не выдана за реальный результат
Первый шаг	Совместно пройти учебную карточку	Согласованы поля и открытые условия

Сильное предложение помогает решить, как проверить сотрудничество. Оно не требует верить общим словам о качестве и не обещает результат без основания.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
У нас комплексный подход	Показываем конкретные действия и владельцев переходов.
Присылайте всех клиентов	Называем подходящую ситуацию и условия предварительного уточнения.
Мы точно увеличим продажи	Предлагаем проверить рабочий процесс по согласованным критериям.

Ответы на вопросы партнёра

Вопрос партнёра	Что показать	Что уточнить
Кому подходит?	Критерии и карточки обращений	Его типичные клиентские задачи
Что получит человек?	Конкретный рабочий выход	Границы услуги
Что требуется от нас?	Действия и ресурс	Выполнимость
Почему доверять процессу?	Понятный артефакт или подтверждённый пример	Происхождение и ограничения
Как начнём?	Небольшая проверка маршрута	Результат, владелец и срок
Что осталось открытым?	Лист договорённостей	Порядок уточнения

Три вопроса к презентации

1. Какое решение должен облегчить этот экран?
2. Что партнёр сможет пересказать о пользе и процессе?
3. Какой первый шаг подтвердит выполнимость сотрудничества?

18 проверок партнёрской презентации

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

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.

Конструктор смысловых экранов

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

Партнёр: _____ Решение встречи: _____

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

Главный вывод предложения: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата проверки презентации: _____

Лист договорённостей встречи

Вежливая реакция не заменяет договорённость. После встречи фиксируются только подтверждённые решения и конкретные действия.

Согласовано	Осталось уточнить	Следующий шаг / владелец / дата

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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..

Согласуйте следующий шаг

Предложение одним связным абзацем

Предлагаем совместно решать [задача клиента]. Каждая сторона получает [польза] и делает [действия]. Подходящее обращение [критерии]. Процесс [переходы]. Подтверждение готовности [артефакт]. Первый шаг [ограниченная проверка], результат [что согласуем]. Открыто [условия].

Первое действие после чтения

Выберите одного предполагаемого партнёра и одну клиентскую задачу. Составьте шесть смысловых экранов без дизайна. Проверьте понятность у коллеги и подготовьте лист решения встречи.

Владелец следующего действия: _____

Открытое условие: _____

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 →

Принципы ясного оформления сверены с первичной рекомендацией Y Combinator; явные рабочие договорённости — с Atlassian Team Playbook, 14.10.2026. Конструктор встречи разработан для риелторских задач.

Y Combinator: ясность и читаемость презентаций

Atlassian: рабочие договорённости команды

Раскадровка шести смысловых экранов

Число экранов здесь — рабочий конструктор, а не обязательный стандарт презентаций. Каждый блок должен помогать принять выбранное решение.

Экран	Учебный вывод	Визуал
1. Ситуация	Нужен план подготовки перед съёмкой	Три этапа клиентской задачи
2. Польза	Каждой стороне понятен рабочий выход	Три роли и их польза
3. Обращения	Есть критерии подходящей задачи	Подходит / нужно уточнить
4. Процесс	Передача замыкается обратной связью	Маршрут с владельцами
5. Доказательство	Понятно как выглядит работа	Крупный фрагмент учебного брифа
6. Первый шаг	Проверим карточку и условия	Результат, владелец и дата

На первом экране не перечисляйте всю историю агентства. Покажите конкретное затруднение собственника: подготовка квартиры к съёмке не имеет ясного плана. Это задаёт границы разговора. Вопросы ремонта для проживания или управления арендой относятся к другим сценариям и требуют другого предложения.

Пользу разделите по сторонам. Для клиента — понятный перечень действий, для специалиста — описанная задача, для агента — сведения о готовности. Это ожидаемые рабочие выходы, которые ещё предстоит проверить. Без фактического основания не превращайте их в цифры экономии или ускорения продажи.

Карточки обращений помогают партнёру узнать нужную ситуацию. «Нужен список подготовки комнат к фотографиям» соответствует теме. «Обеспечьте продажу по любой желаемой цене» требует обсуждения ожиданий и границ. Такая разница полезнее длинного перечня типов недвижимости.

На последнем экране предложите пройти учебный бриф вместе и найти недостающие поля. Это конкретный и ограниченный шаг. Реальные услуги, контакт с клиентом и оплата согласуются отдельно. Презентация должна сделать эти вопросы видимыми, а не скрыть их за общим обещанием партнёрства.

Проверка ясности и лист результата

Проверьте презентацию до встречи, а после неё сохраните решения. Читаемый файл и понятный следующий шаг нужны на разных этапах.

Проверка	Что сделать	Критерий
Смысл	Показать экран без пояснения	Коллега пересказывает нужный вывод
Читаемость	Открыть на устройстве встречи	Подписи различимы без увеличения
Доказательство	Проверить пример и происхождение	Статус и границы ясны
Итог	Записать решения и действия	Есть владелец следующего шага

Y Combinator в материале о дизайне презентаций акцентирует понятность и читаемость. Используйте этот общий принцип: крупный вывод и один объясняющий визуал. Не переносите в партнёрскую встречу чужие демонстрационные сроки, числа или обещания эффективности; они относятся к другому контексту.

Полную таблицу можно оставить приложением, а на экран вынести один заполненный фрагмент. Проверьте, что он не теряет смысл без остальной формы. Если нужны длинные пояснения, сначала упростите вопрос экрана. Крупный шрифт не исправляет неясное предложение.

Atlassian описывает рабочие договорённости как явное согласование способов общения и совместной работы. В нашем листе это превращается в три поля: согласовано, открыто, следующий шаг. Записывайте реальные решения, а не собственное впечатление о заинтересованности партнёра.

Если сотрудничество пока не подходит, сохраните конкретную причину: задача, ресурс или условия. Это помогает изменить предложение по существу. Следующий разговор имеет смысл, когда есть что уточнить или проверить, а не только новая обложка того же рассказа о компании.