# Покажите работу по объекту

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

## Подготовить основания

- [ ] **Уточнить вопрос.** Главный интерес владельца виден. Не показывать всё подряд.
- [ ] **Обозначить исходные данные.** Известен объём знания об объекте. Не имитировать полный осмотр.
- [ ] **Сохранить источник.** Наблюдение проверяемо. Не опираться на красивую догадку.
- [ ] **Пометить гипотезу.** Причина ещё исследуется. Не объяснять спрос одной деталью.
- [ ] **Назвать действие.** Работа конкретна. Не ограничиваться словом «продвижение».
- [ ] **Указать результат.** Его можно увидеть. Не подменять его внутренними операциями.

## Показать честный пример

- [ ] **Обозначить учебное.** Нет видимости реального кейса. Не рисовать прошлую сделку.
- [ ] **Проверить чужие материалы.** Авторство не присвоено. Не выдавать чужое за своё.
- [ ] **Сверить показатели.** Каждая цифра имеет основание. Не дописывать эффект.
- [ ] **Сохранить конфиденциальность.** Пример допустим к показу. Не раскрывать данные клиентов.
- [ ] **Объяснить адаптацию.** Видно, что изменится для объекта. Не обещать копию чужого результата.
- [ ] **Разделить рынок и работу.** Зависимости названы. Не гарантировать реакцию покупателей.

## Закончить предметным выбором

- [ ] **Назвать состав.** Включённое понятно. Не прятать исключения.
- [ ] **Объяснить расходы.** Условия обсуждаются прямо. Не создавать неожиданные обязательства.
- [ ] **Показать контроль.** Есть формат проверки. Не заменять отчёт общими словами.
- [ ] **Проверить изменения.** Понятно обновление сведений. Не оставить старые обещания.
- [ ] **Уточнить непонятное.** Владелец мог задать вопросы. Не требовать выбор за потраченное время.
- [ ] **Зафиксировать шаг.** Поручение подтверждено. Не считать интерес заказом.

# Запишите факты и следующий шаг

Опыт должен быть подтверждён и относиться к задаче. Учебный образец не является реальным кейсом, а выполненная работа не гарантирует реакцию рынка.

Объект: _____ Цель презентации: _____

| Вопрос / основание | Образец / проверяемый результат | Граница / выбранный шаг |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Презентация состоит только из регалий.** свяжите опыт с вопросом объекта.

**Недостаток фото назван причиной всех проблем.** верните статус гипотезы.

**Учебная таблица названа результатом клиента.** исправьте маркировку.

**Числа эффекта не имеют источника.** удалите неподтверждённое обещание.

**Интерес к отчёту записан как запуск кампании.** уточните реальный выбор.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Собственник слушает, но не видит смысла вашей помощи?

В диагностической карте проверьте, как связываются задача объекта, доказательства работы и понятный контроль. Найдите, где конкретику заменяют общие преимущества.

**Разобрать презентацию услуги →**

Подготовленный материал подтверждает выполненную работу, но не гарантирует реакцию рынка. Учебный образец помогает понять процесс, но не является историей продажи. Подготовлено 2026-10-16.