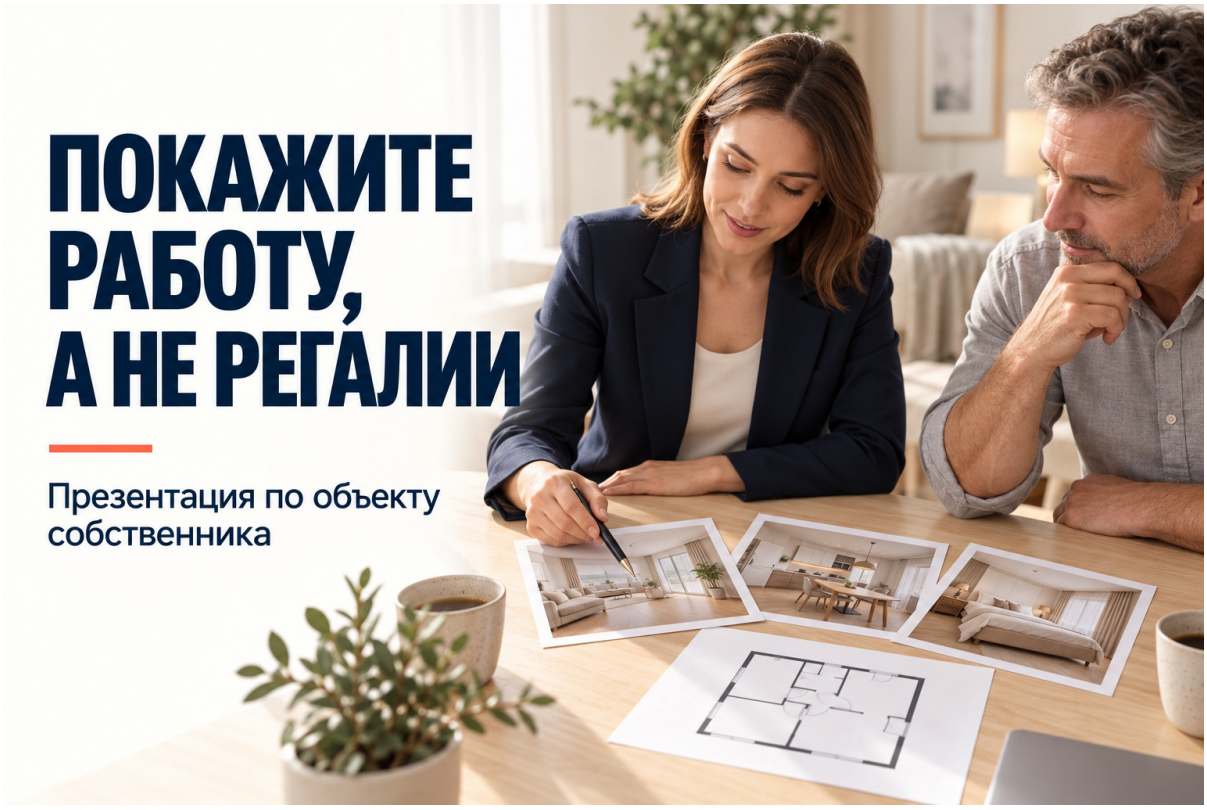
Предметная презентация: доказательства и границы работы

Соберите презентацию вокруг задачи собственника. Для каждого предложения покажите основание, действие и проверяемый результат, чтобы человек мог оценить помощь по своему объекту.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта доказательств, учебная презентация Романа, образцы результата и лист границ услуги. Отдельный чек-лист убирает общие обещания, неподтверждённые цифры и ложные кейсы.

Авторский каркас презентации. Не гарантия цены, срока, числа заявок или сделки. Учебные примеры обозначены отдельно. Нормы зарубежной агентской практики на российские отношения не переносятся.

Покажите предмет работы владельцу

Собственник выбирает исполнителя и хочет понять, что агент будет делать именно с его квартирой. Нужны предметные примеры и понятный состав, а не только регалии и технология в названии.

Что показывает агент	Какое основание нужно	Что сможет увидеть владелец
Подготовка описания	Проверенные сведения по объекту	Проект с понятными характеристиками
Организация обращений	Согласованный порядок работы	Статусы вопросов и действий
Отчёт о продвижении	Фактически выполненное	Результат работы и открытые решения

Что собрать для презентации по объекту

- Главный вопрос собственника при выборе агента.
- Известные сведения и ограничения по объекту.
- Наблюдение с конкретным источником.
- Предлагаемая работа и её состав.
- Честно обозначенный образец результата.
- Способ проверки и границы обещания.

Вопрос, наблюдение и честный образец

1. Выберите вопрос встречи

Уточните, что владелец хочет понять: подачу объекта, показы, отчётность или основания рекомендации. Сформулируйте цель презентации. Если данных об объекте мало, покажите это ограничение.

Готово: Слайды отвечают на вопрос собственника.

Не делайте так: Начинать с общего списка регалий без связи с задачей.

2. Свяжите наблюдение и действие

Для каждого пункта назовите источник и то, что предлагаете сделать. Не выводите причину отсутствия спроса из одного недостатка фото. Гипотезу помечайте отдельно от установленного факта.

Готово: Предложение имеет видимое основание.

Не делайте так: Обещать удвоение заявок после одной правки.

3. Покажите проверяемый образец

Подберите фрагмент описания, журнала или отчёта и объясните его назначение. Учебный пример обозначьте как учебный. Для реального кейса используйте только подтверждённое и допустимое к показу.

Готово: Владелец видит качество конкретной работы.

Не делайте так: Представить чужой материал или выдуманные числа своим результатом.

Какое доказательство отвечает задаче клиента

Границы, контроль и выбранное продолжение

4. Разделите работу и рынок

Объясните, какой результат создаёт исполнитель и что зависит от других участников. Покажите проверку человеком при использовании AI. Не обещайте сделку как автоматическое следствие подготовленного материала.

Готово: Граница контролируемой работы названа.

Не делайте так: Использовать название технологии вместо доказательства пользы.

5. Согласуйте состав и контроль

Назовите включённое, зависимости, отдельные расходы и исполнителей в обсуждаемом объёме. Покажите, как проверяется выполнение и обновляются изменённые сведения. Не прячьте исключения за «всё под ключ».

Готово: Собственник понимает предмет возможного поручения.

Не делайте так: Оставить дополнительные действия и затраты неясными.

6. Зафиксируйте реальный выбор

Уточните полезное и непонятное, предложите сопоставить состав с другими вариантами. Запишите выбранный шаг. Интерес к образцу не является заказом кампании, разрешением на публикацию или расход.

Готово: Продолжение подтверждено владельцем.

Не делайте так: Ставить запуск сразу после завершения презентации.

Что собственник сможет проверить

Роман: понятная подача квартиры У

Вымышленный Роман рассматривает помощь по квартире У. В предоставленной фотоподборке преобладают крупные детали. Полного представления о расположении помещений недостаточно. Причина реального спроса не установлена.

Лист презентации	Что показано Роману	Что остаётся открытым
Наблюдение	Каких общих ракурсов нет в подборке	Задача съёмки требует согласования
Предложение	План уточнения визуальной подачи	Не обещан прирост заявок
Образец описания	Учебный фрагмент с источниками	Нужна сверка сведений по квартире
Образец отчёта	Выполнено / обратная связь / решение	Нет выдуманных обращений
Выбор Романа	Обсудить подготовку актуальных материалов	Объём и условия работы ещё согласуются

Роман увидел подход к конкретной задаче и выбрал предмет следующего разговора. Это не опубликованная кампания и не доказанный результат продажи. Учебные материалы не названы готовым кейсом.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«У нас большая база, всё продадим»	«Покажу порядок обработки обращений и согласуем его состав»
«Новые фото удвоят спрос»	«Обновим подачу по согласованной задаче; реакцию будем наблюдать»
«Посмотрите наш успешный кейс»	«Это учебный образец отчёта, не результат продажи вашего объекта»

Подберите доказательство под вопрос

Что хочет оценить владелец	Подходящее доказательство	Граница вывода
Качество подачи	Понятный фрагмент описания и источники	Нет обещания числа обращений
Организацию работы	Образец статусов и действий	Не всякое действие ведёт к сделке
Прозрачность отчёта	Структура выполненного и открытого	Учебные строки не реальные события
Обоснование цены	Предмет анализа и источники	Не случайная точная цифра
Пользу технологии	Операция, проверка человеком, результат	Не гарантия из слова «AI»
Объём сотрудничества	Состав, зависимости и условия	Интерес не заменяет поручение

Перед встречей с собственником

1. Какой факт по этому объекту объясняет предлагаемую работу?
2. Что из показанного является учебным образцом?
3. Как собственник сможет проверить выполнение выбранной задачи?

18 проверок предметной презентации

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

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.

Карта доказательств по объекту

Вписывайте только относящееся к текущей задаче. Образец может быть учебным, но это нужно указать явно. Не добавляйте неподтверждённые числа эффекта.

Объект: _____ Вопрос владельца: _____

Вопрос / наблюдение / источник	Предлагаемая работа и образец	Проверяемый результат / граница
Подача объекта		
Исходные сведения		
Обращения		
Отчёт владельцу		
Контроль изменений		

Что обозначено учебным: _____

Что осталось неизвестным: _____

Какое основание ещё требуется: _____

Состав работы и границы согласования

Выбранный предмет следующего разговора не равен заказу всего набора. Сохраняйте фактический статус каждого элемента.

Элемент работы / что входит	Зависимости / отдельное согласование	Как проверяется / позиция владельца

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Резюме показанного для Романа

Роман, показал подход к подаче квартиры У: список нужных уточнений по изображениям, учебный фрагмент описания и образец отчёта. Реальных показателей спроса в примерах нет. Вы выбрали обсудить подготовку актуальных материалов и сначала сверить сведения. Объём, стоимость и порядок дальнейшей работы ещё согласуем; публикацию пока не запускали.

Первое действие после чтения

Выберите один пункт своей презентации и заполните цепочку: вопрос владельца, наблюдение, действие, образец и граница обещания. Удалите утверждения, для которых нет основания.

Следующий разговор / участники: _____

Что выбрано и что ещё не поручено: _____

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 →

Источник проверен 16.10.2026. NAR предлагает продавцам спрашивать о составе услуг, основаниях цены и способах продвижения. Здесь взят только принцип предметных вопросов, без иностранных договорных правил.

NAR: вопросы продавца к агенту о составе работы и продвижении

Как представить три рабочих образца

Показывайте фрагмент, который можно прочитать и обсудить. Ценность образца состоит в прозрачности подхода, а не в количестве мелких скриншотов.

Не используйте образец как способ незаметно навязать объём услуги. После демонстрации спросите, какой элемент нужен владельцу и какие условия он хочет уточнить до поручения.

Фрагмент описания

«Здесь показано, как подтверждённая характеристика объясняется покупателю. По вашей квартире сначала сверим сведения. Неизвестное не превращаем в преимущество».

Журнал обращений

«В учебной форме видны вопрос, ответ и дальнейшее действие. Это структура учёта, а не список уже полученных клиентов по вашему объекту».

Отчёт владельцу

«Здесь разделены сделанное, полученная обратная связь и решение, которое требуется от собственника. Реальные данные появятся только после согласованной работы».

Изменение условия

«Если вы измените состав предложения, покажем, где обновлена запись и какие материалы проверены. Само изменение сначала подтвердим с вами».

Нейросеть для аудита обещаний

Дайте обезличенный текст презентации и перечень оснований. Помощник может найти разрыв между утверждением и доказательством, но не заполнить его выдуманным кейсом.

Фраза презентации	Что проверить	Корректное исправление
Будет вдвое больше заявок	Есть ли подтверждённое основание?	Убрать гарантированный эффект
Наш успешный кейс	Реальный ли он и наш ли?	Назвать учебным, если это образец
Современная автоматизация	Какую операцию выполняет?	Показать действие и проверку
Кампания согласована	Что подтвердил владелец?	Сохранить фактический следующий шаг

Сверьте замечания с исходными материалами. Пропуск в доказательстве остаётся открытым вопросом. Его нельзя закрывать уверенной формулировкой, даже если она хорошо звучит на слайде.

Задание

«Сопоставь каждое обещание с источником, действием и проверяемым результатом. Отметь неподтверждённые цифры, чужие кейсы и гарантии реакции рынка. Не придумывай отзывы, сделки и согласие собственника».