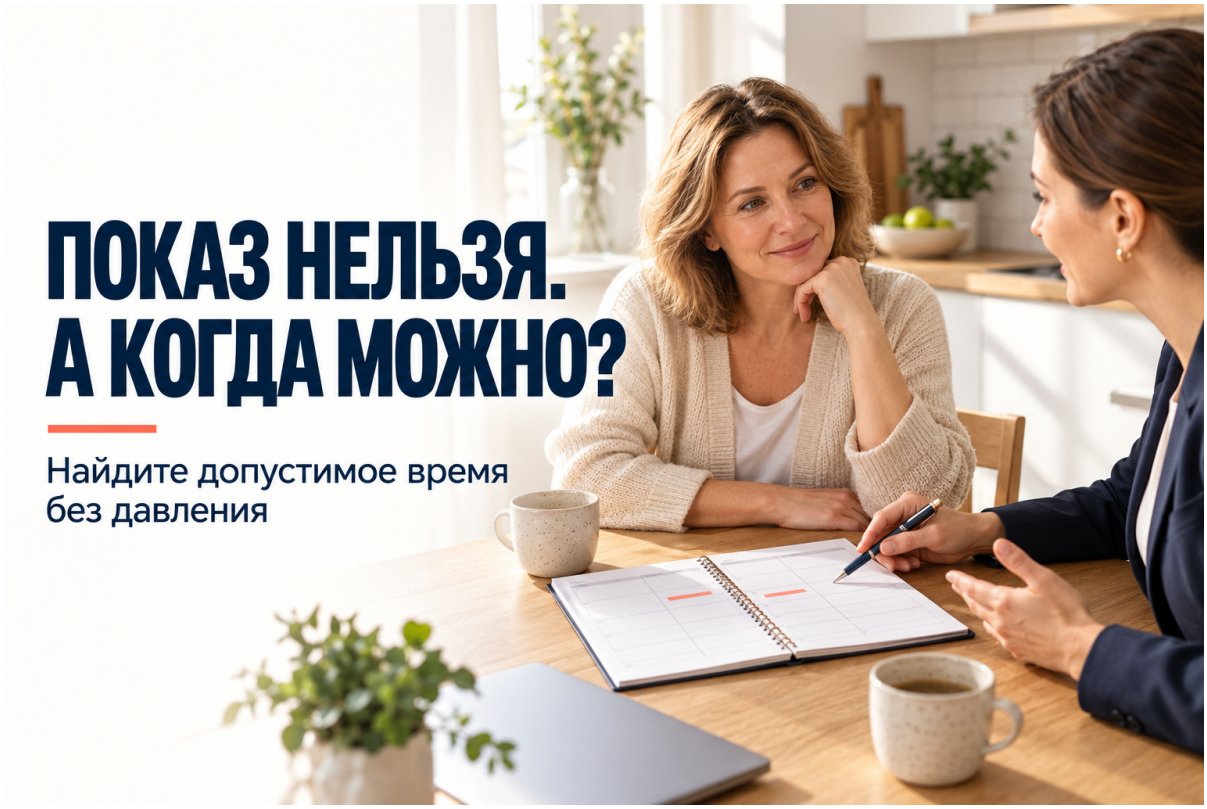
Нет доступа к объекту: карта допустимых окон

Уточните масштаб отказа, найдите допустимые условия доступа и согласуйте следующий шаг с покупателем. Не превращайте возможный интервал в подтверждённую встречу.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта ограничений Зои, шесть шагов согласования, варианты сообщений двум сторонам, рабочий лист допустимых окон и отдельный чек-лист. Для каждого визита сохраняется точный статус.

Инструмент организации встречи. Не устанавливает юридическое право доступа и не заменяет согласования с нужными участниками. Ключ, интерес покупателя и молчание не превращаются в разрешение.

Три разных масштаба отказа

Владелец отклоняет время показа, жалуется на организацию посещений или временно закрывает доступ. Нужно понять условие и перестроить согласование без давления.

Масштаб отказа	Что уточнить	Следующее действие
Один час	Какое время можно рассмотреть	Предложить новое окно
Режим встреч	Какие дни и условия допустимы	Согласовать расписание
Показы закрыты	При каком условии вернуться	Записать паузу и обновление

Что уточнить об организации доступа

- Отклонённое время и точный ответ владельца.
- Ограничение, которое человек сам назвал.
- Дни и интервалы для обсуждения.
- Запас времени на согласование.
- Кто подтверждает визит и условия доступа.
- Порядок изменений и ответ покупателя.

Масштаб, ограничение и условия

1. Определите масштаб отказа

Спросите, не подходит ли сегодняшний час, весь режим или показы пока невозможны. Не записывайте отказ от продажи, если человек отклонил один визит. Сохраните факт ответа без придуманного мотива.

Готово: Выбрана реальная задача: новое время, режим или пауза.

Не делайте так: Повторять разные часы, когда доступ закрыт полностью.

2. Выясните значимое ограничение

Уточните, что нужно изменить в организации. Дайте назвать время предупреждения, количество визитов или другое условие. Проверьте, соблюдали ли вы прежнюю договорённость. Не требуйте лишних личных объяснений.

Готово: Понятна причина организации, с которой можно работать.

Не делайте так: Объяснить отказ манипуляцией без ответа владельца.

3. Запишите допустимые условия

Зафиксируйте дни, интервалы, срок предупреждения, подтверждающего и формат доступа. Отдельно отметьте открытые согласования с другими участниками. Не считайте ключ или обычное присутствие дома разрешением на вход.

Готово: Общее окно и конкретный визит имеют разные статусы.

Не делайте так: Назначить любого покупателя внутри примерного интервала.

Какой отказ получен на самом деле

Предложение, подтверждение или пауза

4. Предложите покупателю реальный вариант

Назовите доступное для обсуждения время и следующий вопрос. Не раскрывайте личную причину ограничения. Если владелец ещё не подтвердил конкретный визит, скажите об этом. Не обещайте качество или решение покупателя ради допуска.

Готово: Покупатель понимает, что выбирает, и чего ещё нет.

Не делайте так: Сказать «ждём вас», когда предложено лишь окно.

5. Получите необходимые подтверждения

Сверьте обе стороны, точные параметры и условия доступа. После изменения обновите сообщения и рабочую запись. Молчание не является согласием. Не оставляйте старый час активным у одного участника.

Готово: Встреча назначена только после нужных ответов.

Не делайте так: Считать интерес покупателя достаточным основанием визита.

6. При паузе определите возвращение

Если окна нет, запишите условие обновления и ответственного. Проверьте точность обещаний в рекламе. Не снимайте объект и не меняйте цену автоматически. Альтернативный материал не выдавайте за состоявшийся очный осмотр.

Готово: Пауза имеет понятный порядок, без ложного обещания даты.

Не делайте так: Продолжать обещать показ в любое время.

Чей ответ пока отсутствует

Зоя и Тимур: суббота для обсуждения

Вымышленная Зоя продаёт квартиру АЖ. Будние вечера и предупреждение за час ей не подходят. Тимур хочет обсудить осмотр, время ещё не выбрано. Зоя разрешает предлагать субботу с 11:00 до 13:00 при отдельном согласовании накануне.

Параметр	Текущая запись	Статус / граница
Будние вечера	Не подходят Зое	Не предлагать как доступные
Суббота 11:00 до 13:00	Можно обсуждать	Не свободный вход
Предупреждение	Согласовать накануне	Учебное условие, не норма
Тимуру 11:30	Предлагается для ответа	Ответ ещё не получен
Подтверждение Зои	После выбора конкретного времени	Пока отсутствует
Итог	Встреча ещё не назначена	Показа и сделки не было

Из двух отказов не сделали вывод об отказе продавать. Найдено окно для обсуждения, но нужны реальные ответы обеих сторон. Пример не подтверждает визит или будущую покупку.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Вы опять всё срываете»	«Какое условие нужно изменить в организации?»
«В субботу будете дома, значит назначаю»	«Как подтверждаем каждый конкретный визит?»
«Это последний настоящий покупатель»	«Есть запрос на осмотр, уточним доступное время»

Выберите шаг по ответу владельца

Ответ владельца	Следующее уточнение	Не делать
Сегодня нельзя	Какое время можно обсудить	Считать отказом от продажи
Вечера нельзя	Подходящие дни и интервалы	Снова предлагать тот же режим
Много визитов	Допустимый формат и частота	Назначать группу без согласия
Нужно предупредить	Какой запас времени принят	Обещать за час
Пока никого	Условие возвращения к вопросу	Выдумывать дату открытия
Нужно согласовать ещё	Кто отвечает и что подтверждает	Считать вопрос закрытым

Перед отправкой времени покупателю

1. Какой именно отказ получен, без вашей трактовки?
2. Кто ещё должен подтвердить конкретный визит?
3. Какую фразу увидит покупатель, если окно пока только предложено?

18 проверок доступа и согласования

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

Понять ограничение

- [ ] **Уточнить масштаб.** Час, режим или пауза различены. Не смешивать с отказом продавать.
- [ ] **Сохранить ответ.** Записаны реальные слова. Не выдумывать мотив.
- [ ] **Спросить об организации.** Понятно, что неудобно. Не требовать оправданий.
- [ ] **Проверить свою часть.** Прежний порядок учтён. Не перекладывать хаос на владельца.
- [ ] **Защитить личное.** Покупателю не передаются лишние причины. Не раскрывать семейные детали.
- [ ] **Принять отсутствие окна.** Нет ложного компромисса. Не давить выдуманной срочностью.

Согласовать доступ

- [ ] **Назвать дни.** Условия записаны точно. Не писать «в любое время».
- [ ] **Уточнить предупреждение.** Запас времени согласован. Не применять универсальную норму.
- [ ] **Назвать подтверждающего.** Понятно, кто отвечает. Не обещать за другого жильца.
- [ ] **Уточнить формат.** Число и порядок посещений согласованы. Не назначать группу самовольно.
- [ ] **Разделить статусы.** Окно не равно визиту. Не считать ключ разрешением.
- [ ] **Получить выбор покупателя.** Есть конкретный ответ. Не приравнивать интерес к записи.

Закрепить встречу или паузу

- [ ] **Получить подтверждение.** Нужные участники ответили. Не принимать молчание за согласие.
- [ ] **Сверить параметры.** Час и формат совпадают. Не отправлять разные версии.
- [ ] **Обновить при изменении.** Старый час отменён в записи. Не оставлять двойную встречу.
- [ ] **Записать паузу.** Есть условие и ответственный. Не назначать выдуманную дату.
- [ ] **Проверить рекламу.** Обещания соответствуют доступу. Не менять цену автоматически.
- [ ] **Различить форматы.** Видео не названо очным показом. Не скрывать ограничение осмотра.

Карта допустимых окон

Записывайте только согласованные параметры. Для конкретной встречи отдельно отметьте ответ покупателя и подтверждение доступа.

Объект: _____ Кто подтверждает: _____

Параметр доступа	Допустимый вариант	Кто / как подтверждает
Дни и время		
Предупреждение		
Участники		
Формат		
Изменение		

Согласованные условия: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что требуется уточнить: _____

Конкретный визит: ответы и статус

Если один ответ отсутствует, встреча остаётся на согласовании. После переноса обновите старую запись, а не создавайте две действующие версии.

Предложенный визит	Ответ покупателя / владельца	Статус / следующий шаг

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Общее окно названо назначенной встречей. верните статус согласования.

Ключ используется как разрешение. проверьте установленный порядок доступа.

Отказ объяснён характером. вернитесь к словам и ограничениям.

Покупателя называют гарантированным ради допуска. уберите неподтверждённую оценку.

Пауза закрыта выдуманным понедельником. запишите реальное условие обновления.

Согласуйте следующий шаг

Предложение времени Тимуру

Тимур, будние вечера по квартире АЖ сейчас недоступны. Владелец готов рассматривать субботу с 11:00 до 13:00 и подтверждает каждый визит отдельно накануне. Вам удобно обсудить 11:30? После вашего ответа уточню возможность у Зои. Пока встреча не назначена.

Первое действие после чтения

Откройте последний отказ от показа. Укажите его масштаб, допустимое окно и недостающий ответ. Исправьте фразу, которая преждевременно обещает встречу.

Способ подтверждения / ответственный: _____

Условие обновления при паузе: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Интерес покупателя уже записывается как показ?

Проверьте путь от запроса на осмотр до подтверждённого доступа. Найдите, где теряется ответ участника или сохраняется старое время.

Проверить согласование встреч →

Первичный материал PON об интересах за позициями прочитан 17.10.2026. Использован вопрос о значимом ограничении. Наше расписание, реплики и карты авторские; достижение соглашения не гарантируется.

PON: выяснение интересов за жёсткой позицией

Реплики для владельца без давления

Задача не в том, чтобы получить согласие любой ценой. Нужно выяснить допустимые условия и точно передать их другому участнику.

Не обещайте взамен только покупателей, которые точно купят. Уточнение интереса не гарантирует решения. При разногласии о праве доступа отдельно разбирайте полномочия и обязательства, не решая их скриптом.

Один отказ

«Правильно понимаю, сегодня неудобно? Какое время можно обсудить вместо этого?»

Повторение отказов

«Кажется, предложенный мной режим вам не подходит. Что изменить в организации, чтобы визиты можно было рассматривать?»

Жалоба на частоту

«Обсудим заранее выделенные интервалы и отдельное подтверждение. Количество людей и последовательность согласуем дополнительно».

Полная пауза

«Сейчас доступ закрыт. При каком условии и как вернёмся к этому вопросу? Пока не буду обещать покупателю конкретную дату».

Нейросеть для точного статуса времени

Передайте обезличенные интервалы и отметки о полученных ответах. Не передавайте личные причины ограничения без необходимости.

Ошибка черновика	Что восстановить	Контрольный вопрос
Можно обсудить → ждём	Статус предложения	Кто подтвердил визит
Покупатель хочет → записан	Нужные ответы сторон	Доступ согласован?
Дома → можно войти	Порядок подтверждения	Разрешён конкретный визит?
Пауза → с понедельника	Условие обновления	Дата действительно названа?

Сверьте часы и даты до отправки. Не позволяйте модели убрать слово «предлагаем» ради уверенного тона. Уверенность текста должна соответствовать состоянию согласования.

Промпт

«Составь три коротких сообщения по ограничениям. Не выдумывай свободное время и срочность. Различай окно и подтверждённый визит. Не раскрывай личную причину. Заверши одним вопросом для согласования».