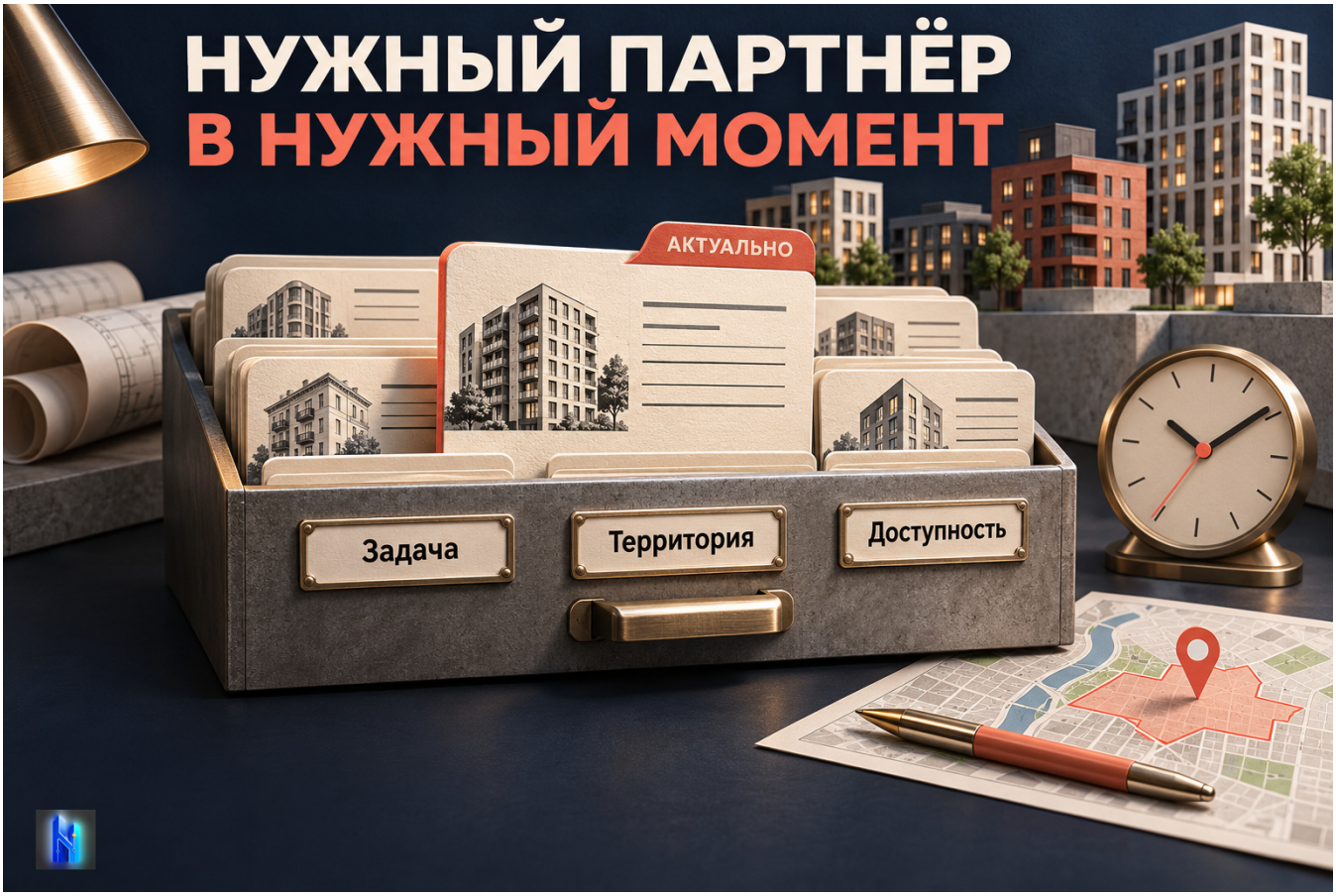
Живой реестр партнёров: карточки, статусы и обновления

Соберите актуальные карточки специалистов, отделите профиль от доступности и проверяйте условия до знакомства с клиентом.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Назначение и границы реестра

Это справочник для поиска подходящего специалиста и проверки того, что ещё нужно уточнить. Наличие карточки не является гарантией квалификации или качества работы. Все контакты и ситуации в примерах условные; настоящих телефонов здесь нет.

Направление	Что хранить
Партнёр рекомендует нас	Какие запросы и в каком порядке готов обсуждать
Мы знакомим клиента со специалистом	Профиль задач, территория, рабочий контакт, ограничения
Оба направления	Отдельные условия каждой стороны
Не задача реестра	Рейтинг прибыльности, договор и гарантия результата

Первый результат
По карточке должно быть понятно, подходит ли специалист для начала согласования и какие сведения пока неизвестны.

Для чего нужен мой справочник	Какие пять контактов начну описывать

2. Словарь полей

Поле	Что записывать
Код	Устойчивый внутренний идентификатор
Имя или название	Как однозначно узнать контакт
Тип задачи	Конкретная специализация
Территория	Подтверждённая зона работы
Рабочий контакт	Согласованный способ связи
Ограничения	Что не делает или требует уточнения
Статус	Одно значение из общего списка
Дата и источник проверки	Когда и на основании чего обновлено
Ответственный	Кто поддерживает сведения
Следующая проверка	Дата или событие для сверки

Не добавляйте поле только потому, что оно есть в чужом шаблоне. Сначала объясните, какое решение оно помогает принять. Неизвестное значение записывайте явно, не подставляя догадку.

Моё дополнительное поле	Для какого решения оно нужно

3. Заполненная карточка партнёра

Поле	Учебная карточка Ф-01
Имя	Фотограф Ф-01, условное обозначение
Задача	Фотографии квартиры для объявления
Территория	Северная часть города, подтверждено
Контакт	Рабочий канал в закрытой карточке
Ограничения	Загородная съёмка отдельно уточняется
Профиль проверен	19 ноября, разговор со специалистом
Доступность	Ближайшее окно уточнить под конкретную задачу
Ответственный	Координатор агентства
Следующий шаг	Получить возможные даты и состав съёмки

Два разных подтверждения
Актуальный контакт и подходящая специализация ещё не означают, что специалист свободен в нужный день.

Мой контакт / профиль	Что подтверждено / что неизвестно

4. Статусы и действия

Статус	Что означает	Что делать
Данные подтверждены	Профиль и контакт сверены	Уточнить конкретную доступность
Нужно обновить	Часть сведений устарела или неизвестна	Сверить до предложения клиенту
Временно не принимает задачи	Есть подтверждённая пауза	Проверить запасной маршрут
Сотрудничество приостановлено	Обычный подбор остановлен	Не предлагать без отдельного решения

Не используйте общий ярлык «надёжный» вместо специализации, территории и условий. Он не объясняет, подходит ли человек для нового типа задачи. Основание изменения статуса сохраняйте в рабочем журнале.

Мой статус	Определение / разрешённое действие

5. Учебный реестр пяти контактов

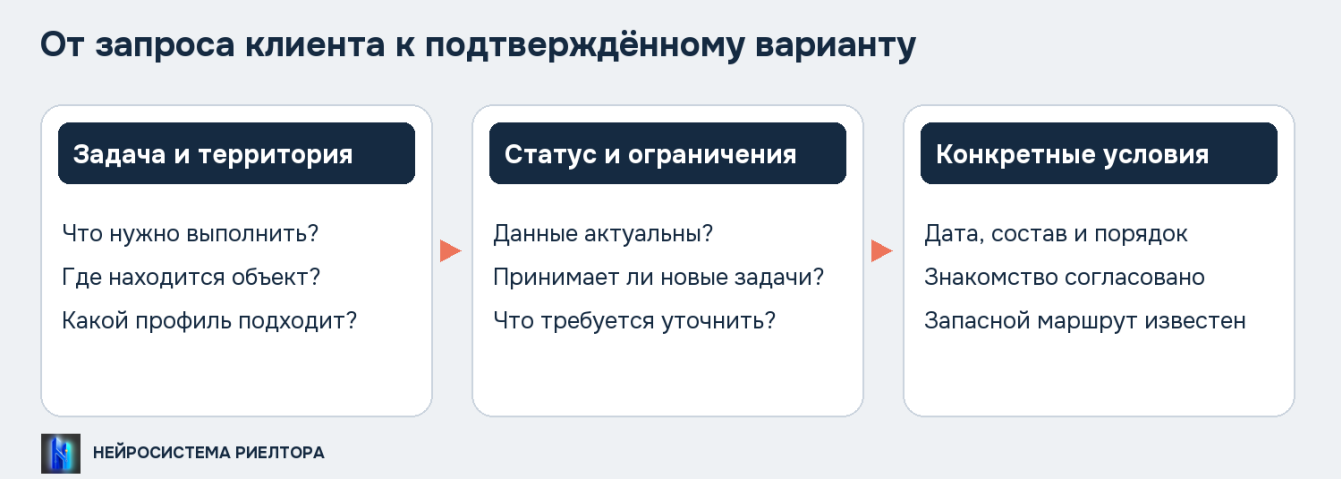
Код	Задача	Территория	Состояние данных
Ф-01	Съёмка квартиры	Север	Контакт подтверждён, дату уточнить
П-02	Переезд квартиры	Центр	Временно не принимает задачи
Д-03	Подготовка интерьера	Неизвестно	Нужно уточнить территорию
Т-04	Приёмка объекта	Север	Данные подтверждены
К-05	Коллега по другой зоне	Неизвестно	Контакт нужно обновить

Это учебная структура, а не список рекомендованных специалистов. Для каждой записи требуется отдельная карточка с источником проверки и ответственным. Из публичного обзора нельзя получить личные контакты клиентов.

Как читать пример
Для съёмки в северном районе сначала проверяем Ф-01. Т-04 работает в той же зоне, но выполняет другую задачу. Совпадение территории не заменяет специализацию.

Мои первые записи	Главный пробел перед использованием

6. Маршрут выбора под запрос



Задача, территория, состояние данных и подтверждение конкретных условий.

Учебный запрос: фотографии двухкомнатной квартиры в северном районе на следующей неделе. Порядок: выбрать специализацию, проверить территорию, исключить приостановленные варианты, уточнить конкретные даты и состав работы.

Ситуация	Следующее действие
Ф-01 подходит по профилю	Уточнить дату и объём
Ф-01 занят	Проверить заранее описанный запасной контакт
Запасного нет	Честно сообщить, что вариант пока не найден
Клиент согласен на знакомство	Согласовать, кто кому пишет и зачем

Мой запрос	Кандидат / открытые вопросы / запасной маршрут

7. Подготовьте понятное знакомство

Учебная фраза клиенту: «Для съёмки могу предложить специалиста, работающего в вашем районе. Дату и состав услуги ещё нужно подтвердить. Как удобнее организовать знакомство?» Не выдавайте отдельного исполнителя за своего сотрудника, если это не так.

Что согласовать	Зачем
Задача	Специалист понимает предмет разговора
Способ знакомства	Обе стороны ожидают контакт
Необходимые сведения	Не передаётся лишняя история клиента
Статус условий	Понятно, что подтверждено, а что обсуждается
Следующий шаг	Известно, кто и когда отвечает

В клиентской карточке фиксируется конкретное знакомство. В реестре партнёров хранятся общие рабочие сведения. Не объединяйте открытый справочник и закрытые детали клиентских задач.

Что и кому передаём	Согласованный следующий шаг

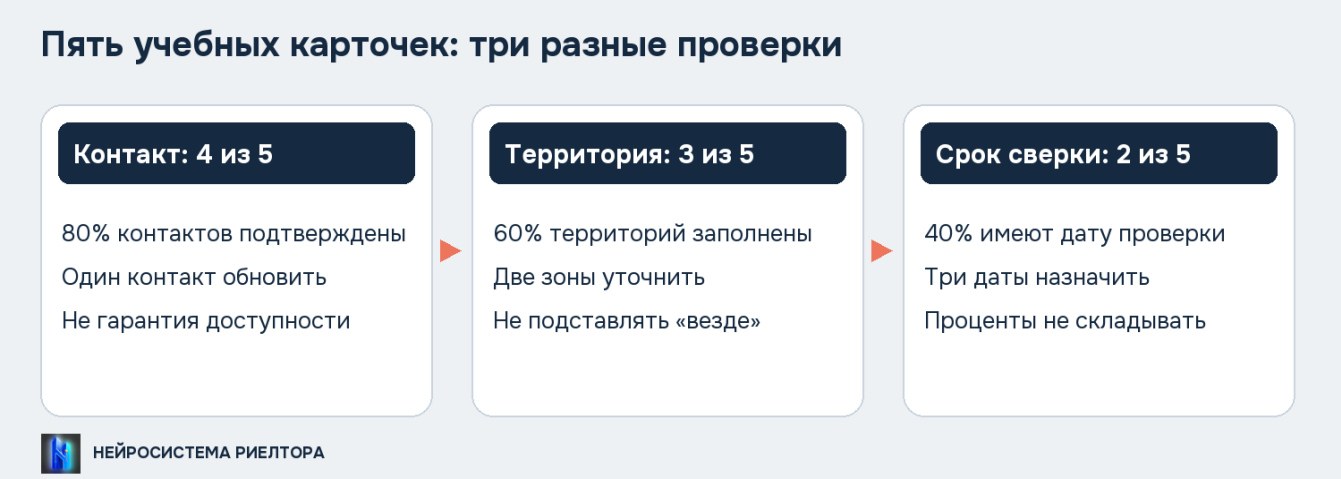
8. Журнал обновлений

Событие	Изменение	Дальнейшая проверка
Ф-01 сменил рабочий канал	Обновить контакт, сохранить дату	Проверить перед новым запросом
П-02 временно занят	Статус временной паузы	Согласовать дату возврата
Д-03 уточнил территорию	Заполнить конкретную зону	Проверить подходящий тип задачи
К-05 не подтверждён	Статус требует обновления	Не обещать доступность клиенту

Выберите рабочее расписание пересмотра. В упражнении весь реестр просматривается раз в месяц, а доступность подтверждается перед каждой передачей. Это наше правило примера, не универсальный норматив.

Дата / код / источник изменения	Что изменено / кто проверил / следующий срок

9. Проверка структуры перед CRM



Три отдельных показателя заполненности пяти учебных карточек.

Показатель	Учебный расчёт
Подтверждён рабочий контакт	4 / 5 = 80%
Заполнена территория	3 / 5 = 60%
Есть дата следующей проверки	2 / 5 = 40%

Показатели нельзя складывать в общую «надёжность». Исправляйте пробелы по рабочей задаче. В amoCRM можно хранить сведения в дополнительных полях контактов и компаний, но фильтрация учитывает тип сущности. Изменение общего поля влияет на все использующие его карточки.

Перед настройкой
Сначала проверить схему на пяти записях и согласовать с ответственным за CRM. Этот гайд не выполняет настройки вашего аккаунта и не требует покупать новый сервис.

10. План внедрения справочника

Пункт	Моя запись
Пять начальных контактов	
Направление взаимодействия	
Список полей и определения статусов	
Владелец каждой карточки	
События и расписание обновления	
Один тестовый запрос клиента	
Что исправили после теста	

Готовность к использованию
Другой агент может найти подходящий профиль, увидеть ограничения и назвать незакрытые вопросы. Конкретная доступность проверяется до обещания срока.

Если рекомендации и обращения теряются между сотрудниками, диагностическая карта Нейросистемы риелтора поможет разобрать общий путь: https://neirorealty.ru/diagnostika/. Начать этот реестр можно самостоятельно с пяти карточек.

Источники и проверка

amoCRM: создание дополнительных полей

amoCRM: фильтрация контактов и компаний

amoCRM: редактирование полей