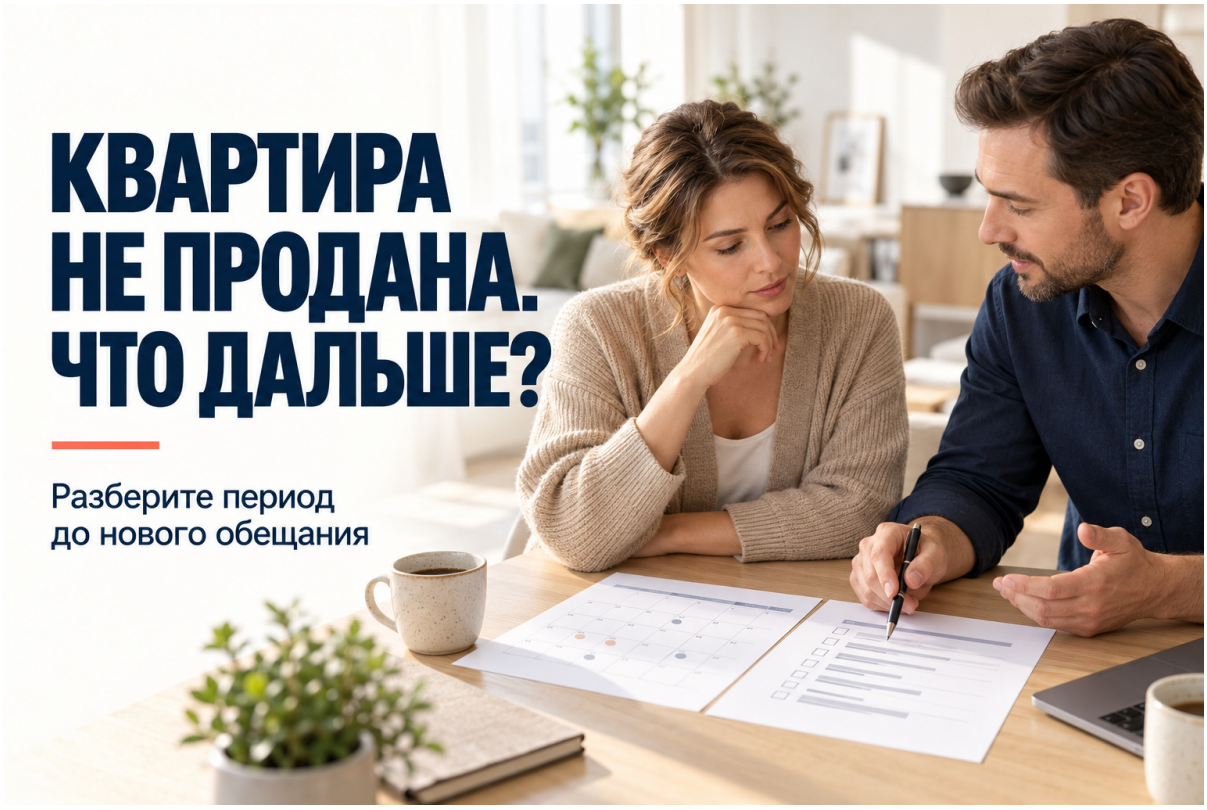
Разбор завершённого периода продажи

Разберите с владельцем согласованный период по фактам: план, выполнение, отклик и неизвестное. Выберите дальнейший маршрут без нового необоснованного обещания.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Учебный журнал Валентины, карта выполнения, разбор единиц учёта и лист следующего периода. Отдельный чек-лист помогает не подменить результат количеством действий.

Авторская организация разбора. Не устанавливает виновность, юридические последствия, требуемое снижение цены или нормальную конверсию. Числа в примере полностью условные.

Три слоя содержательного отчёта

Завершился обсуждаемый этап продажи или собственник просит объяснить отсутствие сделки. Нужна ретроспектива работы и решение о продолжении, а не защитная речь или общий аудит рекламы.

Слой отчёта	Что фиксируем	Что не подменяем
План и выполнение	Согласованное, сделанное, незавершённое	Старанием без подтверждения
Отклик	Уникальные обращения и реальные действия	Числом публикаций
Объяснение	Основания и проверяемые гипотезы	Догадками о мотивах покупателей

Что собрать до встречи с владельцем

- Даты и исходная задача периода.
- Согласованный объём с подтверждениями.
- Фактические изменения условий объекта.
- Журнал действий и отклика с единицами учёта.
- Ограничения данных и открытые вопросы.
- Позиция владельца по дальнейшему маршруту.

Границы периода, выполнение и единицы учёта

1. Очертите период и вопрос

Назовите даты, исходный план и изменения условий. Уточните, хочет ли владелец проверить выполнение, выбрать продолжение или обсудить завершение. Подготовьте источники, не восстанавливая пропуски как точные факты.

Готово: Разговор относится к определённому периоду и задаче.

Не делайте так: Сравнивать план и факт без учёта изменённых условий.

2. Сверьте согласованное и сделанное

По каждому пункту покажите действие, дату и подтверждение. Невыполненное отметьте прямо, с известной причиной и решением по задаче. Отсутствие гарантии сделки не оправдывает пропуск согласованной работы.

Готово: Объём выполнения виден без защитных общих слов.

Не делайте так: Перечислять старания вместо конкретных результатов работы.

3. Разберите отклик в одинаковых единицах

Отделите сообщения, уникальные обращения, обсуждённые визиты, состоявшиеся показы и предложения. Уберите дубли по принятому правилу учёта. Не называйте несколько сообщений разными покупателями.

Готово: Числа сравнимы и имеют источник.

Не делайте так: Смешать размещения, обращения и покупки в одном результате.

Какой согласованный пункт требует подтверждения

Причины, управляемое изменение и исход встречи

4. Проверьте объяснения

Сопоставьте наблюдения и возможные причины. Чужие мотивы сохраняйте только по известным словам, а гипотезы помечайте. Небольшую выборку по объекту не выдавайте за весь рынок.

Готово: Вывод не сильнее доступных оснований.

Не делайте так: Объявить конкретную скидку необходимой только из-за отсутствия сделки.

5. Выберите управляемое изменение

Для подтверждённой проблемы назовите действие, зависимость и способ проверки. Если данных мало, сначала улучшите учёт или согласуйте отдельный анализ. Несколько одновременных изменений перечислите явно.

Готово: Следующий шаг проверяем, но не гарантирует сделку.

Не делайте так: Обещать результат без изменения процесса или основания.

6. Согласуйте исход встречи

Предложите продолжение с изменением, получение недостающих данных или завершение текущего этапа. Условия сотрудничества и разногласия разбирайте отдельно. Запишите выбор, исполнителя и момент проверки.

Готово: Новый период начинается с конкретного согласования.

Не делайте так: Продлить работу автоматически или обещать отсутствие обязательств.

Какая гипотеза ещё не доказана

Валентина: восемь обращений, три показа

Вымышленная Валентина разбирает период по квартире Ф. Все числа условные для обучения: 8 уникальных обращений, 5 обсуждений просмотра, 3 состоявшихся показа и 2 неназначенных из-за доступа. Предложений о покупке в журнале нет.

Событие учебного периода	Количество / состояние	Допустимый вывод
Уникальные обращения	8	Это не число сообщений
Обсуждали просмотр	5 из этих обращений	Обсуждение не равно встрече
Показы состоялись	3 из обсуждённых	Показ не означает покупку
Не назначили из-за доступа	2 из обсуждённых	Нужен разбор порядка доступа
Предложения о покупке	0 в журнале	Нет зафиксированной позиции
Выбор следующей темы	Уточнить подтверждение визитов	Сделка этим не гарантирована

3 состоявшихся и 2 неназначенных визита составляют 5 обсуждённых в примере. Эти данные не доказывают, что дополнительные показы завершились бы покупкой, и не задают норматив для рынка.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Мы много работали»	«Вот согласованные пункты, подтверждения и незавершённое»
«Двое точно купили бы»	«Два визита не назначены; исход неизвестен»
«Нужно просто снизить цену»	«Для изменения цены нужны отдельные основания и разбор»

Что делать с найденным ограничением

Что установлено	Что обсудить дальше	Какой вывод преждевременен
Часть работы не выполнена	Причину и решение по конкретной задаче	Что отсутствие гарантии всё оправдывает
Отклик учитывался с дублями	Единицы и исправление журнала	Рост числа уникальных клиентов
Доступ мешал назначению	Порядок подтверждения визита	Что все такие показы дали бы сделку
Обратная связь повторяется	Контекст и проверяемую гипотезу	Мнение всего рынка
Данных мало	Получение сведений или улучшение учёта	Уверенный диагноз
Владелец завершает этап	Оставшиеся задачи и условия	Автоматическое отсутствие обязательств

Перед новым обещанием владельцу

1. Что из согласованного выполнено и чем это подтверждается?
2. Какие события посчитаны и нет ли дублей?
3. Что известно о причине, а что только предполагается?

18 проверок разбора периода

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

Восстановить факты периода

- [ ] **Указать даты.** Границы известны. Не смешивать разные этапы.
- [ ] **Сверить план.** Есть исходный объём. Не менять его задним числом.
- [ ] **Учесть изменения.** Цена и доступность имеют историю. Не сравнивать несопоставимое.
- [ ] **Показать выполненное.** Есть подтверждение и дата. Не заменять факты старанием.
- [ ] **Назвать незавершённое.** Оно не скрыто. Не оправдывать пропуск отсутствием гарантии.
- [ ] **Отметить пробелы.** Ограничение учёта видно. Не придумывать события.

Разобрать отклик и причины

- [ ] **Определить единицы.** Сообщения и люди различаются. Не завышать обращения.
- [ ] **Убрать дубли.** Правило одинаково. Не рисовать рост.
- [ ] **Разделить стадии.** Обсуждение и показ не слиты. Не считать интерес покупкой.
- [ ] **Пересчитать числа.** Суммы сходятся. Не доверять ошибке AI.
- [ ] **Сохранить точные слова.** Мотив известен из источника. Не угадывать за покупателя.
- [ ] **Пометить гипотезы.** Причина не объявлена доказанной. Не обобщать на весь рынок.

Выбрать продолжение

- [ ] **Назвать изменение.** Есть конкретное действие. Не обещать просто постараться.
- [ ] **Показать зависимость.** Условия следующего шага ясны. Не скрывать нужное согласование.
- [ ] **Не навязывать скидку.** Для цены отдельное основание. Не выводить сумму из отсутствия сделки.
- [ ] **Обсудить исходы.** Продолжение и завершение видимы. Не удерживать любой ценой.
- [ ] **Зафиксировать выбор.** Он принадлежит владельцу. Не продлевать автоматически.
- [ ] **Сохранить историю.** Исправления прослеживаются. Не стирать прежний план.

Карта завершённого периода

Это карта завершённого периода. Не заполняйте отсутствующие подтверждения вымышленными событиями. Правовые вопросы условий сотрудничества вынесите отдельно.

Объект: _____ Период с: _____ по: _____

План / фактическое действие / дата	Подтверждение / отклик	Ограничение данных / открытый вопрос
Подготовка материалов		
Размещение		
Обращения		
Организация показов		
Согласованные изменения		

Источник журнала и ограничения: _____

Что осталось неизвестным: _____

Изменения условий внутри периода: _____

Что меняем и как проверяем

Опишите контроль процесса, не гарантированную сделку. Новая задача требует согласования, даже если кажется очевидной.

Основание изменения / гипотеза	Действие / зависимость / исполнитель	Проверяемый результат / выбранный маршрут

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Число сообщений названо числом клиентов. сверьте единицы и дубли.

Сделка отсутствует, поэтому объявлен виновный. вернитесь к подтверждённым действиям.

Небольшая обратная связь названа мнением рынка. укажите границы выборки.

Невыполненный пункт исчез из отчёта. восстановите его и решение.

Новый период согласован только в речи агента. уточните фактический выбор владельца.

Согласуйте следующий шаг

Резюме учебного разбора Валентины

Валентина, в учебном разборе отмечены 8 уникальных обращений. По 5 обсуждали просмотр: 3 состоялись, 2 не назначили из-за несогласованного доступа. Предложений о покупке в журнале нет. Это не доказывает, что дополнительные показы привели бы к сделке. Вы выбрали обсудить порядок подтверждения визитов; условия нового периода ещё согласуем.

Первое действие после чтения

Возьмите один завершённый период. Отделите выполненную работу от отклика и гипотез. Выберите одну подтверждённую организационную проблему и опишите проверяемое изменение.

Кто подтверждает новый объём: _____

Выбранный исход и открытые согласования: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Новый период начинается с обещания «ещё немного подождать»?

В диагностической карте проверьте учёт выполнения, отклика и следующих решений. Найдите, где не хватает данных или управляемого изменения процесса.

Разобрать период продажи →

Проверено 17.10.2026. PON описывает разбор опыта как способ находить упущенные возможности и отмечает ограниченность знания чужих приоритетов. Количественного обещания эффекта здесь нет.

PON: разбор опыта и пределы выводов о другой стороне

Фразы для разбора без взаимных обвинений

Называйте известное прямо. Спокойный тон не должен скрывать невыполненный объём, но и отсутствие сделки не даёт оснований придумывать чужие мотивы.

Не используйте реплики «вы сами виноваты», «рынок плохой» и «надо просто ещё подождать» вместо фактического разбора. У каждой предложенной коррекции должны быть основание и способ проверки.

Начало

«Предлагаю сравнить согласованный план с подтверждёнными действиями и откликом. Какой вопрос вы хотите решить сегодня в первую очередь?»

Невыполненный пункт

«Этот пункт не завершён. Вот что известно о причине и что осталось сделать. Обсудим решение по нему отдельно от общего результата продаж».

Неясная причина

«Есть такое наблюдение, но причины пока не доказаны. Покажу возможные объяснения и какие сведения помогут их проверить».

Следующий период

«Можно согласовать конкретное изменение, сначала получить недостающий разбор или завершить текущий этап. Какой вариант вы хотите обсудить?»

Нейросеть для сверки журнала

Используйте обезличенные события с датами и определениями стадий. Модель не должна достраивать недостающие сделки или причины.

Учебная запись	Корректная проверка	Недопустимый вывод
8 обращений	Проверить уникальность	8 разных покупок
5 обсуждений, 3 показа, 2 без доступа	3 + 2 = 5 по условию примера	Все5 обязательно купили бы
0 предложений в журнале	Сохранить предел данных	Назвать конкретную нужную скидку
Порядок доступа обсуждается	Новый шаг ещё согласуется	Период автоматически продлён

Пересчитайте итог независимо и проверьте источники событий. Исправленный журнал сохраните с описанием изменений. Новый отчёт должен показывать фактическое состояние, а не удобную версию прошедшего периода.

Задание

«Раздели план, выполнение, отклик и гипотезы. Проверь единицы и арифметику. Не назначай виновного, не выдумывай мотивы, сделки или скидку. Неизвестное вынеси вопросом, предложенное отдели от принятого».