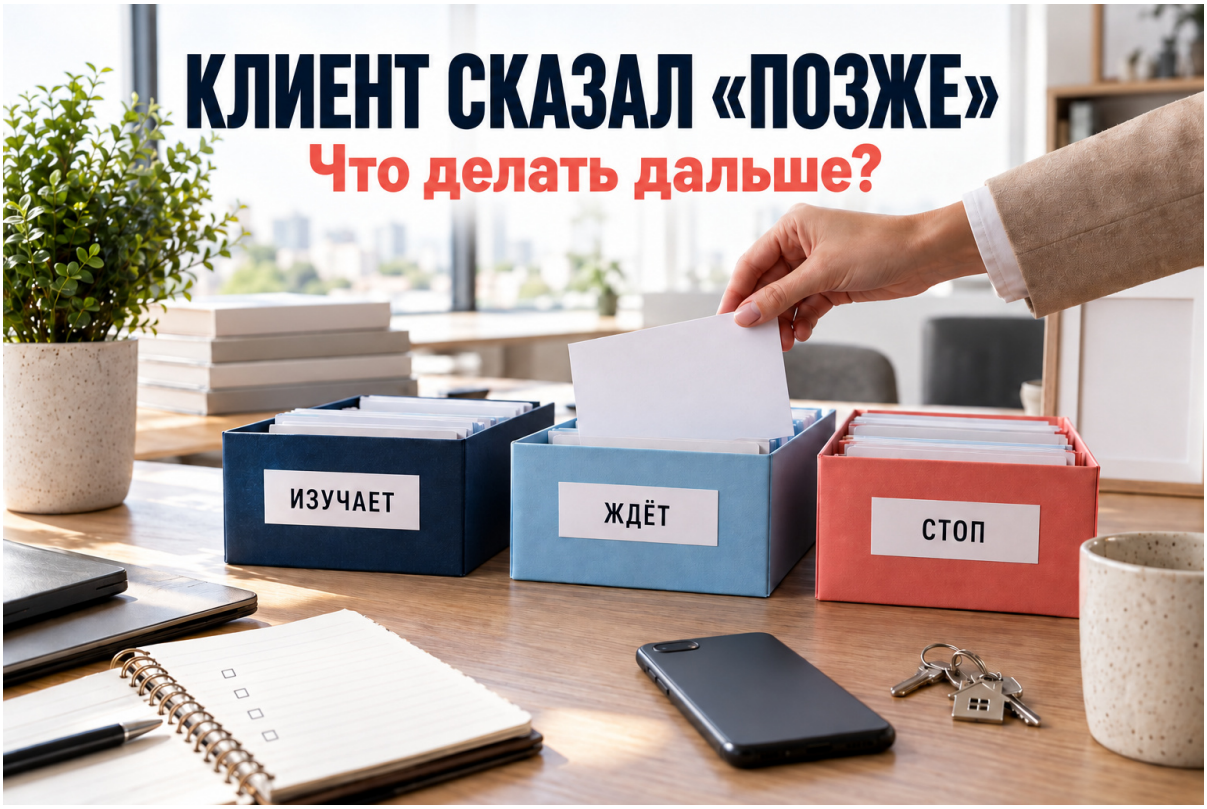
# База отношений: сегменты, поводы контакта и правила остановки

Разберите карточки отложенного спроса по реальным причинам и сохраните полезное действие для каждой.




## 13 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три учебные карточки Павла, карта выдачи материала, журнал договорённостей и правила остановки.

Новый инструмент Нейросистемы риелтора. Павел, Лена, Антон и Вадим вымышлены. Это не скрипты Рикки Каррута и не прогноз сделок из базы.

# У «позже» разные причины

В системе много контактов со словом «позже», но непонятно, что кому обещано и когда уместно продолжать.

| Человек | Ситуация | Действие |
|---|---|---|
| Лена | Исследует покупку | Выдать согласованный лист |
| Антон | Ждёт определённого события | Сохранить условие возвращения |
| Вадим | Просит не писать | Зафиксировать остановку |

## Подготовьте исходные данные

- Сохраните последнее подтверждённое содержание беседы.
- Уточните причину ожидания; неизвестное оставьте неизвестным.
- Проверьте обещанные материалы и действия.
- Найдите договорённости о связи и остановке.

# Причина, договорённость и инструмент

## 1. Расшифруйте «позже»

Отделите исследование, ожидание события и отсутствие интереса.

**Готово:** Сегмент объясняет действие.

**Не делайте так:** Считать каждого будущим покупателем.

## 2. Сохраните договорённость

Запишите задачу, канал и условие продолжения.

**Готово:** Понятно, кто возобновляет разговор.

**Не делайте так:** Превратить «напишу сам» в график звонков.

## 3. Подберите инструмент

Дайте материал по текущему пробелу с первым шагом.

**Готово:** Название и содержимое совпадают.

**Не делайте так:** Прислать всю библиотеку без задачи.

### Что нужно получить перед продолжением

# Сообщение, остановка и проверка

## 4. Продолжите по смыслу

Восстановите контекст и выполните обещание.

**Готово:** Сообщение связано с прошлым вопросом.

**Не делайте так:** Повторять только «актуально?».

## 5. Сохраните остановку

Обозначьте прекращение дальнейших контактов по задаче.

**Готово:** Статус виден при смене сотрудника и импорте.

**Не делайте так:** Перезапустить сообщения через другой список.

## 6. Проверьте реальные этапы

Разведите выдачу, разговор и согласованное действие.

**Готово:** Контакт не назван сделкой.

**Не делайте так:** Прогнозировать комиссию по числу записей.

### Что проверить после выполнения

# Три разных результата сопровождения

Вымышленный пример трёх разных договорённостей. Ни одна строка сама по себе не означает сделку.

| Карточка | Согласовано | Контроль |
|---|---|---|
| Лена | Лист без звонка | Файл выдан, звонок не запускается |
| Антон | Возврат после события | Способ уточнён и сохранён |
| Вадим | Не продолжать | Сообщения прекращены |

Управляемая база — та, в которой понятно действие и граница общения, а не просто много контактов.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| Холодный, дожать | Исследует районы; согласован лист без звонка. |
| Когда-нибудь продаст | Продажа обсуждалась; продолжение зависит от названного события. |

# Выберите действие по ситуации

| Причина | Полезный ход | Чего не делать |
|---|---|---|
| Исследует | Инструмент по текущему вопросу | Назначать консультацию без согласования |
| Ждёт события | Согласовать способ возвращения | Писать по старому графику |
| Причина неизвестна | Сохранить пробел и проверить контекст | Придумать намерение |
| Просит остановиться | Прекратить дальнейшие сообщения | Искать обходной канал |

## Уточните перед решением

1. Что человек действительно попросил?
2. Какое продолжение согласовано?
3. При каком условии сообщения прекращаются?

# 18 проверок базы отношений

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

## Карточка

- [ ] **Задача.** Сохранена. Если нет: восстановите контекст.
- [ ] **Причина ожидания.** Подтверждена или неизвестна. Если нет: не угадывайте.
- [ ] **Стадия.** Объясняет действие. Если нет: уберите ярлык.
- [ ] **Обещание.** Записано. Если нет: уточните состав.
- [ ] **Канал.** Понятен. Если нет: сверьте договорённость.
- [ ] **Условие.** Зафиксировано. Если нет: назовите дату или событие.

## Материал

- [ ] **Тема.** По пробелу. Если нет: смените инструмент.
- [ ] **Название.** Точное. Если нет: сверьте файл.
- [ ] **Комплект.** Не дублируется. Если нет: проверьте два файла.
- [ ] **Первый шаг.** Объяснён. Если нет: покажите действие.
- [ ] **Выдача.** Отделена от консультации. Если нет: не запускайте звонок автоматически.
- [ ] **Новый ответ.** Меняет маршрут. Если нет: обновите задачу.

## Продолжение

- [ ] **Повод.** Согласован. Если нет: не пишите ради касания.
- [ ] **Остановка.** Есть в системе. Если нет: сохраните статус.
- [ ] **Импорт.** Не сбрасывает остановку. Если нет: проверьте перенос.
- [ ] **Ответственный.** Видит контекст. Если нет: передайте карточку.
- [ ] **Этапы.** Не смешаны. Если нет: разделите события.
- [ ] **Проверка.** На реальных записях. Если нет: не считайте размер базы доходом.

# Карта отложенного спроса

Если причина не подтверждена, напишите «неизвестно». Скачивание файла не означает готовность к сделке.

Код задачи: _____ Дата: _____

| Задача / стадия | Причина ожидания | Обещанный материал | Условие продолжения |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

# Договорённость и условия остановки

Сохраняйте только необходимые сведения. Не придумывайте личные обстоятельства.

| Карточка / код | Что согласовано | Действие / канал | Остановка / контроль |
|---|---|---|---|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**Всем один статус.** Расшифруйте причину..

**Файл запускает звонок.** Сверьте согласование..

**Материал не по вопросу.** Подберите по пробелу..

**Остановка потеряна.** Восстановите до контакта..

**База названа доходом.** Разделите наблюдения..

# Согласуйте следующий шаг

## Формулировка для разговора

«Вот обещанный материал по вашему вопросу. Следующий разговор — в том формате и в тот момент, о котором договорились».

## Первое действие после чтения

Проверьте десять карточек: задача, обещание, продолжение и остановка. Исправьте сначала потерянные договорённости.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Контакты копятся, а продолжения теряются?

Пройдите диагностическую карту для риелторов и проверьте источники, выдачу материалов, учёт задач и полезное сопровождение.

**Проверить работу с базой →**

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Ricky Carruth: публичное описание профессионального подхода

Ricky Carruth: программы обучения агентов недвижимости

# Три карточки вместо одного статуса

Учебная база Павла показывает разные маршруты сопровождения.

| Поле | Лена | Антон |
| --- | --- | --- |
| Задача | Исследует покупку | Обсуждал продажу |
| Причина ожидания | Не выбран район | Ждёт события |
| Полезный материал | Лист сравнения | Сведения к будущей беседе |
| Продолжение | Получить лист без звонка | Способ возврата уточнить |
| Чего не заключать | Уже готова покупать | Дата сделки известна |

### Вадим

Просит не писать. Запись должна вести к прекращению сообщений, а не к смене канала.

### Неизвестное

Если причины нет в заметках, не создавайте её автоматически. Восстановите контекст у ответственного.

### Смысл сегмента

Название группы должно объяснять действие, а не описывать температуру или характер человека.

# Материал Лене и первый шаг

Наш образец выдачи по согласованной задаче.

| Часть | Что включить | Проверка |
|---|---|---|
| Контекст | Выбор района и дорога | Это обсуждалось |
| Инструмент | Лист сравнения критериев | Он соответствует обещанию |
| Начало | Два сложных критерия | Можно сделать самостоятельно |
| Продолжение | Вопрос по желанию | Звонок не назначен |

## Сообщение

«Обсуждали выбор района и дорогу. Вот обещанный лист. Начните с двух критериев; если один трудно сравнить, можете написать, какой именно».

## Состав

Если выдаёте гайд и чек-лист, обозначьте разные названия и проверьте, что кнопки открывают разные файлы.

## Новая задача

Если после листа вопрос изменился, обновите маршрут. Не продолжайте прежнюю цепочку по инерции.

## Промпт

«Составь краткую выдачу: обсуждали районы, обещан лист, звонок не согласован. Сохрани границы, убери давление и гарантии».

# Остановка и проверка десяти карточек

Процесс должен сохранять реальное намерение человека.

| Сигнал | Действие | Контроль |
|---|---|---|
| Не продолжать | Остановить сообщения | Статус сохранён |
| Задача решена | Завершить прежний маршрут | Нет автоматического повторения |
| Событие изменилось | Уточнить договорённость | Старый график не действует сам |
| Контекст неясен | Проверить заметки | Нет выдуманного повода |

## Передача

Новый сотрудник должен видеть остановку и договорённости. Импорт базы не должен их обнулять.

## Проверка

Для десяти карточек выясните: понятна ли задача, выдано ли обещанное, сохранён ли шаг, не было ли сообщения после остановки.

## Показатели

Отмечайте выполненные обещания, согласованные продолжения и разговоры отдельно. Не выводите будущую комиссию из размера списка.

## Промпт

«Найди в обезличенных карточках пробелы: задача, действие, условие продолжения и остановка. Не присваивай готовность к покупке».