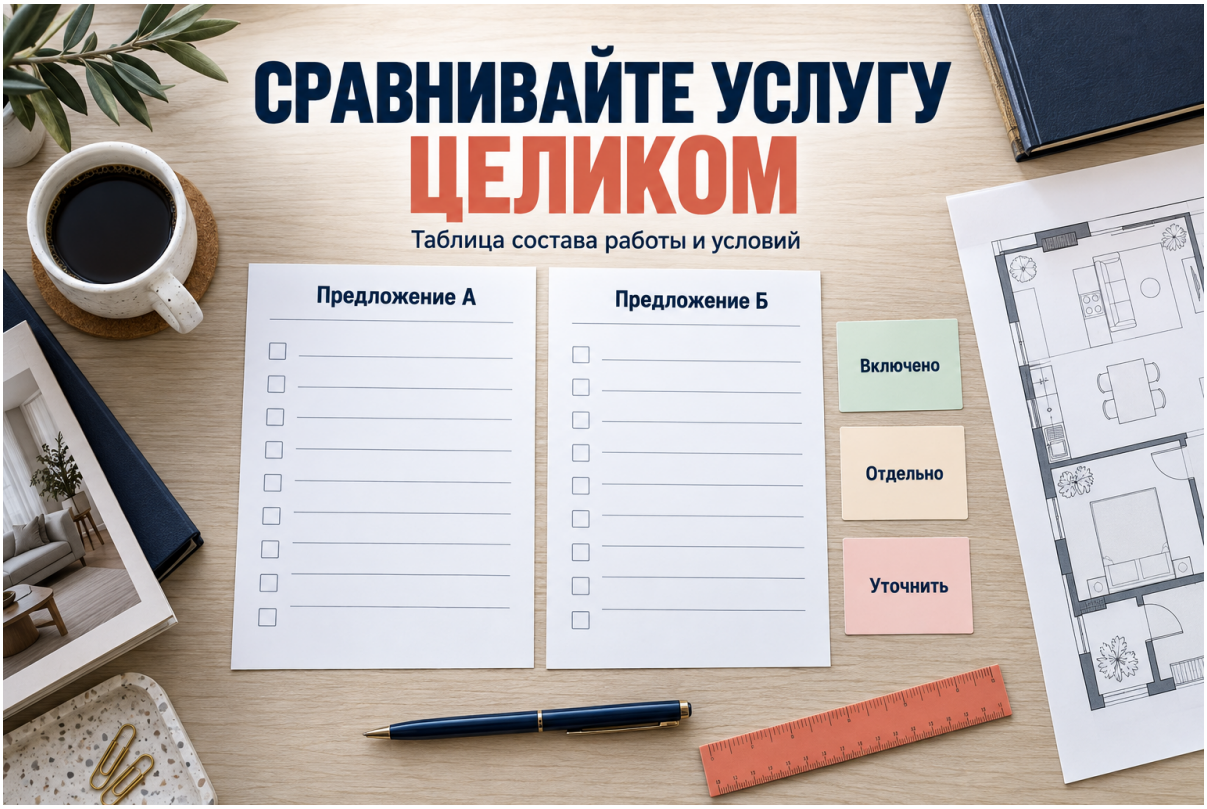
Сравнение предложений: таблица состава работы и критериев выбора

Приведите предложения к одной задаче. Покажите включённое, доплаты и неизвестное, чтобы выбор опирался на полезную клиенту работу и понятные условия.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два учебных предложения, шесть шагов, восемнадцать проверок, таблица состава работы и отдельный лист критериев. Ноль и неизвестная цена — разные вещи.

Авторский инструмент сравнения услуг риелтора, не оценка рыночной стоимости квартир. Все предложения и суммы вымышлены. Нет рейтинга реальных исполнителей, гарантии продажи или универсального договорного пункта.

ЛИЧНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Одна задача, два предложения

Клиент сравнивает первоначальные суммы комиссий, но объём работы, дополнительные расходы или условия ещё не приведены к единому виду.

Поле	Учебное условие	Ваша задача
Задача	Продажа с согласованным составом работ	
Предложение А	180 000 ₽ за указанный набор	
Предложение Б	120 000 ₽ плюс выбранные услуги	
Доплаты Б	15 000 + 25 000 + 20 000 ₽	
Итог выбранного набора	По 180 000 ₽ в обоих вариантах	
Пока не выбираем победителя	Проверяем исполнение и условия	

Что нужно для честного сравнения

- Задача клиента и обязательные для него действия.
- Письменное предложение с составом вашей услуги.
- Доступные клиенту сведения об альтернативе с пометкой источника.
- Размеры и порядок согласования дополнительных расходов.
- Условия платежей, завершения и прекращения работы.

Задача, состав, подтверждение

1. Определите одинаковую задачу

Уточните, нужен ли поиск покупателя, подготовка объекта, показы, сопровождение найденной сделки или другой набор. Зафиксируйте исходное состояние и нужный конечный этап. Не добавляйте услуги, которые клиенту не нужны, чтобы оправдать более высокий пакет.

Готово: Каждое предложение сравнивается под один согласованный запрос.

Не делайте так: Сопоставить продажу с нуля и отдельное сопровождение только по цифре.

2. Разложите обещания на действия

Для строки укажите, что делают, кто выполняет, какой результат передают и где граница работы. Расшифруйте «полное сопровождение» и «продвижение». По проверке документов уточните состав и исполнителя, не называя её гарантией отсутствия любых рисков.

Готово: В каждой колонке одинаковые поля и проверяемые формулировки.

Не делайте так: Себе перечислить подробные преимущества, а альтернативе приписать минимум.

3. Отметьте состав и неизвестное

Разделите включено, оплачивается отдельно, не требуется клиенту и не уточнено. Указывайте источник данных. Устный рассказ отмечайте как предварительный. Не ставьте ноль вместо отсутствующей цены и не трактуйте неизвестную услугу как доказанное отсутствие.

Готово: Видно, какие сравнения подтверждены и какие вопросы остаются.

Не делайте так: Выдать удобную догадку о конкуренте за условие его договора.

Какие условия пока не подтверждены?

Расходы, исполнение, выбор

4. Сложите нужный набор расходов

Считайте только согласованные действия. Разделите комиссию, дополнительные услуги и внешние расходы сделки. Для переменных затрат уточните бюджет и порядок согласования. Если сумма неизвестна, показывайте неполный итог и вопрос, а не точную полную стоимость.

Готово: Другой человек может повторить расчёт и увидеть исключения.

Не делайте так: Добавить ненужную услугу ради сравнения или скрыть обязательную доплату.

5. Сопоставьте условия исполнения

Проверьте момент оплаты, этапы, критерий завершения, исполнителя и порядок отчётности. Условия прекращения берите из конкретного предложения. Отделите срок вашей контролируемой задачи от обещания продать к дате, которое зависит не только от агента.

Готово: Сравнение отражает не одну цену, но и содержание обязательств.

Не делайте так: Придумать гарантию срока, чтобы выиграть по последней строке.

6. Обсудите выбор и обновите версию

Сначала проверьте обязательные критерии клиента, затем желательные. Не перекрывайте отсутствие важной услуги общей оценкой. Если меняются состав или цена, подготовьте одну новую версию с ясными границами. Предложите заполнить неизвестное либо обсудить доступный вариант пакета.

Готово: Следующий шаг понятен; решение не навязано придуманными недостатками.

Не делайте так: Пообещать прежний объём по новой цене и незаметно убрать часть работ.

Какое действие действительно нужно клиенту?

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

120 тысяч или те же 180?

Все суммы и предложения А/Б вымышлены. Клиент выбрал указанный набор. Сопоставимость содержания и качества работ требует отдельной проверки. Внешние расходы сделки не рассчитаны.

Строка	А	Б	Комментарий
Основная услуга	180 000 ₽	120 000 ₽	Начальная сумма
Фотографии	Включены	+15 000 ₽	Выбраны клиентом
Продвижение	Включено	+25 000 ₽	Объём согласован для примера
Указанная проверка документов	Включена	+20 000 ₽	Границы проверяются
Итого выбранный набор	180 000 ₽	180 000 ₽	120 + 15 + 25 + 20 тыс.
Внешние расходы сделки	Отдельная проверка	Отдельная проверка	Не включены в итог

Равенство суммы не доказывает равенство исполнения и не назначает победителя. Если клиент исключает ненужную работу, пересчитайте набор. Неизвестная цена остаётся неизвестной, а не нулевой.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
У дешёвого агента ничего нет	В этой строке пока нет подтверждённых условий
У меня полное сопровождение	Вот действия, результат и границы исполнения
Итог без доплат: наверное, 120 тысяч	Подтверждено 120 тысяч; дополнительные расходы уточняются

Четыре статуса вместо догадок

Статус строки	Как считать	Что спросить
Включено	Не прибавлять второй раз	Какой объём и результат?
Отдельно	Добавить выбранную сумму	Как согласуется расход?
Не требуется	Не добавлять в нужный набор	Точно исключаем действие?
Не уточнено	Не заменять нулём	Где подтверждение и цена?

Семь вопросов до выбора

1. Одинаковую ли задачу решают предложения?
2. Какой результат и этап завершения указан?
3. Кто выполняет каждую важную часть?
4. Что включено, оплачивается отдельно или неизвестно?
5. Какие дополнительные расходы выбраны клиентом?
6. Когда и на каком основании платят?
7. Что остаётся уточнить перед выбором?

ОТМЕТЬТЕ ВЫПОЛНЕННОЕ

18 проверок честного сравнения

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

Задача и сведения

- [ ] **Уточнить задачу.** Начало и результат одинаковы. Если нет: согласовать запрос.
- [ ] **Выделить обязательное.** Есть критерии клиента. Если нет: убрать предположения.
- [ ] **Получить свою версию.** Состав записан. Если нет: оформить предложение.
- [ ] **Пометить альтернативный источник.** Факты отличаются от рассказа. Если нет: уточнить основание.
- [ ] **Убрать лишние персональные данные.** Для сравнения их нет. Если нет: оставить условия услуги.
- [ ] **Расшифровать общие слова.** Есть действия и результат. Если нет: уточнить состав.

Состав и цена

- [ ] **Отметить включённое.** Нет повторного сложения. Если нет: проверить строку.
- [ ] **Отметить доплаты.** Выбраны и понятны. Если нет: уточнить объём.
- [ ] **Отделить ненужное.** Не входит в сравниваемый набор. Если нет: спросить клиента.
- [ ] **Сохранить неизвестное.** Не поставлен ноль. Если нет: запросить цену.
- [ ] **Проверить переменные расходы.** Есть порядок и лимит либо вопрос. Если нет: не давать ложный итог.
- [ ] **Пересчитать сумму.** Арифметика воспроизводится. Если нет: сложить выбранные строки.

Исполнение и выбор

- [ ] **Уточнить исполнителя.** Роль конкретна. Если нет: задать вопрос.
- [ ] **Проверить оплату.** Этапы и основания известны. Если нет: прочитать условия.
- [ ] **Определить завершение.** Нет расплывчатого «под ключ». Если нет: назвать итог.
- [ ] **Отделить обещания сроков.** Контролируемое не спутано с гарантией продажи. Если нет: исправить формулировку.
- [ ] **Проверить обязательные критерии.** Не скрыты общим баллом. Если нет: вернуться к приоритетам.
- [ ] **Обновить предложение.** Одна действующая версия. Если нет: подтвердить состав и цену.

РАБОЧИЙ ЛИСТ 1

Таблица состава и стоимости

Статусы: включено, отдельно, не требуется, не уточнено. Считайте только нужный клиенту набор; неизвестную стоимость не заменяйте нулём.

Задача: _____ Дата версий: _____

Действие / результат	А: состав / цена	Б: состав / цена	Источник / уточнение

Подтверждённый итог А: _____ Б: _____ Полный? _____

Что осталось неизвестным: _____

Недостающие условия уточнить до: _____

РАБОЧИЙ ЛИСТ 2

Критерии и условия исполнения

Проверьте исполнителя, результат, бюджет, оплату, завершение и прекращение. Обязательное условие нельзя компенсировать красивой общей оценкой.

Критерий клиента	Обязательно?	А / Б: подтверждение	Вопрос до выбора

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Неизвестное записали как ноль. Запросите стоимость и включение.

Чужие недостатки придуманы. Вернитесь к подтверждённым сведениям.

Доплаты исчезли из итога. Покажите выбранный полный набор.

Ненужное добавили ради преимущества. Уточните реальную задачу клиента.

После скидки состав неясен. Выпустите одну обновлённую версию.

Согласуйте следующий шаг

Промпт для проверки двух предложений

Сопоставь обезличенные предложения А и Б под задачу [...]. Раздели включённое, доплаты, ненужное и неизвестное. Для каждого вывода укажи источник. Не добавляй услуги или недостатки. Не ставь ноль вместо отсутствующей цены. Пересчитай только выбранный набор. Отдельно перечисли условия оплаты, границы результата и вопросы, которые надо уточнить.

Первое действие после чтения

Возьмите одно своё предложение и запишите задачу клиента. Расшифруйте три общих обещания в действия, результат и границы. Затем отметьте включённое и доплаты; только после этого сравнивайте цифры.

Кто уточняет открытые строки: _____

Новая версия предложения: _____ Следующий шаг: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Комиссию обсуждаете только через скидку?

Пройдите диагностическую карту Нейросистемы для риелторов. Проверьте, как описываете услугу, подтверждаете её состав и согласуете следующий шаг после предложения.

Проверить объяснение своей услуги →

Авторская схема, подготовлена 16.09.2026. Суммы 120 000 и 180 000 ₽ и дополнительные расходы вымышлены. Это не рыночные тарифы, не реальный кейс и не правовая оценка договора услуг.