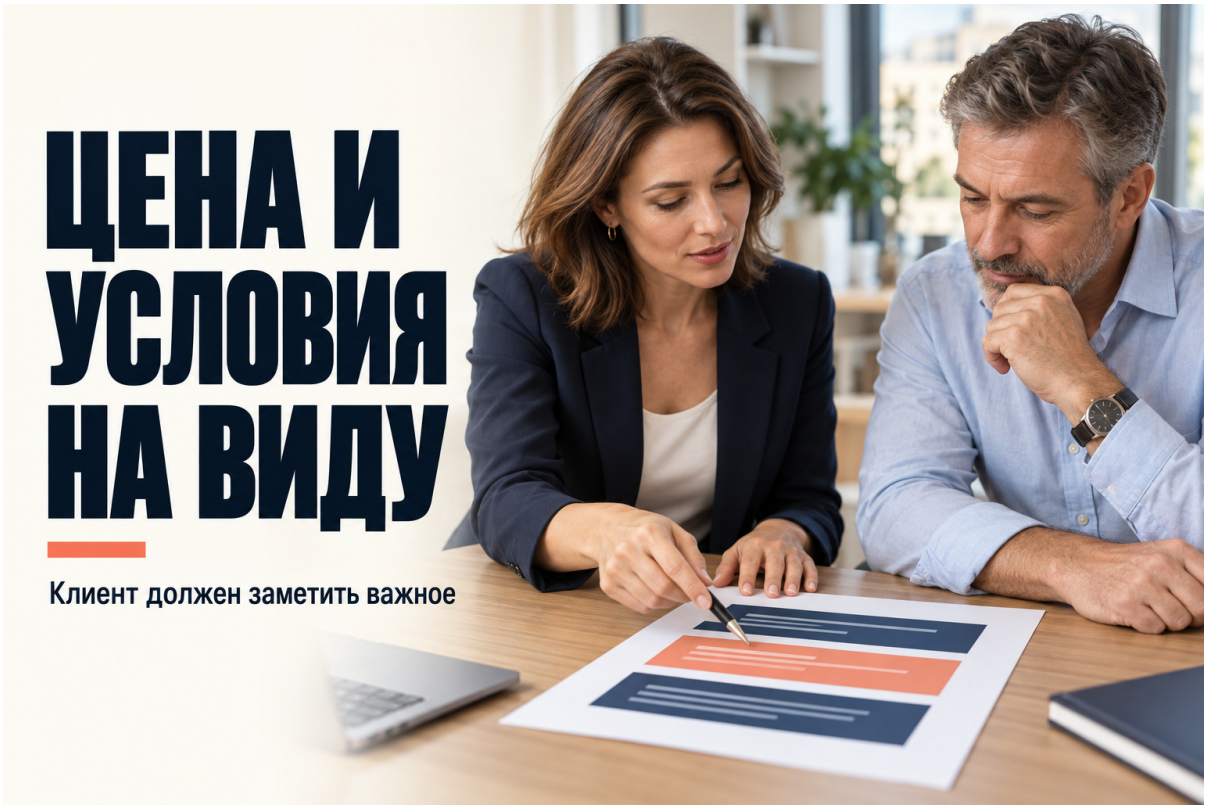
Условия без маскировки: порядок объяснения

Сделайте цену, состав и открытые условия заметными в одном предложении. Проверьте пересказ клиента, чтобы выгоды не скрыли отдельные расходы или неподтверждённые обещания.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Шесть шагов, 18 проверок, карта ГА, лист видимости условий, сверка пересказа и тренировочные редакции предложения.

Ясность предложения и статусов договорённостей. Не юридическое заключение, не гарантированная техника роста продаж и не способ отвлечь от недостатка.

Бриф понятного предложения

Перед презентацией услуги или объекта, особенно если цена и ограничения теряются среди преимуществ.

Часть	Проверить	Не подменять
Полезный результат	Связан с задачей клиента	Общим обещанием спокойствия
Цена	Сумма и состав названы	Маленьким условным платежом
Исключение	Видно рядом с составом	Словом всё
Неизвестное	Нужен расчёт или решение	Уверенным обещанием

Что собрать до презентации

• Задача клиента и желаемый результат.

• Состав обсуждаемой работы.

• Цена и единица расчёта.

• Исключения и дополнительные расходы.

• Открытые сроки и условия оплаты.

• Последняя версия и конкретное согласие.

Польза, цена и исключения

1. Свяжите пользу с задачей

Выберите подтверждённую задачу человека и назовите работу, которая к ней относится. Не заменяйте состав обещанием спокойствия или успешной сделки.

Готово: Есть конкретная задача и понятный объём помощи.

Не делайте так: Писать всё решим без перечня действий.

2. Назовите цену отдельно

Запишите сумму, единицу расчёта и статус предложения. Если используете сравнение с небольшим платежом, оставьте общую сумму и действительный порядок оплаты рядом.

Готово: Стоимость можно найти без поиска по примечаниям.

Не делайте так: Спрятать обязательство в условной цене за день.

3. Покажите исключения и неизвестное

Рядом с составом укажите, что не включено и что ещё не рассчитано. Не объявляйте неизвестные расходы небольшими. Отделяйте свой срок уточнения от чужого ответа.

Готово: Неполнота бюджета видна до решения клиента.

Не делайте так: Назвать вознаграждение полным бюджетом.

Что должно быть заметно

Статус, пересказ и решение

4. Разделите предложенное и принятое

Пометьте режим отчёта, момент оплаты и другие условия по их настоящему статусу. Предложение агента ещё не является подтверждённой договорённостью.

Готово: Каждая строка имеет понятный статус.

Не делайте так: Считать пятницу согласованной только потому, что предложили.

5. Сверьте клиентский итог

Предложите коротко сверить состав и открытые вопросы. При пересказе всё включено верните исключение и уточните письменный итог. Не превращайте сверку в экзамен.

Готово: Уточнение отражено в действующей версии.

Не делайте так: Принять неполный пересказ за согласие.

6. Сохраните отдельное решение

Запишите, что именно клиент выбрал: получить карту, обсудить расчёт или принять определённый состав. Передайте коллеге ту же версию с открытыми пунктами.

Готово: Следующий шаг не расширен до заказа услуги.

Не делайте так: Записать презентация успешна вместо конкретного действия.

Что осталось открытым

ГА: состав и отдельные расходы

Учебный пример ГА. Марина обсуждает предложение Олега. Услуга ещё не заказана, отдельные расходы и условия остаются открытыми.

Пункт	Факт в ГА	Статус
Вознаграждение	140 тысяч за обсуждаемый состав	Не принято
В составе	Подготовка объявления и организация показов	Проект предложения
Фотосъёмка	Не включена, цена ещё не запрошена	Отдельный расход неизвестен
Отчёт	Олег предложил по пятницам	Марина пока не согласовала
Момент оплаты	Требует обсуждения	Открыт
29 октября, 13:00	Олег отправит карту условий	Согласовано
Карта	Состав и неизвестные пункты	Не готовый ответ фотографа

Марина согласилась получить карту. Вознаграждение, режим отчёта, момент оплаты и дополнительные расходы остаются непринятыми. Понятность объяснения не заменяет отдельного решения.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«За 140 тысяч всё сделаем»	«Назван состав; фотосъёмка отдельно и пока без расчёта»
«Будете получать отчёты по пятницам»	«Режим по пятницам предложен для обсуждения»
«До 13:00 будет окончательная цена»	«До 13:00 отправлю карту с открытыми пунктами»

Исправление по найденной проблеме

Что обнаружили	Как исправить	Что сохранить
Цена спрятана	Вынести рядом с составом	Сумму и единицу расчёта
Исключение незаметно	Назвать прямо и письменно	Отдельный расход
Стоимость неизвестна	Показать пробел и путь расчёта	Открытый статус
Ограничение не подходит	Обсудить другой состав или отказ	Значение для клиента
Клиент услышал всё	Исправить пересказ и версию	Точный состав
Согласился на карту	Зафиксировать только получение	Не заказ услуги

Перед отправкой предложения

1. Какие условия человек видит на том же экране, что и выгоды?
2. Может ли он отличить полную сумму от известной части?
3. Какое решение действительно принято после объяснения?

18 проверок заметности условий

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

Польза и цена

- [ ] **Назвать задачу.** Она подтверждена клиентом. Не выбрать за него.
- [ ] **Расшифровать работу.** Есть действия и состав. Не обещать спокойствие.
- [ ] **Показать цену.** Сумма читается отдельно. Не спрятать в выгодах.
- [ ] **Указать единицу.** Понятно за что платят. Не оставить голое число.
- [ ] **Сохранить полный платёж.** Условное сравнение не скрывает итог. Не дробить ради эффекта.
- [ ] **Оставить вопрос.** После цены возможна пауза. Не заговорить реакцию.

Исключения и статус

- [ ] **Назвать невключённое.** Оно рядом с составом. Не обещать всё.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Расход ещё не рассчитан. Не назвать небольшим.
- [ ] **Проверить срок.** Свой результат отделён от чужого. Не обещать ответ исполнителя.
- [ ] **Сохранить ограничение.** Оно участвует в выборе. Не маскировать выгодой.
- [ ] **Разделить предложение.** Режим ещё обсуждается. Не выдать за договорённость.
- [ ] **Уточнить оплату.** Открытый момент виден. Не придумать порядок.

Пересказ и решение

- [ ] **Сверить итог.** Клиент видит состав. Не экзаменовать.
- [ ] **Исправить всё включено.** Исключение повторено. Не принять ошибку за согласие.
- [ ] **Обновить версию.** Уточнение написано. Не оставить старый текст.
- [ ] **Отделить понимание.** Оно не равно принятию. Не объявить заказ.
- [ ] **Записать действие.** Карта и срок конкретны. Не написать успех.
- [ ] **Передать коллеге.** Версия и открытое совпадают. Не дать разные обещания.

Лист видимости условий

Размещайте условия рядом с преимуществами. Если человек видит только обещание результата, перенесите существенное условие в тот же смысловой блок.

Предложение / версия: _____

Полезная работа / задача	Цена / состав / исключение	Неизвестное / текущий статус
Что помогает клиенту		
За что платит		
Что отдельно		
Что ещё неясно		
Что только предложено		

Заметное исключение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Действие / срок: _____

Сверка клиентского пересказа

Проверка пересказа нужна для ясности вашего текста. Она не доказывает согласие заказать услугу и не заменяет обсуждения открытых условий.

Что клиент пересказал	Что нужно уточнить в версии	Принятое действие / срок / открытое

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Известная часть стала полным бюджетом. верните исключение.

Неизвестное названо недорогим. уберите оценку без расчёта.

Предложенный режим стал обещанием. верните статус.

Карта стала готовой ценой исполнителя. уточните результат.

Понимание стало заказом. разделите решения.

Согласуйте следующий шаг

Итог Олега для Марины

Марина, обсуждаем 140 тысяч за подготовку объявления и организацию показов. Фотосъёмка отдельно, расчёта пока нет. Режим отчёта и момент оплаты остаются открытыми. Как согласовали, 29 октября до 13:00 отправлю карту состава и условий. Учебный пример ГА: услуга ещё не заказана.

Первое действие после чтения

Возьмите одно своё предложение. Выделите пользу, существенные условия и неизвестное. Попросите коллегу назвать состав после одного чтения, затем исправьте то, что потерялось.

Согласовано отдельно: _____

Что не принято: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиент услышал «всё включено», хотя вы этого не обещали?

Проверьте, как связаны презентация услуги, её действующий состав и запись следующего шага.

Проверить ясность предложения →

17.10.2026 прочитан первичный материал PricePoint Partners о размещении цены между преимуществами. Рабочие проверки заметности и учебный пример разработаны для риелтора отдельно.

PricePoint Partners: Value Based Selling, Pricing Communication Dos and Dont’s

Редактура заметности на одном экране

Проверьте текст в том виде, в котором его увидит клиент. Одна и та же информация может быть написана, но оставаться незаметной рядом с обещанием.

После изменения перечитайте предложение целиком. Условия должны звучать естественно, без уничижительных слов о вопросах клиента и без скрытого расширения согласия.

Цена в конце

Перенесите её к описанию состава, оставив сумму и единицу расчёта.

Исключение в примечании

Покажите его сразу рядом с обещанием, которое оно ограничивает.

Неизвестный расход

Назовите отсутствие расчёта и отдельное действие для уточнения.

Нет места на экране

Сократите рекламные прилагательные раньше, чем существенные условия.

Проверка предложения с нейросетью

Модель может помочь найти подмену статуса. Давайте ей обезличенные факты и проверяйте каждое новое обещание вручную.

ГА: исходное	Недопустимая подмена	Вернуть
140 тысяч за состав	Вся продажа за эту сумму	Границу цены
Фотосъёмка отдельно	Фотосъёмка в подарок	Исключение
Пятница предложена	Еженедельный отчёт согласован	Статус предложения
Карта к 13:00	Окончательный расчёт к 13:00	Настоящий результат

Промпт: «Проверь заметность условий ГА. Вознаграждение 140 тысяч обсуждается, фотосъёмка отдельно без цены. Пятничный отчёт предложен, момент оплаты открыт. Согласована карта 29 октября до 13:00. Найди места, где текст скрывает исключение или превращает предложение в принятое условие».

Не принимайте красивую редакцию, если в ней появились полный бюджет, утверждённый режим или заказанная услуга. Верните точные факты и отдельное решение клиента.