Итог выгод: подтверждение каждой строки

Соберите краткий итог из пользы, которую подтвердил конкретный клиент. Уберите дубли, отделите ожидаемое от достигнутого и сохраните открытые условия услуги.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Шесть шагов, 18 проверок, карта ГВ, подтверждение каждой выгоды, лист удаления дублей и редактура итоговой реплики.

Проверка смысла и основания доводов. Не перечисление всех функций, не обещание роста цены продажи и не автоматическое согласие с заказом.

Бриф подтверждённой пользы

Перед итогом презентации услуги, когда нужно собрать важное для конкретного продавца или покупателя и выбрать следующий шаг.

Звено	Вопрос	Ошибка
Задача	Что сказал человек?	Назвать свою любимую выгоду
Действие	Какую работу предлагаем?	Остаться на общих словах
Польза	Что полезного он подтвердил?	Считать молчание подтверждением
Граница	Что ещё не согласовано?	Превратить интерес в заказ

Что нужно для точного итога

• Слова клиента о сложностях.

• Конкретные предлагаемые действия.

• Ответ о полезности каждого элемента.

• Открытые условия, стоимость и зависимости.

• Повторяющиеся формулировки одной пользы.

• Отдельное решение и срок следующего результата.

Задача, действие и подтверждение

1. Восстановите задачу клиента

Сохраните его формулировку сложности. Не подменяйте занятость желанием максимальной цены, а желание видеть работу любовью к красивым отчётам.

Готово: Задача взята из разговора, не из рекламного текста.

Не делайте так: Начать со списка преимуществ без выяснения потребности.

2. Привяжите действие к пользе

Назовите работу и объясните, какую задачу она помогает решать. Укажите условия и участие клиента. Не обещайте полного исчезновения его решений.

Готово: Понятно, что будет сделано и зачем.

Не делайте так: Назвать наличие отчёта доказательством понятности.

3. Получите подтверждение значения

Уточните, помогает ли предложенный порядок человеку. Сохраните его ответ. Если пользы он не видит, уберите довод или пересоберите действие под реальную задачу.

Готово: Итог опирается на явный ответ клиента.

Не делайте так: Записать предположение агента как подтверждённую ценность.

На чём основан каждый довод

Дубли, условия и решение

4. Уберите дубли и лишние достоинства

Объедините разные слова об одной потребности. Не добавляйте функции только для длины перечня. Неинтересный клиенту видеоролик не становится важным от повторения.

Готово: Каждая строка добавляет отдельный смысл.

Не делайте так: Считать меньше отвлечений и экономию времени разными доказанными выгодами.

5. Сохраните условия и стадию

Отделите ожидаемое от достигнутого. Режим, стоимость и чужие действия оставьте в настоящем статусе. Не превращайте полезность идеи в принятие всей услуги.

Готово: Открытые решения видны рядом с итогом.

Не делайте так: Обещать сэкономленные часы без измерения.

6. Согласуйте конкретное продолжение

Предложите шаг, соответствующий готовности: проект, уточнение или отдельное решение. При новом вопросе вернитесь к нему. Запишите реальную причину паузы без оценки клиента.

Готово: Есть точное действие, а не общее презентация успешна.

Не делайте так: Начать исполнение после согласия с одним преимуществом.

Что не стало договорённостью

ГВ: две задачи собственника

Учебный пример ГВ. Евгений занят днём и хочет понимать ход продажи. Нина отделяет полезность двух элементов от заказа всей услуги.

Элемент	Факт в ГВ	Граница
Запросы на показы	Предложена сводка в 19:00	Режим ещё не запущен
Ответ Евгения	Способ согласования полезен	Не обязан ответить ровно в 19:00
Образец отчёта	Состав признан полезным	Периодичность не выбрана
Видеоролик	Полезность не подтверждена	Не включать в итог доводов
Стоимость	Ещё обсуждается	Услуга не принята
31 октября, 11:00	Проект состава с открытыми условиями	Получение согласовано
Показы	Конкретных назначений нет	Доступ отдельно согласуется

Две подтверждённые полезные идеи остаются идеями будущего порядка. Они не доказывают экономию часов, цену продажи, согласие на стоимость или назначенный показ.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Опыт, реклама, видео, всё для вас»	«Вы назвали полезными сводку запросов и состав отчёта»
«Вы сэкономите десять часов»	«Обсуждаем порядок, его фактический эффект ещё не измеряли»
«Раз вам полезно, начинаем»	«Согласуем отдельно, какой следующий шаг вы выбираете»

Итог по состоянию разговора

Что известно	Как составить итог	Что не добавлять
Задача не выяснена	Сначала спросить о сложности	Список всех функций
Польза подтверждена	Назвать действие и значение	Неполученный результат
Польза не подтверждена	Уточнить или убрать довод	Очевидную для всех ценность
Доводы повторяются	Оставить одну точную строку	Искусственное число выгод
Условия открыты	Сохранить их рядом с итогом	Принятую услугу
Есть новый вопрос	Вернуться к нему и записать	Оценку не понял ценность

Перед суммой доводов

1. Какими словами клиент подтвердил пользу?
2. Нет ли трёх названий одной задачи?
3. Какое условие осталось открытым после итога?

18 проверок итоговых выгод

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

Основание выгоды

- [ ] **Назвать задачу.** Есть слова клиента. Не сочинить мотив.
- [ ] **Связать работу.** Понятно действие. Не перечислить функции.
- [ ] **Объяснить значение.** Оно относится к задаче. Не обещать общее спокойствие.
- [ ] **Проверить полезность.** Получен ответ. Не принять молчание.
- [ ] **Сохранить участие.** Решения клиента остаются. Не обещать всё без него.
- [ ] **Отметить зависимость.** Чужие действия не гарантированы. Не обещать общий режим всем.

Точность суммы

- [ ] **Убрать дубли.** Одна задача не посчитана трижды. Не раздуть перечень.
- [ ] **Убрать лишнее.** Функция не важна этому клиенту. Не навязать видео.
- [ ] **Отделить ожидаемое.** Польза ещё не измерена. Не добавить часы.
- [ ] **Показать статус.** Режим предложен. Не назвать работающим.
- [ ] **Сохранить цену.** Она может быть открыта. Не объявить заказ.
- [ ] **Сохранить частоту.** Отчёт не имеет выбранного ритма. Не обещать пятницу.

Решение и запись

- [ ] **Сверить итог.** Клиент может поправить. Не читать финальную речь.
- [ ] **Спросить о шаге.** Он соответствует стадии. Не перескочить к оплате.
- [ ] **Разделить полезность.** Она не весь договор. Не начать автоматически.
- [ ] **Принять новый вопрос.** Он включён в карту. Не назвать сопротивлением.
- [ ] **Записать паузу.** Причина в словах клиента. Не писать не понял.
- [ ] **Передать точный итог.** Есть действие и открытое. Не оставить успех без фактов.

Карта подтверждения выгод

Пустая строка лучше выдуманного преимущества. Число доводов зависит от содержания разговора, а не от обязательной длины презентации.

Клиент / этап: _____

Задача клиента / его слова	Действие / ожидаемая польза	Подтверждение / условие
Первый полезный элемент		
Второй полезный элемент		
Дополнительный довод		
Что не подтвердилось		
Что остаётся открытым		

Подтверждённая польза: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий результат / срок: _____

Лист удаления дублей

Не считайте ожидаемую экономию измеренным результатом. Разные рекламные слова об одном удобстве объедините в точное действие с границей.

Формулировка довода	Та же польза или новая / основание	Оставить / объединить / уточнить

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Функция названа выгодой без задачи. уточните связь.

Одна польза повторена трижды. объедините.

Ожидаемое стало полученным. верните стадию.

Режим предложен, но уже обещан. уточните статус.

Полезность стала заказом. спросите отдельное решение.

Согласуйте следующий шаг

Итог Нины для Евгения

Евгений, вы назвали полезными сводку запросов на показы и состав отчёта о работе. Время ваших ответов, периодичность отчёта и стоимость ещё обсудим. Как согласовали, 31 октября до 11:00 пришлю проект состава с открытыми условиями. Учебный пример ГВ: услуга не заказана, показы не назначены.

Первое действие после чтения

Возьмите итог последней презентации. Для каждого довода найдите задачу и ответ клиента. Уберите неподтверждённые пункты и дубли, затем верните открытые условия.

Отдельное решение: _____

Не согласовано: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Вы перечисляете достоинства, а клиент спрашивает о своей задаче?

Проверьте связь между потребностью человека, предлагаемой работой и записанным следующим решением.

Проверить пользу предложения →

17.10.2026 прочитан официальный материал Salesforce, раздел Summary Close. Для комплекта отдельно разработана проверка клиентского подтверждения, дублей и открытых условий.

Salesforce: How to Close a Sale, Summary Close

Редактура итоговой реплики

Сократите рекламный перечень до полезного содержания. Каждая правка должна сохранять задачу человека и точность обещания.

Сильный итог может содержать всего два довода. Его ценность определяется точностью и отношением к задаче, а не количеством перечисленных достоинств.

Функция без задачи

Вместо у нас отчёты покажите, какие сведения помогают клиенту видеть работу.

Одинаковая польза

Объедините меньше звонков, меньше отвлечений и свободный день в один согласуемый порядок.

Непроверенный эффект

Замените сэкономите часы описанием процесса, пока результат не измерен.

Закрытое решение

После вам полезно задайте отдельный вопрос о шаге, не начинайте исполнение автоматически.

Проверка доводов с нейросетью

Дайте модели обезличенные слова клиента и список действий. Попросите отмечать отсутствие подтверждения вместо добавления новых преимуществ.

Факт ГВ	Лишний вывод	Что оставить
Сводка полезна	Клиент не участвует в показах	Порядок согласования
Состав отчёта полезен	Каждую пятницу уже обещано	Открытую частоту
Результат ещё не измеряли	Сэкономлено десять часов	Ожидаемую пользу
Проект к 11:00	Услуга заказана	Только получение проекта

Промпт: «Собери итог ГВ. Подтверждены полезность сводки запросов и состав образца отчёта. Режим предложен, частота и стоимость открыты. Видеоролик полезным не назван. Согласован проект 31 октября до 11:00. Удали дубли и не добавляй измеренный результат или принятие услуги».

После ответа сверьте каждую строку с исходными словами Евгения. Если модель превратила ожидаемое удобство в факт экономии, уберите результат и восстановите описание предлагаемого действия.