Витрина услуг: 18 проверок

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Предмет услуги

- [ ] **Задача названа.** Понятно, кому и зачем нужна работа. Не пишите только «все операции».
- [ ] **Услуга доступна.** Её можно получить в заявленном объёме. Не делайте фиктивную дешёвую часть.
- [ ] **Состав конкретен.** Перечислены действия специалиста. Общие преимущества не описывают работу.
- [ ] **Результат виден.** Назван документ или выполненное действие. Не обещайте абстрактный успех.
- [ ] **Исходные данные понятны.** Клиент знает, что предоставить. Не выясняйте всё после оплаты.
- [ ] **Исключения обозначены.** Важные границы не скрыты. Малый разбор не равен сопровождению.

Цена и оформление

- [ ] **Цена реальная.** Сумма утверждена владельцем услуги. Не подставляйте условную единицу.
- [ ] **Единица названа.** Один объект, документ или формат. Число без объёма непонятно.
- [ ] **Условия согласованы.** Известно, что оплачивается отдельно. Не скрывайте обязательные работы.
- [ ] **Возможности проверены.** Учтены профиль и текущий тариф. Не обещайте одинаковый вид всем.
- [ ] **Первая строка полезна.** В начале есть задача и результат. Не тратьте начало на самопохвалу.
- [ ] **Старая версия сохранена.** До замены прайса есть копия. Не теряйте действующие позиции.

Продолжение и приёмка

- [ ] **Ответственный определён.** Он выполняет и обновляет услугу. Карточка не существует отдельно от команды.
- [ ] **Первый ответ подготовлен.** Он совпадает с обещанием. Не меняйте предмет после звонка.
- [ ] **Каналы согласованы.** Сайт и сообщения не противоречат. Разные версии вызывают спор.
- [ ] **Файл тематический.** Помогает подготовить нужные сведения. Общая подборка не заменяет инструмент.
- [ ] **Вид проверен.** Текст, цена и контакт открываются. Не принимайте только запись в кабинете.
- [ ] **Ожидание проверено.** Коллега верно пересказал состав. Автору всё может казаться очевидным.

Запишите факты и следующий шаг

Заполняйте только реально доступные предложения. Для неопределённой стоимости сначала согласуйте формат, не придумывайте число.

Услуга: _____ Проверил: _____

Услуга / задача / результат	Состав / исходные данные / границы	Цена / единица / кто подтвердил

Цена поставлена условно. вернитесь к утверждённому объёму.

Отдельная услуга недоступна. исправьте представление.

Границы скрыты. добавьте существенные исключения.

Нет ответственного. назначьте владельца процесса.

Прайс заменяют без копии. сохраните текущую версию.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Услуга оформлена, но разговор не продолжается?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать предложение в профиле, первый ответ, полезный материал и дальнейшее действие.

Разобрать путь обращения →

Согласуйте предмет, реальные условия и продолжение обращения; проверьте, что человек понял предложение правильно. Подготовлено 2026-10-14.