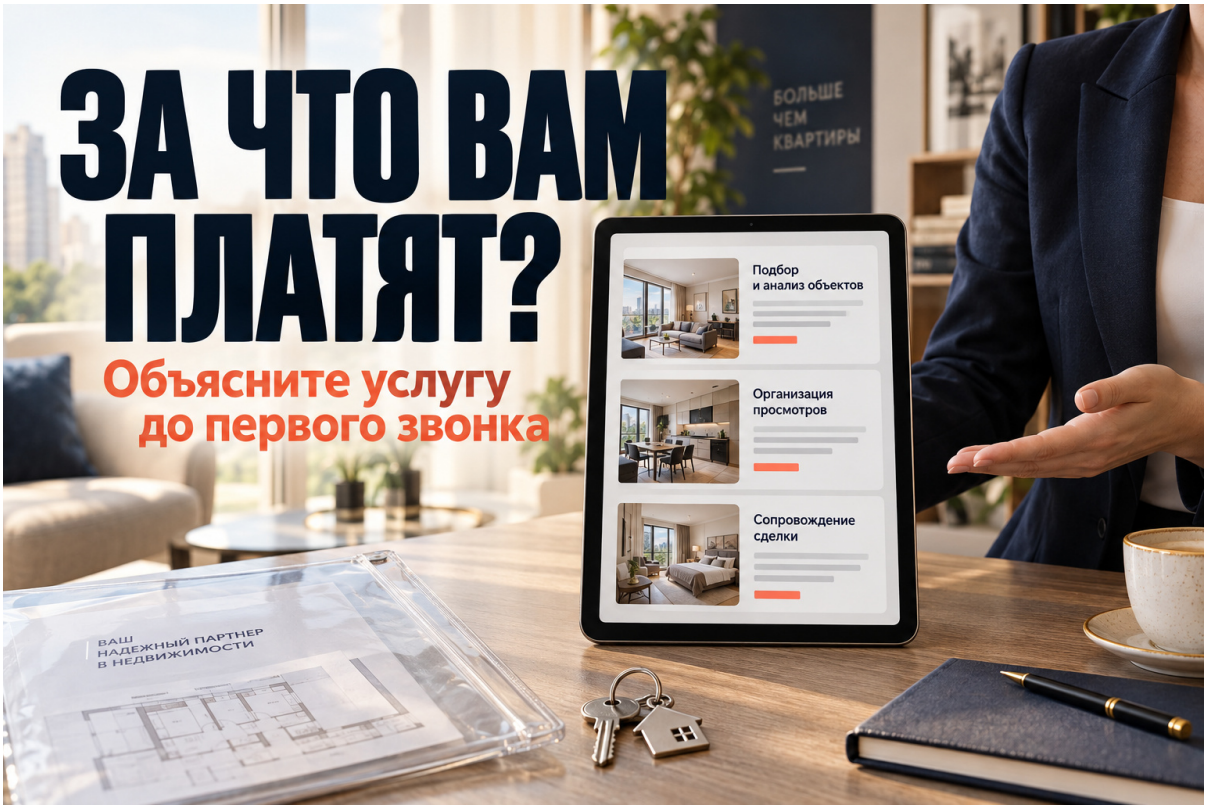
Витрина услуг риелтора: карточки результата и условий

Опишите конкретную услугу так, чтобы клиент понимал результат, состав и условия цены ещё до первого разговора.



11 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Паспорт услуги, учебный разбор объявления, лист согласования стоимости и состава, подготовка первого ответа и 18 проверок.

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Пример услуги учебный. Стоимость и обязательства утверждает владелец реальной услуги; это не готовый коммерческий прайс проекта.

От общего обещания к предмету работы

Когда в профиле агентства есть общие услуги и цены, но клиенты не понимают, какой объём работы за ними стоит.

Неясная запись	Что уточнить	Понятный предмет
Все услуги риелтора	Какую задачу решаем?	Одна доступная работа
Цена за сопровождение	Какой объём входит?	Утверждённый состав
Индивидуальный подход	Что человек получит?	Конкретный результат

Что согласовать до оформления

- Утверждённая реально доступная услуга.
- Задача и аудитория, для которой она предназначена.
- Состав действий, исходные данные и исключения.
- Согласованная стоимость и единица работы.
- Текущие условия оформления в своём профиле.
- Ответственный и существующие версии описания.

Услуга, границы и цена

1. Выберите реально доступную услугу

Опишите одну работу, которую можно заказать в заявленном объёме. Назовите аудиторию и задачу. Не создавайте дешёвую часть пакета как самостоятельную позицию, если отдельно её получить невозможно.

Готово: Предложение соответствует фактическому процессу.

Не делайте так: Заполнять витрину поисковыми фразами вместо разных услуг.

2. Разложите состав и границы

Запишите действия специалиста, результат, исходные данные и исключения. Проверьте, кто отвечает за каждый этап. Если задача зависит от обстоятельств, объясните, что нужно уточнить до согласования.

Готово: Понятно, что человек получит и что не входит.

Не делайте так: Обещать полное сопровождение в описании небольшой отдельной работы.

3. Подтвердите стоимость и единицу

Попросите владельца услуги утвердить реальную цену для конкретного объёма. Сверьте требования поля в текущем кабинете. Не используйте фиктивное число, чтобы обойти ограничение формы.

Готово: Есть согласованные стоимость, единица работы и дата.

Не делайте так: Выдавать условную минимальную цифру за доступное предложение.

Какие условия ещё не утверждены

Карточка, ответ и приёмка

4. Соберите понятную карточку

В названии обозначьте предмет услуги. В начале описания укажите задачу и результат, затем состав и ограничения. Изображение, если доступно, должно объяснять работу. Сохраните текущий прайс до массовой замены.

Готово: Текст можно понять без знания внутренних названий компании.

Не делайте так: Заменять описание общими словами о профессионализме.

5. Согласуйте первый ответ

Подготовьте вопросы об исходных сведениях и объяснение следующего этапа. Сверьте карточку с сайтом и сообщениями команды. Полезный файл подберите под подготовку к этой услуге.

Готово: Менеджер продолжает то же обещание, которое видел клиент.

Не делайте так: Называть после обращения другой обязательный состав без объяснения.

6. Проверьте отображение и ожидания

Откройте публичное представление, проверьте текст, цену и контакт. Попросите коллегу пересказать, что он покупает. По первым разговорам фиксируйте недоразумения и исправляйте конкретную формулировку.

Готово: Есть подтверждение корректного отображения и понятного состава.

Не делайте так: Принимать просмотр карточки за заказ.

Где расходятся версии описания

Паспорт разбора объявления

Учебный паспорт самостоятельной услуги «Разбор объявления о квартире». Его нельзя публиковать от имени компании без проверки реального процесса и утверждения условий.

Поле	Учебное заполнение	Что подтвердить
Задача	Проверить описание одной квартиры	Работа доступна отдельно
Действия	Разобрать структуру и ясность фактов	Кто проводит разбор
Результат	Документ с замечаниями и редакцией	Формат выдачи
Исходные сведения	Текст, характеристики, изображения	Достаточность и согласование
Границы	Без юридической проверки и обещания заявок	Состав соответствует работе
Цена	Утверждается под реальный объём	Сумма, единица, дата

Карточка объясняет предмет покупки. Условной суммы в примере нет: её нельзя назначить за владельца услуги или подставить ради прохождения формы.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Лучшее сопровождение под ключ	Названы этапы, результат и исключения конкретного предложения.
Условная низкая цена для привлечения	Реальная стоимость для доступного и описанного объёма.
Менеджер потом объяснит всё остальное	Существенные условия согласованы до размещения карточки.

Если услугу трудно представить

Сложность	Что выяснить	Действие
Цена зависит от ситуации	Есть ли самостоятельный фиксированный объём	Утвердить формат или уточнить способ представления
Работа только в пакете	Можно ли заказать её отдельно	Не изображать отдельную доступность
Фотографии не видны	Возможности профиля и тарифа	Проверить условия, усилить текст
Сайт и карточка различаются	Какая версия утверждена	Согласовать все описания
Клиент ожидал больше	Какая фраза создала ожидание	Уточнить состав и границы

Три вопроса до размещения

1. Сможет ли человек получить услугу именно в описанном объёме?
2. Кто подтвердил цену, состав и исключения?
3. Что клиенту нужно сделать после первого обращения?

18 проверок карточки услуги

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

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.

Паспорт реальной услуги

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

Компания: _____ Владелец услуги: _____

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

Утверждённая версия: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата согласования условий: _____

Сверка всех описаний

Проверьте профиль, сайт, первый ответ и выдаваемые материалы. Все версии должны описывать одну услугу.

Версия / канал описания	Расхождение или ожидание клиента	Исправление / кто / дата

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Запрос на согласование карточки

Подготовлена карточка одной услуги. Подтвердите состав, результат, исходные сведения, исключения и стоимость для указанного объёма. Затем сверим описание с сайтом и первым ответом и проверим публичное отображение.

Первое действие после чтения

Выберите одну реально доступную услугу. Заполните паспорт, согласуйте условия с исполнителем и попросите коллегу пересказать, что получает клиент.

Ответственный за обновление: _____

Дата публичной проверки: _____

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 →

Проверено 14.10.2026 по справке Яндекс Бизнеса. Доступность оформления зависит от профиля и варианта размещения; перед загрузкой проверяйте действующие условия.

Яндекс Бизнес: прайс-лист компании

Яндекс Бизнес: тарифы и варианты размещения

Первый ответ по выбранной услуге

Шаблон разговора заполняется после утверждения предложения. Не добавляйте новые обязательства и не запрашивайте лишние личные сведения.

Этап ответа	Что объяснить	Ваша формулировка
Подтверждение	Какую услугу выбрал человек	_____
Задача	Какой результат ему нужен	_____
Сведения	Что требуется для начала	_____
Границы	Что входит и что отдельно	_____
Продолжение	Кто и как согласует следующий этап	_____
Материал	Какой лист поможет подготовиться	_____

Если задача человека не совпадает с опубликованной услугой, сначала объясните различие. Предложите подходящий формат после уточнения, сохранив прозрачность состава и условий.