Перед разговором о цене: данные и варианты

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

Данные сравнения

- [ ] **Источник.** Есть ссылка и дата. Если нет: сохраните основание.
- [ ] **Статус.** Предложение отделено от сделки. Если нет: исправьте подпись.
- [ ] **Дубликаты.** Один объект учтён один раз. Если нет: объедините строки.
- [ ] **Сопоставимость.** Видны причины выбора. Если нет: пересоберите набор.
- [ ] **Различия.** Существенное отмечено. Если нет: добавьте колонку.
- [ ] **Поправки.** Нет выдуманных процентов. Если нет: оставьте неизвестное.

Путь к показу

- [ ] **Период.** Одинаковый для данных. Если нет: уточните границы.
- [ ] **Обращения.** Уникальные и содержательные. Если нет: уберите повторы.
- [ ] **Подача.** Характеристики и фото проверены. Если нет: исправьте ошибки.
- [ ] **Ответ.** Понятен порядок обработки. Если нет: восстановите журнал.
- [ ] **Показы.** Есть причины несостоявшихся. Если нет: выясните их.
- [ ] **Изменения.** Цена и реклама записаны. Если нет: восстановите условия.

Решение и продолжение

- [ ] **Выводы.** Гипотезы подписаны. Если нет: разделите записи.
- [ ] **Сценарии.** Есть реальные варианты. Если нет: добавьте действия.
- [ ] **Согласование.** Цена не изменена по догадке. Если нет: получите ясное решение.
- [ ] **Ответственный.** Назван для действия. Если нет: распределите работу.
- [ ] **Критерий.** Понятно что наблюдаем. Если нет: задайте определения.
- [ ] **Дата.** Согласована следующая проверка. Если нет: уточните продолжение.

Запишите факты и следующий шаг

Перед встречей выпишите три главных наблюдения. Рядом сохраните неизвестное, чтобы уверенный тон не заменил проверку.

Задача: _____ Проверил: _____

Факт / источник	Гипотеза	Следующий вопрос	Выбранное действие

Цена объявления названа сделкой. Исправьте статус и проверьте источник..

Сравнение подобрано под вывод. Пересмотрите набор и исключения..

Проценты поправок придуманы. Оставьте отличие без вымышленной точности..

Потери показов скрыты. Добавьте причины и действия..

Решение собственника не подтверждено. Сохраните статус предложения..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Объекты зависают, а разговор сводится к скидке?

Диагностическая карта для риелторов поможет описать подачу объекта, обработку обращений, показы и последующие контакты. Проверьте процесс целиком.

Проверить свой процесс →

Цена объявления не равна цене сделки. Отделите наблюдения от гипотез, проверьте свою работу и запишите выбранный собственником следующий шаг. Подготовлено 26.09.2026.