Какой именно бюджет не сходится

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

Уточнить ограничение

- [ ] **Предмет назван.** Сумма, срок и результат разделены. Задайте уточняющий вопрос.
- [ ] **Мотив не придуман.** Нет ярлыка «ложное возражение». Сохраните слова клиента.
- [ ] **Предел принят.** Нет давления искать деньги. Сверьте границу.
- [ ] **Личные сведения ограничены.** Запрашивается нужное для задачи. Уберите лишние вопросы.
- [ ] **Нет навязывания долга.** Услуга не продаётся через заём. Вернитесь к доступному формату.
- [ ] **Отказ допустим.** Разговор не продолжается насильно. Зафиксируйте решение.

Сравнить предложения

- [ ] **Формат существует.** Агент реально оказывает услугу. Проверьте свои условия.
- [ ] **Состав перечислен.** Разные продукты не смешаны. Опишите действия.
- [ ] **Цена соответствует описанию.** Нет обещания прежнего результата. Сверьте формулировку.
- [ ] **Оставшиеся задачи названы.** Не исчезли после уменьшения цены. Назначьте исполнителя.
- [ ] **График не стал скидкой.** Общая сумма видна. Укажите её рядом.
- [ ] **Расчёты проверены.** Учебные числа не рынок. Пересчитайте разницы.

Проверить пользу и старт

- [ ] **Главная задача учтена.** Дешёвый формат ей соответствует. Сравните с потребностью.
- [ ] **Нагрузка клиента понятна.** Есть время или исполнитель. Уточните возможность.
- [ ] **Не обещана окупаемость.** Будущая цена не гарантируется. Уберите неподтверждённое.
- [ ] **Условия оформляются.** Нет старта по догадке. Согласуйте порядок.
- [ ] **Пауза не стала согласием.** Подумаю сохранено как пауза. Уточните следующий шаг.
- [ ] **Итог записан.** Есть выбор и границы. Обновите карточку.

Запишите факты и следующий шаг

Оставьте неизвестное неизвестным. Предложение не должно зависеть от непроверенного будущего дохода клиента.

Клиент: _____ Версия: _____

Вопрос бюджета	Ответ клиента / статус	Допустимый вариант
Общая сумма		
Момент оплаты		
Нужный результат		

Общая фраза сразу вызвала скидку. сначала уточните ограничение.

Меньший продукт назван тем же. раскройте изменение состава.

Перенос оплаты объявлен экономией. покажите общую сумму.

Цена подходит, задача нет. не продавайте фиктивное решение.

Будущий доход назван гарантией. верните неопределённость.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После цены клиент исчезает, а причина неясна?

Проверьте понимание задачи, объяснение результата и согласование следующего шага.

Разобрать разговор об услуге →

Цена в пределах бюджета ещё не делает услугу подходящей. Сокращение состава и перенос оплаты не равны скидке на прежний результат. Подготовлено 2026-10-16.