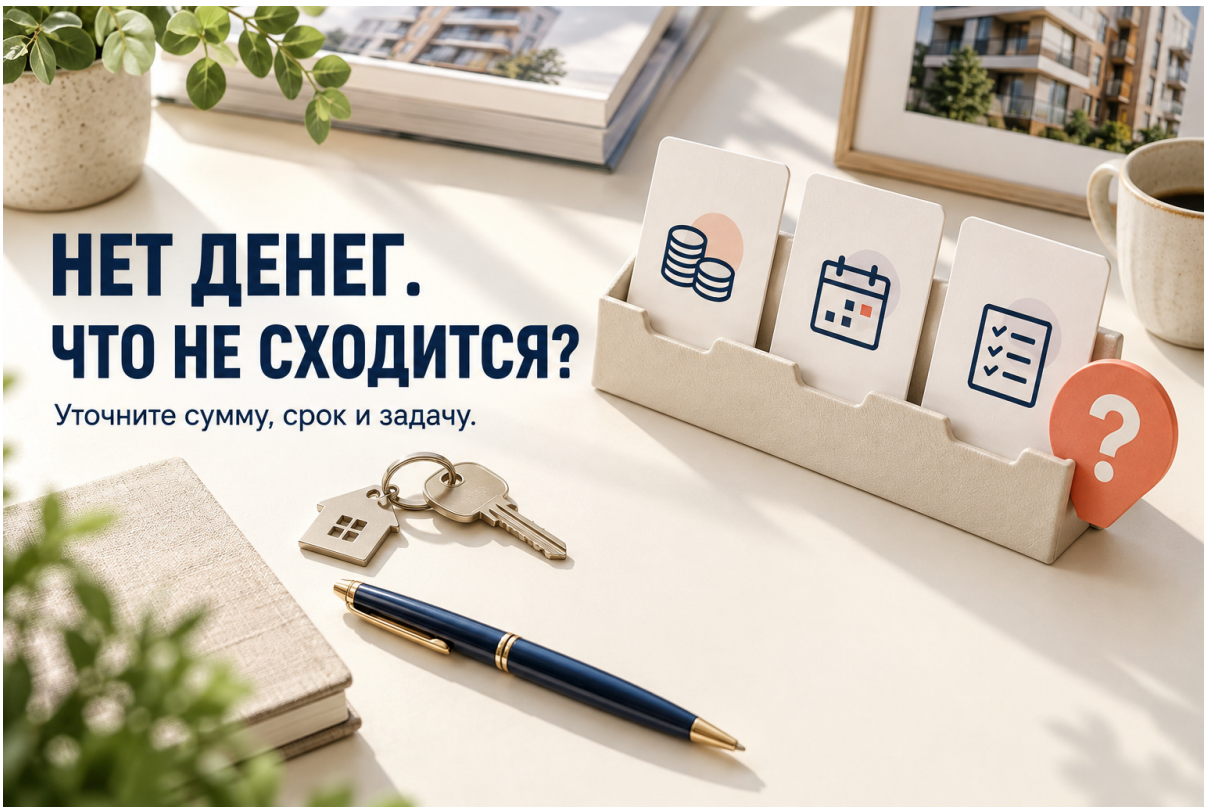
# Какой именно бюджет не сходится

Разделите предел суммы, момент оплаты и непонятный результат услуги. Проверьте пригодность нового формата до того, как менять цену.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три ветки уточнения, сравнение полного и ограниченного объёма, карта оставшихся действий, пример расчёта и 18 проверок предложения.

Авторская форма переговоров об услуге, не рекомендация кредита или финансирования покупки квартиры. Суммы учебные и не описывают рынок.

# Уточните сумму, срок и задачу

Клиент возражает против оплаты работы риелтора словами «нет денег», а точное ограничение пока неизвестно.

| Ограничение | Что уточнить | Что не обещать |
|---|---|---|
| Общая сумма | Какой формат допустим | Что деньги легко найдутся |
| Момент оплаты | Какие условия доступны | Несуществующую рассрочку |
| Непонятный результат | Какую задачу решаем | Гарантированную окупаемость |

## Что нужно для честного предложения

- Предложенная услуга и её состав.
- Стоимость и порядок оплаты.
- Слова клиента об ограничении.
- Главная задача, которую он хочет решить.
- Реальные альтернативные форматы агента.
- Действия, остающиеся клиенту.

# Ограничение и реальные варианты

## 1. Уточните предмет ограничения

Спросите про сумму, момент оплаты или непонятный результат. Допустите другой ответ и отказ от обсуждения. Не называйте ограничение ложным заранее.

**Готово:** Причина названа клиентом, а не придумана агентом.

**Не делайте так:** Сразу снижать цену по общей фразе.

## 2. Подтвердите допустимые границы

Если клиент назвал общий предел, уважайте его. Для разговора не нужен полный перечень доходов и имущества. Не предлагайте долг ради оплаты услуги.

**Готово:** Есть необходимая и согласованная информация.

**Не делайте так:** Доказывать платёжеспособность ценой квартиры клиента.

## 3. Проверьте реальный формат

Посмотрите, есть ли самостоятельная меньшая задача или допустимый порядок оплаты в вашей практике. Если нет, назовите это прямо.

**Готово:** Вариант можно выполнить на заявленных условиях.

**Не делайте так:** Придумать услугу или график ради продолжения разговора.

### Что клиент подтвердил своими словами

# Новый состав и его пригодность

## 4. Покажите изменение состава

Отдельно перечислите, что остаётся агенту, что делает клиент и что ещё не решено. Не называйте уменьшенный продукт прежним сопровождением со скидкой.

**Готово:** Цена связана с понятным объёмом.

**Не делайте так:** Убрать важные действия, сохранив обещание полного результата.

## 5. Проверьте пригодность для задачи

Спросите, решает ли меньший формат главную потребность и кто выполнит оставшееся. Если клиенту нужны показы, подготовка без показов может не подойти.

**Готово:** Вариант оценён по пользе, а не только по числу.

**Не делайте так:** Считать соответствие бюджету достаточным основанием покупки.

## 6. Согласуйте решение и начало

Сохраните выбор, стоимость, состав, условия и следующий шаг. При переносе оплаты общая сумма видна. Пауза или отказ тоже допустимы.

**Готово:** Новая работа не начата по предположению.

**Не делайте так:** Считать отправленный расчёт согласием клиента.

### Какая задача не должна потеряться

# 90, 60 и 55 тысяч: разные смыслы

Учебное сопровождение стоит 90 тыс., предел клиента 60 тыс. У агента есть отдельная подготовка за 55 тыс. без ведения обращений и показов. Сравниваются разные продукты.

| Показатель | Сумма / состав | Смысл | Что проверить |
|---|---|---|---|
| Полное сопровождение | 90 тыс. | Исходное предложение | Нужен ли весь состав |
| Предел клиента | 60 тыс. | Названная граница | Общий ли это предел |
| Разрыв | 30 тыс. | 90 минус 60 | Не искать деньги за клиента |
| Отдельная подготовка | 55 тыс. | Материалы, не ведение | Подходит ли задаче |
| Разница с пределом | 5 тыс. | 60 минус 55 | Какие расходы ещё возможны |
| Разница продуктов | 35 тыс. | 90 минус 55 | Не скидка за тот же результат |

55 тысяч помещаются в предел 60 тысяч, но формат не включает показы и ответы на обращения. Если именно их клиент хотел передать, меньшая цена не решает его задачу.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| У вас квартира есть, деньги найдутся | Какое ограничение важно учесть в предложении? |
| Сделаю то же самое за 55 | За 55 есть отдельная подготовка без показов и обращений |
| Перенесём оплату, станет дешевле | Общая сумма прежняя, обсуждается только допустимый график |

# Выберите действие по причине

| Подтверждённая причина | Уместное действие | Проверка пригодности |
|---|---|---|
| Общий предел | Реальный меньший формат или отказ | Решает ли он нужную задачу |
| Неподходящий момент | Проверить доступные условия | Не обещан ли чужой будущий доход |
| Непонятный результат | Показать действия и продукт | Понимает ли клиент применение |
| Не хочет объяснять | Принять границу разговора | Не придуман ли скрытый мотив |
| Формат не решает задачу | Не выдавать его за замену | Назван ли честный итог |

## Три вопроса перед новой ценой

1. Какой предел или вопрос подтвердил клиент?
2. Что изменилось вместе с ценой?
3. Кто сделает действия, исключённые из формата?

# 18 проверок ответа «нет денег»

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

## 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.

# Карта ограничения по услуге

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

Услуга: _____ Дата: _____

| Вопрос бюджета | Ответ клиента / статус | Допустимый вариант |
|---|---|---|
| Общая сумма | | |
| Момент оплаты | | |
| Нужный результат | | |
| Что делает сам | | |
| Выбор | | |

Главная задача клиента: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что проверяем до нового предложения: _____

# Распределение действий после изменения

Проверяйте новый формат по главной задаче. Удалённое действие не выполняется само и не покрывается обещанием результата.

| Остаётся агенту | Переходит клиенту | Не решено / что уточнить |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**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.

# Согласуйте следующий шаг

## Реплика без давления на бюджет

Понял ограничение. Вопрос в общей сумме, моменте оплаты или составе результата? Если предел 60 тысяч, могу показать отдельную подготовку за 55 тысяч, которая есть в моей практике. Показы и обращения туда не входят. Сначала проверим, решает ли это вашу задачу.

## Первое действие после чтения

Сравните одно своё предложение с реальным запросом клиента. Если стоимость появляется раньше понятной пользы, разберите порядок разговора в диагностической карте.

Кто подтверждает условия: _____

Выбранный вариант и его границы: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## После цены клиент исчезает, а причина неясна?

Проверьте понимание задачи, объяснение результата и согласование следующего шага.

**Разобрать разговор об услуге →**

Проверено 16.10.2026. Huthwaite связывает описание решения с потребностями и критериями выбора. Заявления страницы об эффективности программы на наш кейс не переносятся.

Huthwaite International: Quick Value Selling

# Скидка, другой продукт и другой момент оплаты

Три изменения требуют разных пояснений.

| Изменение | Что меняется | Что проверить |
|---|---|---|
| Скидка | Цена при сохранённом составе | Разрешена ли и на каких условиях |
| Меньший формат | Состав и соответствующая цена | Какие задачи остаются клиенту |
| Другой график | Моменты оплаты | Общая сумма и реальные условия |

Не используйте названия взаимозаменяемо. Если сократили состав, объясните это прежде, чем клиент сравнит только две суммы.

Перенос оплаты может быть недоступен в вашей модели. Не обещайте его в разговоре, чтобы потом искать способ выполнить обещание.

Ни один вариант не должен опираться на давление взять заём или на уверенность в будущей выручке. Здесь обсуждается подходящий объём услуги, а не личная финансовая стратегия клиента.

# Когда 55 тысяч не решают задачу

Проверка пригодности на том же учебном примере.

Клиент хочет передать показы, потому что не бывает в городе. Отдельная подготовка даёт материалы, но не обеспечивает исполнителя показов. Число 55 помещается в бюджет, проблема остаётся.

Клиент умеет показывать сам, но не понимает, как оформить карточку и учитывать обращения. Если согласованный продукт действительно закрывает нужный участок, меньший формат можно содержательно рассмотреть.

При неизвестности не додумывайте решение за человека. Спросите, кто будет выполнять оставшиеся действия, и запишите ответ. Наличие папки с материалами не равно готовому процессу продажи.

После сравнения возможен отказ от обоих вариантов. Это точнее, чем объявить подходящим продукт только потому, что агенту хочется завершить разговор оплатой.