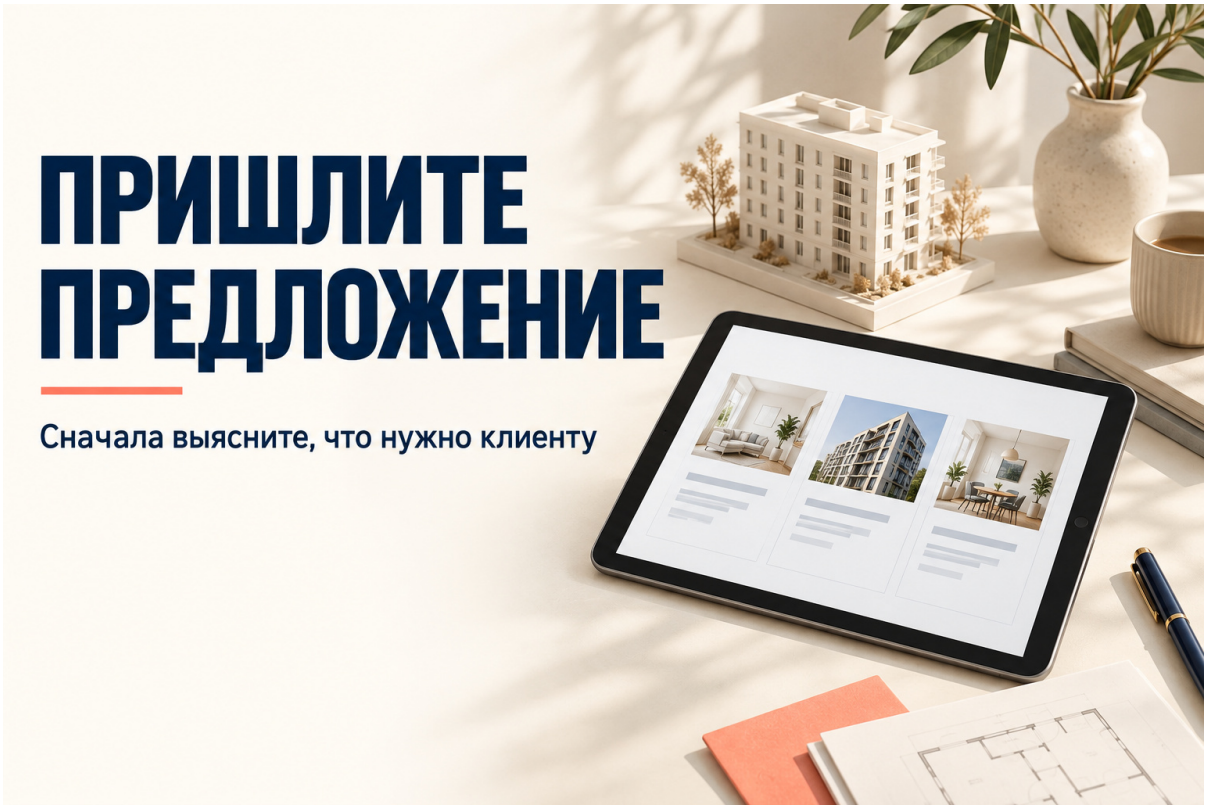
Предложение по задаче клиента

Соберите документ, который отвечает на запрос человека. Разделите цену, состав работы и ещё не согласованные условия до отправки.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два вопроса для брифа, пять блоков предложения, сравнение двух услуг, заполненный пример и 18 проверок файла и сообщения.

Авторская форма для подготовки коммерческого сообщения. Цифры и услуги учебного примера вымышлены. В реальном предложении используйте только утверждённые условия.

Какой ответ нужен человеку

После разговора клиент просит материал, а вам нужно понять, что отправить и какой вопрос этот документ должен закрыть.

Уточнение	Ответ Олега	Что включить
Что нужно увидеть?	Будние обращения и показы	Исполнителей задач
Какой выбор предстоит?	Самому или с агентом	Распределение работы
Что ещё неизвестно?	Доступ в квартиру	Открытый вопрос

Данные перед сборкой предложения

- Точные слова запроса клиента.
- Выбор, для которого нужен материал.
- Утверждённый перечень услуг.
- Стоимость и границы каждого варианта.
- Неизвестные условия и ответственные.
- Канал доставки и выполнимый срок.

Запрос, выбор и подходящий состав

1. Зафиксируйте нужный ответ

Спросите, что человек хочет увидеть в предложении. Если это уже сказано, подтвердите смысл вместо повторного опроса.

Готово: Есть конкретная задача адресата.

Не делайте так: Записать только «хочет презентацию».

2. Уточните выбор после чтения

Спросите, какое решение поможет принять материал. Разделите сбор информации, сравнение способов и обсуждение конкретной услуги.

Готово: Содержание соответствует этапу выбора.

Не делайте так: Приписать намерение подписать договор сегодня.

3. Проверьте соответствие услуги задаче

Для каждой нужной работы назовите исполнителя. Отдельно отметьте исключения. Дешёвый пакет не представляйте решением задачи, которую он не включает.

Готово: Цена сопоставлена с реальным составом.

Не делайте так: Назвать разницу разных услуг экономией без оговорок.

Чему должен помочь документ

Структура, доставка и следующий шаг

4. Соберите пять содержательных блоков

Запишите запрос, результат работы, обязанности, цену с границами и открытый следующий вопрос. Детали при необходимости вынесите в приложение.

Готово: Ключевой ответ находится в начале.

Не делайте так: Начать с длинной истории агентства.

5. Проверьте условия и доставку

Сверьте суммы, версию, имя, доступ к ссылке и чтение с телефона. В сопроводительном тексте объясните, где ответ на запрос.

Готово: Сообщение и файл говорят об одном.

Не делайте так: Отправить старую цену или закрытую ссылку.

6. Сохраните настоящий следующий шаг

Отметьте отправку отдельно от ответа. Обсудите уместный возврат к открытому вопросу. Если контакт не согласован, не придумывайте его за человека.

Готово: Статус не преувеличивает интерес.

Не делайте так: Считать доставку согласием на услугу.

Проверка перед отправкой

Два пакета для занятого собственника

Учебный собственник Олег занят по будням. Ему нужно решить, продавать самому или передать работу агенту. Подготовка объявления стоит 25 тысяч рублей, сопровождение 90 тысяч рублей. Доступ в квартиру пока не согласован.

Задача	Подготовка 25 тыс.	Сопровождение 90 тыс.	Что важно
Описание и фото	Подготовит агент	Подготовит агент	Согласовать исходные данные
Ответы покупателям	Остаются владельцу	Ведёт агент	Это часть запроса Олега
Показы	Организует владелец	Агент по согласованному доступу	Доступ ещё неизвестен
Оставшиеся обязанности	Владелец ведёт продажу	Владелец участвует в согласованиях	Не обещать «всё без вас»
Разница цены	65 тыс. до полного пакета	Более широкий состав	Не одинаковый результат

90 000 минус 25 000 равно 65 000 рублей. Разница относится к разным услугам. Подготовка объявления сама по себе не снимает задачу с будними показами.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
У нас полный индивидуальный подход	За ответы покупателям отвечает агент по описанному порядку
Сэкономите 65 тысяч без потерь	В меньшем пакете обращения и показы остаются вам
Предложение получено, клиент почти согласен	Файл отправлен, содержательный ответ ещё не получен

Что отправлять в разных ситуациях

Что выяснилось	Что отправить	Чего не утверждать
Нужен состав работы	Задачи и исполнители	Что все обязанности исчезнут
Нужно сравнить способы	Сопоставление участия и границ	Что разные услуги одинаковы
Нужна только цена	Цену с условиями применения	Скрытую доплату после выбора
Уточнять сейчас некогда	Обещанный доступный материал	Что задача полностью выяснена
Доступ не согласован	Открытый вопрос и зависимость	Любые показы в любое время

Три вопроса перед отправкой

1. Какой вопрос клиента закрывает файл?
2. Что остаётся за пределами услуги?
3. Какой следующий шаг реально согласован?

18 проверок предложения

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

Смысл предложения

- [ ] **Запрос сохранён.** Есть слова клиента. Уточните предмет.
- [ ] **Решение понятно.** Известно, для чего нужен файл. Спросите про выбор.
- [ ] **Первый блок по делу.** Ответ расположен в начале. Переставьте разделы.
- [ ] **Состав конкретен.** Названы действия и результаты. Раскройте общие обещания.
- [ ] **Исполнители определены.** Видно, кто делает каждую задачу. Распределите работу.
- [ ] **Исключения заметны.** Границы не спрятаны. Покажите их рядом с ценой.

Точность и удобство

- [ ] **Сумма утверждена.** Нет старого тарифа. Сверьте актуальную версию.
- [ ] **Условия цены указаны.** Цена не оторвана от состава. Добавьте границы.
- [ ] **Неизвестное отмечено.** График не придуман. Оставьте открытый вопрос.
- [ ] **Имя верное.** Нет чужой персонализации. Исправьте обращение.
- [ ] **Ссылка открывается.** Доступ проверен. Исправьте разрешения.
- [ ] **С телефона понятно.** Текст и таблица читаются. Упростите представление.

Отправка и продолжение

- [ ] **Канал согласован.** Сообщение придёт туда, где ждут. Уточните способ.
- [ ] **Срок выполним.** Нет случайного обещания. Назовите реальное время.
- [ ] **Подпись объясняет пользу.** Понятно, что внутри. Добавьте короткий контекст.
- [ ] **Версии совпадают.** Подпись не спорит с файлом. Сверьте условия.
- [ ] **Следующий контакт честный.** Нет придуманного разрешения. Согласуйте отдельно.
- [ ] **Статусы разделены.** Отправка не равна принятию. Запишите фактическое событие.

Пять блоков вашего документа

Пишите только то, что действительно готовы выполнить. Если условие зависит от клиента, назовите эту зависимость прямо.

Адресат: _____ Дата и версия: _____

Блок предложения	Содержание для клиента	Проверка точности
Запрос		
Результат работы		
Обязанности		
Цена и границы		
Открытый вопрос		

Решение, для которого нужен материал: _____

Что осталось неизвестным: _____

Канал и обещанный срок отправки: _____

Запрос и фактическое содержание

Сопоставьте запрос с конкретным абзацем или таблицей. Если ответа нет, добавление отзывов и общего описания компании не закрывает пробел.

Что нужно адресату	Чем отвечает документ	Что остаётся уточнить

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Разные услуги названы одинаковыми. сравните состав.

Цена стоит без условий. покажите границы.

Неизвестный доступ обещан. верните вопрос в открытые.

Сообщение спорит с приложением. сверьте одну версию.

Доставка объявлена согласием. разделите статусы.

Согласуйте следующий шаг

Подпись, объясняющая пользу файла

Олег, направляю сравнение по вашей задаче с будними обращениями и показами. В подготовке объявления эти действия остаются у вас. В сопровождении их ведёт агент после согласования доступа. В документе отмечен открытый вопрос: кто сможет обеспечить этот доступ?

Первое действие после чтения

Проверьте одно ближайшее предложение по пяти блокам. Если файлы уходят, но продолжение теряется, разберите этап после отправки в диагностической карте.

Открытый вопрос: _____

Согласованный порядок продолжения: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Предложения уходят, а следующие шаги теряются?

Разберите запрос клиента, содержание ответа и продолжение после отправки.

Проверить этап предложения →

Проверено 16.10.2026. Краткий принцип Huthwaite: предложение связано с выявленной потребностью и этапом выбора. Формы, сценарии и расчёт ниже авторские.

Huthwaite International: SPIN Proposals and Presentations

Заполненный бриф Олега

Бриф сохраняет запрос до начала оформления и помогает не потерять его в презентации.

Поле	Заполненный ответ	Следствие
Нужный ответ	Кто ведёт будние обращения и показы	Показать исполнителей
Выбор	Самостоятельно или с агентом	Сравнить участие владельца
Канал	Текущий чат	Отправить сюда
Срок агента	Сегодня до 18:00	Проверить, что успеваем
Открытое	Доступ в квартиру	Не обещать любой график

Если человек не готов отвечать на уточнения, не превращайте бриф в препятствие для получения уже обещанного материала. Отправьте доступную информацию с ясной границей применимости.

Для предложения о конкретных объектах поля сохраняют смысл, но содержимое будет другим: критерии выбора, подходящие варианты, подтверждённые данные и вопросы по каждому объекту.

Бриф не заменяет согласование услуги. В нём фиксируется информационный запрос, а не согласие клиента купить сопровождение.

Черновик с нейросетью без придуманных условий

Используйте модель для структуры. Ответственность за факты и обязательства остаётся у автора предложения.

Передайте обезличенный запрос, допустимые услуги, цену каждого варианта и список неизвестного. Не добавляйте лишние личные сведения клиента.

Промпт: «Собери предложение из пяти блоков: запрос, результат, обязанности, цена с границами, открытый вопрос. Используй только данные ниже. Не добавляй сроки, скидки, гарантии, услуги и подтверждения от клиента. Неизвестное вынеси отдельно».

Проверка: найдите каждую сумму и обещание в исходных данных. Сверьте, не превратила ли модель условный доступ в подтверждённый и не назвала ли разные пакеты одинаковым результатом.

После правки прочитайте документ как адресат. Если он не отвечает на исходный вопрос, улучшайте смысл. Красивое оформление само по себе не делает предложение подходящим.