Шаблоны первого предложения

Практические материалы Remiza Academy. Это один сборник: нужный раздел ищите по заголовку из урока. Сделайте копию DOCX и заполняйте строки «Ваш вариант». PDF содержит те же страницы для чтения; расчёты выполняйте в отдельном Excel-практикуме. Разделы с пометкой «Готовый исходник» читайте как условия задания: заполнять их не требуется. Все компании, ситуации и числа в примерах вымышлены.

Предложение на одну страницу

Опишите понятный результат для конкретного клиента.

Кому и какая задача

Аудитория, рабочая ситуация, что хотите упростить.

Ваш вариант: _____

Что передам

Файл, состав, критерии готовности. Избегайте обещаний гарантированной выгоды.

Ваш вариант: _____

Исходники и срок

Что нужно от клиента; когда начинается срок.

Ваш вариант: _____

Цена и границы

Цена, что входит, один раунд уточнений, что считается новой задачей.

Ваш вариант: _____

Первое сообщение и разговор

Реальная отправка необязательна. Для упражнения выберите вымышленный контакт.

Сообщение

Контекст → конкретная задача → небольшой следующий шаг → возможность отказаться.

Ваш вариант: _____

Если есть интерес

Уточните текущую задачу и предложите короткий разговор.

Ваш вариант: _____

Если отказ

Поблагодарите и завершите; не переносите общение в другой канал без основания.

Ваш вариант: _____

Пять вопросов

Как сейчас решаете? Что мешает? Что нужно получить? Какие исходники? К какому сроку?

Ваш вариант: _____

Карточки ролей

Проведите сцену с ИИ или знакомым. Клиент раскрывает сведения по вопросам, а не читает весь сценарий сразу.

Клиент

Руководитель подрядчика. Есть три КП, срок до среды, сотрудник перегружен. Сомнения: кто проверит товар и что входит в цену?

Ваш вариант: _____

Исполнитель

Услуга: один XLSX и вопросы; без выбора поставщика и технической экспертизы. Два вечера после полного пакета. Учебная цена 3700.

Ваш вариант: _____

Наблюдатель

Проверьте: выяснены задача/исходники/срок/готовность; нет лишних обещаний; следующий шаг понятен.

Ваш вариант: _____

Договорённости

Шаблон резюме разговора. Он не утверждает факт подписания договора и не заменяет необходимое оформление.

Подтверждаем задачу

Три КП одной закупки; один XLSX и список вопросов.

Ваш вариант: _____

Исходники и график

Полный пакет, точка отсчёта, конкретные даты.

Ваш вариант: _____

Цена и уточнения

Учебная цена 3700, один раунд по тем же документам; реальное оформление уточнить отдельно.

Ваш вариант: _____

Следующий шаг

Кто что передаёт, к какому сроку, как подтвердит получение.

Ваш вариант: _____

Обратная связь и следующая попытка

Не превращайте единичный ответ в прогноз дохода.

Три вопроса

Удалось ли найти сравнения? Что оказалось непонятно? Какие поля пришлось уточнять?

Ваш вариант: _____

Наблюдения

Подходящие контакты, ответы, разговоры, предложения, причины отказов.

Ваш вариант: _____

Изменение на неделю

Одна гипотеза, один шаг, что наблюдать и когда остановиться.

Ваш вариант: _____

Финальная новая услуга

Пять слайдов из готовых материалов клиента. Без исследования рынка и финансовой модели. План: 3 часа по 800 рублей и 300 рублей прямых затрат; условные удержания 10 процентов.

Ваше предложение

Аудитория, задача, состав пяти слайдов, исходники.

Ваш вариант: _____

Ваш расчёт

База 2700; нижняя учебная цена 3000. Доля удержаний — допущение, не налоговая ставка.

Ваш вариант: _____

Ваш разговор

Пять вопросов, ответ на сомнение, границы и следующий шаг.

Ваш вариант: _____