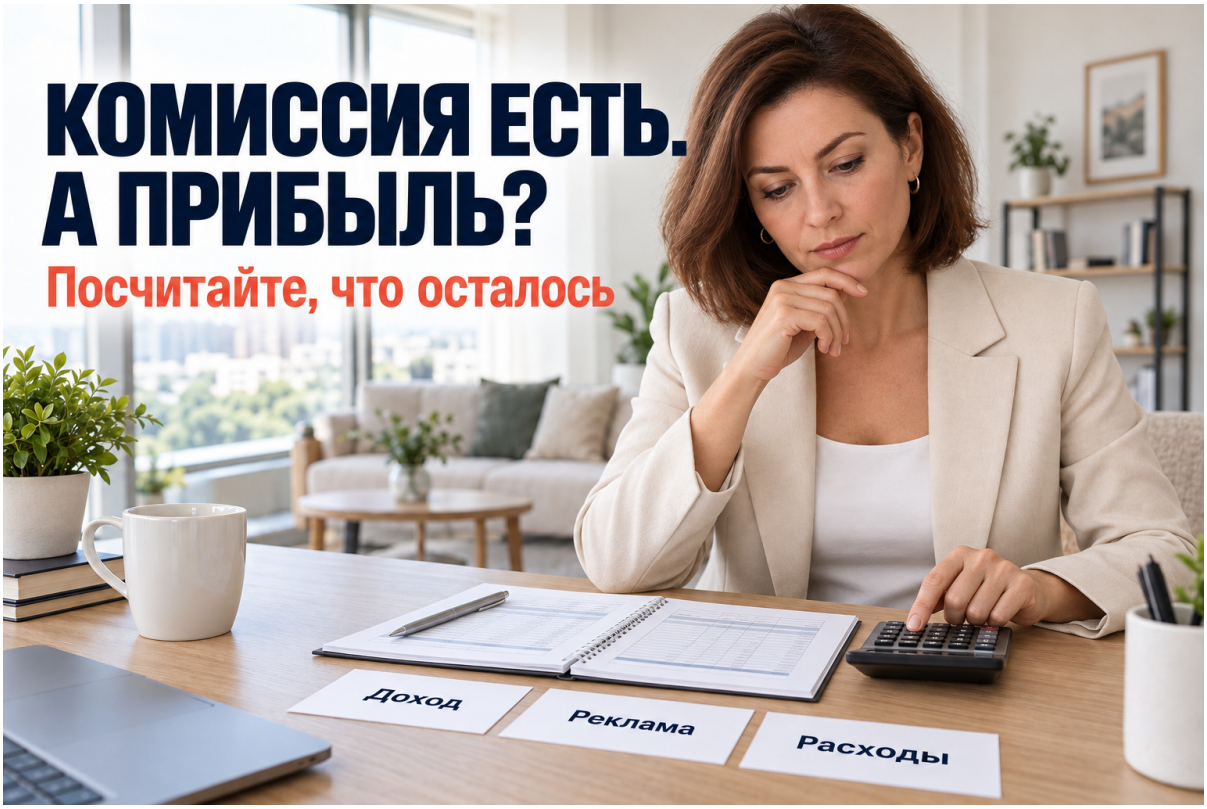
Реклама в деньгах: расчёт ДРР и рамки интерпретации

Проверьте знаменатель до оценки эффективности. Внутри паспорт ДРР, заполненный расчёт по вознаграждению, карта затрат и проверка чувствительности плана.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский управленческий инструмент Нейросистемы риелтора. Все суммы учебные. ДРР не является чистой прибылью, гарантией окупаемости или универсальным допустимым процентом. Расчёт основан на явно выбранной группе и правилах.

Паспорт ДРР для одной стороны

Нужно понять рекламные затраты риелтора, но в отчёте смешаны цена объекта, комиссия, условная ценность заявки и будущие поступления.

Поле паспорта	Учебное значение	Граница
Сторона	Агентство	Одна сторона расходов и дохода
Доход	200 000 ₽ полученного вознаграждения	Не цена квартиры 8 млн ₽
Реклама	20 000 ₽	Состав задан заранее
ДРР	20 000 / 200 000 × 100% = 10%	Не прибыльность 90%

Что подтвердить до деления сумм

- Получатель дохода и определение его вознаграждения.
- Подтверждённые поступления и отдельный список ожиданий.
- Группа обращений, источник и дата среза.
- Рекламные затраты с понятным составом.
- Остальные расходы и правило распределения общих сумм.
- Проверка целей, идентификаторов и возможных дублей дохода.

Доход, состояние денег и период

1. Выберите сторону расчёта

Назовите участника: агентство или самостоятельный агент. Определите, какие поступления и расходы относятся именно к нему.

Готово: В числителе и знаменателе одна сторона.

Не делайте так: Доход агентства смешан с личными затратами агента.

2. Разделите факт, оценку и план

Возьмите подтверждённое вознаграждение для расчёта по полученным деньгам. Отдельно оставьте ожидаемые суммы и условную ценность заявок.

Готово: Каждая сумма имеет состояние и основание.

Не делайте так: Цена квартиры или оценка цели выдана за комиссию.

3. Зафиксируйте группу и период

Укажите группу привлечённых обращений, расходы и дату среза дохода. Если считаете календарные платежи, так и назовите отчёт.

Готово: Известен смысл временной границы.

Не делайте так: Новые расходы делятся на старые поступления как результат кампании.

Какая сумма пока не подтверждена

Расходы, остаток и устойчивость плана

4. Опишите состав затрат

Отделите рекламный кабинет от расширенных расходов продвижения. Сохраните правило общих сумм и оценок труда.

Готово: Сравниваемые каналы считают одинаковые затраты.

Не делайте так: Один общий расход полностью учтён несколько раз.

5. Посчитайте ДРР и отдельный остаток

Разделите выбранную рекламу на связанный доход и умножьте на сто процентов. Из дохода отдельно вычтите известные затраты.

Готово: ДРР не названа прибылью.

Не делайте так: Сто минус ДРР выданы за чистую рентабельность.

6. Проверьте устойчивость решения

Укажите неоплаченные случаи, неизвестные затраты и чувствительность плана. Выберите одну проверку причины изменения показателя.

Готово: Граница расходов основана на явных предположениях.

Не делайте так: Чужой хороший процент превращён в универсальную норму.

Какая затрата пока не включена

Заполненный расчёт по вознаграждению

Учебный расчёт агентства. Все суммы отнесены к одной группе по заранее заданному правилу. Остаток ограничен перечисленными затратами.

Статья	Сумма	Роль в расчёте
Полученное вознаграждение	200 000 ₽	Знаменатель ДРР
Реклама	20 000 ₽	Числитель ДРР
Выплата исполнителю	100 000 ₽	Иной известный расход
Другие учтённые затраты	30 000 ₽	Иной известный расход
Остаток после этих затрат	50 000 ₽	Не автоматически чистая прибыль

ДРР равна 10%. Остаток: 200 000 минус 100 000 минус 30 000 минус 20 000 = 50 000 ₽. Неучтённые налоги и обязательства могут изменить итог.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Реклама к цене квартиры всего 0,25%, всё отлично	Считать долю к собственному вознаграждению по выбранной группе.
ДРР 10%, значит прибыль 90%	Отдельно учесть другие расходы и назвать границы остатка.
Десять заявок по 5 000 ₽ принесли 50 000 ₽	Это заданная ценность, если поступление денег не подтверждено.

Что проверить при изменении ДРР

Наблюдение	Что проверить	Решение
ДРР резко снизилась	Не подставлена ли цена объекта	Вернуть верный знаменатель
Доход вырос без оплат	Цели и условную ценность	Разделить оценку и факт
ДРР выросла	Период, состав, зрелость группы	Найти конкретную причину
Каналы несопоставимы	Расходы и правила атрибуции	Согласовать расчёт
Дохода пока нет	Открытые случаи и дату среза	Оставить показатель нерассчитанным
План не выдерживает снижение	Ожидания и прочие затраты	Пересмотреть ограничение расходов

Три вопроса к красивому проценту

1. Чьи деньги и какие услуги находятся в знаменателе?
2. Какие затраты ещё не вычтены из показанного остатка?
3. Что в отчёте является фактом, а что оценкой или ожиданием?

18 проверок рекламной доли

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

Доход и группа

- [ ] **Сторона названа.** Определён получатель дохода. Не смешивайте агентство и агента.
- [ ] **Вознаграждение выбрано.** Взяты деньги за услугу. Не подставляйте цену квартиры.
- [ ] **Факт подтверждён.** Есть основание поступления. Ожидаемое оставьте планом.
- [ ] **Ценность отделена.** Условные суммы целей помечены. Не называйте их деньгами.
- [ ] **Группа связана.** Известно происхождение результата. Не распределяйте неизвестное.
- [ ] **Дата указана.** Есть период и дата среза. Не скрывайте открытые сделки.

Затраты и расчёт

- [ ] **Реклама определена.** Записан состав числителя. Не сравнивайте разные наборы.
- [ ] **Общее распределено.** Есть доля и основание. Не дублируйте расходы.
- [ ] **Труд обозначен.** Платёж отделён от оценки времени. Укажите часы и ставку.
- [ ] **Правило сумм едино.** Состав платежей сопоставим. Уточните разные правила учёта.
- [ ] **ДРР воспроизводима.** Расход / доход × 100%. Не меняйте знаменатель молча.
- [ ] **Ноль обработан.** Без дохода показатель не рассчитывается. Не ставьте красивый нулевой процент.

Проверка вывода

- [ ] **Дубли дохода исключены.** Одни деньги не повторены в целях. Сверьте идентификаторы и суммы.
- [ ] **Остаток подписан.** Названы вычтенные затраты. Не объявляйте чистую прибыль.
- [ ] **План отделён.** Предположения показаны отдельно. Не выдавайте прогноз за факт.
- [ ] **Срок сравнения одинаков.** У групп сопоставимая зрелость. Не наказывайте будущие оплаты.
- [ ] **Изменение объяснено.** Проверены правила и реальные причины. Не отключайте канал по одному числу.
- [ ] **Действие выбрано.** Есть проверка и ответственный. Не заканчивайте общей оценкой.

Паспорт дохода и рекламных расходов

Для расчёта по полученным деньгам используйте подтверждённое вознаграждение. Цена объекта и условная ценность цели остаются отдельными показателями.

Сторона расчёта и дата: _____

Группа / сторона / период	Доход / состояние / основание	Реклама / состав / ДРР

Неоплаченные и условные суммы: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующей сверки: _____

Карта затрат, остатка и ограничений

Не называйте остаток чистой прибылью, пока не определён полный состав учёта. Плановые значения и допущения должны быть видны.

Затрата / сумма / основание	Остаток / неизвестное / план	Изменение / проверка / решение

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цена объекта вместо дохода. Показатель искусственно уменьшился.

Оценка цели стала оплатой. Заданные деньги не подтверждены поступлением.

Доход записан дважды. Одна комиссия отражена в нескольких событиях.

Процент стал прибылью. Другие затраты исчезли из объяснения.

План выглядит фактом. Не учтены открытые случаи и неопределённость.

Согласуйте следующий шаг

Объяснение расчёта для команды

Считаем для _____ по группе _____ на дату _____. Подтверждённое вознаграждение _____, реклама _____ при составе _____. ДРР _____ по формуле _____. Другие известные затраты _____. Остаток после них _____. Не учтено _____. Плановые суммы _____. Проверяем причину изменения _____, ответственный _____.

Первое действие после чтения

Заполните паспорт одной группы, подтвердите доход и проверьте дубли. Затем рассчитайте ДРР и отдельный остаток с явным списком неучтённого.

Ответственный за суммы: _____

Неучтённые затраты: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Расходы видны, а путь к доходу непонятен?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать источники обращений, полезные материалы, встречи и следующие действия, которые ведут к подтверждённому результату.

Проверить путь от обращения к результату →

14.10.2026 проверены материалы Яндекса о формуле ДРР и различии дохода и ценности конверсий. Рабочие формы отдельно показывают известные затраты, планы и неучтённые суммы.

Яндекс: формула доли рекламных расходов

Яндекс: доход и ценность конверсий

Один набор денег и три разных объяснения

Проверка знаменателя защищает от красивого процента, который не отвечает вопросу об услуге.

Сравнение	Учебный расчёт	Как трактовать
Реклама к цене объекта	20 000 / 8 000 000 = 0,25%	Не ДРР услуги агентства
Реклама к вознаграждению	20 000 / 200 000 = 10%	ДРР выбранной группы
Остаток после затрат	200 000 минус 150 000 = 50 000 ₽	Граница состава обязательна
Условная ценность заявок	10 × 5 000 = 50 000 ₽	Не подтверждённая оплата

Число 150 000 ₽ в строке остатка включает 100 000 ₽ выплаты исполнителю, 30 000 ₽ других учтённых затрат и 20 000 ₽ рекламы. Повторно вычитать рекламу после этого нельзя. Состав суммы должен быть раскрыт рядом с расчётом.

Если вместо агентства рассматривается личная практика агента, понадобится другой паспорт денежных потоков. Не переносите автоматически весь доход агентства в личный расчёт. Расходы и вознаграждение должны относиться к одному участнику.

Условная ценность десяти заявок помогает описать выбранную модель оценки. Но одинаковая сумма 50 000 ₽ в оценке заявок и остатке примера не делает эти понятия равными. Первая задана предположением, второй получен из перечисленных денежных сумм.

При нескольких целях проверьте, не передаётся ли одна комиссия на стадии договора, встречи и оплаты повторно. Сохраните ID результата, состояние и правило обновления. Несколько записей об одном денежном событии не являются несколькими заработками.

Плановая граница зависит от предположений

Упрощённая проверка показывает, когда выбранный рекламный лимит перестаёт соответствовать плану.

Плановый параметр	Сценарий А	Сценарий Б
Ожидаемый доход	200 000 ₽	180 000 ₽
Прочие заложенные затраты	130 000 ₽	130 000 ₽
Требуемый остаток	50 000 ₽	50 000 ₽
Свободно на рекламу	20 000 ₽	0 ₽
Доля при этих условиях	10% ожидаемого дохода	Положительный лимит не помещается

Это арифметическая модель, а не обещание получить указанное вознаграждение. В сценарии А 200 000 минус 130 000 минус 50 000 даёт 20 000 ₽. В сценарии Б снижение ожидания до 180 000 ₽ убирает свободную сумму при неизменных остальных условиях.

Если часть затрат не внесена, свободная сумма завышена. Если поступление позже расхода, отдельно возникает вопрос срока платежей. ДРР сама по себе не показывает, хватит ли денег в нужный момент, поэтому дата оплаты не должна исчезать из рабочего листа.

Календарный отчёт показывает поступления и расходы периода. Отчёт по группе обращений связывает выбранное привлечение с результатами к дате среза. Их можно использовать рядом, но нельзя подменять одним другой при объяснении эффективности новой кампании.

Нейросеть попросите проверить арифметику, состав и состояния сумм. Запретите придумывать недостающий доход, нормы рынка и вероятность сделки. После расчёта выберите конкретную проверку потерь между обращением, встречей и подтверждённым денежным результатом.