Дубли CRM: 18 проверок до и после

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

Перед решением

- [ ] **Карточки записаны.** Известны оба номера. Если нет: добавьте их в журнал.
- [ ] **История просмотрена.** Проверена каждая запись. Если нет: откройте события.
- [ ] **Человек установлен.** Понятен участник обращения. Если нет: уточните общий телефон.
- [ ] **Задача сравнена.** Совпадение не только по имени. Если нет: сверьте цель.
- [ ] **Объект проверен.** Есть конкретный объект или поиск. Если нет: уточните предмет работы.
- [ ] **Данные сохранены.** Способ согласован с администратором. Если нет: подготовьте сохранение.

При выборе действия

- [ ] **Права доступны.** Операция разрешена роли. Если нет: привлеките администратора.
- [ ] **Конфликты разобраны.** Значения подтверждены. Если нет: найдите источник.
- [ ] **Задачи учтены.** Ближайший контакт не потеряется. Если нет: запишите дату.
- [ ] **Источники различены.** Первый и текущий не смешаны. Если нет: уточните правило атрибуции.
- [ ] **Причина записана.** Решение объяснимо коллеге. Если нет: добавьте основание.
- [ ] **Неясность сохранена.** Назначен вопрос и срок. Если нет: отложите операцию.

После изменения

- [ ] **Контакт верен.** Имя и связь сохранены. Если нет: сверьте исходное.
- [ ] **Условия верны.** Объект и бюджет понятны. Если нет: проверьте поля.
- [ ] **Ответственный верен.** Работа закреплена за агентом. Если нет: назначьте владельца.
- [ ] **История доступна.** Нужные события найдены. Если нет: проверьте перенос.
- [ ] **Следующее действие есть.** Показ или звонок назначен. Если нет: восстановите задачу.
- [ ] **Причина устранения назначена.** Есть владелец исправления. Если нет: создайте отдельное действие.

Запишите факты и следующий шаг

Пишите основание своими словами. Совпавший телефон — повод посмотреть пару, а не достаточное объяснение объединения.

Проверяющий: _____ Дата: _____

Пара / задача	Основание решения	Проверка результата

Две разные сделки одного клиента. не объединяйте только по контакту.

Общий семейный номер. уточните участников и цель.

Расходятся бюджет или объект. найдите подтверждённое условие.

Есть неизвестная интеграция. уточните её поведение у администратора.

Источник перезаписался. сверьте историю и правило атрибуции.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Одна заявка теряется между несколькими карточками?

Диагностическая карта для риелтора помогает разобрать путь обращения, ответственность, источники и следующий контакт. Найдите причину путаницы до массовых изменений в CRM.

Разобрать путь своих заявок →

Сначала подтвердите совпадение задачи и сохраните нужные данные. После операции отдельно проверьте карточку, историю, источник и ближайшее действие. Подготовлено 2026-09-24.