# Сколько стоит следующий прирост обращений

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

## Определение и данные

- [ ] **Результат назван.** Есть критерий подходящего обращения. Не смешивайте клик и запрос.
- [ ] **Границы сохранены.** Территория и предложение указаны. Не скрывайте новую аудиторию.
- [ ] **Факт отделён.** Прогноз и допущение в других колонках. Не подменяйте реальные наблюдения.
- [ ] **Расход сопоставим.** Одинаковый состав затрат. Уточните общие суммы.
- [ ] **Периоды проверены.** Длительность и условия обозначены. Не сравнивайте разные масштабы.
- [ ] **Зрелость известна.** Открытые случаи показаны отдельно. Не считайте будущее провалом.

## Расчёт и объяснение

- [ ] **Среднее рассчитано.** Расход разделён на весь результат. Сохраните исходные числа.
- [ ] **Разницы рассчитаны.** Изменения расхода и результата видны. Не используйте только итоговый процент.
- [ ] **Прирост положителен.** Для отношения есть положительный знаменатель. При нуле не выдавайте цену.
- [ ] **Отрицательный итог понятен.** Снижение требует разбора. Не называйте отрицательную цену выгодой.
- [ ] **Причинность ограничена.** Другие изменения перечислены. Не доказывайте эффект одной таблицей.
- [ ] **Малая группа отмечена.** Один случай может изменить итог. Не обещайте повторение масштаба.

## Следующий шаг

- [ ] **Измерение работает.** Приём, повторы и источник проверены. Сначала исправьте потерю данных.
- [ ] **Качество сохраняется.** Критерий не смягчён ради роста. Разберите новые задачи.
- [ ] **Обработка возможна.** Есть время и ответственный. Не увеличивайте необработанную очередь.
- [ ] **Изменение конкретно.** Понятно, что проверяется. Не меняйте всё одновременно.
- [ ] **Предел задан.** Сумма и срок записаны. Не продлевайте расход автоматически.
- [ ] **Остановка ясна.** Есть техническое и бюджетное основание. Не ждите статистики при поломке.

# Запишите факты и следующий шаг

Сохраняйте обе исходные строки. При нулевом или отрицательном приросте не выдавайте отношение разниц за полезную цену дополнительного обращения.

Канал: _____ Период: _____

| Период / условия / расход | Результат / среднее / открытое | Разницы / ограничение / вывод |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**Прогноз стал фактом.** Оценка системы выдана за полученные заявки.

**Среднее стало обещанием.** Прежняя цена перенесена на любой бюджет.

**Ноль стал бесплатным приростом.** Деление не имеет положительного результата.

**Качество изменили задним числом.** Неподходящие обращения включили ради роста.

**Обработка не выдерживает.** Новые контакты увеличивают потери.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Бюджет растёт, а полезных встреч не прибавляется?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить предложение, качество входящих, выдачу инструментов и обработку, прежде чем увеличивать поток.

**Найти ограничение в привлечении →**

Дополнительные расходы, наблюдаемый прирост, сопоставимость и способность обработать поток. Подготовлено 2026-10-14.