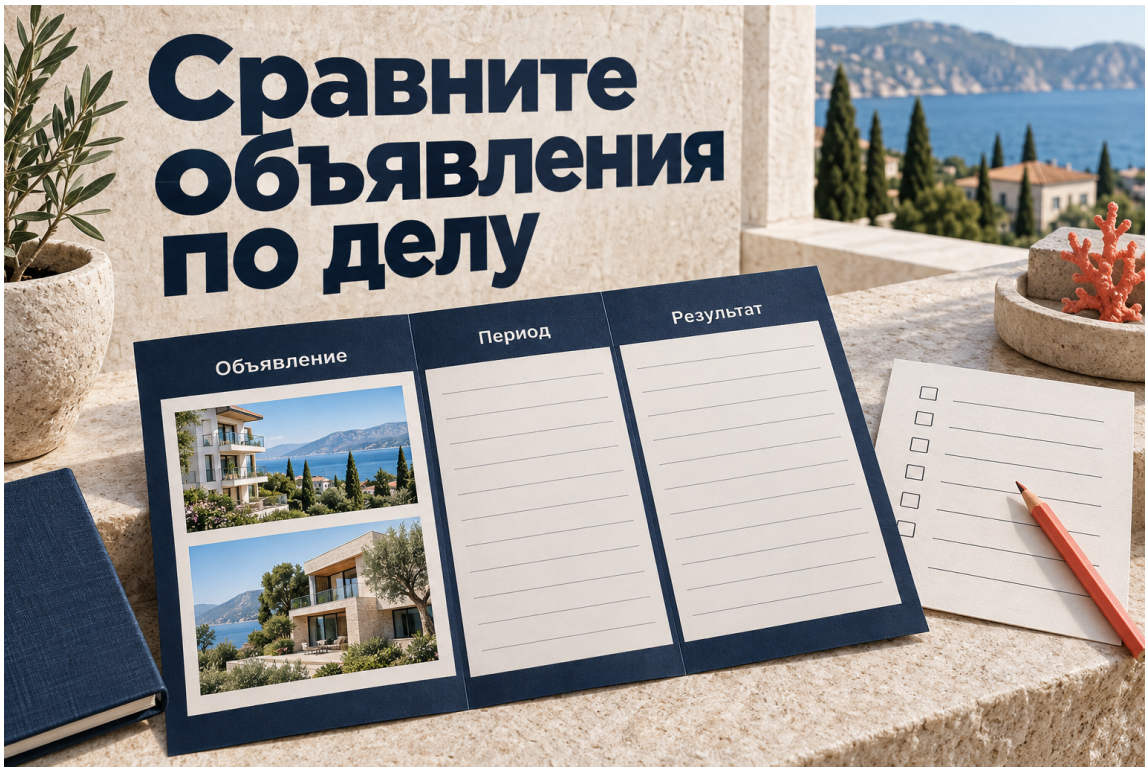
РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ РИЕЛТОРА

# Таблица объявлений за один период и план проверки

Вы сравните объявления в одинаковых условиях, отделите просмотры от разговоров и выберете одну обоснованную правку.




**6**
практических шагов

**12**
пунктов проверки

**1**
рабочий лист

## Подготовьте перед началом

- Статистика объявлений за один период
- Цена, дни активности и история продвижения
- Обезличенный журнал связанных обращений

ШАГИ 1–3

# Соберите исходные данные

## 1 Уточните счётчики

Перенесите определения из своего кабинета. Разделите показ, просмотр, контактное действие и реальный разговор.

**Готово:** Понятно, что означает каждое число.

**Ошибка:** Запрос телефона назвали проведённой консультацией.

## 2 Соберите одинаковый период

Укажите ID, даты, дни активности и сегмент объекта. Используйте итоги с одинаковыми настройками.

**Готово:** Строки можно сравнивать по времени и задаче.

**Ошибка:** Недельные данные сравнили с итогом за всё время.

## 3 Сохраните условия

Запишите цену, главное фото, продвижение и даты изменений. Пропуски оставьте видимыми.

**Готово:** Есть объяснимый контекст наблюдения.

**Ошибка:** Отсутствующее значение заменили нулём.

ШАГИ 4–6

# Проверьте и примите решение

## 4 Сверьте отношения

Посчитайте контакты к просмотрам и проверьте знаменатель. Уникальных людей за период берите из итога периода.

**Готово:** Формула не смешивает разные единицы.

**Ошибка:** Дневные уникальные значения сложили в недельные.

## 5 Проверьте разговоры

Свяжите обращения с объявлением, если связь известна. Сохраните вопрос, выясненную задачу и следующий шаг.

**Готово:** Контактное действие отделено от полезного диалога.

**Ошибка:** Пропущенный звонок признали нецелевым.

## 6 Выберите одну правку

Запишите предположение, изменение, ожидаемый признак и дату проверки. Отметьте меняющиеся внешние условия.

**Готово:** Вывод ограничен тем, что действительно проверено.

**Ошибка:** Одновременно изменили всё и назвали причину роста.

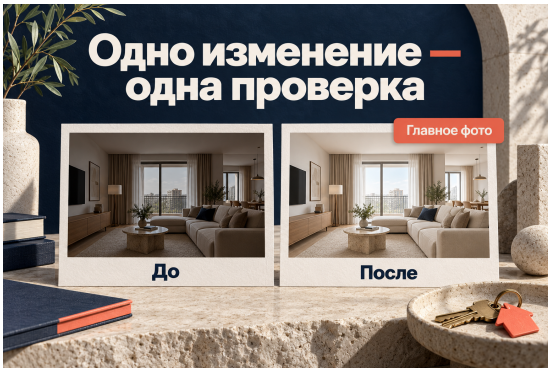
ЗАПОЛНЕННЫЙ ПРИМЕР

# Посмотрите, как работает проверка

Учебный пример. Ситуация и значения созданы для объяснения способа работы, это не статистика клиентов и не обещание результата.

| Показатель за неделю | А | Б |
|---|---|---|
| Просмотры | 200 | 100 |
| Контакты отчёта | 8 | 6 |
| Отношение | 4% | 6% |
| Разговоры с выясненной задачей | 4 | 2 |

**У Б выше отношение контактов к просмотрам, у А больше выясненных задач. Данных недостаточно для выбора победителя: нужны условия сравнения и наблюдение за следующим результатом.**




## Перенесите способ проверки на свою задачу

Числа и ситуации здесь учебные. Пустой лист для своего случая находится на странице 6.

| Если обнаружили | Следующее действие |
|---|---|
| Разные периоды | Повторить выгрузку с одинаковыми границами. |
| Одновременно изменены цена и фото | Отметить ограничение; не приписывать эффект одному фактору. |
| Контакты есть, разговоры потеряны | Проверить ответ и следующий шаг по обращению. |

ПРОВЕРКА ПЕРЕД ДЕЙСТВИЕМ

# Отметьте только подтверждённое

- [ ] Определения показателей сверены в кабинете.
- [ ] Показ, просмотр и разговор разделены.
- [ ] У всех строк одинаковый период.
- [ ] Дни активности объявлений указаны.
- [ ] Объекты сравнимы по задаче и сегменту.
- [ ] Цена и продвижение зафиксированы.
- [ ] Даты правок внесены в журнал.
- [ ] Пропуск не заменён нулём.
- [ ] Уникальные за дни не сложены как уникальные за неделю.
- [ ] Контакты сверены с реальными обращениями.
- [ ] Для правки выбрано одно проверяемое предположение.
- [ ] Ограничения сравнения до и после названы.

## Один пункт не подтверждён?

Запишите недостающий факт в рабочий лист. Укажите, кто его проверит и когда. Галочка означает выполненную проверку, а не намерение вернуться к ней.

Те же 12 пунктов и пустой рабочий лист есть в отдельном чек-листе для печати.

РАБОЧИЙ ЛИСТ / ЗАПОЛНИТЕ ДЛЯ СЕБЯ

# Теперь разберите свою задачу

Сначала запишите факт или ожидаемый результат. Пустое поле означает, что ответ ещё предстоит получить.

| Объявление / условие | Данные / наблюдение | Правка / проверка |
|---|---|---|
| ID и сегмент | | |
| Период и дни активности | | |
| Цена и продвижение | | |
| Просмотры / контакты | | |
| Вопросы и следующие шаги | | |
| Одна правка и срок оценки | | |

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Проверьте одну правку вместе с качеством обращений. Если диалоги теряются после контакта, пройдите диагностическую карту риелтора.**

Сверяйте доступные функции и названия полей в своей версии сервиса перед настройкой. Примеры учебные; исходные данные замените своими.

Авито для бизнеса: переходы от просмотров к контактам