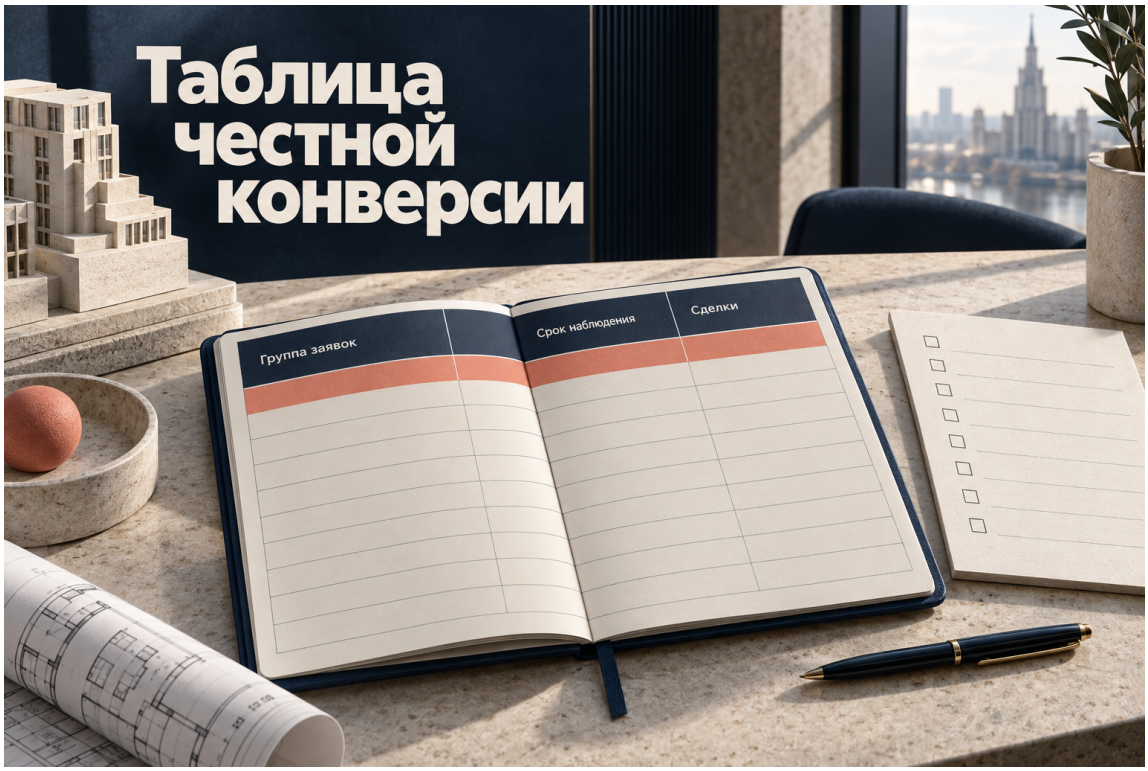
РАБОЧИЙ ИНСТРУМЕНТ РИЕЛТОРА

Таблица групп заявок и сверка этапов сделки

Вы посчитаете продажи из одной группы обращений за одинаковый срок и отделите готовый результат от предварительного.



6
практических шагов

12
пунктов проверки

1
рабочий лист

Подготовьте перед началом

- Обезличенные ID и даты первых обращений
- Связанные с запросами подтверждённые продажи
- Правило уникального запроса и дата отчёта

ШАГИ 1–3

Соберите исходные данные

1 Определите единицу

Запишите, что считается новым запросом, повтором и продажей. Применяйте правило ко всем каналам.

Готово: У одинаковых событий одинаковый статус.

Ошибка: Показ и завершённую сделку назвали одной продажей.

2 Соберите группу

Отберите запросы по первому обращению за выбранный период. Привяжите результаты к их ID.

Готово: Продажа не попадает в чужую группу.

Ошибка: Мартовские продажи разделили на мартовские заявки.

3 Выберите окно

Задайте одинаковое число дней после каждого обращения. Сверьте его с длиной своего процесса.

Готово: Недавние записи отмечены как предварительные.

Ошибка: Новая группа признана хуже до истечения срока.

ШАГИ 4–6

Проверьте и примите решение

4 Посчитайте результат

Число запросов с продажей в окне разделите на все запросы той же группы. Покажите оба числа.

Готово: Формулу можно повторить по строкам.

Ошибка: Несколько сделок по одному запросу увеличили числитель.

5 Разберите этапы

Для той же группы проверьте даты и факты переходов. Сверьте методику CRM с собственной таблицей.

Готово: Различие показателя связано с конкретными записями.

Ошибка: Разные окна сравнили как один и тот же результат.

6 Назначьте проверку

Выберите одно предположение о причине различия. Укажите данные, ответственного и момент повторной оценки.

Готово: Процент привёл к проверяемому действию.

Ошибка: Канал отключили по одной случайной сделке.

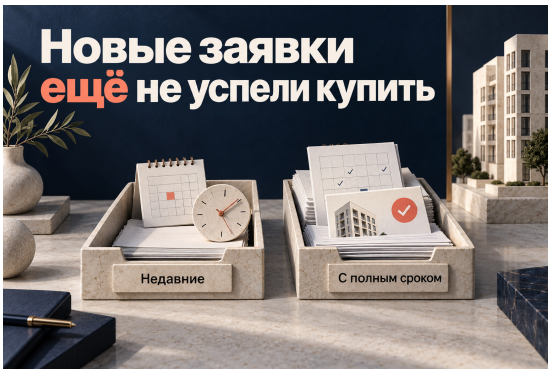
ЗАПОЛНЕННЫЙ ПРИМЕР

Посмотрите, как работает проверка

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

Группа	Наблюдение	Результат
40 январских запросов	Первые 60 дней каждого	4 запроса с продажей: 10%
Те же 40 запросов	Первые 90 дней каждого	6 запросов с продажей: 15%
30 февральских запросов	Полное окно ещё не прошло	1 продажа; итог предварительный

Две поздние продажи меняют результат 90 дней, но не показатель первых 60 дней. Февральскую группу до полного окна нельзя сравнивать с январской на одинаковых условиях.



Перенесите способ проверки на свою задачу

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

Если обнаружили	Следующее действие
Нет связи сделки с запросом	Восстановить её; спорные записи показать отдельно.
Окно ещё не прошло	Пометить группу как предварительную.
Исключены все незавершённые	Вернуть их по исходному правилу отбора.

ПРОВЕРКА ПЕРЕД ДЕЙСТВИЕМ

Отметьте только подтверждённое

- [ ] Единица уникального запроса определена.
- [ ] Технические повторы исключены по правилу.
- [ ] Продажа означает одно подтверждённое событие.
- [ ] Группа собрана по первому обращению.
- [ ] Каждая продажа связана с исходным запросом.
- [ ] Срок наблюдения одинаков для сравнения.
- [ ] Недавние группы отмечены как предварительные.
- [ ] Запрос с несколькими сделками не задвоен.
- [ ] Числитель и знаменатель относятся к одной группе.
- [ ] Поздние продажи показаны отдельно.
- [ ] Рядом с процентом есть объём и дата отчёта.
- [ ] Причина различия проверяется по исходным данным.

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.

Правило / группа	Данные / формула	Проверка / действие
Единица и продажа		
Период обращений		
Окно и дата отчёта		
Запросы / запросы с продажей		
Поздние и незавершённые		
Предположение и проверка		

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Проверьте один этап на той же группе. Если переходы обрываются после контакта, разберите процесс в диагностической карте риелтора.

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

amoCRM: анализ продаж