Нажал на номер. Но позвонил ли?

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

Определения и измерение

- [ ] **ID цели проверен.** Известно фактическое условие. Не доверяйте одному названию.
- [ ] **Скрытие учтено.** Понятны события на устройстве. Не называйте наведение звонком.
- [ ] **Единица выбрана.** События отличимы от визитов. Не считайте повторы людьми.
- [ ] **Период сохранён.** Границы и фильтры известны. Не смешивайте окна.
- [ ] **Ступени описаны.** У каждого события своё подтверждение. Не объединяйте всё в лиды.
- [ ] **Версия известна.** Изменения правил датированы. Не сравнивайте разное молча.

Связь и доступность

- [ ] **Связка подтверждена.** Визит и звонок сопоставлены по правилу. Не делите несвязанные суммы.
- [ ] **Источник неизвестен честно.** Пробел не заменён догадкой. Не приписывайте рекламе на глаз.
- [ ] **Номер совпадает.** Видимый и вызываемый контакты согласованы. Не проверяйте только надпись.
- [ ] **Устройства проверены.** Маршрут понятен на телефоне и компьютере. Не судите по одному экрану.
- [ ] **Доступность реальна.** Часы и распределение соответствуют обещанию. Не обещайте постоянный ответ без процесса.
- [ ] **Тест помечен.** Есть согласованный технический результат. Не плодите настоящие обращения.

Обработка и выводы

- [ ] **Пропуски разобраны.** Есть ответственный и итог. Не теряйте событие после уведомления.
- [ ] **Повтор связан.** Попытка относится к существующей задаче. Не создавайте нового лида автоматически.
- [ ] **Разговор определён.** Услуга и результат понятны. Не заменяйте качество длительностью.
- [ ] **Следующий шаг записан.** Есть действие и ответственный. Не оставляйте «поговорили».
- [ ] **Знаменатель указан.** Процент отвечает конкретному вопросу. Не смешивайте все клики и звонки.
- [ ] **Итог без двойного счёта.** CRM и телефония не складываются слепо. Не удваивайте одну заявку.

Запишите факты и следующий шаг

События, визиты, звонки и обращения различаются. Не превращайте одинаковый период в доказательство, что каждый звонок произошёл после учтённого клика.

Период: _____ Цель: _____

Событие / источник / условие	Единица / период / количество	Связь / неизвестное / ограничение

Название заменило определение. Клик назван звонком без подтверждения.

Несвязанные суммы стали конверсией. Визиты и телефония не сопоставлены.

Ответ равен качеству. Неизвестно, о чём был разговор.

Пропуск стал потерянной сделкой. Причина и последующая связь не проверены.

Один путь посчитан трижды. Сайт, телефония и CRM сложены как новые заявки.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Телефон нажимают, а результат разговора не виден?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать привлечение, доступность связи, обработку обращения и следующий понятный шаг клиента.

Проверить путь телефонного обращения →

Взаимодействие, входящий, принятый, разговор по услуге и следующий шаг считаются отдельно. Подготовлено 2026-10-14.