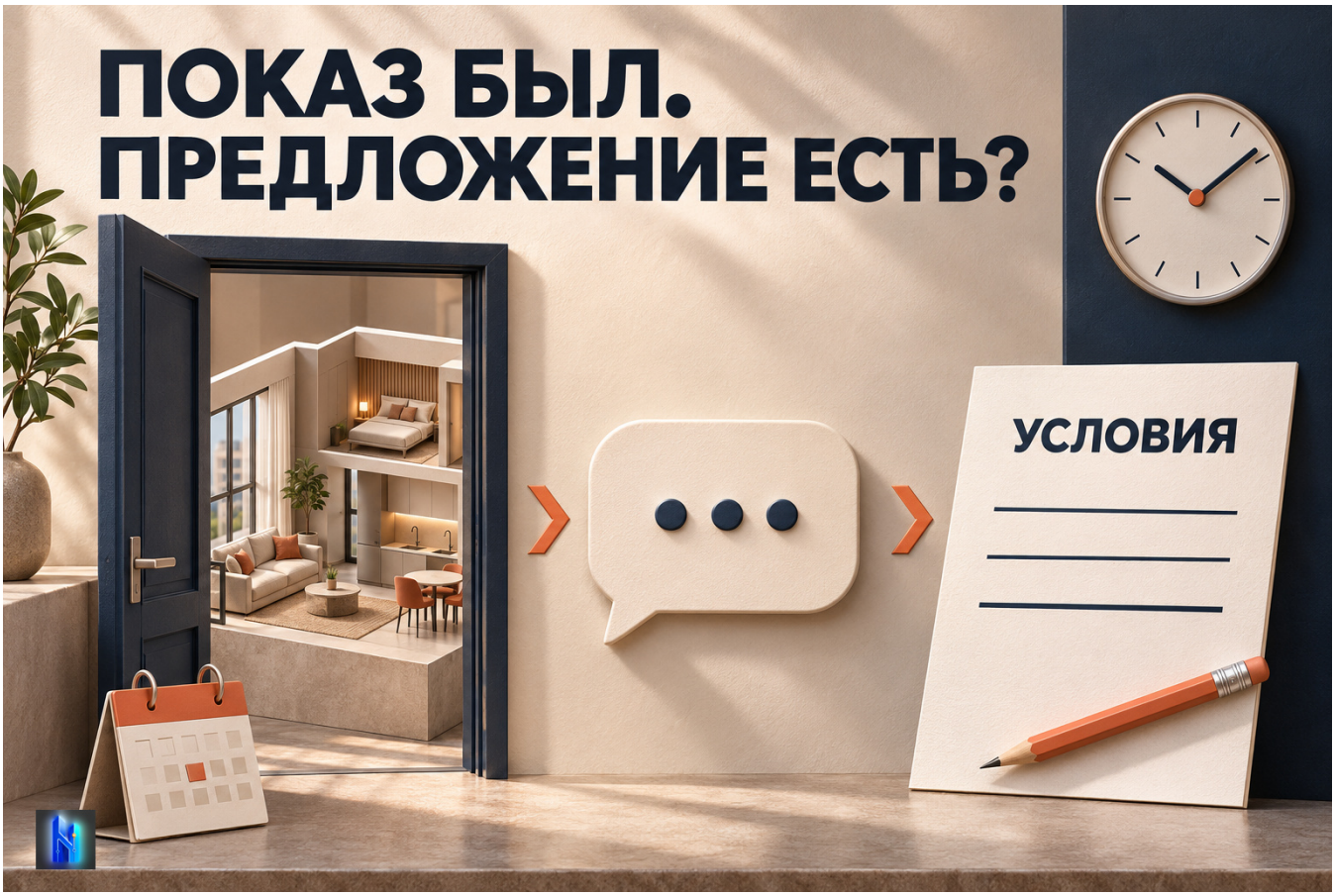
От показа к предложению: журнал клиентских задач и объектов, окно наблюдения и разбор причин

Разделите повторные показы, версии условий и завершённые окна наблюдения. Посчитайте переход к предложению без выдуманной нормы.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Паспорт модели П36

Учебный расчёт
Все ситуации и даты вымышлены. Предложение обозначает управленческий этап, не юридическую квалификацию сообщения и не завершённую покупку.

Правило	Принято
Единица	Одна клиентская задача и один объект
Начало	Первый состоявшийся показ
Окно	Семь суток после первого показа
Событие	Пакет условий, разрешённый клиентом к передаче собственнику
Срез	10 ноября 2026 года, 20:00, один часовой пояс
Повторы	Новый визит или версия не создаёт новую пару

Моя единица / событие / окно	Кому и зачем нужен показатель

2. Журнал состоявшихся показов

Событие	Пара	Объект	Дата
В01	П01	А	1 ноября
В02	П02	А	2 ноября
В03	П01	А	3 ноября, повтор
В04	П03	А	3 ноября
В05	П04	Б	3 ноября
В06	П05	Б	7 ноября
В07	П04	Б	8 ноября, повтор

Две отменённые встречи
Не состоялись и не входят в семь показов. Первые показы всех пяти пар для учебного отсчёта завершились в 12:00 соответствующей даты.

Мой показ / пара / дата	Состоялся / отменён / повтор

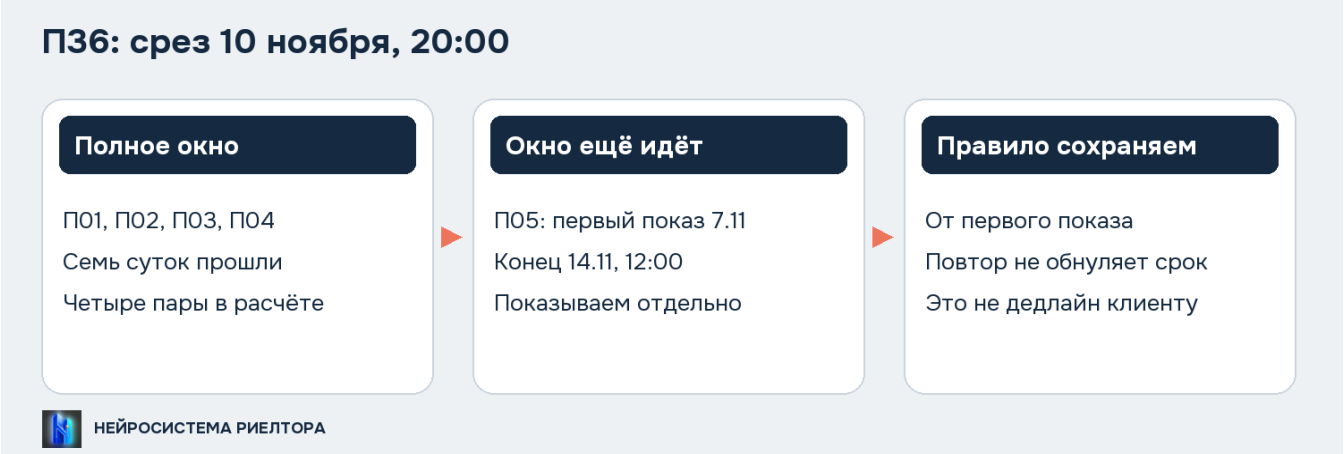
3. Что засчитывается предложением

Событие	Считать переход?
Квартира понравилась	Нет, пакет условий не определён
Если бы было дешевле	Нет без уточнения конкретного предложения
Условия записаны и разрешены к передаче	Да по определению П36
Цена уточнена второй раз	Новая версия той же пары
Собственник согласился	Другой последующий этап
Договор подписан или деньги получены	Отдельные подтверждаемые события

Мой пакет / разрешение передачи	Дата первого подтверждённого события

4. Окна наблюдения по парам

Пара	Первый показ 12:00	Конец окна 12:00	На 10 ноября 20:00
П01	1 ноября	8 ноября	Завершено
П02	2 ноября	9 ноября	Завершено
П03	3 ноября	10 ноября	Завершено
П04	3 ноября	10 ноября	Завершено
П05	7 ноября	14 ноября	Ещё наблюдается



В итог завершённого окна входят четыре пары, пятая пока показывается отдельно.

Семь суток являются правилом этого отчёта. Это не требование к клиенту принять решение за неделю.

Моя пара / дата окончания	Окно завершено или ещё нет

5. Фактические предложения

Пара	Событие	Результат окна
П01	Предложение 5 ноября	Переход есть
П02	Предложения нет	Перехода нет
П03	Первое 6 ноября; версия 8 ноября	Один переход
П04	Предложения нет	Перехода нет
П05	На срез предложения нет	Окно ещё не завершено

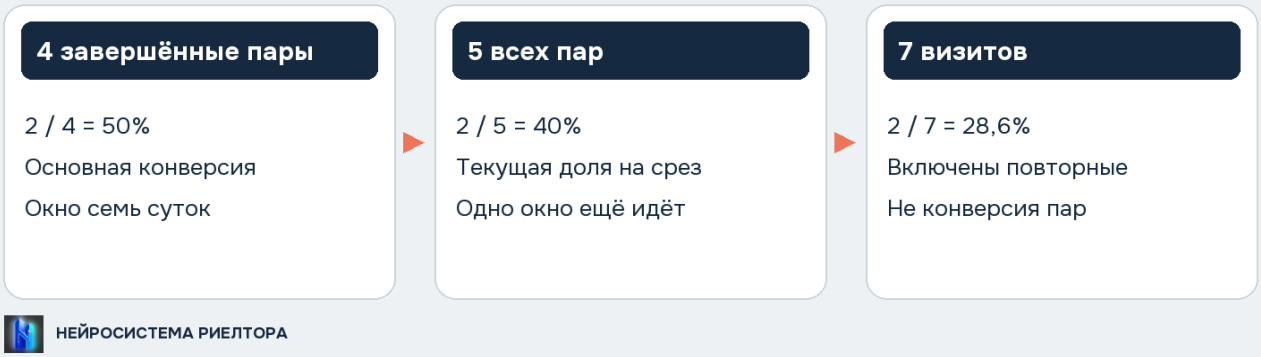
Повторный показ П04
Визит 8 ноября не переносит конец окна: в П36 отсчёт от первого показа. Иначе правило будет меняться в зависимости от числа приглашений.

Моя пара / первое событие	Последующие версии / что не удваивать

6. Три дроби с разным смыслом

Расчёт	Число	Значение
2 / 4 × 100	50%	Конверсия пар с завершённым окном
2 / 5 × 100	40%	Текущая доля среди всех пар, одна ещё наблюдается
2 / 7 × 100	28,6%	Отношение к числу визитов, не конверсия пар

П36: два предложения, разные знаменатели



Ошибка часто возникает в единице знаменателя, а не при делении.

Мой числитель и знаменатель	Точная подпись показателя

7. Причины отсутствия предложения

Пара	Подтверждённый статус	Действие
П02	Не подошла проходная комната	Проверить соответствие подбора и описание до показа
П04	Ожидаются сведения собственника	Получить данные и сохранить открытый вопрос
П05	Неполное окно наблюдения	Продолжить по согласованному следующему шагу

Нет объяснения
Если причина неизвестна, не записывайте цену или плохого клиента по догадке. Отсутствие предложения не всегда является отказом.

Моя причина / источник	Какое действие следует из факта

8. Сопоставление с CRM

Вопрос	Зачем нужен
Что представляет карточка?	Клиента, объект, поручение или возможность
Где хранятся отдельные показы?	Нужны связи задачи и объекта
Дата события или дата переноса?	Поздняя отметка может искажать срок
Как считаются возвраты и пропуски стадий?	Стандартный отчёт имеет собственную логику
Какие фильтры включены?	Состав выборки должен быть понятен

Не создавайте дубли сделок ради совпадения процентов. Сначала определите структуру и сверяйте несколько событий с исходными записями.

Моя карточка / связанная запись	Что требуется для достоверного расчёта

9. Готовый вывод П36

Отчёт
В группе пять пар клиентской задачи и объекта, проведено семь показов. У четырёх пар завершено окно в семь суток, две дошли до предложения: 2 из 4, 50%. Одна пара ещё наблюдается. По одной завершённой паре объект не подошёл по планировке, по другой ожидаются сведения. Предложения ещё не означают согласованную сделку.

Ограничение	Как отразить
Маленькая группа	Показывать дробь, не только процент
Разные объекты и задачи	Не объявлять универсальную норму
Позднее предложение	Сохранить отдельно от события в выбранном окне
Неизвестная причина	Оставить открытой, не додумывать

Моя формулировка результата

10. Следующие действия по причинам

Шаг	Что проверить
Карточка объекта А	Понятна ли проходная комната до выезда
Предварительный разговор	Выяснена ли обязательность изолированных комнат
П04	Кто получает недостающие сведения
П05	Согласованный следующий контакт
Повторный отчёт	Те же определения и завершённые окна

Управление работой
Не ускорять клиента ради процента и не переименовывать интерес в предложение. Улучшайте сведения и действия, которые можно проверить.

Моя задача / ответственный	Когда и по какому факту проверяем

Источники и проверка

amoCRM: анализ продаж и особенности переходов