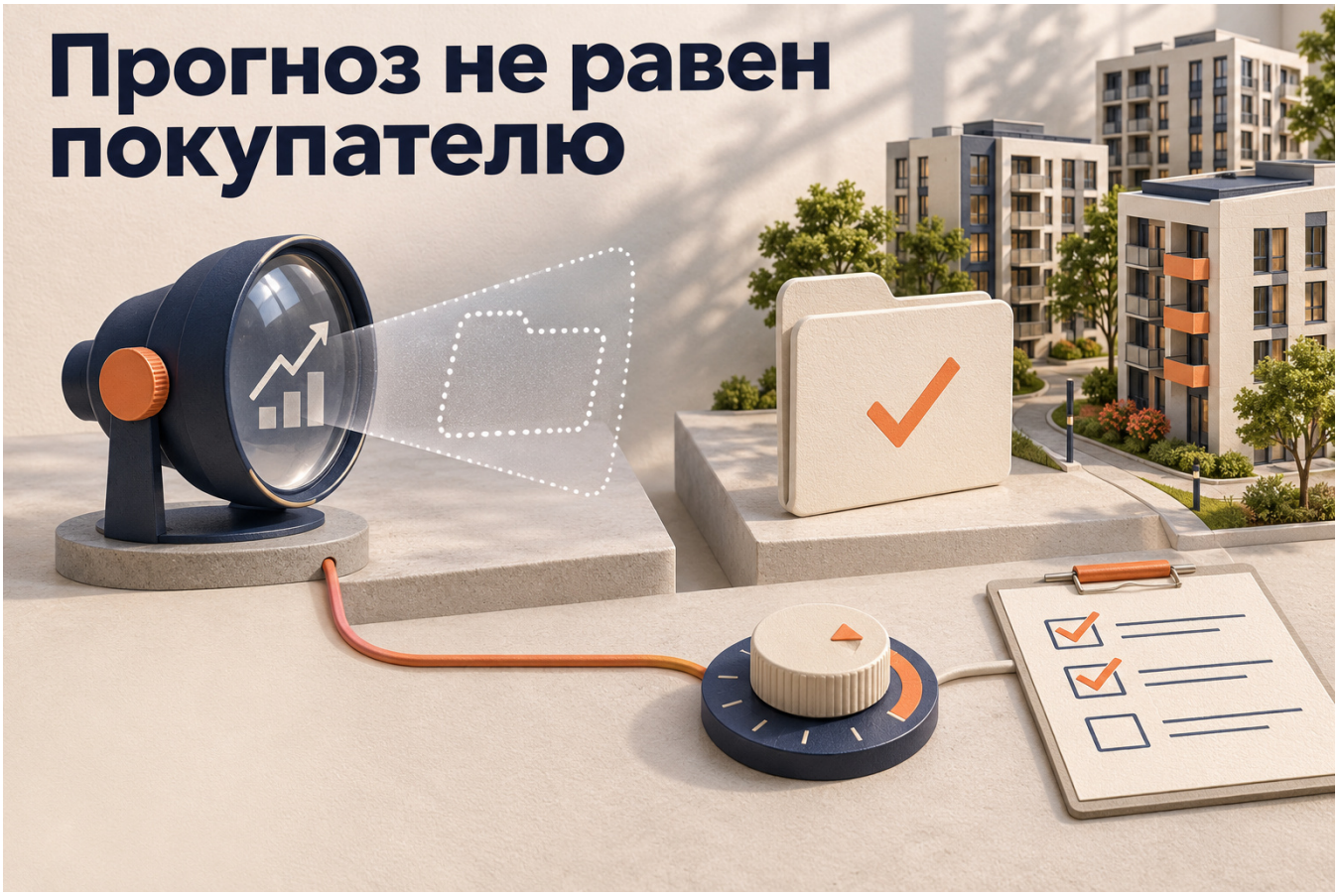
Прогноз и реальный запрос: проверка корректировки

Паспорт рекламной настройки, проверка процентов и качества обращений без догадок о клиенте.



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. Отделите оценку от факта

Учебная задача: подрядчик предлагает повышать расходы на сегмент с прогнозируемой платёжеспособностью. Руководитель хочет проверить основание, а не принять название аудитории за гарантию покупки.

Сведения	Что означают
Оценка платформы	Относительный прогноз по поведению
Покупательский бюджет	Уточняется в разговоре
Готовность к покупке	Отдельная задача и срок
Одобрение банка	Не следует из рекламной метки
Доступ к услуге	Не решается автоматически по прогнозу

Предположение подрядчика	Подтверждённый факт	Что неизвестно

2. Запишите паспорт настройки

Поле	Что сохранить
Кампания и группа	Оба идентификатора
Стратегия	Название и модель оплаты
Цель	Реальный триггер события
Параметр	Ставка, целевая цена или ДРР
Уровень	Кампания либо группа
Коэффициент	Было и предложено
Правило	Применимая справка и дата

Настройка	Значение	Кто проверил

3. Проверьте смысл процентов

Учебный случай	Расчёт	Ограничение
База 100 ₽, повышение 30%	100 × 1,3 = 130 ₽	Изменение параметра, не обещание заявок
Нулевая корректировка	Множитель 1	Нет изменения по этому условию
Минус 100%	Исключение показов по применимому правилу	Не то же, что убрать корректировку

Согласование
Не меняйте реальные кампании по учебным значениям. Сначала установите, на какой показатель действует настройка в выбранной стратегии.

Наш параметр	Исходное значение	Применимое действие

4. Разберите уровни и сочетания

По справке Директа настройка того же типа на уровне группы имеет приоритет над настройкой кампании. Коэффициенты разных применимых типов могут перемножаться.

Учебная ситуация	Итог
Тот же тип: кампания +50%, группа +20%	Проверяем приоритет +20% для группы
Применимая база 100, множители 1,2 и 1,1	100 × 1,2 × 1,1 = 132
Сложили 20% и 10%	Получили неверные для этого примера 130

Тип / уровень	Значение	Что действует фактически

Пример относится к применимым условиям. Особенности стратегии проверяются отдельно.

5. Заполненный разбор качества

Все суммы и количества учебные. Наблюдаемые группы не являются случайным экспериментом.

Показатель	Группа А	Группа Б
Расход	12 000 ₽	16 000 ₽
События цели	10	20
Подходящие самостоятельные запросы	2	8
Цена события	1200 ₽	800 ₽
Цена подходящего запроса	6000 ₽	2000 ₽

Чего вывод не доказывает
Название сегмента не гарантирует выгодный запрос. Но таблица также не доказывает причинный эффект корректировки и не оценивает каждого человека.

Наш этап	Определение	Подтверждение

6. Определите качество без догадок

Критерий	Как фиксировать
Задача	Соответствует рекламируемой услуге
Территория	Относится к зоне работы
Дубль	Выявлен по прозрачному правилу
Тест	Отмечен отдельно
Нет ответа	Проверены попытки связи
Бюджет клиента	Уточнён самим клиентом, не выведен из сегмента

Статус запроса	Основание	Следующий шаг

Не превращайте рекламный прогноз в решение о доступе к недвижимости или обслуживанию конкретного человека.

7. Проверьте альтернативные причины

Различие	Почему важно
Цели	Сравниваются одинаковые этапы
Объявления и объекты	Предложения могут иметь разную актуальность
Посадочная страница	Ошибки мешают оставить запрос
Обработка	Разное время ответа меняет результат
Наблюдение	У исходов было сопоставимое время
Объём	Мало запросов не даёт устойчивого вывода

Возможное объяснение	Что известно	Как проверить

8. Согласуйте ограниченную проверку

Поле	Содержание
Наблюдение	Конкретные данные, не стереотип о достатке
Гипотеза	Ожидаемое изменение измеримого исхода
Изменение	Один понятный шаг
Расход	Согласованный предел и период
Контроль	Условия пересмотра
Ответственный	Кто следит за данными и обработкой

Решение	Основание	Ограничение

Допустимый итог
Пока не менять настройку, если цель не проверена или обращения не обрабатываются. Рекламная корректировка не исправляет эти разрывы автоматически.

9. Сохраните журнал и вывод

Дата / параметр	Было / стало	Сопутствующие изменения

Вывод	Проверка
Настройка	Правило и уровень установлены
Обращения	Факты отделены от прогноза
Расчёты	Единицы и знаменатели подписаны
Причины	Не приписаны одному изменению без оснований
Следующий шаг	Ответственный и условие пересмотра есть

Запрос подрядчику
«Покажите паспорт корректировки, реальное качество запросов и ограничения сравнения. Не обещайте готовность купить по названию сегмента. Предложите проверку с понятным расходом».

Источники и проверка

Яндекс Директ: корректировки и платёжеспособность

Яндекс ЯРД: действие и сочетание корректировок