Реклама и ответ работают по одной неделе

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

События и часы

- [ ] **Событие подписано.** Известно что фиксирует время. Показ, клик и заявка различаются.
- [ ] **Пояс сохранён.** У каждого источника есть шкала. Расписание и отчёт могут различаться.
- [ ] **Даты указаны.** Переход через полночь учтён. Одних часов недостаточно.
- [ ] **Автоответ отделён.** Есть время содержательного ответа. Уведомление не разговор.
- [ ] **Исходные отметки есть.** Перевод времени проверяем. Не перезаписывайте без следа.
- [ ] **Неизвестное обозначено.** Недостающие события не придуманы. CRM не всегда хранит время клика.

Работа команды

- [ ] **График реален.** Учтены показы и дорога. Рабочий день не непрерывная доступность.
- [ ] **Владелец назначен.** Каждый интервал имеет ответственного. Общий чат не гарантирует обработку.
- [ ] **Подмена понятна.** Роль и передача контекста согласованы. Коллега не должен обещать невозможное.
- [ ] **Ночной приём честный.** Понятно когда будет продолжение. Контакт не круглосуточная консультация.
- [ ] **Уведомление проверено.** Задача доходит до нужного человека. Форма сама не назначает владельца.
- [ ] **Статусы сохранены.** Качество известно или открыто. Долгая пауза не делает клиента плохим.

Реклама и пересмотр

- [ ] **Сценарий выбран.** Понятна причина изменения. Закрытый офис не единственный довод.
- [ ] **Стратегия проверена.** Известен изменяемый параметр. Корректируется не всегда цена клика.
- [ ] **Процент понятен.** Базу и коэффициент не путают. 120% не прибавка 120%.
- [ ] **Область записана.** Нужная кампания и часы. Чужой пояс меняет смысл сетки.
- [ ] **Особые дни учтены.** График и обещание согласованы. Праздник не обычный будний день.
- [ ] **Сравнение корректно.** Те же критерии и контекст. Три обращения не лучший час рынка.

Запишите факты и следующий шаг

Заполните семь дней; внутри дня укажите отдельные интервалы, если меняются роли. Ночной приём контакта отделите от консультации.

Неделя: _____ Проверил: _____

День / часы / пояс	Кто принимает / подмена	Обещание / очередь / продолжение

Временные шкалы смешаны. сохраните и сопоставьте пояса.

Автоуведомление выдано за ответ. разделите события.

Открытая задача названа плохой. закончите квалификацию.

Ночью обещан мгновенный звонок без дежурного. исправьте обещание.

Правка сделана по трём строкам как доказанному тренду. ограничьте вывод данными.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиент обратился — кто продолжает разговор?

Диагностическая карта для риелтора помогает связать привлечение с получением контакта и дальнейшей работой. Найдите интервал, в котором заявки остаются без следующего шага.

Проверить обработку входящих →

Недельная матрица, заполненный расчёт ожидания, сценарии вечернего приёма и отдельный чек-лист настройки. Подготовлено 2026-10-14.