LTV без дублей: 18 проверок

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

Деньги и границы

- [ ] **Назвать единицу.** агентство или личный доход. Если нет: не смешивать.
- [ ] **Записать формулу.** комиссия и состав расходов видны. Если нет: не назвать всё прибылью.
- [ ] **Сверить поступления.** не обещанная комиссия. Если нет: проверить оплату.
- [ ] **Учесть возвраты.** итог скорректирован. Если нет: не потерять после закрытия месяца.
- [ ] **Проверить расходы.** есть состав и подтверждение. Если нет: не заменить неизвестное нулём.
- [ ] **Разделить затраты.** привлечение не вычтено дважды. Если нет: проверить бюджет.

Клиенты и горизонт

- [ ] **Указать первый платёж.** известна дата старта. Если нет: восстановить историю.
- [ ] **Задать окно.** одинаковые 12 месяцев. Если нет: не смешать сроки.
- [ ] **Проверить зрелость.** все окна завершены. Если нет: показать новых отдельно.
- [ ] **Оставить без повторов.** они входят в исходную группу. Если нет: не завысить среднее.
- [ ] **Посчитать медиану.** виден разброс. Если нет: не описывать всех средним.
- [ ] **Отделить прогноз.** будущее не записано как факт. Если нет: сначала собрать историю.

Рекомендации и решения

- [ ] **Уникализировать сделки.** один номер один финансовый итог. Если нет: объединить части платежа.
- [ ] **Указать рекомендателя.** связь хранится отдельно. Если нет: не удваивать сумму.
- [ ] **Сверить общий итог.** рекомендации добавлены один раз. Если нет: сравнить с реестром.
- [ ] **Посчитать CAC.** бюджет на новых клиентов. Если нет: не делить на повторы.
- [ ] **Пройти три варианта.** виден эффект редкого повтора. Если нет: не выдавать за прогноз.
- [ ] **Выбрать действие.** улучшаем конкретный процесс. Если нет: не масштабировать по одной цифре.

Запишите факты и следующий шаг

Наблюдаемый вклад за 12 месяцев не равен прогнозу всей жизни клиента.

Группа: _____ Горизонт: _____

Участок	Пробел данных	Кто / когда
Сделки и расходы		
Клиенты и окно		
Рекомендации		

Расходы неизвестны, но прибыль названа. Восстановите расходную часть..

Новые и старые клиенты в одном окне. Сравните одинаковые сроки..

Комиссия есть у клиента и рекомендателя. Оставьте одну финансовую запись..

CAC делят на все сделки. В знаменателе новые платящие клиенты..

Повтор обещают каждому клиенту. Отделите наблюдение от прогноза..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: после сделки теряется история клиента?

Диагностическая карта поможет найти разрыв в учёте источников, повторных обращений и следующего полезного действия. Она предназначена для рабочего процесса риелтора.

Пройти диагностическую карту риелтора →

Одинаковый горизонт, один номер сделки и отдельно показанные рекомендации делают расчёт проверяемым.
Подготовлено 20.09.2026.