Проверьте данные до новой смены настроек

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

Сигнал и исправность

- [ ] **Стратегия записана.** Известны режим и оплата. Обсуждение не заменяет настройку.
- [ ] **Цель определена.** Назван её бизнес-смысл. Кнопка не качественная заявка.
- [ ] **Счётчик совпадает.** Выбран правильный и доступный. Чужие данные не обучают нужную цель.
- [ ] **Срабатывание принято.** Успех отличается от ошибки. Название не гарантирует смысл.
- [ ] **Передача учтена.** Известна задержка CRM. Сегодняшний ноль может быть задержкой.
- [ ] **Тесты отделены.** Проверки не попали в бизнес-итоги. Фиктивные события искажают сигнал.

Журнал и данные

- [ ] **Исходник сохранён.** Есть дата и параметры. Иначе не восстановить сравнение.
- [ ] **Все правки записаны.** Было, стало и причина. Общая фраза не объясняет эффект.
- [ ] **Остановки отмечены.** Понятны фактические дни работы. Календарь не равен непрерывной работе.
- [ ] **Цели сопоставимы.** Смысл одинаков в периодах. Разные действия дают ложную динамику.
- [ ] **Атрибуция проверена.** Сравнение использует согласованные правила. Разные модели меняют результат.
- [ ] **Открытые видны.** Проверка качества ещё не завершена. Ожидание не равно отсутствию клиента.

Решение и контроль

- [ ] **Причина названа.** Есть доказательство или гипотеза. Ощущение не диагноз.
- [ ] **Расход ограничен.** Согласованы границы и действия. Обучение не оправдывает любой бюджет.
- [ ] **Объём оценён.** Указано число событий. Срок без данных недостаточен.
- [ ] **Предложение проверено.** Обещание соответствует странице. Реклама не исправляет разрыв ожиданий.
- [ ] **Обработка проверена.** Ответ и продолжение назначены. Потерю менеджера не списывают на алгоритм.
- [ ] **Пересмотр назначен.** Есть владелец и критерий. Изменение без приёмки не завершено.

Запишите факты и следующий шаг

Записывайте конкретные поля. Если изменено несколько параметров, не скрывайте это ради простой истории успеха.

Кампания: _____ Проверил: _____

Дата / было / стало	Причина / ожидаемое / владелец	Приёмка / ограничение / пересмотр

Цель неизвестна. сохраните фактическую настройку.

Ошибку называют обучением. проверьте путь.

Цена разных событий сравнивается. разделите периоды.

Открытые заявки названы потерянными. дождитесь проверки.

Бюджет растёт без основания. вернитесь к согласованным границам.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Реклама приводит людей — как команда продолжает?

Диагностическая карта для риелтора помогает проверить первый ответ, полезный материал и последовательность контактов. Найдите разрыв после обращения вместе с настройкой привлечения.

Проверить работу после заявки →

Паспорт кампании, заполненный дневник, матрица решений, рабочие журналы и отдельный чек-лист. Подготовлено 2026-10-14.