Когда реклама привела к результату

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

События и правила

- [ ] **Конверсия определена.** Есть конкретный результат. Не любое действие.
- [ ] **Подтверждение найдено.** Виден источник события. Не предположение.
- [ ] **Отчёт назван.** Сервис и цель записаны. Не общие цифры.
- [ ] **Модель зафиксирована.** Понятно распределение. Не доказанная причинность.
- [ ] **Окно проверено.** Условия конкретного сервиса. Не чужие 30 дней.
- [ ] **Период отделён.** Границы просмотра записаны. Не окно конверсии.

Цепочка и интервалы

- [ ] **Начало пути обозначено.** Первое известное событие. Не вся история бренда.
- [ ] **Идентификаторы сверены.** Связь действительно передана. Не совпавшие имена.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Нет произвольной кампании. Не последняя удобная метка.
- [ ] **Часовой пояс общий.** Моменты сопоставимы. Не разные локальные часы.
- [ ] **Даты разделены.** Событие и загрузка различаются. Не техническое время вместо сделки.
- [ ] **Интервалы проверены.** Начало, конец и единицы. Не ответ нейросети без проверки.

Сравнение и расхождения

- [ ] **Группа фиксирована.** Понятны состав и знаменатель. Не разные люди в двух долях.
- [ ] **Возраст одинаковый.** Одинаковое время наблюдения. Не неделя против месяца.
- [ ] **Незавершённые отмечены.** Есть дата среза. Не окончательный отказ.
- [ ] **Расходы согласованы.** Связаны с группой или методикой. Не случайная неделя.
- [ ] **Повторы проверены.** Нет дублей отправки. Не повторная заявка наугад.
- [ ] **Изменения записаны.** Дата, старое и новое правило. Не улучшение только из-за настройки.

Запишите факты и следующий шаг

Отделяйте время события от времени передачи. Первое известное касание не означает, что более ранних касаний не было.

Отчёт: _____ Проверил: _____

Событие / точное время / пояс	Идентификатор / источник доказательства	Интервал / правило / неизвестное

Подписка подтверждается только кликом.. Найдите реальное событие подписки и переданный идентификатор..

У всех сервисов одно окно.. Прочитайте правило конкретной системы и типа действия..

Первый известный переход назван первым знакомством.. Отметьте неполноту наблюдаемой истории..

Рост после настройки назван ростом продаж.. Проверьте реальные события отдельно от атрибуции..

Для устранения расхождения повторно отправляют всё.. Сначала проверьте идентификаторы и защиту от дублей..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Не видно, какие материалы доводят клиента до обращения?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить путь от источника и выдачи гайда до подтверждённого результата в CRM.

Проверить путь клиента и учёт обращений →

События, интервалы, модель, окно и возраст группы разобраны отдельно. Рабочие листы помогают найти причину расхождения между CRM и отчётом. Подготовлено 2026-10-14.