Месячная сверка обращений и показов

Закрытие периода, проверка повторов, переходящие показы и сравнение месяцев на заполненном примере.



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. Паспорт месячной сверки

Поле	Мой отчёт
Объект / внутренний ID	
Период от и до	
Часовой пояс	
Дата и время среза	
Дата подготовки / версия	
Источники записей	
Единица учёта	

Период описывает, какие события вошли в отчёт. Срез показывает, на какой момент известны статусы. Дата подготовки не должна незаметно менять ни то, ни другое. Уточнения после отправки сохраняются отдельной версией.

2. Словарь до подсчёта

Показатель	Рабочее определение
Входящее событие	Зафиксированное сообщение или звонок
Рабочее обращение	Событие после исключения тестов по правилу
Покупательская задача	Подтверждённая отдельная задача покупки
Новая задача	Впервые зафиксирована в отчётном месяце
Назначенный показ	Дата согласована
Проведённый показ	Посещение фактически состоялось

Неясная строка	Правило / кто подтверждает

Не объединяйте по догадке
Два номера могут относиться к одной покупке, но связь нужно подтвердить. Один номер также не гарантирует тождество задач.

3. Журнал M045: десять рабочих событий

Задача	Событий в октябре	Когда возникла
А	2	Октябрь
Б	2	Октябрь
В	1	Октябрь
Г	1	Октябрь
Д	1	Октябрь
Е	1	Октябрь
Ж	1	До октября
З	1	До октября

Перед этим из 12 исходных событий исключены 2 внутренних теста. В журнале осталось 10 рабочих событий, относящихся к 8 задачам. Новых задач 6. Все данные вымышлены; связи внутри журнала заранее подтверждены условием примера.

Исключённая запись	Основание / подтверждение

4. Три итога одного журнала

M045: что именно посчитано

12	10	8	6
ИСХОДНЫХ	РАБОЧИХ	ЗАДАЧ	НОВЫХ
Включая 2 теста	События связи	Без повторов	2 уже известны

Разные единицы. Учебный журнал, не результаты сайта.

M045: разные единицы нельзя незаметно менять местами.

Сверка	Итог
12 исходных минус 2 теста	10 рабочих событий
А и Б по 2, остальные по 1	8 уникальных задач
8 задач минус 2 прежние	6 новых задач

Моя единица	Число / правило исключения

Повторное обращение не удаляется из истории. Оно остаётся событием, но не создаёт ещё одну уникальную задачу. Это сохраняет и нагрузку, и правильный подсчёт покупателей.

5. Показы и граница месяца

Задача	Запись в октябре	Итог на 31 октября
А	Показ назначен и проведён	Проведён
Б	Показ назначен и проведён	Проведён
Ж	Показ назначен и проведён	Проведён
В	Назначение отменено	Отмена
Г	Перенос на 2 ноября	Перенос

Пять назначений дали три проведённых показа, одну отмену и один перенос. Два проведённых показа относятся к новым октябрьским задачам. Для них промежуточная доля 2 / 6 = 33,3%. Третий показ относится к прежней задаче Ж.

Без смешения групп
3 / 6 не является долей новых октябрьских задач, дошедших до показа. Следите за принадлежностью числителя и знаменателя одной группе.

6. Переходящие события

M045: показ на границе месяцев

31 октября	2 ноября	5 ноября
ПЕРЕНОС	**ДАТА ПОКАЗА**	**УТОЧНЕНИЕ**
Показ ещё не состоялся	Нужен факт проведения	Новая дата среза

Предыдущую версию сохраняем. Будущее событие не факт.

Октябрьский перенос и ноябрьский факт имеют разные даты.

ID / дата возникновения	Событие / фактическая дата	Статус на дату среза

В M045 показ Г назначен на 2 ноября. Ноябрьский проведённый показ появляется только после подтверждения факта. Уточнение октябрьской группы на 5 ноября сохраняет связь с исходным отчётом, но не перезаписывает его молча.

7. Сопоставление сентября и октября

Показатель M045	Сентябрь	Октябрь
Рабочие обращения	9	10
Календарные дни	30	31
Среднее за день	0,30	Около 0,323

Рост числа обращений: (10 / 9 - 1) × 100 = около 11,1%. Рост среднего за календарный день: ((10 / 31) / (9 / 30) - 1) × 100 = около 7,5%.

Условие сопоставимости	Проверено / ограничение
Одинаковый объект	
Правила исключений	
Полнота данных	
Дни фактической экспозиции	

При неполном размещении дни экспозиции указываются отдельно. Малые числа не доказывают влияние конкретного изменения объявления.

8. Сверка CRM и посещаемости

Источник	Что перепроверить
CRM	Период, воронка, этап, ответственный, тип показателя
Журнал событий	Фактические даты и подтверждения
Посещаемость страницы	Нужный период и итог сервиса
Связь сайта с обращением	Есть ли подтверждённая связь
Отчёт собственнику	Обезличенные итоги и ограничения

Расхождение	Причина / источник / исправление

Карточки на этапе и переходы за период могут давать разные числа. Посетитель сайта не автоматически покупательская задача. Без установленной связи источник не получает чужой результат.

9. Из числа в решение

Часть вывода	Пример M045
Факт	Три показа проведены
Обратная связь	По двум обсуждалась планировка, третий ответ ожидается
Гипотеза	Понятная схема может снять часть вопросов
Действие	Подготовить и согласовать схему помещений
Проверка	Собрать реакцию следующих посетителей
Ограничение	Эффект не доказан, цену автоматически не меняем

Моё действие	Кто / согласование / срок проверки

Гипотеза должна опираться на записанные наблюдения. Отсутствующий ответ не превращайте в отказ, а оценку риелтора не выдавайте за слова покупателя.

10. Выпуск и исправления

Версия / дата	Что изменено / почему	Кому передано

Проверяемый итог
Каждое число связано с единицей, периодом и исходными записями. Каждый следующий шаг содержит действие, ответственного и время обсуждения.

Подготовлено Нейросистемой риелтора. M045 полностью учебная, реальные CRM и отчёты клиентов не изменялись. Источники проверены 15.11.2026. Этот комплект посвящён закрытию периода и сверке учёта; он не обещает рост продаж от оформления отчёта.

Источники и проверка

amoCRM: анализ продаж

Яндекс Метрика: отчёт «Посещаемость»