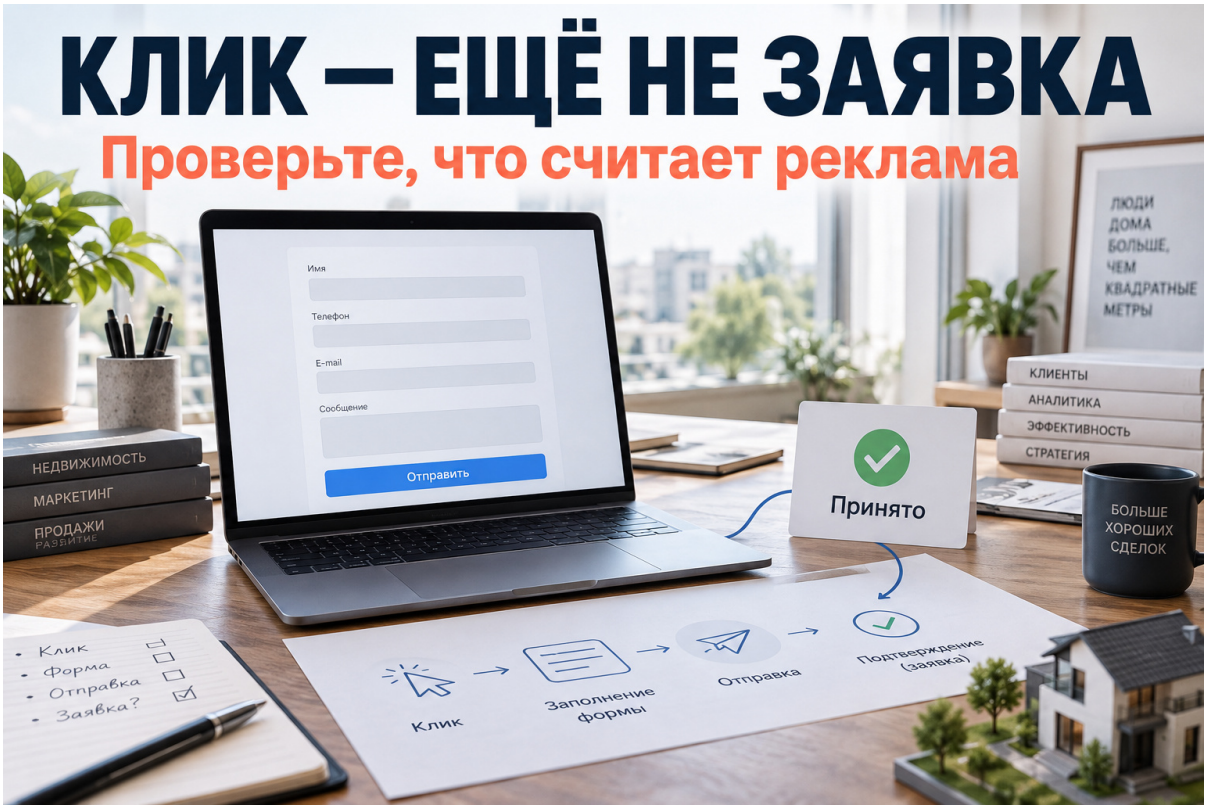
Карта событий ВК: от просмотра до подтверждённой отправки

Разведите клик, принятие сайтом и доставку в CRM. Передайте специалисту карту событий и проверьте семь сценариев, которые показывают ложные заявки и реальные потери.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Самостоятельный инструмент Нейросистемы риелтора для постановки и приёмки задачи. Учебные числа вымышлены; код и настройки вашей платформы проверяет специалист по актуальной документации.

Что именно считает ваша реклама

Реклама показывает больше заявок, чем находит агент, или команда не может объяснить, на каком этапе срабатывает событие.

Этап	Что подтверждает	Чего ещё нет
Кнопка нажата	Попытку посетителя продолжить	Подтверждения принятия
Обращение сохранено	Приём сайтом с идентификатором	Обязательного приёма CRM
CRM подтвердила	Доставку в следующую систему	Оценки качества запроса
Агент уточнил задачу	Подходящий запрос по критерию	Гарантии встречи или сделки

Что собрать до изменения пикселя

• Описание формы и обещанного посетителю результата.

• Определение принятой операции и целевого запроса.

• Перечень событий с их триггерами и назначением.

• Обезличенные ID и статусы сайта и CRM.

• Одинаковый интервал сверки и часовой пояс.

• Тестовый контур, ответственный и журнал изменений.

Определение, этапы и триггер

1. Определите заявку

Опишите подтверждённый результат: сайт проверил данные, сохранил обращение и вернул его идентификатор. Отдельно определите целевой запрос.

Готово: Команда различает клик, принятие и качество.

Не делайте так: Кнопка названа заявкой без проверки результата.

2. Разделите события

Запишите просмотр, открытие формы, попытку, принятие и доставку в CRM. Для каждого укажите назначение и источник подтверждения.

Готово: У разных этапов разные значения.

Не делайте так: Все взаимодействия объединены в один успешный сигнал.

3. Проверьте триггер

Попросите специалиста показать, какое подтверждение запускает событие. Проверьте ошибки, Enter и повторный вход на страницу благодарности.

Готово: Сигнал связан с результатом операции.

Не делайте так: Адрес страницы или нажатие считаются достаточным доказательством.

Какое доказательство подтверждает успех

Повторы, сверка и сопровождение

4. Определите повторы

Различите повтор доставки одной операции и новое обращение прежнего клиента. Для операции сохраняйте устойчивый идентификатор.

Готово: Одна операция не размножает результат.

Не делайте так: Телефон навсегда объединяет разные задачи клиента.

5. Сверьте системы

За один интервал сравните принятые операции, подтверждения CRM и рекламные события. Укажите часовой пояс, задержки и ограничения наблюдения.

Готово: У каждого расхождения есть участок проверки.

Не делайте так: Разные даты или единицы измерения названы потерей заявок.

6. Закрепите изменение

Сохраните семь тестов, дату нового определения и ответственного за контроль. После изменения формы повторите затронутые сценарии.

Готово: Отчёт можно прочитать с учётом смены методики.

Не делайте так: Падение ложного счётчика названо ухудшением рекламы.

Где заканчивается измерение и начинается обработка

Десять кликов — шесть принятых обращений

Вымышленная сверка одного интервала. Десять нажатий не означают десять людей. Два повтора относятся к уже принятым операциям; категории здесь заданы без пересечения.

Наблюдение	Число	Как читать
Нажатия кнопки	10	Верхнее взаимодействие
Ошибка заполнения	2	Нет принятой заявки
Повтор нажатия	2	Не новая операция
Принято сайтом	6	10 - 2 - 2
Подтверждено CRM	5	Доставка завершена
Ожидает доставки	1	6 - 5; отдельная задача

Ложные события и задержка CRM требуют разных действий. Счётчик кликов завысил бы результат на четыре сигнала; одна из шести принятых операций требует контроля доставки.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Пиксель на кнопке — готово	Событие после подтверждённого принятия, ошибки проверены.
Любой просмотр Спасибо — лид	Сигнал связан с принятой операцией и правилом повторов.
Один телефон — одна заявка навсегда	Отдельно контакт, отдельная задача и повтор доставки.

Разные расхождения — разные действия

Расхождение	Проверить	Не делать
Кликов больше заявок	Ошибки полей и повторные нажатия	Не называть всё потерянными контактами
Сайт принял, CRM нет	Статус передачи по тому же ID	Не просить клиента отправлять снова
Событий меньше серверных записей	Загрузку счётчика и ограничения	Не дорисовывать результаты
После обновления новый лид	Связь Спасибо с операцией	Не считать просмотр принятием
Повторный клиент исчез	Правило объединения задач	Не объединять навсегда по телефону
После правки цифра упала	Дату и определение события	Не сравнивать разные методики напрямую

Три вопроса о принятой заявке

1. Какое доказательство означает, что сайт принял обращение?
2. Что случится с событием при ошибке или повторе?
3. Где видна разница между принятием сайта и доставкой CRM?

18 проверок события заявки

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Значение и момент

- [ ] **Заявка определена.** Есть проверяемое принятие сайтом. Названия события недостаточно.
- [ ] **Качество отдельно.** Целевой запрос имеет свой критерий. Принятие ещё не сделка.
- [ ] **Этапы разделены.** Просмотр, попытка и принятие не смешаны. Взаимодействия не равны лидам.
- [ ] **Подтверждение известно.** Специалист показал источник успеха. Клик не доказывает результат.
- [ ] **Ошибка не успешна.** Отказ не создаёт принятое обращение. Отчёт иначе завышается.
- [ ] **Спасибо связано с операцией.** Повторный просмотр не новый лид. Адрес можно открыть снова.

Повторы и сохранность

- [ ] **Есть идентификатор операции.** Одна попытка доставки прослеживается. Без связи трудно сверить системы.
- [ ] **Двойное нажатие проверено.** Одна операция не создаёт дубли. Одних визуальных ограничений мало.
- [ ] **Новая задача не потеряна.** Прежний контакт может обратиться снова. Телефон не равен одной вечной заявке.
- [ ] **Enter проверен.** Путь клавиатуры даёт тот же результат. Счётчик клика его может пропустить.
- [ ] **Контакты не в событиях.** Имена и телефоны не передаются в названия. Для сверки достаточно ID.
- [ ] **CRM подтверждена отдельно.** Задержка не скрыта общим успехом. Сайт и CRM разные участки.

Сверка и сопровождение

- [ ] **Интервал одинаковый.** Даты и часовой пояс согласованы. Иначе расхождение искусственное.
- [ ] **Единицы названы.** Операции не названы уникальными людьми. Повторные задачи возможны.
- [ ] **Ограничения учтены.** Клиентский счётчик может не загрузиться. Серверные данные могут быть полнее.
- [ ] **Тестовые записи помечены.** Команда не обрабатывает их как клиентов. Проверка не должна путать менеджера.
- [ ] **Смена определения отмечена.** Дата изменения видна в отчёте. Периоды иначе несопоставимы.
- [ ] **Владелец проверки назначен.** Понятно кто реагирует на сбой. Ошибка не должна ждать случайного обнаружения.

Паспорт событий одной формы

Описывайте поведение словами. Телефоны, имена и свободные ответы не нужны для карты событий.

Форма: _____ Версия: _____

Событие / назначение	Триггер / доказательство	Повтор / ID / ответственный

Принятие подтверждается: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата изменения определения: _____

Лист сверки сайта, рекламы и CRM

Укажите часовой пояс и время среза. Задержку отличайте от окончательного отказа; новые заявки — от повторов операции.

Интервал / ID / этап	Ожидание / фактический статус	Расхождение / действие / владелец

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Успех при ошибке поля. проверьте момент триггера.

Спасибо даёт новый лид. проверьте связь с операцией.

CRM не подтвердила. разберите доставку отдельно.

Телефон в имени события. уберите контактные данные.

Старый и новый отчёт смешаны. отметьте смену определения.

Согласуйте следующий шаг

Задание специалисту без двусмысленности

Для формы [название] заявка означает [подтверждённое принятие]. Событие запускается после [доказательство]. Одна операция связана с [ID]; повтор доставки не новая заявка. CRM подтверждается отдельно. Приёмка: семь сценариев и сверка за [интервал, часовой пояс].

Первое действие после чтения

Заполните паспорт одной формы и покажите специалисту. Начните с ложного успеха при ошибке и повторного открытия Спасибо. Сохраните обезличенные результаты, затем назначьте контроль передачи в CRM.

Ответственный за контроль: _____

Следующая проверка при изменении: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Реклама считает заявки, а агент их не находит?

Диагностическая карта для риелтора помогает разобрать путь от трафика до разговора: где измерение, где приём и кто отвечает на обращение.

Разобрать путь обращения →

14.10.2026 проверены официальная публикация VK Рекламы о пикселе и документация MDN о событии отправки формы. Конкретные названия функций SDK и текущие элементы кабинета здесь не утверждаются.

VK Реклама: назначение пикселя и событий сайта

MDN: событие submit формы и проверка полей

Семь сценариев приёмки формы

Ожидания относятся к принятой операции, а не к просмотру или клику. Тестовый отказ сервера проверяется в безопасном контуре, без нарушения работы живого сайта.

Сценарий	Принятая операция	Что должно быть видно
Корректная отправка	Одна	ID, подтверждение сайта и статус CRM
Обязательное поле пусто	Ноль	Понятная ошибка без успеха
Сервер отклонил данные	Ноль	Ошибка, а не ложная благодарность
Двойное нажатие	Одна для той же операции	Нет дубля принятия и карточки
Повторный просмотр Спасибо	Ноль новых	Нет нового результата от просмотра
Отправка клавишей Enter	Одна при корректных данных	Тот же путь подтверждения
Счётчик не загрузился	Одна при успешном приёме	Форма работает, измерение ограничено

Подготовьте отдельные тестовые данные и понятную пометку для команды. Не используйте чужой контакт и не создавайте массовые заявки ради проверки. Если сквозной тест нужен в рабочем контуре, согласуйте время и проследите только необходимую операцию.

Попросите показать доказательство каждого этапа: сообщение интерфейса, сохранённый идентификатор, статус передачи и подтверждение CRM. Зелёный экран доказывает только то, что его показали; надёжная приёмка связывает экран с сохранённой записью.

При повторе сети или двойном нажатии проверьте одну и ту же операцию. Затем отдельно проверьте новое самостоятельное обращение прежнего контакта. Эти тесты не противоречат друг другу: система должна пресекать дубликат доставки и сохранять новую задачу.

После проверки запишите версию формы и дату. При изменении обработки, переходов или интеграции повторите затронутые сценарии. Полная переустановка аналитики без понимания причины может добавить новые расхождения вместо исправления старых.

Паспорт события для постановки задачи

Заполненный учебный пример для формы получения консультации. Формулировки описывают требуемое поведение; техническую реализацию выбирают после проверки текущей документации.

Поле паспорта	Заполненный пример	Критерий приёмки
Значение	Новое обращение сохранено сайтом	Есть подтверждение и внутренний ID
Момент	После успешной регистрации	Ошибка не даёт успешного сигнала
Повторы	Одна операция — один результат	Двойной клик и повтор доставки проверены
Доставка	Статус CRM хранится отдельно	Видно принято или ожидает повтора
Параметры	Только необходимые технические сведения	Нет контактов в URL и именах событий
Сопоставимость	Дата перехода на новое определение	Старые периоды помечены в отчёте

Серверный ответ нужно читать по бизнес-смыслу, а не только по факту завершения запроса. Уточните, означает ли он сохранение обращения или лишь получение технического запроса. Критерий успеха должен быть одинаково понятен разработчику и руководителю.

Для сверки не требуется собирать всю переписку клиента в аналитике. Внутренний идентификатор связывает этапы, а контактные данные остаются в соответствующих системах. Если идентификатор раскрывает персональные сведения, замените его безопасным техническим обозначением.

Не ожидайте точного равенства всех отчётов без проверки методики. На клиентскую аналитику влияют загрузка скрипта, ограничения браузера и настройки согласия; на сравнение — время среза, атрибуция и единицы подсчёта. Сначала объясните различия, затем исправляйте подтверждённый сбой.

После настройки оцените следующую проблему: кто отвечает на принятый запрос и что предлагает дальше. Верное событие не делает нецелевой диалог целевым и не возвращает клиента без ответа. Карта событий заканчивается измерением; рабочая система продолжает путь до полезного разговора.