Проверьте исходный сигнал аудитории

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

Смысл и происхождение

- [ ] **Событие определено.** Есть одно подтверждаемое действие. Контакт ещё не целевой запрос.
- [ ] **Услуга согласована.** Исходная задача связана с предложением. Аренда не равна продаже.
- [ ] **Источник известен.** Понятно происхождение записей. Неизвестное нельзя дорисовать.
- [ ] **Использование проверено.** До передачи изучены соответствующие основания. CRM сама их не доказывает.
- [ ] **Чужие списки не подмешаны.** Объём не увеличивается случайными контактами. Смысл сигнала иначе теряется.
- [ ] **Нет чувствительных выводов.** Не используются догадки по именам и фото. Похожесть не оправдывает дискриминацию.

Качество и пригодность

- [ ] **Дубли исключены.** Определена уникальная единица. Строки могут повторять человека.
- [ ] **Тестовые записи отделены.** Они не учат рекламную гипотезу. Служебное не равно спросу.
- [ ] **Причины не пересекаются в подсчёте.** Исключение каждой строки учтено один раз. Арифметика иначе завышена.
- [ ] **Период объяснён.** Он соответствует событию и услуге. Свежесть сама не гарантирует смысл.
- [ ] **Строки не названы аудиторией.** Результат сопоставления проверяется отдельно. Файл не равен доступным пользователям.
- [ ] **Требования актуальны.** Сверены в рабочем кабинете. Старые лимиты могут измениться.

Тест и вывод

- [ ] **Пересечения известны.** Один клиент не скрыт в нескольких группах. Суммы не всегда уникальны.
- [ ] **Предложение сопоставимо.** Тест не смешивает разные обещания. Причину результата трудно выделить.
- [ ] **Обработка едина.** Учтены время ответа и ответственность. Потери возможны после обращения.
- [ ] **Целевой диалог определён.** Есть наблюдаемый критерий. Субъективный ярлык искажает отчёт.
- [ ] **Окно наблюдения одинаково.** Результаты получили сопоставимое время. Быстрый срез может недосчитать.
- [ ] **Вывод ограничен данными.** Малая выборка признана предварительной. Одна сделка не доказывает правило.

Запишите факты и следующий шаг

Для обсуждения используйте обезличенный паспорт. Контактный файл храните отдельно с ограниченным доступом.

Гипотеза: _____ Проверил: _____

Группа / событие / период	Источник / исключения / основания	Требования / сопоставление / владелец

Не можете объяснить группу. вернитесь к событию включения.

Строки названы людьми. проверьте дубли и сопоставление.

Объём добран случайным. пересмотрите источник.

Чувствительное угадано. исключите такое правило.

Потери обработки забыты. проверьте продолжение обращения.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Есть база и бюджет, но непонятно, какой спрос искать?

Диагностическая карта для риелтора помогает связать привлечение с задачей клиента, предложением и обработкой. Проверьте смысл исходных данных до расширения рекламы.

Проверить основу привлечения клиентов →

Реестр очистки на учебных данных, сравнение трёх источников сигнала, паспорт гипотезы и отдельный чек-лист. Подготовлено 2026-10-14.