Проверьте два счётчика до вывода об эффективности

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

Паспорт счётчиков

- [ ] **Событие определено.** Прочитана подсказка отчёта. Название не раскрывает все правила.
- [ ] **Охват записан.** Известны источники показов. Часть источников не равна всем открытиям.
- [ ] **Период общий.** Даты и фильтры согласованы. Месяц нельзя делить на неделю.
- [ ] **Объект выбран.** Нет случайной смеси объявлений. Сводка не равна одной карточке.
- [ ] **Единица известна.** События отделены от людей. Уникальность нельзя предполагать.
- [ ] **Пробелы оставлены.** Недоступное помечено неизвестным. Чужой процент не заменяет ваши данные.

Расчёт и трактовка

- [ ] **Знаменатель подписан.** У каждого процента есть формула. Голое значение невозможно проверить.
- [ ] **Ноль разобран.** Нет базы отличается от нуля событий. Деление на ноль не даёт нулевую конверсию.
- [ ] **Числа сохранены.** Рядом есть абсолютные значения. Один контакт может сильно менять процент.
- [ ] **Пункты различены.** Разница долей не названа относительным ростом. 5% и 4% отличаются на один пункт.
- [ ] **Контакты не продажи.** Следующие этапы учтены отдельно. Клик не подтверждает разговор.
- [ ] **Причина не выдумана.** Показатель ведёт к проверке. Одной цифры мало для диагноза.

Изменение и проверка

- [ ] **Превью честно.** Соответствует реальному объекту. Подмена даёт неподходящий интерес.
- [ ] **Вопрос конкретен.** Назван непонятный элемент. Общая упаковка не задаёт проверку.
- [ ] **Версия сохранена.** Есть карточка до изменения. Иначе результат не с чем сопоставить.
- [ ] **Контекст записан.** Цена, продвижение и доступность учтены. Совместные изменения не разделяются автоматически.
- [ ] **Диалоги разобраны.** Есть содержание реальных обращений. Верхняя цифра не показывает качество.
- [ ] **Следующий шаг назначен.** Есть владелец и дата. Таблица без действия не улучшает работу.

Запишите факты и следующий шаг

Если показатель отсутствует, так и запишите. Не восстанавливайте его из чужой средней конверсии.

Период: _____ Проверил: _____

Поле / определение / охват	Период A / период B	Формула / значение / ограничение

Все открытия поделены на часть показов. согласуйте охват.

Нет знаменателя, но стоит ноль процентов. укажите отсутствие базы.

Один контакт назван трендом. покажите абсолютные числа.

Показатель назван причиной. сформулируйте проверяемую гипотезу.

Действия названы людьми. уточните единицу и уникальность.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Статистика есть — есть ли следующий шаг для клиента?

Диагностическая карта для риелтора помогает связать привлечение с полезным ответом, материалами и продолжением разговора. Проверьте путь после первого контакта.

Проверить работу с обращениями →

Паспорт полей, три формулы, заполненный разбор двух периодов, лист расчёта и карта решений с отдельным чек-листом. Подготовлено 2026-10-14.