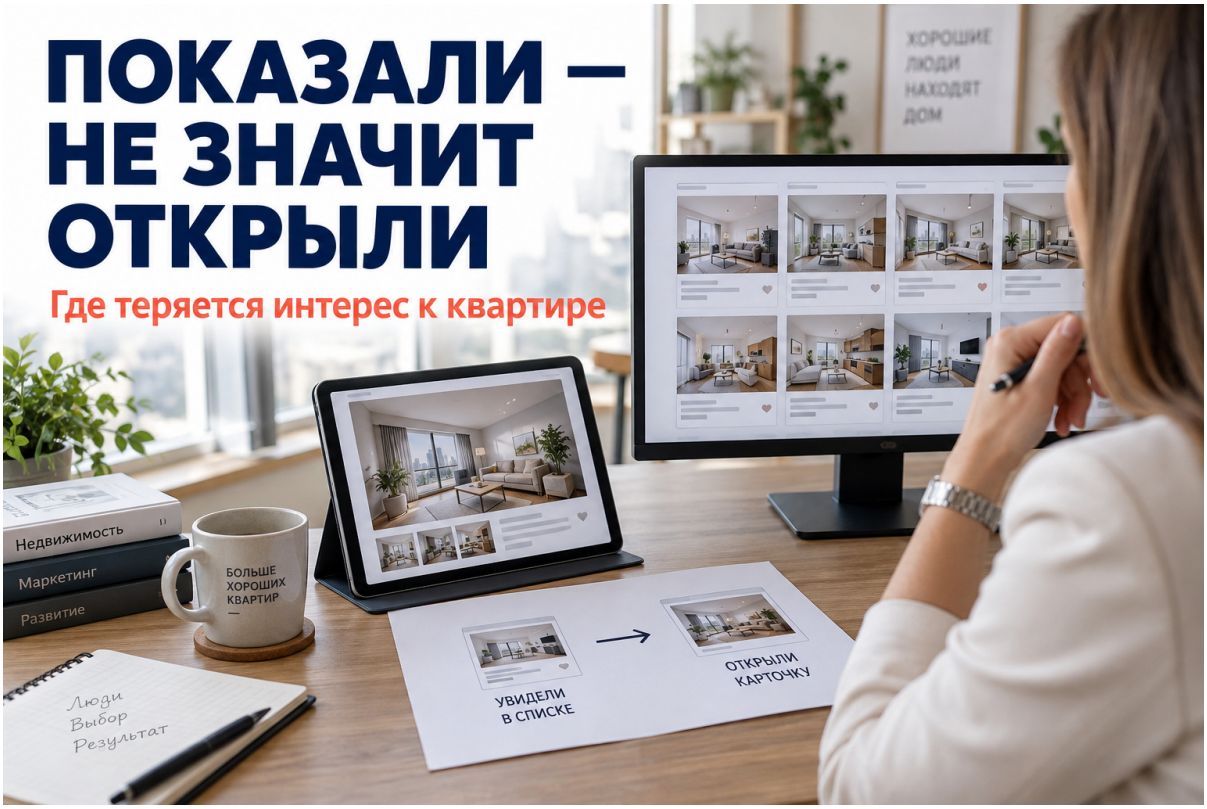
Два разных счётчика: воронка объявления с расчётами

Разведите показ и открытие карточки, проверьте знаменатели и найдите этап объявления, который стоит изучить в первую очередь.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторская методика чтения статистики. Все числа учебные; формулы применимы при совместимых определениях и охвате. Показатели не описывают мотивы каждого посетителя.

Четыре уровня интереса

Видимость объявления растёт, но непонятно, привело ли это к обращениям и какую часть карточки нужно менять.

Уровень	Что наблюдаем	Что не утверждаем
Показ	Появление объявления	Отдельный готовый покупатель
Просмотр	Открытие карточки	Прочитаны все условия
Контакт	Учтённое действие связи	Разговор состоялся
Разговор	Известный диалог	Сделка будет заключена

Что нужно для осмысленного расчёта

• Два сопоставимых периода одного объявления.

• Определения и охват полей из доступного отчёта.

• Абсолютные показы, просмотры и контактные действия.

• История цены, содержания и продвижения.

• Дни доступности объекта и показов квартиры.

• Журнал реальных диалогов без личных данных.

Определения, охват и формулы

1. Определите события

Перепишите определения показов, просмотров и контактных действий из вашего отчёта. Укажите, какие поверхности и объявления включены. Разговоры и показы квартиры оставьте в отдельном журнале.

Готово: Названия счётчиков не заменяют их определения.

Не делайте так: Считать каждый показ отдельным человеком.

2. Согласуйте охват

Выберите одно объявление и одинаковые даты. Проверьте, что просмотры и показы относятся к совместимому набору источников. Запишите дату выгрузки и ограничения.

Готово: Числитель и знаменатель можно осмысленно сопоставить.

Не делайте так: Делить все открытия на показы только из одного места.

3. Посчитайте три отношения

При совместимых данных рассчитайте просмотры к показам, контакты к просмотрам и контакты к показам. Подпишите формулы и абсолютные числа. При нулевом знаменателе оставьте нет базы для расчёта.

Готово: В каждом проценте известен знаменатель.

Не делайте так: Подставлять чужую среднюю конверсию вместо отсутствующих показов.

Какой знаменатель требует уточнения

Этап, изменение и разговор

4. Найдите участок проверки

Если ослаб переход к открытию, проверьте понятность превью и соответствие аудитории. Если ослаб переход к контакту, проверьте содержание и условия. Причину пока называйте гипотезой.

Готово: Есть конкретный вопрос к карточке, а не приговор по одной цифре.

Не делайте так: Объявлять фотографию виновной без проверки.

5. Запишите изменение и контекст

Сохраните исходную карточку. Укажите что, зачем и когда меняете; отдельно отметьте цену, продвижение и доступность объекта. Если изменений несколько, не приписывайте эффект одному.

Готово: Результат можно обсуждать с учётом условий.

Не делайте так: Называть сравнение любых двух недель чистым экспериментом.

6. Проверьте результат в разговорах

В следующем разборе сопоставьте счётчики с известными вопросами и договорённостями. Мало данных — разберите каждый случай. Назначьте дальнейшее действие и сообщите собственнику ограничения вывода.

Готово: Рост верхнего счётчика не подменяет клиентский результат.

Не делайте так: Считать контактное действие сделкой.

Что проверим по найденному сигналу

Больше открытий — меньше контактов

Учебная модель: определения, источники и периоды совместимы. Эти числа не норматив Авито и не результат реального клиента.

Показатель	Период A	Период B
Показы	10 000	20 000
Просмотры	500	800
Контактные действия	25	24
Просмотры / показы	5%	4%
Контакты / просмотры	5%	3%
Контакты / показы	0,25%	0,12%

Открытий больше на 60%, контактов меньше на 4%. Переход к открытию снизился на 1 процентный пункт, переход к контакту — на 2 пункта. Это указание на область проверки, а не доказательство причины.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Статистика выросла	Показы и открытия выросли; контактов на один меньше.
Фотография всё испортила	Причина неизвестна: проверим превью и контекст.
Конверсия упала на 1%	С 5% до 4%: минус 1 пункт или минус 20% относительно базы.

От показателя к области проверки

Наблюдение	Что изучить	Ограничение
Показы есть, открытий мало	Превью, цена, соответствие запросу	Не доказана вина фото
Открытия есть, контактов мало	Содержание и условия	Не известны мотивы всех
Контакты есть, разговоров мало	Путь связи и обработка	Клик не равен диалогу
Просмотров больше показов	Определения, охват, период	Не объявлять это успехом
Показы недоступны	Доступные нижние этапы	Верхний переход неизвестен
Мало событий	Каждый известный диалог	Нет устойчивого норматива

Три вопроса перед выводом

1. Числитель и знаменатель измеряют совместимый путь?
2. Какая часть карточки требует проверки, а не обвинения?
3. Как результат проявился в известных разговорах?

18 проверок воронки объявления

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

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.

Паспорт и расчёт показателей

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

Объявление: _____ Дата выгрузки: _____

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

Слабый переход: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий разбор: _____

Карта гипотез и изменений

Изменение должно отвечать конкретному вопросу. Несколько одновременно изменённых условий сохраняйте вместе.

Наблюдение / абсолютные числа	Гипотеза / способ проверки	Действие / контекст / дата

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Как объяснить результат владельцу

Во втором периоде объявление получило больше показов и открытий, но контактных действий не прибавилось. Проверяем выбор карточки и решение обратиться отдельно. Зафиксируем изменения, а в следующем отчёте покажем числа, содержание диалогов и оставшиеся вопросы.

Первое действие после чтения

Выберите одно объявление. Заполните паспорт показов и просмотров, затем посчитайте только отношения с совместимыми данными. Назначьте одну предметную проверку слабого этапа.

Ответственный за проверку: _____

Известные ограничения: _____

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 →

14.10.2026 проверены публичные сообщения официальной пресс-службы Авито и канала для агентов: показы, просмотры и контакты различаются. Текущую доступность и точные определения полей проверяйте в своём отчёте; историческое сообщение не является обещанием состава вашего тарифа.

Официальная пресс-служба Авито: показы и расширенная статистика

Авито Недвижимость для агентов: статистика объявления для собственника

Три формулы без потери смысла

Заполненный расчёт для второго учебного периода. Абсолютные события: 20 000 показов, 800 просмотров и 24 контактных действия.

Отношение	Расчёт	Ответ
Открытия к показам	800 / 20 000 × 100	4%
Контакты к открытиям	24 / 800 × 100	3%
Контакты к показам	24 / 20 000 × 100	0,12%
Проверка цепочки	0,04 × 0,03 × 100	0,12%

Последняя строка проверяет арифметику одной совместимой цепочки: произведение двух долей равно итоговой доле. Это не доказывает, что каждое событие связано с конкретным человеком или что все посетители прошли один путь.

В первом периоде открытия к показам: 500 / 10 000 = 5%. Во втором 4%. Разница составляет минус 1 процентный пункт. Относительное изменение: (4 - 5) / 5 × 100 = минус 20%. Эти записи отвечают на разные вопросы.

При нулевом знаменателе не ставьте 0%. Напишите «нет базы для расчёта». При 500 просмотрах и нуле контактных действий отношение контактов к просмотрам равно 0%; это не та же ситуация.

Если определения или охват несовместимы, приостановите интерпретацию формулы. Сначала уточните данные. Красивый процент из несогласованных полей хуже честного незаполненного значения.

Карта проверки: где искать объяснение

Рабочая последовательность для разговора с собственником. Она разделяет наблюдение, гипотезу и действие, не обещая роста заранее.

Факт	Гипотеза	Предметная проверка
Открытия к показам 5% → 4%	Превью непонятно части аудитории	Сопоставить первый экран и реальный объект
Контакты к открытиям 5% → 3%	Не хватает важного сведения	Сверить карточку с вопросами диалогов
Контактов 25 → 24	Изменение может быть колебанием	Посмотреть абсолютные числа и контекст
Изменены фото и цена	Эффекты не разделены	Зафиксировать оба изменения

Начните с фактической точности. Если в карточке ошибка площади или предмета продажи, исправьте её сразу. Методика сравнения не требует оставлять неверные сведения ради сохранения условий наблюдения.

Для проверки превью выберите конкретный вопрос: понятно ли, какая комната показана и что предлагается. Для проверки содержания — какой известный вопрос покупателя остался без ответа. Не заменяйте эти задачи абстрактным требованием улучшить продажи.

Сохраните версию объявления, дату, цену, режим продвижения и доступность просмотра. Затем разберите следующие обращения. Если изменились несколько условий, результат относится к их совокупности; отдельный вклад фотографии неизвестен.

Итог для собственника: где появлялось объявление, как часто его открывали, какие действия связи зарегистрированы и что известно о разговорах. Далее — выполненная правка и следующая дата разбора, без выдуманной гарантии.