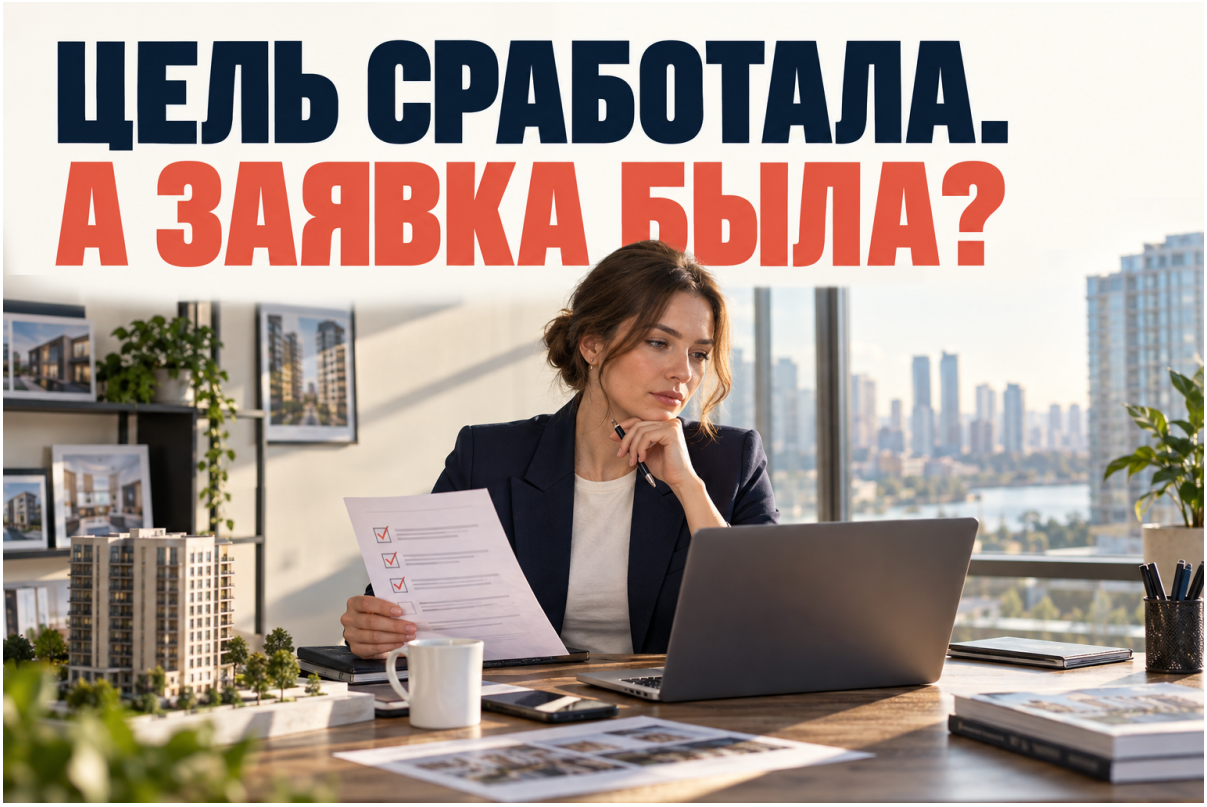
Цель сработала правильно: карта событий и контрольных сценариев

Проверьте смысл события, исключите ложные заявки и объясните расхождения с CRM по фактам.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Паспорт цели, пример десяти попыток, пять сценариев, 18 проверок и таблица расхождений.

Методика приёмки настройки. Примеры условные, внешние тесты не выполнялись. Интерфейс и порядок отладки сверяйте с актуальной инструкцией Яндекса.

Не приписывайте событию лишний смысл

Запускаете рекламу, меняете форму или видите разные числа в Метрике и CRM.

Цель	Что доказывает	Не доказывает
Открыта форма	Намерение посмотреть поля	Контактную заявку
Запрос принят	Подтверждённый приём сервером	Обработку менеджером
Переход в бот	Нажатие на ссылку	Новую подписку
Клик по PDF	Обращение к ссылке	Прочтение файла

Что подготовить

- Список целей и их точный бизнес-смысл.
- Номер счётчика, идентификатор события и затронутые страницы.
- Один разрешённый тестовый маршрут и контролируемый контакт.
- Правила подсчёта в CRM, период, часовой пояс и фильтры.

Паспорт, настройка и один тест

1. Опишите смысл

Укажите наблюдаемое действие и исключения. Для одинаковой выдачи рассмотрите общую цель с кодом материала, а не множество копий.

Готово: Название соответствует доказательству.

Не делайте так: Назвать клик подпиской.

2. Сверьте настройку

Проверьте нужный счётчик и событие. Исполнитель должен показать условие вызова и страницы, где оно действует.

Готово: Счётчик и идентификатор совпадают.

Не делайте так: Считать наличие кода достаточным.

3. Отладьте один путь

Используйте инструкцию Яндекса и параметр _ym_debug=2 для актуального кода. Сохраните время и номер теста.

Готово: Нужное событие видно в правильном счётчике.

Не делайте так: Создать десятки ненужных заявок.

Что нужно уточнить до следующего шага:

Границы, сравнение и фиксация

4. Проверьте границы

Пройдите ошибку поля, двойное нажатие, обновление благодарности и возврат. Контактная цель соответствует принятому запросу.

Готово: Лишние вызовы найдены или исключены.

Не делайте так: Засчитывать попытку с ошибкой как принятие.

5. Сопоставьте данные

После обработки данных сравните отчёт и CRM по одинаковым единицам и периоду. Учтите фильтры и доступность аналитики.

Готово: Причина расхождения подтверждена.

Не делайте так: Считать разницу доказанной потерей клиентов.

6. Закрепите паспорт

Запишите код материала, тип формы, исключения, проверенные сценарии и дату. После правки повторите затронутые проверки.

Готово: Следующий материал подключается по понятной схеме.

Не делайте так: Переименовать показатель без исправления события.

Ответственный и срок следующего действия:

Десять попыток и семь заявок

Вымышленная форма. В примере аналитика доступна; реальные расхождения исследуют отдельно.

Событие	Число	Как учитывать
Попытки отправки	10	Не равны заявкам
Остановлены ошибкой	3	Не успешная цель
Приняты запросы	7	Ожидаемый бизнес-факт
Повторы обработки CRM	2	Не новые обращения
Уникальные записи CRM	7	Сверяем по запросам
Цель показала 10	Лишние 3	Проверить привязку к кнопке

Семь принятых запросов не превращаются в девять из-за повторной обработки. Если в отчёте пять, выясняем причины по конкретным событиям и условиям измерения.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
20 достижений = 20 новых клиентов	Сначала определим единицу и исключим повторы
Цель не появилась — лид потерян	Сверим сервер, настройки, фильтры и отчёт

Выберите следующее действие

Сценарий	Ожидание	Что проверить
Корректный запрос	Один логический успех	Момент и условие события
Ошибка поля	Нет цели принятия	Не привязана ли к клику
Повтор той же отправки	Без лишнего успеха	Два обработчика / повтор
Обновление благодарности	Нет новой заявки	Не считается ли просмотр
Аналитика недоступна	Форма сохраняет работоспособность	Отдельные факты CRM и счётчика

Вопросы для рабочего разговора

1. Какой факт измеряет цель?
2. Что точно не должно её запускать?
3. В каком счётчике и где возникает событие?
4. Чем новая заявка отличается от повторной обработки?
5. Какие одинаковые единицы сравниваем?

18 проверок результата

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

Паспорт

- [ ] **Смысл.** Наблюдаемый. Если нет: уточните.
- [ ] **Название.** Не завышает факт. Если нет: переименуйте.
- [ ] **Исключения.** Записаны. Если нет: добавьте.
- [ ] **Счётчик.** Нужный. Если нет: сверьте.
- [ ] **Событие.** Совпадает. Если нет: исправьте.
- [ ] **Страницы.** Перечислены. Если нет: проверьте.

Сценарии

- [ ] **Успех.** По подтверждению. Если нет: проверьте условие.
- [ ] **Ошибка.** Не успешная цель. Если нет: исправьте.
- [ ] **Двойной клик.** Не удваивает. Если нет: сверьте.
- [ ] **Благодарность.** Без ложных повторов. Если нет: обновите страницу.
- [ ] **Бот.** Клик не подписка. Если нет: разделите.
- [ ] **PDF.** Клик не прочтение. Если нет: уточните.

Сверка

- [ ] **Период.** Одинаковый. Если нет: выровняйте.
- [ ] **Единицы.** Сопоставимы. Если нет: определите.
- [ ] **Фильтры.** Учтены. Если нет: проверьте.
- [ ] **Тесты.** Отделены. Если нет: пометьте.
- [ ] **Параметры.** Без лишних личных данных. Если нет: сократите.
- [ ] **Доказательства.** Сохранены. Если нет: запишите результат.

Паспорт одного события

Идентификаторы материалов помогают анализировать темы. Телефон, email и текст личного обращения в эту таблицу аналитики не добавляйте.

Объект / код: _____ Дата: _____

Паспорт цели	Ваше правило	Доказательство
Факт / название		
Счётчик / событие		
Условие вызова		
Исключения		
Материал / форма		
Дата / результат		

Полученный результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего шага: _____

Разбор расхождений

Неизвестную причину так и обозначьте. Отладка и отчёт подтверждаются отдельно; браузерная аналитика не заменяет серверный журнал.

Расхождение	Что сравнили	Причина / действие
Счётчик / сервер		
Сервер / CRM		
Повторы		
Фильтры / период		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Цель запускается до проверки поля. поменяйте условие.

Общий код и форма отправляют одно событие дважды. найдите источники.

Просмотр благодарности считают новой заявкой. проверьте модель.

Контакты сравнивают с визитами без оговорки. определите единицы.

Новый материал требует копирования десятков целей. проверьте общую схему.

Согласуйте следующий шаг

Задача исполнителю аналитики

«Цель [название] означает [факт]. В тесте [номер] ожидали [число], получили [число]. Единицы и период [описание]. Подтверждено [причина], не проверено [ограничение]. Исправить и повторить [сценарий]».

Первое действие после чтения

Составьте паспорт одной основной цели и проверьте, что ошибка обязательного поля не считается принятой заявкой.

Контакт вашего риелтора: _____

Что подготовить к следующей встрече: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Какая цель связана с реальным разговором?

Диагностическая карта для риелтора поможет найти разрыв между просмотром статьи, контактом и договорённостью.

Разобрать свою воронку →

Инструкции Яндекс Метрики проверены 24.09.2026. Методика сверки, таблицы и учебные числа оригинальные; фактический счётчик проекта здесь не изменялся.

Яндекс Метрика: проверка цели

Яндекс Метрика: цель не работает или считается неверно