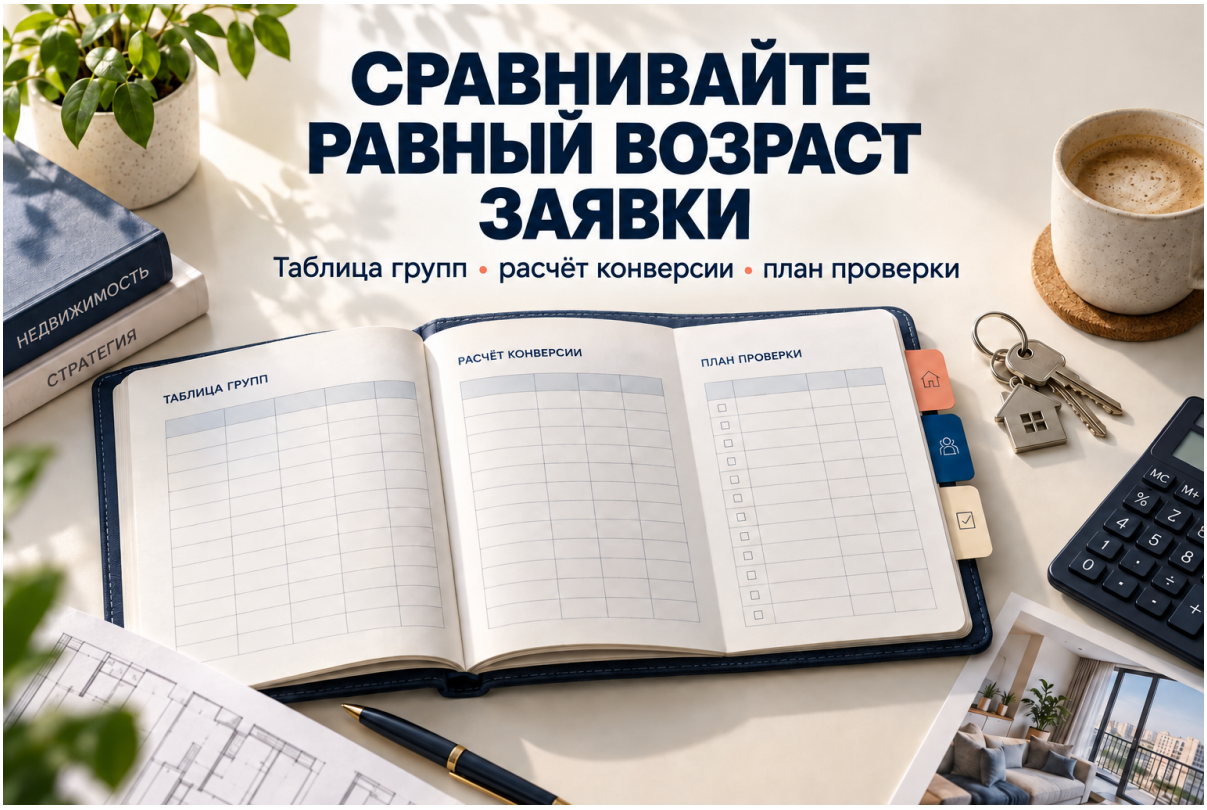
Сравнивайте равный возраст заявки

Соберите сопоставимые группы и найдите, что проверить в работе с клиентами, прежде чем менять рекламу.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пример на 120 вымышленных задачах, формулы D7/D14/D30, разница между нулём и незавершённым наблюдением. Два листа для правил расчёта и следующего управленческого действия.

Для риелтора и руководителя. Учебные цифры не являются статистикой рынка или результатами Нейросистемы. Анализ описывает различия, но не доказывает их причину.

Договоритесь о правилах до выгрузки

Новые заявки кажутся хуже старых, а срок работы с ними различается. Начните с одной цели: например, первой состоявшейся встречи по задаче.

Правило	Учебная настройка	Как проверить
Единица	Одна задача клиента	Повторный звонок не новая строка
Вход	Первое принятое обращение	Есть дата и код задачи
Результат	Первая состоявшаяся встреча	Назначение без встречи не подходит
Срез	Конец 19.09.2026, МСК	Статусы проверены на эту дату

Минимальные поля для расчёта

• Код задачи без личных данных, дата первого обращения и признак дубля.

• Сегмент клиента и источник, сохранённый по одному правилу.

• Дата первой состоявшейся встречи; отдельный признак полноты статуса.

• Дата среза и выбранные окна: D7, D14, D30. День входа считается D0.

• Ответственный за проверку спорных строк и описание исключённых тестов.

Определение, данные и возраст заявки

1. Зафиксируйте единицу и событие

Запишите, что считается заявкой, началом и результатом. В примере: одна задача с контактом, первый вход, первая состоявшаяся встреча. Это удерживает одинаковый знаменатель у всех сотрудников.

Готово: Правило можно применить к любой строке без догадки.

Не делайте так: Смешивать подписчиков, задачи и повторные звонки.

2. Очистите и проверьте исходники

Проверьте коды на дубли и даты на порядок. Отделите подтверждённое отсутствие встречи от неполного статуса. Исключайте только заранее определённые тесты; реальные отказы оставляйте.

Готово: Каждая включённая строка имеет проверенный статус на дату среза.

Не делайте так: Убирать неуспешные заявки ради красивого процента.

3. Проверьте завершённость окна

Сгруппируйте задачи по неделе входа. Для всей группы D14 готов, когда последняя заявка прожила 14 дней. При срезе 19.09 группа 07–13.09 ещё не готова даже к D7: нужная дата 20.09.

Готово: Будущие окна помечены «рано считать», а не нулём.

Не делайте так: Сравнить полную старую группу с частью новой.

Какое поле пока нельзя считать надёжным:

Расчёт, вывод и одна проверка

4. Посчитайте уникальные результаты

В окне учитывайте задачу один раз: разность дат встречи и входа от 0 до N включительно. Делите число таких задач на весь размер зрелой группы. Для А на D14: 10 / 40 × 100 = 25%.

Готово: Сохранены числитель, знаменатель, окно и формула.

Не делайте так: Сложить все показы вместо уникальных задач.

5. Сравните без причинных обещаний

Сопоставьте один сегмент, одну цель и одно окно. На D14 у Б 15/50 = 30%, у А 10/40 = 25%. Разница 5 процентных пунктов. Проверьте состав клиентов и обработку; таблица не доказывает эффект рекламы.

Готово: Вывод содержит абсолютные числа и ограничения сравнения.

Не делайте так: Назвать разницу доказанным ростом от нового скрипта.

6. Назначьте одну проверку процесса

Выберите проверяемую гипотезу: например, фиксация следующего контакта. Укажите ответственного, правило данных и дату анализа после завершения окна последней заявки.

Готово: Есть действие, способ оценки и дата следующего разбора.

Не делайте так: Одновременно изменить пять условий и приписать им один эффект.

Кто восстановит спорные строки:

Три группы, одна дата среза

Все 120 задач вымышлены. Срез - конец 19.09.2026. Встреча учитывается с D0 по DN включительно; данные проверены на дату среза.

Неделя входа	Задач	D7	D14	D30
А: 03–09.08	40	6 / 40 = 15%	10 / 40 = 25%	14 / 40 = 35%
Б: 17–23.08	50	10 / 50 = 20%	15 / 50 = 30%	Рано: готово 22.09
В: 07–13.09	30	Рано: готово 20.09	Рано считать	Рано считать

На дату среза у А всего 16 встреч (40%), у Б 15 (30%). На равном D14: А 25%, Б 30%. В группе А две встречи позднее D30. Для новой В три уже прошедшие встречи ещё не дают итог D7 всей группы.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Б хуже: 30% против 40%»	«При одинаковом D14 Б: 15/50, А: 10/40. Причину различия проверяем».
«В показала ноль»	«Окно D7 у всей В завершится 20.09. Текущее наблюдение не равно нулю».

Не превращайте неизвестное в ноль

Состояние	Как показать	Что делать
Окно не завершено	Рано считать	Назначить дату завершения
Нет проверенного статуса	Данные неполны	Восстановить историю
Окно прошло, событий нет	0 / размер группы	Проверить причины и процесс
События подтверждены	Число / размер и процент	Сравнить одинаковые окна

Пять вопросов к расчёту

1. Одинаково ли определены заявки и встречи?
2. Всем задачам в группе исполнилось нужное число дней?
3. Что означает пустая дата в исходной строке?
4. Не переписал ли поздний контакт первоначальный источник?
5. Можно ли восстановить каждый числитель по кодам задач?

18 проверок сопоставимости

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

Правила и исходники

- [ ] **Определить единицу.** считается одна задача. Если нет: записать правило.
- [ ] **Определить вход.** есть дата начала. Если нет: восстановить событие.
- [ ] **Определить результат.** считается состоявшаяся встреча. Если нет: разделить статусы.
- [ ] **Проверить дубли.** повторы объединены по правилу. Если нет: сверить коды.
- [ ] **Проверить даты.** встреча не раньше входа. Если нет: уточнить строку.
- [ ] **Установить полноту.** пустота не скрывает пропуск. Если нет: проверить историю.

Сопоставимый расчёт

- [ ] **Сохранить источник.** работает одно правило. Если нет: проверить изменения.
- [ ] **Разделить сегменты.** сравниваются похожие задачи. Если нет: добавить категорию.
- [ ] **Зафиксировать срез.** дата проверки записана. Если нет: обновить статус.
- [ ] **Дождаться окна.** последняя заявка достигла DN. Если нет: отметить «рано».
- [ ] **Считать уникально.** задача даёт один результат. Если нет: убрать повтор события.
- [ ] **Показать основание.** числитель и знаменатель видны. Если нет: раскрыть числа.

Вывод и действие

- [ ] **Различить ноль и пропуск.** статусы не смешаны. Если нет: исправить ячейку.
- [ ] **Сравнить равный срок.** окно одно для всех. Если нет: выбрать общий dn.
- [ ] **Учитывать размер.** видны абсолютные числа. Если нет: добавить объём группы.
- [ ] **Не обещать причину.** вывод назван гипотезой. Если нет: проверить отличия.
- [ ] **Назначить действие.** понятна одна проверка. Если нет: сформулировать шаг.
- [ ] **Назначить пересмотр.** есть дата и ответственный. Если нет: добавить контроль.

Паспорт вашего сравнения

Сначала зафиксируйте правила. Затем выберите две группы, для которых нужное окно уже прошло у каждой заявки. Не заполняйте неизвестные статусы нулями.

Сегмент: _____ Проверил: _____

Правило / группа	Ваше значение	Источник и проверка
Единица и результат		
Дата среза / часовой пояс		
Сегмент и источник		
Неделя входа / размер		
Последняя дата + DN		
Числитель / знаменатель		

Выбранное окно наблюдения: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда последняя заявка достигнет окна: _____

От таблицы к проверке процесса

Из различий выберите одно для проверки. Запишите наблюдаемое действие и дату анализа после завершения нужного окна.

Проверяемое отличие	Действие и ответственный	Срок / критерий
Состав клиентов		
Срок первого ответа		
Следующий контакт		
Полнота CRM		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Новая группа получила ноль заранее. проверьте завершённость окна.

Встреч больше, чем задач. проверьте повторный счёт.

Источник перезаписан. восстановите правило атрибуции.

Процент без размера группы. добавьте числитель и знаменатель.

Обещан рост прибыли по встречам. разделите промежуточный результат и экономику.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение руководителю по результату

«Сравнили [сегмент] по первой состоявшейся встрече за D14. Группа А: [число]/[размер], Б: [число]/[размер]. Окно завершено у всех. Разница пока не объясняет причину. Проверим [одну гипотезу]; за данные отвечает [кто]. Следующий разбор [дата после завершения окна]».

Первое действие после чтения

Возьмите две старые недельные группы. Вручную проверьте по пять строк: вход, состоявшуюся встречу и источник. Если данные нельзя восстановить, начните с исправления учёта, а не с изменения бюджета.

Ответственный за данные: _____

Следующая дата сверки данных: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: какие заявки теряются между контактами?

Диагностическая карта поможет найти пробелы в фиксации источников, следующего шага и результатов общения. Сначала наладьте данные, затем сравнивайте проценты.

Пройти диагностическую карту риелтора →

Официальная справка проверена 19.09.2026. Веб-когорты и CRM-задачи - разные единицы. Метод расчёта и учебные данные авторские; отраслевые нормы и причинный эффект не заявляются.

Яндекс Метрика: когортный и Retention отчёты

Google Analytics: Cohort exploration, критерии групп и событий