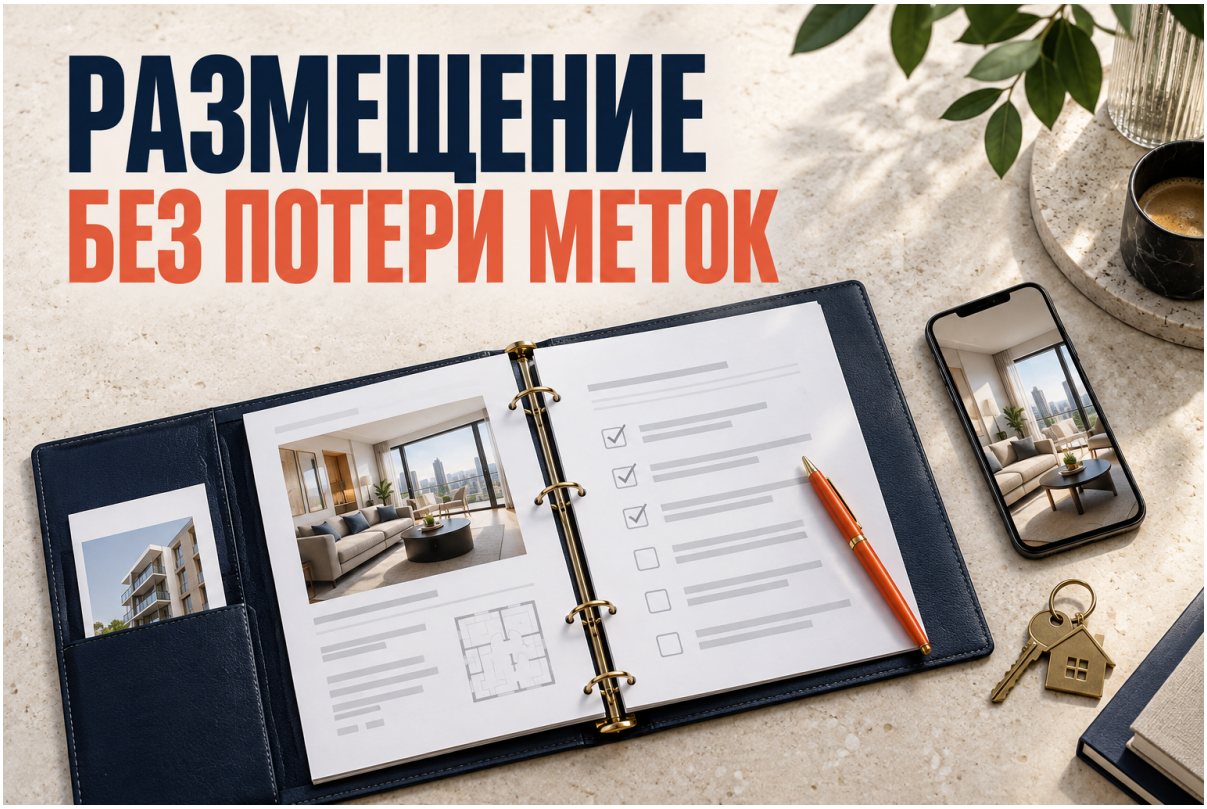
Размещение в канале: условия, маркировка и журнал результатов

Зафиксируйте исполнение и проследите путь от отдельной ссылки до полезного разговора. Найдите потерянные метки, повторы и расходы, забытые при расчёте.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пример с 11 уникальными обращениями, расчёт трёх показателей стоимости, шесть шагов и два рабочих листа.

П-83 — вымышленный пример учёта допустимого размещения, не рекомендация купить рекламу в Telegram. Перед новой покупкой отдельно проверяются действующие ограничения и статус площадки.

П-83: определяем единицы учёта

Вы получили отчёт о просмотрах, но не можете связать размещение с контактами и состоявшимися разговорами.

Условие П-83	Данные примера	Что означает
Окно оценки	7 суток после выхода	Выбор для этого примера
Визиты по метке	240	Не уникальные читатели поста
События форм	14	До исключения повторов
Исключено	2 повтора + 1 тест	11 уникальных обращений
Расходы	6 000 + 2 000 ₽	Размещение + подготовка
Целевые / разговоры	5 / 3	Разные этапы

Соберите подтверждения

• Ссылка на площадку и подтверждение допустимости размещения.

• Согласованные текст, обложка, сроки, цена и отчёт.

• Ответственные за маркировку и сведения через ОРД.

• Ссылка с отдельным кодом, страница и проверенная форма.

• Определения этапов, период, модель атрибуции и журнал обращений.

Допустимость, результат и условия

1. Проверьте допустимость

Уточните действующие ограничения, статус ресурса и применимые требования. При неизвестном остановите покупку.

Готово: Основание решения записано с датой.

Не делайте так: Считать согласие администратора разрешением закона.

2. Определите результат

Назовите полезное обращение, окно оценки и предел расходов. Отделите подписку от контакта и разговора.

Готово: Критерий задан до статистики.

Не делайте так: Переименовать слабый результат в успех после теста.

3. Согласуйте исполнение

Запишите место, время, версию, сроки, цену, маркировку, отчёт и действия при отклонении.

Готово: Условия можно проверить после выхода.

Не делайте так: Путать прогноз просмотров с обязательством.

Какое условие пока неизвестно?

Маршрут, факты и решение

4. Проверьте маршрут

Пройдите точную ссылку, форму и выдачу. Сверьте источник в CRM по своей тестовой заявке.

Готово: Код размещения дошёл до нужного события.

Не делайте так: Считать UTM в адресе доказательством передачи в CRM.

5. Соберите результат

Зафиксируйте исполнение, расходы и этапы за выбранный период. Отделите повторы и собственные тесты.

Готово: У каждого числа есть определение и источник.

Не делайте так: Называть визиты уникальными клиентами.

6. Примите решение

Рассчитайте стоимость с ясным составом расходов. Найдите разрыв и одно действие до повторения.

Готово: Решение связано с проверенным фактом.

Не делайте так: Масштабировать по одному числу просмотров.

Где источник может потеряться?

УЧЕБНЫЙ ПРИМЕР

11 обращений вместо 14 событий

Учебные данные, не реальные результаты кампании. Событие, обращение и разговор — разные сущности. Расходы подготовки входят в полный бюджет.

Показатель	Расчёт	Итог
Уникальные обращения	14 - 2 - 1	11
Весь бюджет	6 000 + 2 000	8 000 ₽
Цена обращения	8 000 / 11	≈ 727 ₽
Цена целевого	8 000 / 5	1 600 ₽
Цена разговора	8 000 / 3	≈ 2 667 ₽
Разговоры / целевые	3 / 5 × 100	60%

Только по оплате площадке целевое обращение стоит 6 000 / 5 = 1 200 ₽. По всем расходам — 1 600 ₽. Подпись состава затрат обязательна для честного сравнения. Маленькая учебная выборка не гарантирует повторения результата.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Пришло 14 клиентов	14 событий; после двух повторов и одного теста — 11 обращений
Лид стоит 1 200 ₽	Целевое обращение: 1 200 ₽ по площадке, 1 600 ₽ со всей подготовкой
Подписчик получил файл	Переход, запуск и подтверждённая выдача учитываются отдельно

Найдите разрыв в процессе

Наблюдение	Проверить	Действие
Метки есть только в URL	Передачу с формой	Исправить маршрут до запуска
Просмотры без обращений	Страницу и предложение	Найти несоответствие
3 из 11 без контакта	Ответы и время обработки	Выяснить причины
2 из 5 без разговора	Срок и договорённость	Обновить следующий шаг

Шесть вопросов перед повторением

1. Подтверждена ли допустимость на дату размещения?
2. Какой результат считается полезным?
3. Кто делает маркировку и передаёт сведения?
4. Сохраняется ли код по всему маршруту?
5. Какие тесты, повторы и расходы учтены?
6. Какое наблюдение обосновывает повторение?

ОТМЕТЬТЕ ВЫПОЛНЕННОЕ

18 проверок размещения

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

До оплаты

- [ ] **Проверить ограничения.** Есть актуальное основание. Если нет: остановите покупку.
- [ ] **Уточнить площадку.** Известен точный ресурс. Если нет: попросите ссылку.
- [ ] **Задать результат.** Критерий записан. Если нет: определите полезное обращение.
- [ ] **Согласовать условия.** Время и срок понятны. Если нет: уточните исполнение.
- [ ] **Уточнить цену.** Состав затрат известен. Если нет: добавьте подготовку.
- [ ] **Распределить обязанности.** Маркировка и отчёт закреплены. Если нет: согласуйте ответственных.

До и после выхода

- [ ] **Дать отдельный код.** Размещения различимы. Если нет: разделите метки.
- [ ] **Проверить ссылку.** Параметры сохраняются. Если нет: исправьте переход.
- [ ] **Пройти форму.** Источник виден в записи. Если нет: проверьте передачу.
- [ ] **Проверить выдачу.** Файл действительно получен. Если нет: найдите сбой.
- [ ] **Исключить свой тест.** Тест помечен. Если нет: уберите из результата.
- [ ] **Зафиксировать исполнение.** Есть ссылка и время замера. Если нет: сохраните доказательства.

При оценке

- [ ] **Задать период.** Границы одинаковы. Если нет: согласуйте окно.
- [ ] **Отделить повторы.** Один контакт не раздут. Если нет: сверьте обращения.
- [ ] **Развести этапы.** Целевые и разговоры отдельно. Если нет: уточните определения.
- [ ] **Подписать расходы.** Основание цены понятно. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Пробелы видны. Если нет: не заменяйте догадкой.
- [ ] **Выбрать действие.** Есть причина следующего шага. Если нет: найдите разрыв.

РАБОЧИЙ ЛИСТ 1

Паспорт своего размещения

Используйте код размещения. Ссылку, версию и дату храните вместе. Юридическую допустимость проверяют отдельно; этот лист не разрешает рекламу на ограниченном ресурсе.

Код размещения / период: _____

Условие	Согласовано	Факт	Следующий шаг
Допустимость			
Ресурс / время			
Текст / обложка			
Срок / закреп			
Цена / документы			
Маркировка			
Ссылка / метки			
Отчёт / отклонения			

Условия подтверждены: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующая проверка: _____

РАБОЧИЙ ЛИСТ 2

Журнал результата размещения

Не смешивайте события с людьми. Запишите модель атрибуции и состав расходов; недоступные сведения оставьте неизвестными.

Показатель	Число	Источник / период	Что проверить
Визиты			
События формы			
Повторы / тесты			
Уникальные			
Целевые			
Разговоры			
Расходы / цена			

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Разрешение только со слов администратора. Проверьте действующие требования.

Общая ссылка для всех размещений. Разделите источники.

Цель срабатывает до приёма формы. Исправьте условие события.

Все отправки названы клиентами. Отделите повторы и этапы.

Расходы подготовки забыты. Покажите оба основания стоимости.

Согласуйте следующий шаг

Передайте проверяемый результат

По размещению [код] за [период] получено [число] уникальных нетестовых обращений, [число] целевых и [число] состоявшихся разговоров. Расходы: площадка [сумма], подготовка [сумма]. Неизвестно [перечень]. Перед следующим решением проверяем [действие], ответственный [имя/роль], срок [дата].

Первое действие после чтения

Возьмите одно прошлое размещение. Восстановите источник хотя бы одной заявки, состав расходов и итог обработки. Если связь потеряна, исправьте её до нового бюджета.

Ответственный: _____

Первое действие: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Риелтору: куда пропадают обращения?

Диагностическая карта Нейросистемы поможет проверить предложение, источник, скорость ответа и следующий шаг. Начните с процесса, прежде чем увеличивать рекламный бюджет.

Проверить путь от рекламы к разговору →

Проверено 17.09.2026. Учтены закон «О рекламе» и разъяснение ФАС от 25.03.2026 о переходном периоде. Перед новым размещением проверьте изменения и статус конкретного ресурса.

Закон «О рекламе», статья 5: ограничения

ФАС, 25.03.2026: переходный период

Закон «О рекламе», статья 18.1: маркировка и учёт

Яндекс Метрика: обработка меток

Яндекс Метрика: отчёт по UTM