Сезон или потеря заявок: 18 проверок

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

Сопоставимость

- [ ] **Сегмент.** Выбрана одна задача клиента. Если нет: сузьте выборку.
- [ ] **Периоды.** Длительность сопоставима. Если нет: пересоберите интервалы.
- [ ] **Регион.** Настройка одна и та же. Если нет: сверьте фильтр.
- [ ] **Смысл запроса.** Он соответствует задаче. Если нет: прочитайте формулировки.
- [ ] **Бюджет.** Его изменения отмечены. Если нет: добавьте журнал.
- [ ] **Определения.** Правило целевого контакта едино. Если нет: согласуйте подсчёт.

Расчёт и качество данных

- [ ] **Каналы.** Набор и изменения видны. Если нет: разделите источники.
- [ ] **Дубли.** Обработаны одинаково. Если нет: примените единое правило.
- [ ] **Тесты.** Отмечены отдельно. Если нет: очистите выборку.
- [ ] **Формулы.** Знаменатели сохранены. Если нет: проверьте дроби.
- [ ] **Нулевой базис.** На ноль не делят. Если нет: оставьте абсолютную разницу.
- [ ] **Малая выборка.** Числа показаны рядом с долей. Если нет: не заявляйте доказанный эффект.

Вывод и применение

- [ ] **Сбои.** Даты зафиксированы. Если нет: проверьте журнал.
- [ ] **Гипотеза.** Не названа установленной причиной. Если нет: исправьте вывод.
- [ ] **Разрыв.** Выбрана конкретная ступень. Если нет: локализуйте изменение.
- [ ] **Проверка.** Понятен способ получить ответ. Если нет: задайте действие.
- [ ] **Владелец.** Есть ответственный и дата. Если нет: назначьте.
- [ ] **Решение.** Указано основание изменения. Если нет: дождитесь факта.

Запишите факты и следующий шаг

Запишите интервалы и правила в заголовке своей таблицы. Проценты считайте после исходных чисел; при нулевом базисе относительное изменение не определяйте.

Задача: _____ Проверил: _____

Разрыв	Следующая проверка	Кто / когда

Разные периоды. Приведите к сопоставимому интервалу.

Остановленная реклама. Не объясняйте её эффект сезоном.

Новый счётчик заявок. Сверьте правила до сравнения.

Два события вместо выборки. Не объявляйте устойчивую закономерность.

Причина названа без проверки. Оставьте её гипотезой.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Обращений мало — где именно теряется следующий шаг?

Диагностическая карта для риелтора поможет разобрать ваш процесс: от видимости и материалов до ответа, разговора и дальнейшей работы с клиентом.

Найти слабое место процесса →

Спрос, посещения, обращения и разговоры — разные показатели. Сначала сравните одинаковые периоды и правила учёта, затем объясняйте изменение. Подготовлено 2026-09-24.