Связь источника, обращения и результата

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

Смысл измерения

- [ ] **Решение названо.** Есть вопрос по источнику. Не дашборд ради вида.
- [ ] **Аудитория выделена.** Один тип задачи и услуги. Не аренда вместе с продажей.
- [ ] **Обращение определено.** Самостоятельный принятый запрос. Не клик по кнопке.
- [ ] **Этапы подтверждаются.** Состоявшийся факт и дата. Не план как результат.
- [ ] **Деньги подписаны.** Комиссия или личная доля определены. Не стоимость квартиры.
- [ ] **Критерий качества записан.** Подходящий запрос определяется заранее. Не оценка задним числом.

Связь и история

- [ ] **ID обращения устойчив.** Повтор передачи не новый запрос. Не номер строки.
- [ ] **CRM связана.** Карточка найдена по основанию. Не похожее имя.
- [ ] **Идентификаторы сохранены.** Есть доступные ключи аналитики. Не выдуманный ClientID.
- [ ] **Происхождение отдельно.** Исходный переход не перезаписан моделью. Не последнее значение вместо истории.
- [ ] **Неизвестное видно.** Нет пропорционального распределения. Не заполнение догадкой.
- [ ] **Повтор и новая задача различены.** Один человек может иметь несколько задач. Не склейка по телефону.

Сверка и решение

- [ ] **Группа обозначена.** Дата принятия и дата среза. Не случайный месяц оплат.
- [ ] **Открытый остаток виден.** Текущая работа не потеря. Не окончательная конверсия заранее.
- [ ] **Этапы вложены.** Оплаты входят в обращения. Не сумма этапов как люди.
- [ ] **Передача проверена.** Приём и привязка отдельно. Не успех файла как успех связи.
- [ ] **Знаменатель подписан.** Принятые и подходящие запросы различены. Не выгодный процент без смысла.
- [ ] **Ограничения сохранены.** Покрытие, возраст и остаток известны. Не точный ROI из неполных связей.

Запишите факты и следующий шаг

Сохраняйте самостоятельные запросы и подтверждённые связи. Не подставляйте контакты клиентов в открытые ссылки.

Группа: _____ Срез на: _____

ID обращения / CRM / дата	Источник / ключ / основание	Этап / дата факта / ограничение

Ложная полнота. Все пустые источники заполнены догадками.

Сумма этапов. Встречи и оплаты добавлены к обращениям как новые люди.

Разные поколения. Свежие и старые запросы сравниваются без возраста.

Деньги без определения. Стоимость квартиры, комиссия и прибыль смешаны.

Двойная передача. Повтор события увеличивает число оплат.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Неясно, где теряется путь от трафика до результата?

Диагностическая карта для риелтора поможет определить разрыв между привлечением, предложением, выдачей полезного материала и обработкой принятого запроса.

Проверить путь обращения →

Один запрос, подтверждённые этапы, источник с доказательством и честная граница данных. Подготовлено 2026-10-14.