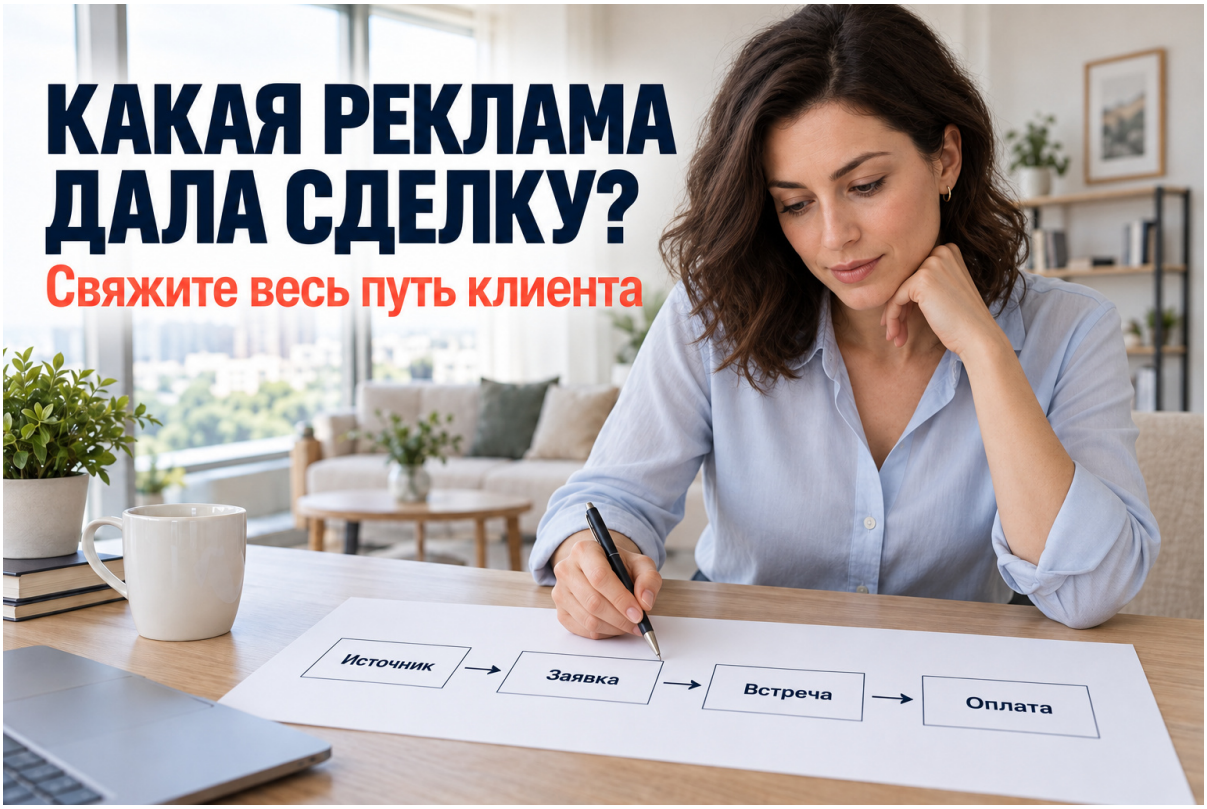
Путь обращения до сделки: карта идентификаторов и сверок

Постройте минимальную карту идентификаторов и событий. Внутри заполненный путь запроса, расчёт покрытия, сверка стоимости разных обращений и журнал передачи результатов.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Все случаи и числа учебные. Карта не гарантирует полную атрибуцию, не восстанавливает неизвестные источники и не превращает выручку в прибыль.

Четыре слоя минимальной связи

Реклама, сайт и CRM показывают разные результаты, а сделки закрываются позже периода привлечения и связь с источником теряется.

Слой	Что сохраняем	Зачем
Обращение	ID и дата принятия	Не считать повторы
История CRM	Карточка, этап и дата факта	Видеть движение запроса
Происхождение	Исходные метки и основание связи	Проверять источник
Результат	Событие, сумма и статус передачи	Не удвоить оплату

Что собрать до настройки отчёта

• Рабочий вопрос и один тип услуги для первого измерения.

• Определения принятого и подходящего запроса, встречи и оплаты.

• ID обращения, карточки CRM и доступные идентификаторы аналитики.

• Исходные страницы, метки и способ установления источника.

• Дата принятия, даты событий, дата среза и обращения в работе.

• Расходы выбранного состава и журнал передачи результатов.

Решение, события и идентификаторы

1. Определите рабочее решение

Выберите один тип услуги, источник и вопрос. Например, нужно сравнить подходящие обращения, а не все скачивания файла.

Готово: Понятен объект измерения и критерий полезности.

Не делайте так: Большой отчёт собирается без решения.

2. Опишите события и подтверждения

Зафиксируйте значения: запрос принят, задача уточнена, встреча состоялась, оплата получена. Для каждого назовите доказательство и дату.

Готово: Сотрудники одинаково понимают этапы.

Не делайте так: Запланированное событие считается состоявшимся.

3. Соедините записи устойчивыми ID

Свяжите ID обращения, карточку CRM и доступные идентификаторы аналитики. Исходные сведения о переходе храните отдельно от модели атрибуции.

Готово: Есть основание каждой связи и неизвестный остаток.

Не делайте так: Имя или похожее время заменяют проверяемый ключ.

Где связь сейчас не подтверждается

Группа, передача и решение

4. Соберите группу и дату среза

Выберите обращения по дате принятия. Покажите их последующие события, открытый остаток и полноту связи с источниками.

Готово: Свежие группы не сравниваются с завершёнными без поправки на возраст.

Не делайте так: Все оплаты месяца приписаны новой рекламе месяца.

5. Проверьте передачи и повторы

Пройдите новый запрос, повтор отправки, другую задачу прежнего клиента и поздний результат. Проверьте приём и привязку раздельно.

Готово: Нет двойного счёта, неполные связи видны.

Не делайте так: Принятый файл считается доказательством полной атрибуции.

6. Примите решение с ограничениями

Считайте стоимость по подписанному знаменателю. Укажите возраст группы, неизвестное, результаты и текущую работу.

Готово: Выбрана обоснованная проверка или действие.

Не делайте так: Малая выборка объявляет источник лучшим навсегда.

Какой сценарий нужен для проверки

Заполненный путь одного обращения

Вымышленная карточка. Условные ID показывают структуру связи и не являются настоящими идентификаторами аналитики.

Запись	Учебное значение	Подтверждение
Обращение	REQ-041, принято 2 октября	Исходная запись формы
CRM	Карточка DEAL-018	Связь с REQ-041
Источник	Кампания А, метки сохранены	Данные перехода
Встреча	Состоялась 7 октября	Запись результата встречи
Оплата	Получена 12 октября	Подтверждённый факт
Передача	Принята; привязка проверяется	Статусы раздельны

Принятие события внешним сервисом не означает, что оно уже связано с визитом. Сама оплата остаётся фактом CRM независимо от результата веб-атрибуции.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
У нас восемнадцать клиентов: 12 запросов, 4 встречи, 2 оплаты	Это 12 обращений с вложенными этапами. Не складывать переходы одной группы.
Три неизвестных источника поделим между остальными	Оставить отдельную группу и показать покрытие связи 9/12 = 75%.
Весь доход октября делим на рекламу октября	Найти исходные обращения и согласовать период и правило отнесения результата.

Повтор, неизвестное и поздний результат

Наблюдение	Следующее действие	Граница вывода
Повтор одного события	Сопоставить устойчивый ID	Не новый клиент
Иная задача того же лица	Сохранить отдельное обращение	Не технический дубль
Источник неизвестен	Показать отдельной строкой	Не распределять по долям
Есть приём загрузки	Проверить статус привязки	Не полная атрибуция
Группа ещё в работе	Указать дату и открытый остаток	Не финальная конверсия
Поздняя оплата	Связать с исходной группой	Не доход новой кампании автоматически

Три вопроса к сквозной аналитике

1. Какое событие мы называем обращением и чем его подтверждаем?

2. По какому основанию источник связан именно с этой карточкой?

3. Какая часть группы ещё в работе и какой результат пока невозможно приписать каналу?

18 проверок сквозной связи

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

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.

Карта обращения и подтверждённых этапов

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

Тип услуги и критерий запроса: _____

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

Группа принята за период: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата среза: _____

Журнал передачи и привязки результатов

Не меняйте дату реального результата на дату выгрузки. Исправление не должно создавать вторую оплату.

Событие / версия / время	Передача / ответ / повтор	Привязка / ошибка / владелец

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Сводка по источнику с ограничениями

Решение по источнику _____. Группа обращений принята с _____ по _____. Срез на _____. Всего _____, связь с источником есть у _____, неизвестно _____. Встречи _____, оплаты _____, ещё в работе _____. Критерий подходящего запроса _____. Расходы включают _____. Ограничения _____. Следующая проверка _____.

Первое действие после чтения

Проследите несколько собственных обезличенных примеров от исходного запроса до текущего результата. Сначала исправьте разрыв связи или определения, затем расширяйте автоматизацию.

Ответственный за сверку: _____

Неподтверждённые связи: _____

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 →

14.10.2026 прочитаны официальные справки Метрики о связи офлайн-данных с визитами и проверке статуса привязки конверсий. Ограничения конкретного формата нужно проверять перед подключением, история CRM сохраняется независимо.

Яндекс Метрика: импорт офлайн-данных и идентификаторы

Яндекс Метрика: отчёт Офлайн-конверсии и статус привязки

Двенадцать обращений без искусственной полноты

Учебная группа сформирована по дате принятия. Все результаты оцениваются на явно выбранную дату среза.

Показатель	Значение	Смысл
Принятые запросы	12	Основа группы
Источник связан	9	Есть подтверждённая связь
Источник неизвестен	3	Остаются в общем числе
Покрытие	9/12 = 75%	Полнота связи
Встречи / оплаты	4 / 2	Вложенные этапы группы

Четыре встречи относятся к тем же двенадцати обращениям. Две оплаченные сделки входят в эти четыре встречи. Сумма 12 + 4 + 2 не является числом клиентов. Если конкретная воронка допускает другой маршрут, опишите его отдельно и не изображайте обязательную последовательность, которой не было.

У одной оплаченной сделки источник известен, у второй нет. Нельзя отнести оба результата к известному каналу только потому, что он дал большую часть входящих. Покажите неизвестный источник рядом с остальными и укажите, какое решение ограничивает этот пробел.

Текущая доля оплат равна 2/12, примерно 16,7%, но если часть группы ещё в работе, это результат на дату среза. Не называйте его окончательной конверсией и не сравнивайте без оговорок с полностью завершённой старой группой.

Сохраняйте дату исходного обращения, дату каждого события и дату подготовки отчёта. Оплата в октябре может относиться к августовскому входу. Календарный денежный поток и результат группы привлечения полезны оба, но отвечают на разные вопросы.

Стоимость запроса зависит от определения

Вымышленная кампания А потратила 24 000 рублей. За согласованный период к ней подтверждённо отнесены шесть самостоятельных запросов, три подходят по заранее записанным условиям.

Показатель	Расчёт	Что измеряется
Принятый запрос	24 000 / 6 = 4 000 ₽	Стоимость входа выбранного типа
Подходящий запрос	24 000 / 3 = 8 000 ₽	Стоимость подходящей задачи
Оплата	Нужны зрелость и связь	Нельзя вывести из этих двух чисел
Прибыль	Нужен состав доходов и затрат	Не равна комиссии автоматически

Обе стоимости рассчитаны верно, но у них разные знаменатели. Перед сравнением каналов согласуйте критерии подходящего обращения. Не исключайте неудобные запросы задним числом, чтобы улучшить показатель. Если правила изменились, сохраните версию и дату.

В составе расходов могут быть разные элементы. Для первого отчёта достаточно явно назвать включённое и исключённое, применяя одно правило к сравниваемым источникам. Число без описания состава не позволяет понять, сопоставимы ли кампании.

Для денег выберите конкретный показатель: например, фактически полученная комиссия агентства или личная доля агента. Цена квартиры не является доходом от услуги. Выручку не называйте прибылью без учёта соответствующих затрат и согласованного способа расчёта.

Перед автоматизацией проверьте повтор одной передачи, новую задачу прежнего клиента и поздний результат. Внешняя система может принять событие, но не привязать его к визиту из-за отсутствия подходящих данных или ограничений формата. Это не отменяет подтверждённый факт CRM и не разрешает угадывать источник.