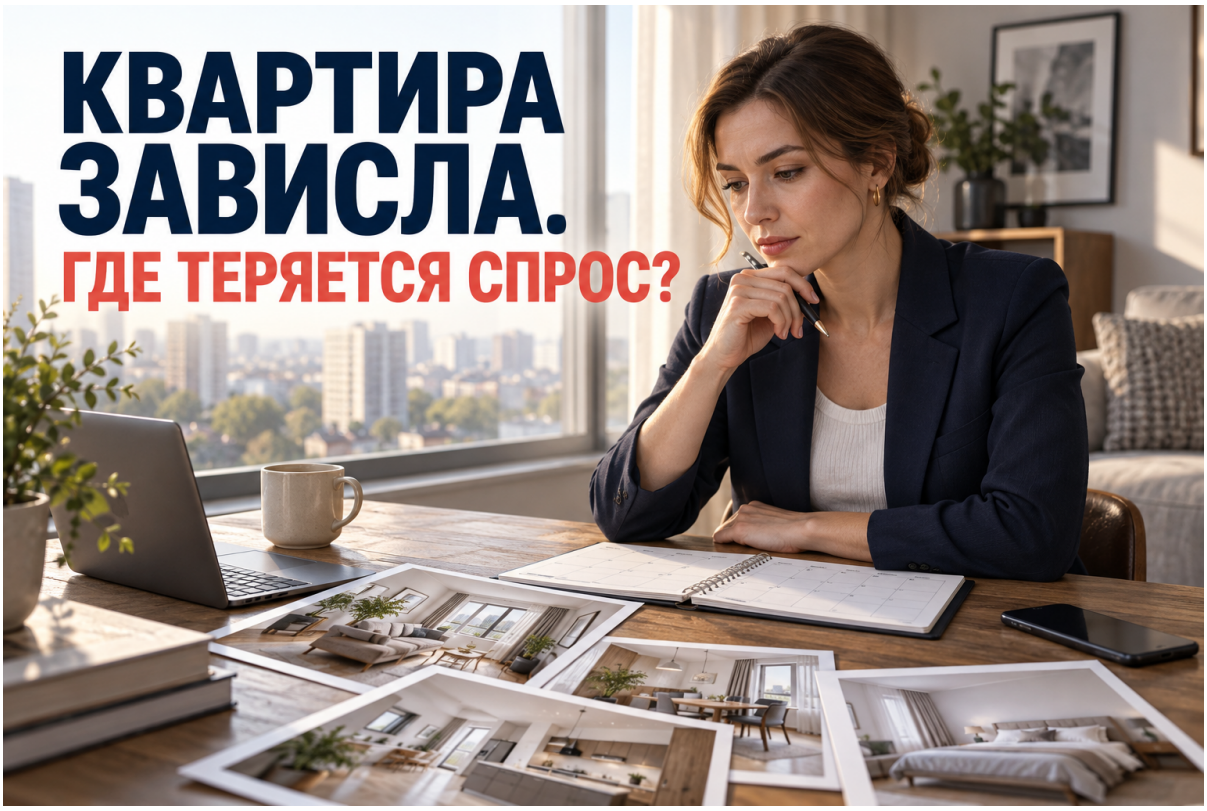
Календарь продажи: экспозиция, паузы и проверка спроса

Восстановите реальную историю квартиры и найдите этап, на котором теряется время.



10 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Журнал событий, сравнение периодов, учебная статистика, 18 проверок и лист недельного решения.

Авторская методика внутреннего отчёта. Площадки и аналитические сервисы могут определять экспозицию иначе: для внешнего сравнения нужна их методика. Рыночный срок продажи здесь не прогнозируется.

Три счётчика вместо одного

Новое объявление выглядит свежим, но собственник продаёт давно; в отчётах смешаны просмотры, показы и ожидание документов.

Показатель	Учебное значение	Смысл
Календарная история	90 дней	От первого подтверждённого выхода
Активная экспозиция	70 дней	40 до паузы + 30 после
Текущая карточка	30 дней	Возраст новой публикации
Финальное событие	Ещё не наступило	Срок не считается завершённым

Что подготовить

• Даты первой публикации, пауз, возвращений и смен цены с подтверждениями.

• Правило активного дня и выбранное конечное событие: предложение, договор или регистрация.

• Уникальные подходящие обращения, состоявшиеся показы и предложения с условиями.

• Список сопоставимых объектов с известным статусом и источником каждой записи.

Восстановите календарь

1. Определите счётчик

Запишите начало, активный день, паузу и конец периода. Не подменяйте дату первой продажи возрастом текущего объявления. Уточните методику внешних отчётов.

Готово: Показатели называются одинаково и считаются одинаково.

Не делайте так: Сравнить свои активные дни с чужими календарными.

2. Соберите историю

Внесите события: публикация, цена, доступ к показам, снятие, возвращение, предложение. Для неточной даты оставьте пометку, сохраните источник. Повторные карточки свяжите с объектом.

Готово: Одна квартира имеет непрерывную историю.

Не делайте так: Считать три объявления тремя независимыми продажами.

3. Разделите периоды

Длительность считайте без перекрытия граничных дней. Паузы оставьте в календарной истории и исключите из активной по своему правилу. Неполный период не называйте завершённой продажей.

Готово: Календарные и активные дни сходятся с журналом.

Не делайте так: Вычесть паузу дважды или обнулить счётчик после перезапуска.

Что нужно уточнить до следующего шага:

Найдите этап и действие

4. Сравните действия

Для разной длительности покажите обращения и показы на 30 активных дней. Для конверсий берите реальные числители и знаменатели. Исключите спам и повторы по заданному правилу.

Готово: Видно изменение наблюдаемой активности.

Не делайте так: Приписать всё снижению цены при смене фото и бюджета.

5. Найдите этап

Нет обращений — проверяйте предложение и доставку заявок; нет показов — квалификацию и доступ; нет предложений — обратную связь; покупатель есть — препятствия сделки.

Готово: Следующее действие относится к конкретной задержке.

Не делайте так: На любую задержку отвечать только скидкой.

6. Назначьте проверку

Выберите действие, период, показатель и исполнителя. Опишите все одновременные изменения. Небольшую выборку не превращайте в прогноз для других объектов.

Готово: Следующий отчёт проверит гипотезу по фактам.

Не делайте так: Обещать продажу по средней цифре без состава выборки.

Ответственный и срок следующего действия:

Одна квартира: 90 / 70 / 30 дней

Учебные интервалы уже рассчитаны без пересечения дат. Объект после возвращения остаётся в продаже; срока завершённой сделки пока нет.

Период	Активные дни	Обращения / показы	На 30 активных дней
До паузы, 10 млн ₽	40	8 / 4	6 / 3
Пауза	0 из 20 календарных	Показов нет	Не сравнивается
После паузы, 9,6 млн ₽	30	9 / 6	9 / 6
Общая история	70 из 90 календарных	17 / 10	Не заменяет периоды

Первая конверсия в показ: 4/8 = 50%; вторая: 6/9 ≈67%. Изменение видно, но причинность не доказана: могли измениться цена, фото, бюджет и доступ. Для отчёта сохраните весь список изменений.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Объявлению месяц — значит продаём месяц	Текущая карточка 30 дней; подтверждённая история 90
Сняли с сайта — значит быстро продали	Причина снятия неизвестна; завершённую продажу не подтверждаем

Выберите следующее действие

Наблюдение	Что уточнить	Действие
Мало подходящих обращений	Охват, предложение, исправность связи	Проверить доставку и подачу
Обращения без показов	Квалификация и часы доступа	Согласовать окна
Показы без предложений	Повторяющиеся конкретные возражения	Сопоставить с альтернативами
Есть покупатель, нет завершения	Документы, банк, расчёты, освобождение	Назначить ответственных
Сроки сравнения расходятся	Активные / календарные дни и статус	Привести методику

Вопросы для рабочего разговора

1. Когда объект впервые вышел на рынок?
2. Какие паузы были и почему?
3. Что менялось вместе с ценой?
4. Какое конечное событие считаем?
5. Какой результат проверим к следующей встрече?

18 проверок результата

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

История

- [ ] **Начало.** Дата подтверждена или помечена. Если нет: уточните.
- [ ] **Карточки.** Связаны с одним объектом. Если нет: сверьте идентичность.
- [ ] **Паузы.** Есть причина и длительность. Если нет: внесите.
- [ ] **Границы.** Дни не повторяются. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Конечное событие.** Выбрано заранее. Если нет: определите.
- [ ] **Активный статус.** Не равен завершённой сделке. Если нет: разделите.

Сравнение

- [ ] **Длительность.** Периоды сопоставлены. Если нет: нормируйте.
- [ ] **Уникальность.** Повторы и спам отделены. Если нет: очистите учёт.
- [ ] **Конверсия.** Реальные количества. Если нет: не берите округлённые нормы.
- [ ] **Изменения.** Записан весь пакет. Если нет: уточните.
- [ ] **Аналоги.** Сходные условия. Если нет: пересоберите.
- [ ] **Снятые объекты.** Причина установлена. Если нет: не называйте продажами.

Решение

- [ ] **Выборка.** Размер указан. Если нет: добавьте.
- [ ] **Среднее / медиана.** Не смешаны. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Этап задержки.** Определён. Если нет: разберите путь.
- [ ] **Обратная связь.** Конкретная. Если нет: задайте вопрос.
- [ ] **Следующее действие.** Есть ответственный. Если нет: назначьте.
- [ ] **Дата проверки.** Зафиксирована. Если нет: согласуйте.

Журнал объекта без перезапуска

Неизвестную дату пометьте. Пауза остаётся в календарной истории; правило исключения из активных дней должно быть единым.

Объект / код: _____ Дата: _____

Событие / период	Дата / длительность	Цена / доступ	Источник
Первый выход			
Изменение			
Пауза			
Возвращение			
Предложение			
Конечное событие			

Полученный результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего шага: _____

Недельное решение по этапам

Пример медианы: 20, 35, 45, 60, 150 дней → 45. Среднее →62. Это пять условных подтверждённых продаж, не прогноз вашего рынка.

Этап / препятствие	Действие и показатель	Кто / дата проверки
Обращения		
Показы		
Предложения		
Подготовка сделки		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Срок обнуляют сменой агента. восстановите общую историю.

Снятые карточки названы продажами. подтвердите статус.

Рост показов объявили доказанным эффектом скидки. проверьте другие изменения.

Средний срок обещают каждому объекту. раскройте выборку и ограничения.

Покупатель есть, но отчёт говорит «нет спроса». разделите поиск и подготовку сделки.

Согласуйте следующий шаг

Готовое сообщение клиенту

«Общая история объекта — [дни], из них активных — [дни]. За последний сопоставимый период получили [обращения, показы, предложения]. Сейчас задержка на этапе [этап]. До [дата] проверяем [действие], ответственный [кто]».

Первое действие после чтения

Восстановите первую публикацию и все паузы для одной квартиры, которую сейчас сопровождаете.

Контакт вашего риелтора: _____

Что подготовить к следующей встрече: _____

Другие материалы Нейросистемы →

В отчёте есть просмотры, но нет следующего шага?

Диагностическая карта для риелтора поможет связать рекламу, показы и переговоры с собственником в понятный процесс.

Проверить работу с объектом →

Авторская методика и учебные числа, подготовлено 24.09.2026. Не утверждается единая методика площадок или средний срок продажи на рынке.