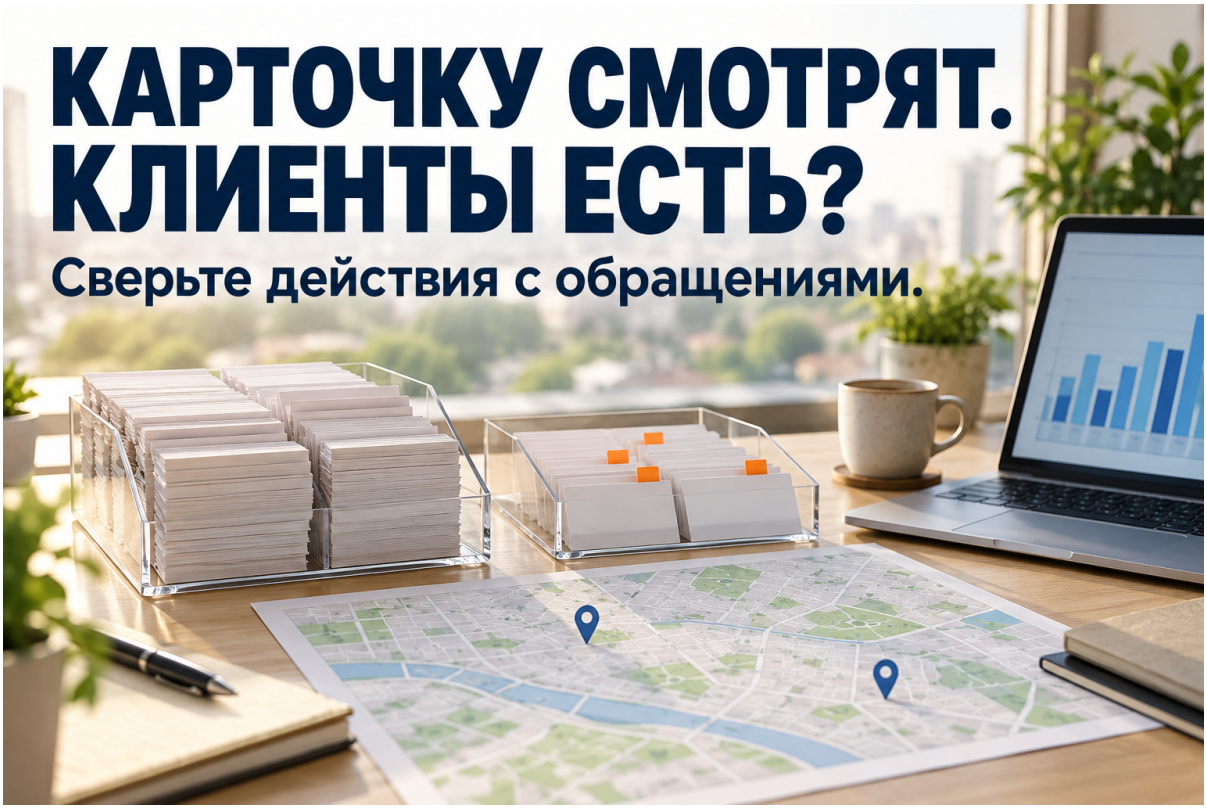
2ГИС без самообмана: таблица действий и подтверждений

Соберите отчёт, в котором показатели 2ГИС сопоставлены с подтверждёнными задачами, а каждое решение имеет основание.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторская методика сверки доступных данных. Все числа и офисы вымышлены. Доступность конкретного отчёта проверяется в вашем кабинете; заявок и тестов не отправляли.

Сопоставляйте два источника данных

Активность в карточке растёт, а связь с задачами агентов непонятна; либо нужно сравнить офисы и решить, какой этап улучшать.

Слой	Что берём	Что не подменяем
Карточка	Доступные показатели и определения	Действия не равны людям
Журнал	Новые задачи с основанием источника	Повтор не всегда новая задача
Качество	Соответствие единому критерию	Целевой не значит сделка
Решение	Проверяемая гипотеза	Причину не придумываем

Подготовьте перед разбором

- Выбранная компания, офис и завершённый период.
- Названия доступных отчётов и пояснения метрик.
- Раздельные фактические значения и прогнозы.
- Журнал новых задач с основанием источника.
- Единый критерий целевого обращения.
- Изменения контактов, предложения и рекламы за период.

Область, определения и реальные задачи

1. Зафиксируйте область отчёта

Выберите компанию, филиал и завершённый период. Запишите название отчёта, доступные поля и ограничения доступа. Для сети сначала сохраняйте разбивку по офисам; объединение может скрыть разные задачи посетителей.

Готово: Есть паспорт области наблюдения.

Не делайте так: Называть отсутствующее поле нулём или переносить общие данные на один офис.

2. Составьте словарь показателей

Для каждого числа сохраните название, определение, единицу и источник справки. Различайте показы, действия, людей, новые задачи и прогноз. Для телефонного показателя выясните, какое событие считает конкретный отчёт.

Готово: Понятно, что число доказывает и чего не доказывает.

Не делайте так: Считать любой показатель со словом «звонок» состоявшейся консультацией.

3. Сверьте реальные задачи

Из рабочего журнала выделите новые задачи выбранного периода. Исключите технические повторы по принятому правилу. Источник запишите вместе с основанием: метка, телефония, ответ клиента или неизвестность.

Готово: Каждая задача имеет основание источника.

Не делайте так: Приписывать все обращения площадке по совпадению с ростом графика.

Какие поля пока недоступны или непонятны

Качество, гипотеза и решение

4. Примените единый критерий качества

До расчёта определите целевое обращение: понятная потребность, подходящая услуга и рабочая география. Примените правило ко всем строкам. Малую выборку используйте для разбора эпизодов, а не окончательного рейтинга офисов.

Готово: Знаменатель и правило классификации одинаковы.

Не делайте так: Одному агенту считать любой вопрос, другому только готовность подписать договор.

5. Выберите уровень проверки

Разделите проблему наблюдаемой активности, пути связи, полноты учёта и соответствия задач предложению. Сформулируйте одну гипотезу с фактическим основанием и одним способом проверки.

Готово: Следующее действие связано с наблюдаемым разрывом.

Не делайте так: Увеличивать бюджет до проверки контактов и содержания обращений.

6. Сохраните решение и пересмотр

Запишите исходные значения, условия, изменение, владельца и дату нового разбора. Сопоставляйте завершённые интервалы и отмечайте смену рекламы, контактов или предложения. Не называйте техническое улучшение доказанным ростом сделок.

Готово: Следующий отчёт можно сравнить с предыдущим.

Не делайте так: Показывать только процент роста без исходных чисел и условий.

Что проверим до следующего периода

Сравнение двух вымышленных офисов

Учебное сравнение двух офисов за один период. Источник задач записан со слов клиентов; индивидуальная связь с действиями карточки не установлена.

Показатель	Офис А	Офис Б	Как читать
Просмотры	120	240	Условная метрика карточки
Действия	30	70	Не число уникальных людей
Новые задачи	5	4	Отдельный рабочий журнал
Целевые задачи	4	1	Единый критерий
Доля целевых	80%	25%	4/5 и 1/4; малая база

У Б больше наблюдаемой активности, но в учебном журнале меньше подходящих задач. Это повод изучить содержание обращений, а не объявить победителя или рассчитать точную конверсию из действий.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
70 действий — 70 клиентов	Уточните состав действий; клиентов считают отдельно.
Пустое поле означает ноль обращений	Отметьте недоступность данных и найдите другой источник.
У Б конверсия хуже, отключаем рекламу	Проверьте задачи и условия: выборка мала, связь событий не установлена.

Найдите нужный уровень действия

Наблюдение	Что проверить	Действие после проверки
Мало активности	Полноту и корректность профиля	Исправить конкретное поле
Активность есть, задач мало	Путь связи и полноту учёта	Устранить найденный разрыв
Много неподходящих задач	Ожидания и состав услуги	Уточнить предложение
Источники неизвестны	Правило записи после разговора	Добавить основание источника
Периоды несопоставимы	Даты и изменения условий	Выбрать корректное сравнение

Три вопроса перед выводом

1. Что именно считает показатель в этом кабинете?
2. На каком основании задача отнесена к 2ГИС?
3. Какое одно изменение следует из содержания обращений?

18 проверок отчёта

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

Отчёт и определения

- [ ] **Компания выбрана.** Название и филиал записаны. Общие данные сети скрывают различия.
- [ ] **Период завершён.** Даты начала и конца известны. Часть месяца не равна полному месяцу.
- [ ] **Поля доступны.** Недоступность отмечена отдельно. Нет данных не значит ноль.
- [ ] **Определения сохранены.** Есть пояснение каждой метрики. Похожие названия могут считать разное.
- [ ] **Единицы различены.** Действия не названы людьми. Один человек совершает несколько действий.
- [ ] **Прогноз отделён.** Ожидаемое не смешано с фактом. Рекламный прогноз не результат.

Задачи и источник

- [ ] **Единица учёта ясна.** Определена новая задача. Разговор не всегда новый запрос.
- [ ] **Повторы разобраны.** Принято единое правило. Повторный звонок раздувает число.
- [ ] **Источник обоснован.** Сохранено основание записи. Совпадение даты не связь.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Не угадано название сервиса. Ответ «на карте» требует уточнения.
- [ ] **Критерий целевого задан.** Услуга и география определены. Оценка агента должна быть сопоставимой.
- [ ] **Строки проверены.** Классификация подтверждена содержанием. Один процент скрывает причины.

Вывод и действие

- [ ] **Знаменатель назван.** Понятно, от чего считается доля. Не смешивайте задачи и действия.
- [ ] **Малая база указана.** Есть абсолютные числа. Малые выборки нестабильны.
- [ ] **Условия сопоставимы.** Отмечены изменения периода. Реклама и контакты могли измениться.
- [ ] **Гипотеза отделена.** Причина ещё проверяется. График сам не объясняет причину.
- [ ] **Изменение конкретно.** Есть владелец и действие. «усилить маркетинг» не задача.
- [ ] **Повтор назначен.** Понятен срок и способ проверки. Результат нужно сопоставить.

Ваш словарь показателей

Заполняйте словарь до расчёта процентов. Факт, прогноз и недоступное поле обозначайте разными статусами.

Офис: _____ Период: _____

Метрика / период / офис	Определение / значение / доступ	Источник / ограничение / вопрос

Выбранная гипотеза: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата следующего разбора: _____

Журнал задач и оснований источника

Одна строка — новая задача по вашему определению. Для учебной работы используйте вымышленные коды. Не угадывайте источник по графику.

Код задачи / дата / услуга	Источник / основание / цель	Повтор / следующий шаг / владелец

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Действия названы клиентами. уточните единицы.

Недоступность записана нулём. сохраните статус неизвестности.

Источник указан без основания. проверьте запись агента.

Сравниваются разные критерии. согласуйте определение.

Решение принято по одной цифре. разберите содержание задач.

Согласуйте следующий шаг

Короткий итог руководителю

За выбранный период разобраны доступные показатели карточки и отдельный журнал новых задач. Источник отмечен вместе с основанием. Следующая проверка касается [конкретного разрыва]; ответственный [роль], результат [наблюдаемый признак]. Неизвестные данные сохранены отдельно.

Первое действие после чтения

Возьмите один завершённый период и один офис. Сохраните определения доступных показателей, затем вручную проверьте новые задачи и основания источника. Выберите одну гипотезу для следующего шага.

Ответственный за проверку: _____

Признак выполнения: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Интерес превращается в подходящие обращения?

Диагностическая карта для риелтора помогает связать предложение, источники и обработку входящих. Найдите этап, где сейчас не хватает ясности.

Разобрать поток обращений →

Официальные справки 2ГИС проверены 14.10.2026. У части подробных отчётов указана доступность рекламодателям. Названия и определения повторно сверяйте в текущем интерфейсе.

2ГИС: возможности личного кабинета компании

2ГИС: определения и доступность статистических отчётов

Девять задач, на которых построен пример

Все коды вымышлены; источник 2ГИС в каждой строке указан со слов клиента. Цель: продажа или покупка в рабочей географии агентства.

Код	Запрос	Целевой
А01	Продажа в рабочем районе	Да
А02	Покупка в рабочем районе	Да
А03	Продажа в рабочем районе	Да
А04	Покупка в рабочем районе	Да
А05	Аренда; офис не оказывает услугу	Нет
Б01	Продажа в рабочем районе	Да
Б02	Аренда; офис не оказывает услугу	Нет
Б03	Коммерческий объект вне специализации	Нет
Б04	Покупка вне рабочей географии	Нет

У А четыре подходящие задачи из пяти: 4/5 = 80%. У Б одна из четырёх: 1/4 = 25%. Критерий одинаков, но выборки малы; не переносите эти доли на будущие месяцы.

Суммарно девять новых задач, пять целевых. Это данные рабочего журнала. Нельзя вычесть их из ста действий карточек и объявить остаток потерянными клиентами: события не связаны на уровне отдельных посетителей.

Для Б сначала проверьте, как описаны услуга и география, затем сопоставьте ожидания из трёх неподходящих задач. Причина пока не установлена; проверка может показать разные обстоятельства.

Лист решения после разбора

Каждый вывод должен отвечать на вопрос: что именно мы наблюдаем и какое действие проверит предполагаемую причину?

Поле	Заполненный учебный пример
Наблюдение	В Б три из четырёх задач не подходят по услуге или географии
Гипотеза	Описание карточки может создавать широкое ожидание
Проверка	Сверить текст профиля с содержанием трёх задач
Изменение	Уточнить состав услуги, если несоответствие подтвердится
Приёмка	Правильное описание опубликовано и понятно в мобильном виде
Дальше	В следующем сопоставимом периоде разобрать новые задачи

Выполнение правки и её коммерческий эффект — разные результаты. Сначала подтвердите, что изменилось нужное поле. Затем смотрите новые обращения, сохраняя объём выборки и условия периода.

При сравнении периодов запишите смену рекламы, телефона, сайта и рабочего расписания. Если изменения были одновременно, не приписывайте весь результат одному уточнению карточки.

Промпт помощнику: Проверь эту обезличенную таблицу. Найди смешение действий, людей и задач, неверные знаменатели и неподтверждённые источники. Отдели факты от гипотез. Не считай недоступные данные нулём и не прогнозируй сделки по просмотрам.

Если фактический показатель связан с телефонией, сохраните его определение и условия подключения. Слово «звонки» в подписи само по себе не доказывает состоявшийся разговор с новым целевым клиентом.