Портфель объявлений: сравнительный лист без смешения объектов

Сравните объявления с учётом времени, сегмента и объёма; получите очередь предметных исправлений вместо общего отчёта о просмотрах.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский рабочий инструмент. Объекты А и В, расходы и события вымышлены. Различия показателей не доказывают качество агента или причину поведения посетителей.

Четыре среза одного портфеля

В профиле много объектов, но непонятно, где нужен новый трафик, где исправление карточки, а где ещё рано оценивать результат.

Срез	Для чего нужен	Чего не заменяет
Объявление	Проверить конкретную карточку	Историю всей квартиры
Объект	Связать размещения и условия	Учёт уникальных клиентов
Портфель	Оценить общий объём	Разбор сегментов
Клиент	Сохранить задачу и следующий шаг	Статистику каждого объявления

Что собрать для сравнения объектов

- Список работавших в периоде объявлений.
- Коды объектов, задачи и ответственные.
- Даты активности, пауз и доступности показов.
- Просмотры и контакты с определениями.
- Выбранный состав расходов по объектам.
- Обезличенная история диалогов и изменений.

Реестр, группы и активное время

1. Соберите реестр объявлений

Для выбранного периода свяжите ID объявления, код объекта и ответственного. Запишите начало, паузы и завершение размещения. Не теряйте снятые в середине периода карточки.

Готово: Понятно, какие объявления участвовали в отчёте.

Не делайте так: Считать сегодняшнюю активную витрину всем месячным портфелем.

2. Разделите сравнимые группы

Отделите продажу, аренду и разные сегменты. Внутри учитывайте район, ценовой диапазон, характеристики и условия. Сравнение используйте как сигнал для изучения, а не рейтинг людей.

Готово: У каждой группы понятна общая задача.

Не делайте так: Сравнивать аренду студии и продажу дома по одному нормативу.

3. Учтите время работы

Посчитайте активные дни внутри периода и средние просмотры на активный день. Отметьте доступность показов квартиры. При неизвестных датах оставьте ограничение, при нуле дней не делите.

Готово: Накопленный объём отделён от интенсивности внимания.

Не делайте так: Делить пять дней работы на тридцать календарных дней.

Какие объекты нельзя сравнивать напрямую

Доли, люди и очередь действий

4. Рассчитайте доли и расходы

Для совместимых полей разделите сумму контактов на сумму просмотров. Стоимость контактного действия считайте по явно выбранному составу расходов. Сохраняйте исходные числа рядом с процентами.

Готово: Сводный процент учитывает вес каждого объявления.

Не делайте так: Усреднять проценты строк без объёмов.

5. Разведите объекты и людей

Внутренний журнал должен сохранять интерес клиента к разным объектам. Повторы объединяйте по проверенному правилу. События площадки не называйте уникальными клиентами без подтверждения.

Готово: Объектный результат и клиентский результат не смешаны.

Не делайте так: Создавать нового клиента на каждый интерес к другой квартире.

6. Назначьте очередь действий

Сначала устраните ошибки и недоступную связь. Затем разберите внимание без разговоров, новые объявления и изменившиеся условия. Для каждой задачи укажите основание, ответственного и дату.

Готово: По портфелю есть проверяемые действия, а не только таблица.

Не делайте так: Автоматически отдавать весь бюджет строке с самым высоким процентом.

Что исправим по подтверждённому факту

Два объекта — несколько разных вопросов

Учебный месячный портфель из двух объектов. Показатели событий сопоставимы, а условия квартир не считаются одинаковыми.

Показатель	Объект A	Объект B
Активные дни	5	30
Просмотры	100	900
Контактные действия	10	18
Просмотры / активный день	20	30
Контакты / просмотры	10%	2%
Выбранные расходы	4 000 ₽	9 000 ₽
Расход / контактное действие	400 ₽	500 ₽

Сводная доля контактов: (10 + 18) / (100 + 900) = 2,8%, а не среднее 6%. Просмотров B в девять раз больше, но на активный день — только в полтора. Стоимость события не равна цене клиента.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
A хуже: всего 100 просмотров	У A пять активных дней; сравним интенсивность и условия.
Средняя конверсия 6%	Сумма контактов 28 / сумма просмотров 1000 = 2,8%.
28 новых покупателей	28 контактных действий; число людей подтверждается отдельно.

Как выбрать приоритет по портфелю

Ситуация	Приоритет	Предметная задача
Ошибка параметра или связи	Сразу	Исправить факт или путь обращения
Много открытий, мало разговоров	Разбор карточки и обработки	Сопоставить вопросы и ответы
Объявление новое	Отдельное наблюдение	Проверить короткую базу
Цена или продвижение изменились	Сохранить контекст	Разделить периоды и версии
Один клиент интересуется двумя объектами	Учёт связи	Не удвоить число людей
Сводка растёт при новом составе	Проверить сегменты	Объяснить изменение веса объектов

Три вопроса к статистике профиля

1. Какие объявления и активные дни действительно вошли в период?

2. Средний показатель рассчитан из сумм или из процентов?

3. Какую конкретную задачу получает ответственный?

18 проверок сводки агентства

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

Реестр и сопоставимость

- [ ] **Объявления перечислены.** Учтены работавшие в периоде карточки. Снятые нельзя просто потерять.
- [ ] **Коды разделены.** Объект и объявление различаются. Одна квартира может иметь историю карточек.
- [ ] **Группы созданы.** Задачи и сегменты сопоставимы. Аренда и продажа не одна воронка.
- [ ] **Даты сохранены.** Начало и паузы известны. Возраст объявления влияет на накопленные числа.
- [ ] **Условия отмечены.** Цена и доступность показов записаны. Цифры без контекста не объясняют причину.
- [ ] **Определения едины.** Поля имеют одинаковый смысл. Разные виды контакта нельзя смешивать.

Расчёты и клиенты

- [ ] **Активные дни верны.** Время ограничено отчётным периодом. Месяц не всегда тридцать дней размещения.
- [ ] **Знаменатели проверены.** Ноль или неизвестность не замаскированы. Нет базы не равняется нулевой эффективности.
- [ ] **Доля из сумм.** Контакты делятся на просмотры портфеля. Среднее процентов искажает вес.
- [ ] **Расходы названы.** Включённые статьи затрат перечислены. Разный состав меняет стоимость.
- [ ] **Клиенты отделены.** События не названы людьми. Действия по двум объектам могут принадлежать одному.
- [ ] **Повторы проверены.** Есть надёжное правило объединения. Совпадения имени недостаточно.

Решения по портфелю

- [ ] **Ошибки первыми.** Неточности и связь исправляются сразу. Новые просмотры не чинят обработку.
- [ ] **Новые выделены.** Короткая экспозиция отмечена. Малая база не повод для приговора.
- [ ] **Вопросы разобраны.** Есть содержание диалогов. Процент не объясняет мотив.
- [ ] **Задача конкретна.** Назван факт для исправления. Повысить продажи не рабочее действие.
- [ ] **Владелец назначен.** Есть исполнитель и дата проверки. Таблица без ответственности не внедряется.
- [ ] **Состав сравнения сохранён.** Изменение портфеля видно. Рост среднего может дать другой объект.

Реестр и показатели объявлений

Одна строка — одно объявление с понятной связью с объектом. Расходы называйте явно; неизвестные даты не угадывайте.

Период: _____ Группа: _____

Код / сегмент / активные дни	Просмотры / контакты / расходы	Доля / стоимость / ограничения

Приоритетный объект: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующее совещание: _____

Очередь конкретных исправлений

Сначала фактические ошибки и доступность связи, затем гипотезы. Маленькая база наблюдений отмечается отдельно.

Объект / наблюдение	Проверка / конкретное действие	Ответственный / срок / результат

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Сводка состоит только из нынешних активных карточек. проверьте весь период.

Среднее взято из процентов. пересчитайте по суммам.

Расходы имеют разный состав. подпишите включённые затраты.

Объектные контакты названы уникальными людьми. разведите отчёты.

Одинаковый норматив для всех квартир. сначала создайте сравнимые группы.

Согласуйте следующий шаг

Что объяснить собственнику

По портфелю видим общий объём, но решения принимаем по сопоставимым группам и отдельным объектам. Для вашей квартиры учтены дни размещения, условия и содержание обращений. В отчёте покажем конкретную проверку, выполненное действие и следующий срок разбора.

Первое действие после чтения

Соберите пять объявлений в реестр. Проверьте активные дни, пересчитайте общую долю из сумм и назначьте одному объекту подтверждённое исправление с ответственным.

Ответственный за сводку: _____

Что изменилось в составе портфеля: _____

Другие материалы Нейросистемы →

На разных объектах повторяется одна потеря обращения?

Диагностическая карта для риелтора помогает проверить общий процесс: ответ, полезный материал и следующий шаг. Отделите проблему конкретной квартиры от повторяющегося пробела в работе.

Разобрать процесс работы с клиентом →

14.10.2026 проверены публичные материалы официальных каналов Авито о статистике отдельного объявления и общей сводке. Актуальные поля, правила учёта и доступность проверяйте в своём кабинете; тарифные условия здесь не утверждаются.

Авито Недвижимость для агентов: статистика по одному объявлению и по всем

Официальная пресс-служба Авито: общая сводка и расширенная статистика

Почему среднее 6% здесь неверно

Две строки имеют разный вес. Пример показывает разницу между средним процентом строк и отношением событий всего портфеля.

Расчёт	Значение	Смысл
(10% + 2%) / 2	6%	Каждой строке дан одинаковый вес
(10 + 18) / (100 + 900)	2,8%	Доля контактов во всех просмотрах
10% × 0,1 + 2% × 0,9	2,8%	Взвешенная по просмотрам доля
(4 000 + 9 000) / 28	≈ 464,29 ₽	Выбранные расходы на событие портфеля

У А одна десятая всех просмотров, у В девять десятых. Простое среднее 6% отвечает на вопрос о средней доле двух равновесных строк, но не описывает весь объём событий. Для сводки портфеля используйте 2,8%.

Даже правильная общая доля не означает одинакового качества объявлений. Она может измениться, если доля просмотров одного объекта выросла, хотя его собственное отношение контактов осталось прежним. Проверяйте состав портфеля рядом со сводкой.

Суммарные выбранные расходы 13 000 рублей делятся на 28 контактных действий: примерно 464,29 рубля за событие. Это не среднее между 400 и 500 рублями и не подтверждённая цена нового покупателя.

Если часть расходов не распределена по объектам, сохраните её отдельно и укажите ограничение. Не прячьте общую затрату в одну карточку: это искусственно ухудшит её показатель и исказит приоритет.

Рабочее совещание: от строк к действиям

Заполненный пример очереди задач. Показатели задают вопросы, а окончательные решения требуют проверки объектов и разговоров.

Объект	Основание	Следующее действие
A	Только пять активных дней	Отметить короткую базу и разобрать известные обращения
B	900 просмотров, 18 контактов	Проверить карточку и повторяющиеся вопросы
Оба	Разный срок размещения	Сохранить интенсивность на активный день
Портфель	Один человек может выбрать два объекта	Связать интересы в клиентском журнале

Не назначайте исправление ради самой задачи. Если по A нет фактических ошибок и диалоги содержательны, разумное действие — наблюдать дальше в понятных условиях. Новизна объявления не требует немедленно менять весь текст.

По B выберите предметную проверку: например, понятна ли планировка или отвечены ли вопросы об условиях. Низкая относительно A доля контактов не доказывает, что B дорогой или плохо оформлен. Это гипотезы для подтверждения.

Покупателя с интересом к двум квартирам храните как одного подтверждённого человека со связями к обоим объектам. Не объединяйте людей только по имени. Объектный отчёт показывает интерес к квартирам, клиентский — задачи и продолжение работы.

Для проверки нейросетью передайте обезличенные коды и числа. Попросите найти несогласованные периоды, неизвестные активные дни, нулевые знаменатели и различия состава расходов. Не поручайте ей придумывать причины отказов; расчёты сверяйте с исходником.