Проверка расчёта стоимости подходящего лида

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

Определения

- [ ] **Услуга названа.** Не смешаны продажа и подбор. Разные задачи разделите.
- [ ] **Критерии записаны.** Есть наблюдаемые факты. Не используйте впечатления.
- [ ] **Горизонт понятен.** Срок решения задан для сегмента. Не отбрасывайте долгих молча.
- [ ] **Период выбран.** Указана дата первого обращения. Не берите старую базу наугад.
- [ ] **Срез зафиксирован.** Статусы проверены на одну дату. Возраст задач влияет на вывод.
- [ ] **Затраты сопоставимы.** Состав расходов одинаков. Не смешивайте разные бюджеты.

Данные

- [ ] **Коды присвоены.** Каждая задача имеет идентификатор. Имя не заменяет код.
- [ ] **Повторы связаны.** Причина объединения подтверждена. Не склеивайте тёзок.
- [ ] **Источник сохранён.** Понятно, откуда пришла задача. Не угадывайте канал.
- [ ] **Статусы разделены.** Неизвестное учтено отдельно. Не объявляйте его отказом.
- [ ] **Причины записаны.** Неподходящий статус объяснён. Нет ответа не равно нет денег.
- [ ] **Числа сходятся.** Статусы дают все уникальные задачи. Найдите пропавшие карточки.

Вывод

- [ ] **Формула верна.** Расходы делятся на подходящие. Не делите на все формы.
- [ ] **Ноль обработан.** Без подходящих расчёта нет. Нулевая цена неверна.
- [ ] **Неизвестное показано.** Есть число и доля пробелов. Вывод может измениться.
- [ ] **Этапы разделены.** Встреча не названа сделкой. Уточните факт состоявшейся встречи.
- [ ] **Масштаб учтён.** Показаны исходные количества. Малый поток даёт колебания.
- [ ] **Шаг назначен.** Есть действие и повторный срез. Не меняйте всё одновременно.

Запишите факты и следующий шаг

Одна строка — уникальная задача. Не вносите сюда ФИО, телефон или полный текст личной переписки; достаточно внутреннего кода и подтверждённого рабочего факта.

Задача: _____ Проверил: _____

Код / источник	Факт квалификации	Статус / следующий шаг

Определения различаются. Согласуйте критерии до сравнения.

Неизвестное записано как отказ. Верните отдельный статус.

Расходы взяты из разных периодов. Пересоберите сопоставимые суммы.

Квалифицированных ноль. Не выводите нулевую стоимость.

Свежие и старые задачи смешаны. Разделите когорты по первому обращению.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Реклама приводит заявки, но результат непонятен?

Диагностика для риелтора поможет разобрать связь между источником, качеством обращения, первым разговором и следующим действием клиента. Начните с того участка, по которому у вас нет проверяемых данных.

Разобрать привлечение и обработку →

Рабочая проверка состава расходов, уникальности обращений, квалификации и предварительности вывода. Подготовлено 2026-10-05.