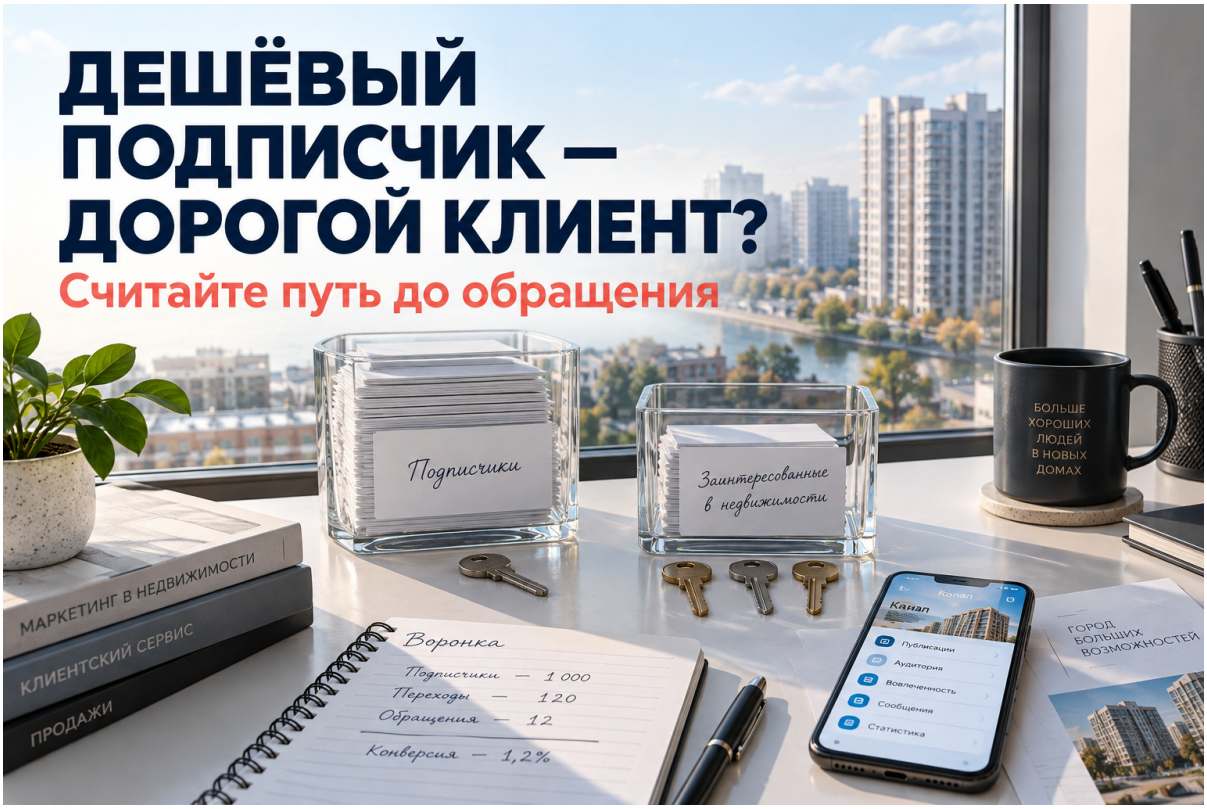
Подписчик с продолжением: расчёт затрат и качества источника

Сравните источники по одинаковым расходам и подтверждённым результатам. Найдите, где дешёвое вступление перестаёт помогать работе риелтора.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Самостоятельный инструмент Нейросистемы риелтора. Все суммы и результаты учебные. Это не ценовой ориентир рынка и не гарантия заявок. Удержание и связь с источником считаются только при наличии данных.

Четыре результата: не путайте названия

Реклама увеличивает аудиторию, но непонятно, какие размещения приводят подходящие разговоры и что оплачивать повторно.

Что считаем	Как подтверждаем	Не подменяем
Вступление	Ссылка или отчёт рекламы	Общим приростом канала
Запуск бота	Отдельное событие бота	Подпиской на канал
Целевой разговор	Задача и критерии в учёте	Получением файла
Оставшийся участник	Та же наблюдаемая группа	Общей численностью

Данные для одного размещения

- Источник, даты, текст и идентификатор размещения.
- Состав расходов и правило общих затрат.
- Подтверждённые вступления или запуски бота.
- Обезличенный учёт разных разговоров и их задач.
- Одинаковый срок наблюдения для сравнения.
- Данные об исходной группе, если считаете удержание.

Результат, источник и расходы

1. Определите результат

Выберите канал или бот и запишите событие: вступление, запуск, выдача файла, отдельный разговор. Для целевого разговора укажите географию, задачу и допустимое продолжение.

Готово: События и люди не смешаны.

Не делайте так: Считать запуск бота клиентской заявкой.

2. Разметьте источник

Сохраните отдельную доступную пригласительную ссылку или идентификатор рекламного объявления, даты и креатив. Проверьте, что маршрут открывается и обещанный материал доступен.

Готово: Понятно, откуда взят результат.

Не делайте так: Приписать рекламе весь прирост канала.

3. Соберите расходы

Разведите оплату размещения и полные расходы. Для общих материалов задайте правило распределения. Сохраните валюту, подтверждение суммы и период.

Готово: Числитель сравним у двух источников.

Не делайте так: Сравнивать полную цену с одной оплатой площадки.

Как подтверждаем цифры

Наблюдение, расчёт и следующий тест

4. Зафиксируйте наблюдение

Снимите показатели на одинаковом сроке после размещения. Отдельно сохраните вступления, разговоры и неизвестные случаи. Удержание считайте только по наблюдаемой группе.

Готово: У каждой цифры есть источник и ограничение.

Не делайте так: Восстановить группу вступивших из общего счётчика.

5. Рассчитайте стоимость

Разделите одинаково определённые расходы на подтверждённые результаты каждого этапа. При нулевом знаменателе ставьте «не рассчитывается». Не выдавайте стоимость разговора за цену сделки.

Готово: Формула подписана, результат проверен.

Не делайте так: Записать нулевую цену при отсутствии результата.

6. Выберите следующий тест

Сверьте обещание рекламы, содержание канала и обработку обращения. Назначьте одно изменение, срок и критерий. Малый набор используйте как гипотезу, а не гарантию масштабирования.

Готово: Есть конкретная проверка вместо рейтинга по одной цене.

Не делайте так: Покупать больше только из-за дешёвого вступления.

Что ещё неизвестно

Два источника: один неочевидный выбор

Учебные А и Б: только стоимость размещения, одинаковый срок. Источник каждого вступления и разговора подтверждён, повторные люди исключены; остаток на день 7 относится именно к пришедшей группе.

Показатель	Источник А	Источник Б
Расход	12 000 ₽	18 000 ₽
Подписались	240	180
Остались на день 7	180	153
Разных разговоров	6	12
Из них целевых	3	8
Цена подписчика	50 ₽	100 ₽
Цена оставшегося	66,67 ₽	117,65 ₽
Цена целевого разговора	4 000 ₽	2 250 ₽

А дешевле по вступлению; Б дешевле по целевому разговору. Это ограниченный учебный набор. Сделки и прибыль здесь не измерены; увеличение бюджета не обязано сохранить эти цены.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Подписчик по 50 ₽ — лучший источник	Проверим, сколько подходящих разговоров получили.
Канал вырос на 100 — реклама дала 100	Отделим приток, отток и подтверждённый источник.
Ноль вступлений — нулевая цена	Цена не рассчитывается; проверяем данные и маршрут.

Дешевизна — начало разбора

Сигнал	Что проверить	Следующий тест
Дёшево, но нет разговоров	Обещание, закреп, переход	Один понятный полезный инструмент
Много чужой географии	Аудиторию и формулировку	Ясное указание территории
Подходящие люди замолкают	Ответ и согласованный шаг	Порядок продолжения диалога
Неизвестен источник	Ссылки и способ учёта	Отдельная разметка размещения
Мало наблюдений	Срок и абсолютные числа	Ограниченное повторение
Нет данных группы	Возможность наблюдать удержание	Не публиковать точную долю

Три вопроса перед повторением

1. Одинаковы ли состав расходов и срок сравнения?
2. Как подтверждена связь человека с источником?
3. Какой следующий шаг получил подходящий клиент?

18 проверок цены и качества

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

Источник и расходы

- [ ] **Маршрут определён.** Канал и бот различены. Запуск не равен подписке.
- [ ] **Ссылка подписана.** Есть источник и даты. Общая ссылка скрывает вклад.
- [ ] **Расходы подтверждены.** Сохранены сумма и состав. Цена без состава несопоставима.
- [ ] **Общие затраты распределены.** Правило записано заранее. Двойной учёт искажает итог.
- [ ] **Период одинаковый.** Задан срок наблюдения. Поздние результаты ещё не появились.
- [ ] **Обещание проверено.** После перехода есть нужный материал. Несовпадение теряет интерес.

Результаты и расчёт

- [ ] **Вступления подтверждены.** Не взяты из чистого прироста. Рост включает другие источники.
- [ ] **Люди различены.** Повторы не выданы за новых клиентов. Сообщение не равно человеку.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Нет выдуманной атрибуции. Догадка улучшает цифру искусственно.
- [ ] **Целевой разговор определён.** Критерии заданы до оценки. Результат нельзя подгонять.
- [ ] **Удержание наблюдаемо.** Установлена исходная группа. Общий счётчик не даёт когорту.
- [ ] **Деление допустимо.** Знаменатель больше нуля. При нуле цена не рассчитывается.

Решение и внедрение

- [ ] **Три цены разделены.** Вступление, оставшийся, разговор. Разные этапы решают разные задачи.
- [ ] **Неясные обращения выделены.** Им требуется уточнение. Молчание не доказывает нецелевость.
- [ ] **Ответ проверен.** Есть ответственный и продолжение. Потеря может быть в обработке.
- [ ] **Выборка подписана.** Указаны реальные количества. Проценты скрывают малый объём.
- [ ] **Один тест выбран.** Есть изменение и срок. Несколько правок скрывают причину.
- [ ] **Лимит назначен.** Расход согласован до повторения. Удачный пример не гарантирует масштаб.

Паспорт размещения

Запишите состав расходов. Не подставляйте общий прирост вместо вступлений. Удержание оставьте пустым, если исходная группа не наблюдается.

Период: _____ Срок наблюдения: _____

Источник / дата / обещание	Расход / вступления / разговоры	Источник данных / неизвестное

Подтверждённый результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующая дата среза: _____

Лист следующего теста

Решение привязывайте к задаче риелтора. Отметьте, какие результаты ещё не успели появиться к контрольной дате.

Разрыв и подтверждение	Одно изменение / срок	Критерий / предел расходов

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Общая ссылка у всех источников. разделите будущие размещения.

Цена без состава расходов. восстановите числитель.

Удержание из двух общих чисел. не выдавайте его за когорту.

Источник угадан. сохраните неизвестное.

Мало данных, большой вывод. ограничьте решение проверкой.

Согласуйте следующий шаг

Запрос данных для сравнения

Чтобы оценить размещение, пришлите его идентификатор, даты, сумму и состав расходов, подтверждённые вступления, разные разговоры и способ связи с источником. Неясные результаты оставьте отдельной строкой. Сравним на одинаковом сроке.

Первое действие после чтения

Заполните один паспорт по уже завершённому размещению. Найдите недостающую связь в данных и один разрыв в пути клиента. Только после этого задайте проверяемое изменение для следующего запуска.

Ответственный за учёт: _____

Решение и его ограничение: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Канал растёт, а подходящих разговоров мало?

Диагностическая карта для риелтора помогает разобрать привлечение, полезный материал и обработку обращения. Найдите шаг, который мешает аудитории перейти к решению своей задачи.

Проверить путь подписчика к обращению →

14.10.2026 проверены официальные справка Telegram Ads и описание дополнительных пригласительных ссылок Telegram. Доступные показатели и способы учёта проверяйте в своём интерфейсе; действий в кабинетах материал не выполняет.

Telegram: дополнительные пригласительные ссылки

Telegram Ads: статистика рекламных объявлений

Две цены могут вести к разным решениям

Расчёты по учебной таблице. Округление до копеек не означает такую же точность исходных данных.

Расчёт	Источник А	Источник Б
Расход / вступления	12 000 /240 =50 ₽	18 000 /180 =100 ₽
Остались / вступили	180 /240 =75%	153 /180 =85%
Расход / остались	12 000 /180 =66,67 ₽	18 000 /153 =117,65 ₽
Расход / целевые	12 000 /3 =4 000 ₽	18 000 /8 =2 250 ₽

Если задача — рост подтверждённой аудитории, А выглядит дешевле. Если задача — подходящий разговор, в этом примере преимущество у Б. До решения назовите результат, который нужен бизнесу, и не меняйте его после просмотра цифр.

Цена оставшегося участника полезна только при подтверждённом составе пришедшей группы. Счётчики канала на двух датах не позволяют восстановить её автоматически. При отсутствии наблюдения оставьте поле пустым и объясните почему.

Три и восемь целевых разговоров — небольшие количества. Один поздний ответ заметно изменит цену. Сохраните дату среза, правило квалификации и неизвестные случаи, прежде чем планировать ограниченное повторение.

Сделки в таблице отсутствуют. Нельзя умножить количество целевых разговоров на среднюю комиссию и назвать это выручкой. Для экономики сделок понадобится подтверждённое продолжение того же пути и иной срок наблюдения.

Заполненный паспорт и тест обещания

Вымышленный канал агента одного района. Пример показывает организацию следующего шага, а не запуск реальной рекламы.

Поле	Заполнено	Как проверим
Источник	Размещение А, отдельная ссылка	Сохранён идентификатор
Обещание	Таблица подготовки квартиры к продаже	Материал доступен после перехода
Расход	12 000 ₽, только размещение	Состав указан рядом с ценой
Результат	240 вступлений, 6 разговоров, 3 целевых	Связь и дубли проверены
Разрыв	Неясен следующий шаг после файла	Изучен путь нового читателя
Тест	Один вопрос о задаче собственника	Срок и предел заданы до запуска

Пример нативного продолжения: «В таблице отметьте, что уже готово. Если продаёте квартиру в нашем районе, напишите, на каком этапе остановились: подготовка, цена или показы». Это приглашение обсудить реальную задачу, а не обещание мгновенной продажи.

Не принуждайте каждого скачавшего материал к консультации. Файл должен быть полезен сам по себе. Понятный выбор следующего шага даёт агенту больше информации, чем общий вопрос «Вам понравилось?».

При ответе агент уточняет контекст и предлагает действие по ситуации. Сохраните источник, задачу и договорённость в своём учёте. Отсутствие ответа пока означает недостаточно данных, а не автоматически плохой источник.

Для черновика нейросети передайте обезличенные итоги и определения показателей. Попросите проверить арифметику и перечислить недостающие данные. Запретите придумывать причины отписок, аудиторию площадки и прогноз продаж. Решение проверяет человек.