Сколько стоит разговор, который состоялся

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

Результат встречи

- [ ] **Тип определён.** Названы формат и задача разговора. Не включайте технические звонки.
- [ ] **Факт подтверждён.** Есть дата проведения и итог. Запись не равна проведению.
- [ ] **Первое отделено.** Повторные встречи помечены отдельно. Не увеличивайте новых клиентов.
- [ ] **Перенос связан.** Сохранён исходный идентификатор. Не считайте дубль второй встречей.
- [ ] **Будущее отмечено.** Время записи ещё не наступило. Не объявляйте его провалом.
- [ ] **Отмена описана.** Причина подтверждена либо неизвестна. Не приписывайте мотив человеку.

Расходы и период

- [ ] **Группа названа.** Известны обращения и источник. Не смешивайте разные кампании.
- [ ] **Дата среза указана.** Понятен срок наблюдения. Не сравнивайте зрелые и новые группы.
- [ ] **Реклама отделена.** Есть сумма рекламных затрат. Не скрывайте состав числителя.
- [ ] **Общее распределено.** Сохранена доля и её основание. Не включайте расход несколько раз.
- [ ] **Труд обозначен.** Платёж или оценка названы явно. Не смешивайте разные виды затрат.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Неопределённый источник отдельный. Не разносите его по догадке.

Расчёт и действие

- [ ] **Запись посчитана отдельно.** У неё собственный знаменатель. Не подменяйте проведённую встречу.
- [ ] **Факт посчитан отдельно.** Включены подтверждённые разговоры. Проверьте статусы реестра.
- [ ] **Ноль обработан.** Стоимость не рассчитывается без результата. Не пишите бесплатная встреча.
- [ ] **Сопоставимость есть.** Одинаковы затраты и тип результата. Не сравнивайте разные цены.
- [ ] **Качество проверено.** Есть задача клиента и дальнейший итог. Не оптимизируйте только дешевизну.
- [ ] **Правка выбрана.** Названы причина, действие и проверка. Не меняйте всё одновременно.

Запишите факты и следующий шаг

Не помещайте персональные контакты в общий рабочий лист. Используйте внутренние ID. Будущие записи и неизвестные причины сохраняйте явно.

Группа: _____ Дата среза: _____

ID / обращение / тип встречи	Дата / исход / связь переноса	Причина / итог / следующий шаг

Запись стала фактом. Календарь заменил проверку исхода.

Будущее стало отказом. Открытая запись преждевременно закрыта.

Перенос дал дубль. Один процесс увеличил знаменатель.

Расход учтён повторно. Общая сумма полностью попала в каждый канал.

Цена стала прибылью. Не проверены дальнейший результат и другие расходы.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Встреч мало или обращения теряются до разговора?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить поток обращений, ясность предложения, запись на встречу и следующий шаг после полезного материала.

Проверить путь к состоявшейся встрече →

Запись, факт встречи, состав затрат, незавершённые случаи и следующая проверка. Подготовлено 2026-10-14.