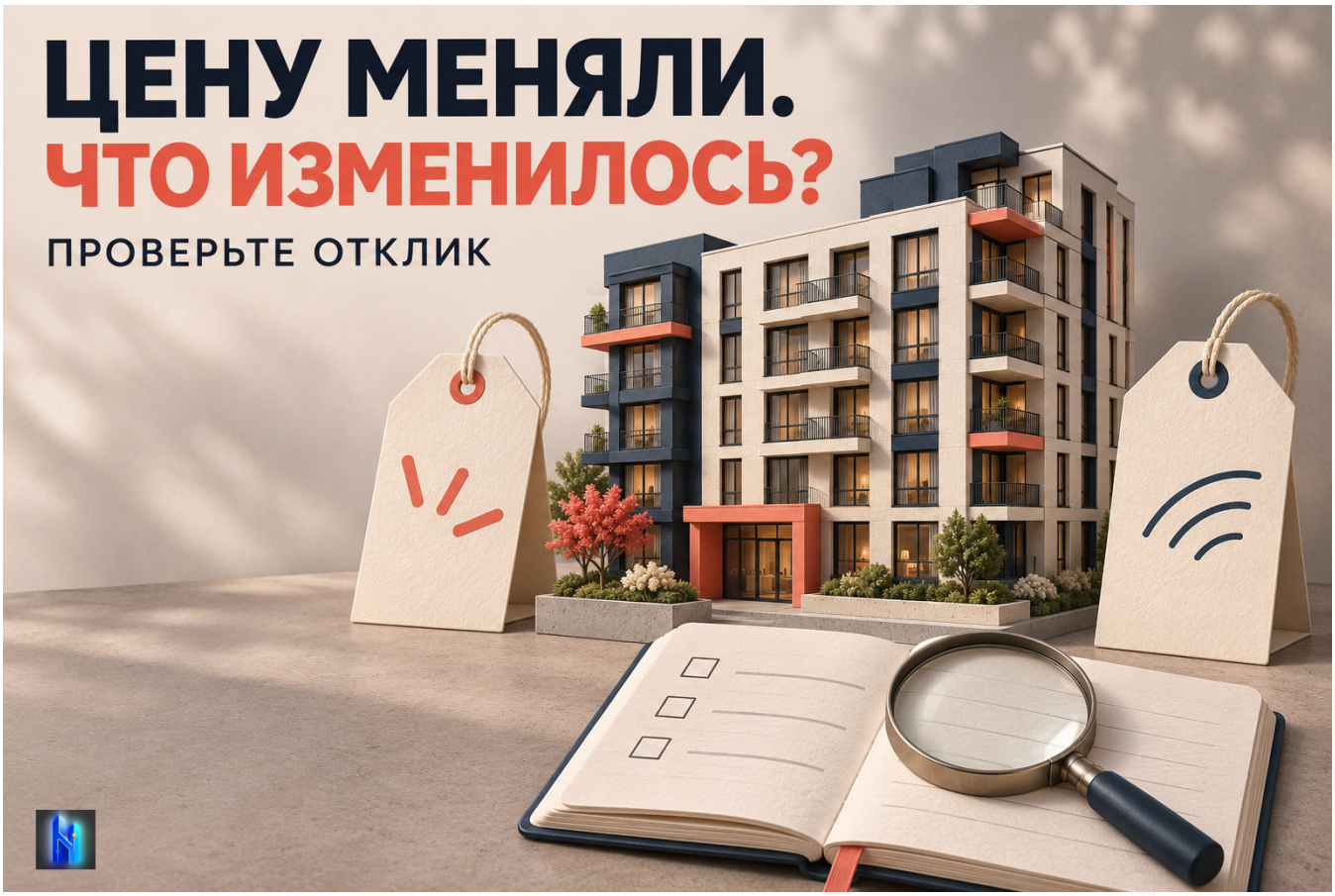
Проверка ценовой гипотезы: паспорт изменения, две недели наблюдения и разговор с продавцом

Паспорт реального изменения цены, две недели отклика и разговор с продавцом без ложных выводов.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

1. Паспорт учебной проверки Ц67

Все числа вымышлены
Один объект, две последовательные недели на собственной странице. Первая цена предложения 8,9 млн рублей, вторая 8,7 млн. Собственник действительно согласовал новые условия. Это не цена будущей сделки.

Поле	Заполнение
Вопрос	Как меняется наблюдаемый отклик?
Изменение	Реальная цена ниже на 200 тысяч рублей
Срок	Две недели только для упражнения
Ограничение	Нет случайного распределения посетителей
Результат	Наблюдение, не доказанный эффект цены

Мой объект / дата	Вопрос и ограничения

2. До изменения реальных условий

Проверка	Что зафиксировать
Согласование	Новая цена, состав предложения, дата
Каналы	Все карточки и ответственный за обновление
Контакт	Работает номер и форма, есть ответственный
Просмотр	Когда объект реально доступен
Сопутствующие правки	Фото, текст, продвижение, доступ

Честные условия
Новая цена должна быть действующей. Не создавайте недоступную дешёвую приманку или дубликат одного предложения для разных обещаний.

Мой канал	Цена проверена / дата / ответственный

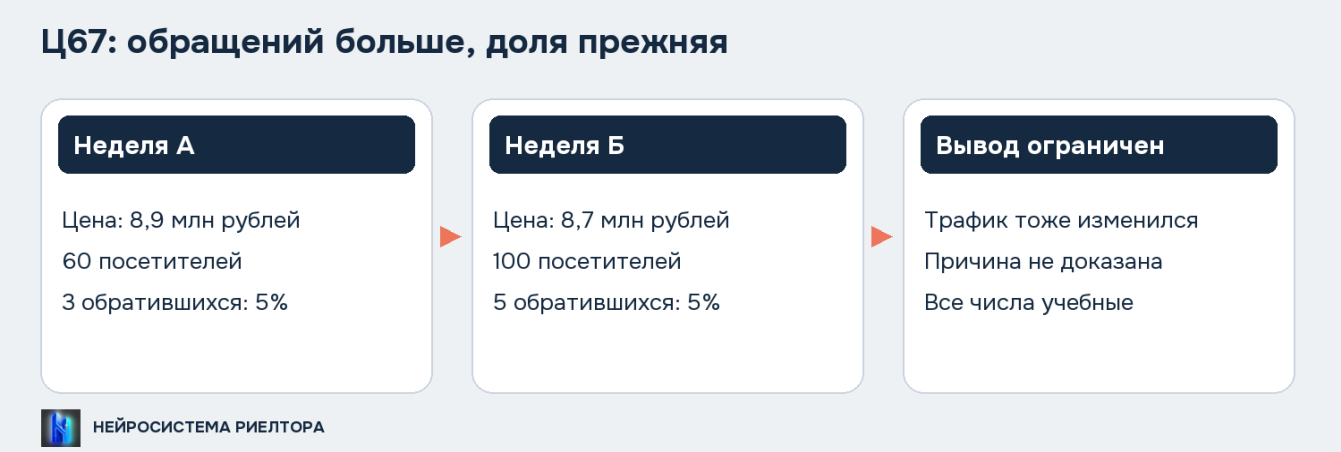
3. Что именно считаем

Единица Ц67	Правило
Посетитель	Уникальный внутри недели на своей странице
Обращение	Содержательный контакт этого посетителя по объекту
Повтор	Событие в истории, не новый человек
Показ	Подтверждённое состоявшееся посещение
Неизвестное	Отдельная запись, не выдуманный источник

Учебное связывание контактов настроено условно. В реальном проекте опишите доступную точность. Просмотры и посетители не взаимозаменяемы.

Моя единица	Источник / ограничение связи

4. Две недели без красивой подмены



Вымышленные данные Ц67, одинаковые определения.

Показатель	Неделя А	Неделя Б
Цена предложения	8,9 млн	8,7 млн
Посетители	60	100
Обратившиеся	3	5
Доля обратившихся	5%	5%
Состоявшиеся показы	1	2

Человек может присутствовать в обеих неделях. 160 здесь не доказанное число уникальных людей за весь период.

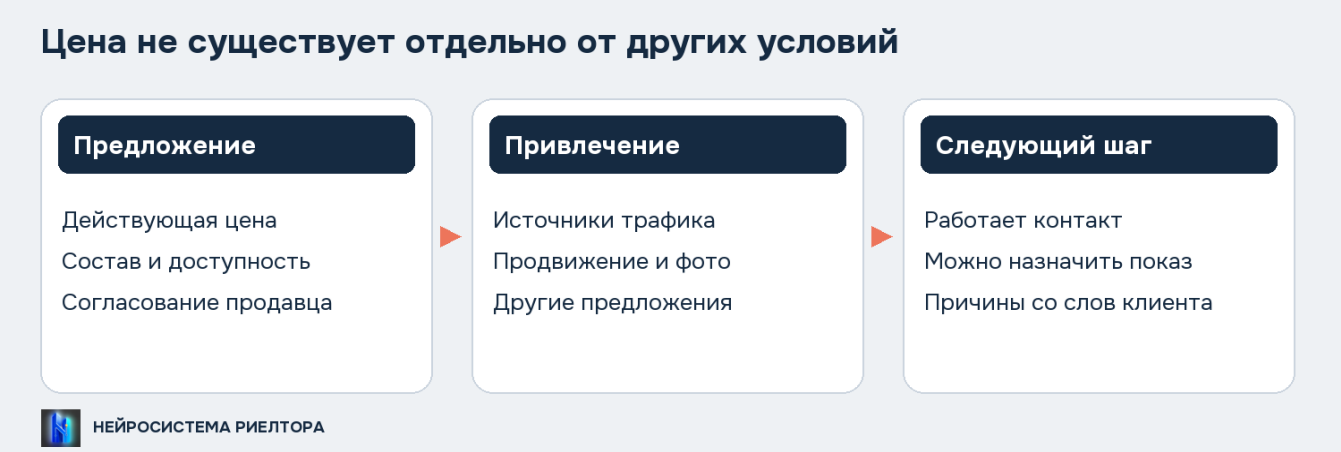
5. Расчёт и предел вывода

Расчёт	Результат	Смысл
3 ÷ 60 × 100	5%	Неделя А
5 ÷ 100 × 100	5%	Неделя Б
8,9 млн − 8,7 млн	200 тыс.	Изменение реальной цены

Допустимый вывод
Обращений больше при большем трафике, наблюдаемая доля одинакова. Причинное влияние цены не установлено. Это также не доказывает бесполезность изменения.

Мой расчёт	Что подтверждает / чего не доказывает

6. Календарь других обстоятельств



Перед сравнением проверьте, что менялось одновременно.

Дата	Событие / канал	Источник / ограничение

Записывайте продвижение, первый кадр, доступность показа, сбой связи, конкурирующее предложение. Не назначайте им выдуманный вклад в процентах.

7. Журнал причин со слов покупателей

Слова	Уточнение	Как записать
«Дорого»	Бюджет или сравнение?	Смысл ответа, без своего диагноза
«Подумаю»	Что пока мешает решить?	Названное препятствие или неизвестно
«Взял бы дешевле»	Есть конкретные условия?	Сумма и готовность, если сообщил

Контакт / дата	Причина / подтверждение	Следующее действие

Без подмены
Один отказ или неопределённая фраза не устанавливает рыночную цену. Несколько причин могут сосуществовать.

8. Разговор с собственником

Учебная реплика Ц67
Обращений пять вместо трёх, посетителей сто вместо шестидесяти. В обоих периодах доля 5%. Я пока не связываю изменение числа обращений только с ценой. Разберём содержание контактов и другие изменения перед решением.

Часть разговора	Что показать
Факты	Условия, даты, исходные числа
Ограничение	Что ещё менялось и что неизвестно
Варианты	Продолжить, исправить сбой, уточнить данные
Решение	Согласованное действие и следующая проверка

Моя реплика без обещания результата

9. Выбор следующего действия

Ситуация	Рабочий вариант
Мало данных	Продолжить наблюдение с прежними правилами
Не работает контакт	Исправить и отметить дату
Неясны причины	Уточнить содержание обращений
Нужны новые условия	Обсудить основания и получить согласование

Не автоматическая скидка
Период семь дней из упражнения не является нормативом. Журнал не доказывает оптимальную цену, срок продажи или необходимость еженедельного снижения.

Мой вариант	Основание / владелец / дата

10. Мой лист проверки гипотезы

Объект / вопрос	Реальная цена до / после

Период	Посетители / обращения / показы

Что менялось одновременно	Неизвестные данные

Вывод без причинного обещания	Решение / следующая проверка

Храните исходные числа, определения и дату среза рядом с процентами. Назначенный будущий показ ещё не состоялся.

Источники и проверка

Яндекс Недвижимость: требования к объявлениям

NIST: Randomized block designs