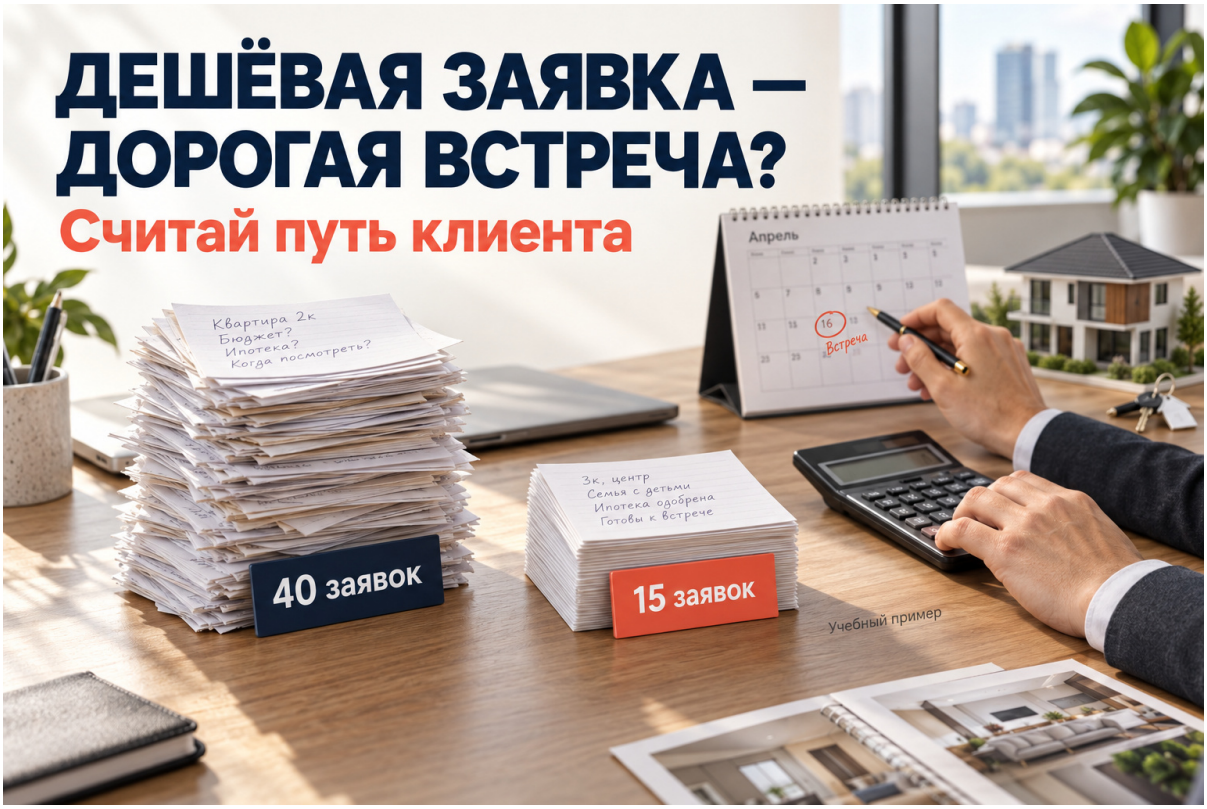
Каналы под контролем: источники, стоимость действий и качество заявок

Сравните два канала по одинаковым этапам и найдите вопрос, который мешает решению о бюджете.



13 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два учебных канала, проверенный расчёт стоимости этапов, словарь событий и таблица для своих данных.

Новый инструмент Нейросистемы риелтора. Светлана, каналы и показатели вымышлены. Это не результаты клиентов Тома Ферри и не прогноз эффективности рекламы.

Сорок заявок ещё не доказывают преимущество

В отчёте много форм и кликов, но непонятно, какой источник приводит к содержательным разговорам и встречам.

Показатель	Канал А	Канал Б
Размещение рекламы	20 000 ₽	15 000 ₽
Уникальные обращения	40	15
Квалифицированные задачи	10	9
Состоявшиеся встречи	5	6

Подготовьте исходные данные

- Выберите период привлечения и дату проверки этапов.
- Определите уникальное обращение и квалифицированную задачу.
- Отделите повторы, тесты и спам по понятному правилу.
- Укажите состав расходов и незавершённые этапы.

События, группа и расходы

1. Определите события

Разведите клики, обращения, задачи, встречи и сделки.

Готово: Для каждого этапа есть проверяемый критерий.

Не делайте так: Назвать все события лидами.

2. Соберите сопоставимую группу

Привяжите этапы к обращениям выбранного периода.

Готово: Не смешаны разные месяцы привлечения.

Не делайте так: Делить расходы месяца на любые встречи.

3. Посчитайте расходы

Укажите размещение отдельно от труда и подрядчиков.

Готово: Понятно, что включено в сумму.

Не делайте так: Называть трудоёмкий канал бесплатным.

Что нужно получить перед продолжением

Стоимость, обработка и тест

4. Рассчитайте стоимость этапов

Разделите сопоставимые расходы на число событий этапа.

Готово: Знаменатель и ограничения подписаны.

Не делайте так: Считать нулевую стоимость при нуле встреч.

5. Проверьте обработку

Сравните обещание, аудиторию, ответ и продолжение.

Готово: Разница не приписана площадке автоматически.

Не делайте так: Игнорировать потерянные ответы.

6. Опишите следующий тест

Выберите гипотезу, ограничение расходов и дату разбора.

Готово: Вывод соразмерен объёму данных.

Не делайте так: Объявить победителя по одной встрече.

Что проверить после выполнения

Цена этапа меняет картину

Учебные данные одной отслеженной группы каждого канала. В расходах только размещение, без труда и подрядчиков.

Стоимость этапа	Канал А	Канал Б
Обращение	20 000 / 40 = 500 ₽	15 000 / 15 = 1 000 ₽
Квалифицированная задача	20 000 / 10 = 2 000 ₽	15 000 / 9 ≈ 1 667 ₽
Состоявшаяся встреча	20 000 / 5 = 4 000 ₽	15 000 / 6 = 2 500 ₽

Б дороже по первому обращению и дешевле по встрече в этом примере. Устойчивость результата и окупаемость этим не доказаны.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Заявок больше — канал лучше	Сравниваем одинаковые этапы и качество обработки.
Встреч нет — стоимость ноль	Встреч нет; стоимость этапа не рассчитывается.

Выберите действие по ситуации

Сигнал	Вопрос	Следующий шаг
Много неподходящих запросов	Совпало ли обещание с услугой	Уточнить предложение
Задачи есть, встреч нет	Что происходило после ответа	Проверить карточки
Источник потерян	Какие метки сохранены	Исправить учёт
Мало наблюдений	Достаточна ли зрелость группы	Сохранить предварительный статус

Уточните перед решением

1. Что именно входит в расходы?
2. К одной ли группе относятся этапы?
3. Какую часть пути мы не наблюдаем?

18 проверок рекламного отчёта

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

События

- [ ] **Клик.** Отделён от человека. Если нет: уточните событие.
- [ ] **Обращение.** Имеет определение. Если нет: назовите критерий.
- [ ] **Повторы.** Обработаны. Если нет: сохраните правило.
- [ ] **Задача.** Квалифицирована одинаково. Если нет: сверьте определения.
- [ ] **Встреча.** Состоялась. Если нет: не считайте запись явкой.
- [ ] **Сделка.** Отдельный этап. Если нет: не заменяйте встречей.

Расчёт

- [ ] **Период.** Указан. Если нет: выберите группу.
- [ ] **Дата проверки.** Сохранена. Если нет: учтите задержку.
- [ ] **Расходы.** Расшифрованы. Если нет: добавьте состав.
- [ ] **Труд.** Учтён или исключение видно. Если нет: не называйте канал бесплатным.
- [ ] **Деление.** Проверено. Если нет: пересчитайте.
- [ ] **Нулевой знаменатель.** Обозначен. Если нет: не ставьте ноль рублей.

Вывод

- [ ] **Метки.** Различимы. Если нет: разделите публикации.
- [ ] **Правило источника.** Едино. Если нет: не меняйте ради результата.
- [ ] **Неизвестное.** Не заполнено догадкой. Если нет: сохраните пробел.
- [ ] **Обработка.** Сопоставлена. Если нет: проверьте ответы.
- [ ] **Малая группа.** Учтена. Если нет: не обещайте устойчивость.
- [ ] **Тест.** Имеет условия. Если нет: зафиксируйте одну гипотезу.

Ваши каналы и сопоставимые этапы

Подпишите период привлечения и дату проверки. Не соединяйте встречи старой базы с расходами новой рекламы.

Код задачи: _____ Дата: _____

Канал / группа	Расходы / состав	Этап / количество	Стоимость / ограничение

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Вопросы, ответственность и сроки

Разница между каналами не доказывает её причину.

Разрыв	Доказательство	Гипотеза / правка	Условия / дата

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Разные периоды. Соберите одну группу..

Все клики названы людьми. Уточните единицу..

Ноль рублей при нуле встреч. Исправьте расчёт..

Метки заменены догадкой. Верните неизвестное..

Вывод без проверки ответа. Посмотрите обработку..

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

«Сравниваем одинаковые события одной группы. Отдельно записываем, какие расходы и части пути пока не учтены».

Первое действие после чтения

Заполните два канала по четырём строкам и найдите один подтверждённый разрыв перед изменением бюджета.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Заявки есть, а источник клиентов непонятен?

Пройдите диагностику для риелторов: проверьте связь публикаций, материалов, обращений, ответов и дальнейших действий.

Проверить путь заявки →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

Tom Ferry: обучение агентов, маркетинг и рабочие системы

Словарь событий для одной таблицы

Согласуйте определения до сравнения источников.

Название	В учебном учёте	Не означает
Обращение	Уникальный запрос по принятому правилу	Готовность к покупке
Квалифицированная задача	Уточнены ситуация и уместный шаг	Обязательство клиента
Встреча	Фактически состоялась	Завершённую сделку
Оплата	Подтверждённое поступление	Ожидаемую комиссию

Повтор

Сохраняйте историю одного человека. Два отправления формы не обязательно два клиента.

Тесты

Выделяйте технические проверки и спам по прозрачному правилу. Отсутствие телефона само по себе не делает запрос нецелевым.

Незавершённое

Отметьте, какие обращения ещё в работе. Свежая группа не равна завершённой по зрелости данных.

Расчёт Светланы: дешёвая заявка и дорогая встреча

Все значения вымышлены. Расходы только на размещение.

Проверка	А	Б
Расходы	20 000 ₽	15 000 ₽
Обращения / задачи / встречи	40 / 10 / 5	15 / 9 / 6
Цена обращения	500 ₽	1 000 ₽
Цена задачи	2 000 ₽	≈ 1 667 ₽
Цена встречи	4 000 ₽	2 500 ₽

Формула

Сопоставимые расходы / количество событий нужного этапа. В строке задачи Б округление до целого рубля.

Ограничение

Данные не доказывают устойчивость различия, причинное влияние канала или окупаемость.

Ноль

Если событий нет, обозначьте отсутствие этапа и расходы. Деление на ноль не выполняется.

Полная стоимость

Добавьте труд, подрядчиков и другие расходы отдельными строками, если оцениваете экономику целиком.

Источник и решение о следующем тесте

Точность отчёта ограничена наблюдаемыми переходами.

Поле	Что сохраняем	Зачем
Первый источник	Первый известный переход	История появления
Текущий переход	Страница и метки обращения	Контекст действия
Материал	Код файла или публикации	Обещание, которое увидел человек
Неизвестное	Явный пробел	Не выдумывать происхождение

Правило

Выберите единый способ отнесения обращения к источнику. Последний переход храните отдельно, не удваивая людей.

Проверка

Сравните аудиторию, обещание и обработку. Запоздалый ответ может объяснять разрыв лучше названия площадки.

Тест

Уточните гипотезу, изменяемый элемент, ограничение расходов и дату разбора. Малые группы дают предварительные выводы.

Промпт

«Проверь обезличенную таблицу: периоды, определения, расходы и стоимость этапов. Не называй встречи сделками и не делай причинных выводов по малой группе».