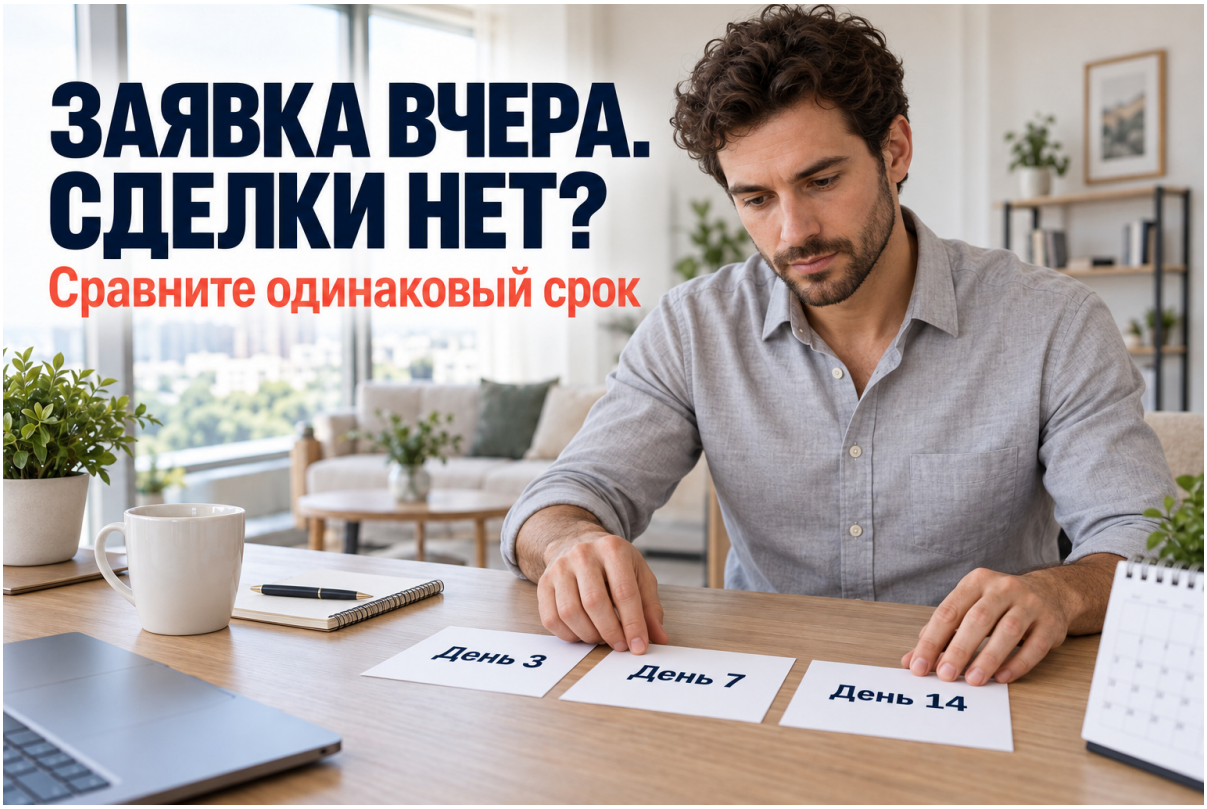
Календарь созревания обращений: расчёт задержки

Разделите время результата, возраст открытого запроса и задержку отчёта. Внутри календарь двух групп, проверка среднего и медианы, рабочие листы и очередь обязательств.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Данные вымышлены. В примере сутки означают полные 24 часа. Ожидание не гарантирует будущую конверсию, а маленькие группы не доказывают превосходство источника.

Сравнивайте равный возраст обращений

Новые обращения выглядят хуже старых из-за отсутствия оплат, а агент не понимает, нужно ждать или исправлять процесс.

Группа	Срок наблюдения каждого входа	Встречи на дату среза
А: 10 запросов	Не менее 14 суток	4 состоялись
Б: 10 запросов	Пока 3 суток	1 состоялась
Равная граница	К концу третьих суток	А: 2 из 10; Б: 1 из 10

Что нужно для календаря результата

- Определения начального события и выбранного результата.
- ID всех самостоятельных запросов одной группы.
- Фактические даты начала и результата, если он есть.
- Статусы отказа и открытой работы, подтверждения.
- Дата среза и единое правило подсчёта суток.
- Последняя договорённость, владелец и срок следующего действия.

Интервал, группа и открытые запросы

1. Выберите один интервал

Назовите начало и результат: например, запрос принят и первая встреча состоялась. Укажите единицу времени и подтверждение каждого события.

Готово: Понятно, что именно длится.

Не делайте так: Заявка, договор и оплата смешаны в один срок.

2. Соберите исходную группу

Сохраните все самостоятельные запросы, ID, начало, статус и дату среза. Технические повторы исключайте по основанию.

Готово: Открытые и отказавшиеся не исчезли из базы расчёта.

Не делайте так: В таблице остались только удачные сделки.

3. Разделите задержку и возраст

Для результата посчитайте время между фактами. Для открытого запроса считайте только возраст на дату проверки.

Готово: Неизвестное время результата не подменено текущим возрастом.

Не делайте так: Пустая дата заполнена прогнозом.

Какая дата ещё не подтверждена

Равный срок, обязательства и решение

4. Сравните одинаковые границы

Для каждой группы покажите накопленный результат к одинаковому возрасту. Будущие границы отметьте как ещё не наступившие.

Готово: Сравнение не даёт старой группе лишнее время.

Не делайте так: День 14 старой группы сравнивается с днём 3 новой.

5. Проверьте обязательства и данные

Отделите согласованное ожидание клиента от задержки агента и задержки регистрации события. Назначьте следующую проверку.

Готово: Просрочка устраняется без ожидания итоговой конверсии.

Не делайте так: Любое молчание объясняется долгим циклом сделки.

6. Примите ограниченное решение

Укажите объём, результаты, отказы, открытые запросы и пределы наблюдения. Технические дефекты и неподходящий трафик проверяйте отдельно.

Готово: Нет обещаний будущих оплат и бесконечного ожидания.

Не делайте так: Учёт задержки служит оправданием любых расходов.

Что требует действия уже сегодня

Календарь двух учебных групп

В учебной группе А встречи состоялись через 1, 2, 4 и 9 суток. У Б одна встреча через 2 суток. Каждый запрос соответствующей группы наблюдался не меньше указанной границы.

Граница	А: 10 запросов	Б: 10 запросов
К 3 суткам	2 встречи; 20%	1 встреча; 10%
К 7 суткам	3 встречи; 30%	Срок не наступил
К 14 суткам	4 встречи; 40%	Срок не наступил
Статусы на срез	4 встречи, 2 отказа, 4 в работе	1 встреча, 9 в работе

40% у А и 10% у Б на текущую дату не являются сравнением одинакового возраста. На границе третьих суток сравниваются 20% и 10%, но десяти запросов недостаточно для уверенного объявления победителя.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Новая реклама хуже, встреч пока одна	Сравнить накопленные результаты на одной границе возраста.
Медиана три дня, половина клиентов придёт за три дня	Уточнить: медиана рассчитана только по четырём состоявшимся встречам.
Клиент созревает, просто подождём	Проверить обещанный шаг, владельца и согласованное основание ожидания.

Ожидание не всегда является нужным действием

Ситуация	Что делать	Чего не заключать
Группа слишком свежая	Сравнить доступный общий возраст	Источник точно плохой
Обещание агента просрочено	Исправить действие сейчас	Это нормальное созревание
Клиент назвал позднюю дату	Сохранить договорённость	Позже обязательно купит
Событие есть, отчёт пуст	Проверить запись и передачу	Клиент ещё не решил
Трафик явно неподходящий	Проверить условия привлечения	Нужно ждать любой ценой
Есть лишь успехи в таблице	Вернуть исходный знаменатель	Среднее описывает всех

Три вопроса перед отключением рекламы

1. Между какими двумя подтверждёнными событиями идёт отсчёт?
2. Все ли запросы могли дожить до сравниваемой границы?
3. Где ожидание согласовано, а где задерживается наше собственное действие?

18 проверок времени до результата

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

События и группа

- [ ] **Начало определено.** Фактическое принятие запроса. Не дата заполнения по памяти.
- [ ] **Результат определён.** Состоявшаяся встреча или иной один этап. Не назначенный план.
- [ ] **Единица согласована.** Полные сутки либо иное явное правило. Не разные типы дней.
- [ ] **Исходная группа сохранена.** Все самостоятельные запросы. Не только успехи.
- [ ] **Дубли исключены обоснованно.** Повтор одного входа подтверждён. Не неудобный запрос удалён.
- [ ] **Дата среза есть.** Понятен конец наблюдения. Не бесконечная текущая таблица.

Расчёт и сравнение

- [ ] **Задержка только по фактам.** Есть начало и результат. Не предполагаемая дата.
- [ ] **Возраст отдельно.** Открытому запросу посчитано время наблюдения. Не срок успешной конверсии.
- [ ] **Отказы видны.** Есть подтверждённый исход. Не вечное ожидание.
- [ ] **Границы одинаковы.** Сравниваются равные возраста. Не старое против свежего.
- [ ] **Будущее не ноль.** Срок ещё не наступил отмечен явно. Не отсутствие результата заранее.
- [ ] **Среднее подписано.** Указана группа завершённых переходов. Не срок всех клиентов.

Работа и решения

- [ ] **Обязательства проверены.** Есть владелец и договорённость. Не созревание как оправдание.
- [ ] **Три времени разделены.** Факт, запись и передача. Не задержка отчёта как ожидание.
- [ ] **Технический дефект проверяется.** Ошибка адреса или измерения не ждёт. Не календарь вместо исправления.
- [ ] **Предел расходов сохранён.** Решение учитывает доступный объём. Не обещания будущих сделок.
- [ ] **Состав сопоставим.** Услуга и качество запросов учтены. Не рекомендации против чужой аудитории.
- [ ] **Следующая проверка назначена.** Есть дата и вопрос. Не бесконечное наблюдение.

Карточки интервалов и возраста

Для открытого обращения оставьте дату результата пустой. Возраст на дату среза не равен времени до успешного результата.

Начало и результат: _____

ID / начало / группа	Результат / факт / задержка	Статус / возраст / дата среза

Правило подсчёта дней: _____

Что осталось неизвестным: _____

Дата среза: _____

Лист сравнения групп и обязательств

Если нужный срок ещё не наступил, напишите это вместо нуля. Сохраняйте исходное число самостоятельных запросов.

Группа / общий возраст	Результат / отказы / в работе	Договорённость / действие / проверка

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Смещение к успехам. В расчёте остались только состоявшиеся переходы.

Будущее как ноль. Ещё не наступившие границы заполнены нулевым результатом.

Сдвинутая дата. Факт перенесён на день выгрузки.

Разные сроки. Старая группа имела больше времени на результат.

Ожидание без действия. Просроченное обещание объясняется долгим циклом.

Согласуйте следующий шаг

Короткая сводка по возрасту обращений

Сравниваем переход от _____ к _____. Группа _____, принято _____ запросов. Срез _____. Общая доступная граница _____ суток. Результат _____, отказы _____, открыто _____. Задержки известных результатов _____. Просрочено с нашей стороны _____. Следующая проверка _____, предел решения _____.

Первое действие после чтения

Возьмите две небольшие группы и сравните доступную общую границу возраста. Параллельно проверьте просроченные обещания: их исправление не требует ждать завершения всей группы.

Владелец следующего действия: _____

Что пока нельзя оценить: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Мало подходящих запросов или они застревают после обращения?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить привлечение, первый ответ, полезный материал и следующий согласованный шаг, сохраняя реальные сроки работы.

Проверить движение обращений →

14.10.2026 прочитаны официальные справки Google Ads о задержке конверсии и GA4 о группах наблюдения. Здесь самостоятельный рабочий календарь обращений CRM; он не копирует устройство отчёта GA4 и не задаёт универсальный срок сделки.

Google Ads: задержка конверсии и сравнение свежих периодов

Google Analytics: принципы групп наблюдения в Cohort exploration

Среднее четыре дня не означает срок всех клиентов

Учебные успешные переходы группы А: 1, 2, 4 и 9 суток. Исходных самостоятельных запросов было десять.

Вычисление	Значение	Что описывает
Среднее	(1 + 2 + 4 + 9) / 4 = 4	Только 4 состоявшиеся встречи
Медиана	(2 + 4) / 2 = 3	Середину этих 4 задержек
Встречи к 3 суткам	2/10 = 20%	Долю исходной группы
Остальные на срез	2 отказа и 4 в работе	Не новые успешные интервалы

Медиана три суток получена по четырём встречам. Она не говорит, что пять из десяти запросов дошли до встречи за три дня. Фактически к этой границе состоялись только два события. Всегда указывайте, к какой группе относится статистика времени.

Открытый запрос имеет известный возраст наблюдения, но неизвестное время до результата. Если записать вместо результата текущую дату, получится вымышленная завершённая конверсия. Если удалить открытые строки, картина станет смещена в сторону уже случившихся успехов.

Отказ сохраняйте как отдельный подтверждённый исход. В примере два отказа не исчезают из исходных десяти запросов. Не объявляйте их просто ещё не созревшими. У четырёх открытых запросов проверьте текущие договорённости и собственные обязательства.

Для управленческого сравнения достаточно честного календаря на одинаковых границах. Более сложные оценки времени требуют отдельной методики и достаточных данных. Не просите нейросеть предсказывать даты закрытия по четырём удачным случаям и не превращайте результат в обещание клиенту.

Три причины задержки требуют разных действий

Календарь результата и ежедневная очередь обязательств используются вместе, но решают разные задачи.

Причина	Что проверить	Рабочее действие
Ожидание клиента	Названная причина и договорённость	Согласованный следующий шаг
Задержка агента	Неисполненное обещание и владелец	Исправить без ожидания отчёта
Задержка данных	Факт, запись и передача	Проверить измерение
Неподходящий трафик	Услуга, город и задача	Проверить привлечение сейчас

Клиент сообщил, что вернётся к выбору после поездки. Сохраните основание ожидания и согласованный контакт, а не запускайте одинаковые ежедневные напоминания. Возраст запроса нужен для внутренней картины; он не заменяет договорённость с человеком.

Если агент обещал подборку и не отправил её, это задержка процесса. Исправьте обязательство и установите, кто отвечает за следующий шаг. Нельзя оправдывать такое молчание средним сроком сделки. Оценка источника и качество обработки могут влиять друг на друга.

Если встреча состоялась, но ещё не записана или не передана в аналитику, сохраните реальную дату события. Отдельно укажите время регистрации и отправки. Ограничения рекламного окна учёта не меняют факт CRM и не являются сроком, за который клиент обязан принять решение.

Решение ждать должно иметь дату следующей проверки и границы расходов. Ошибочная страница, чужой город и явно неподходящие задачи требуют действий сейчас. Учёт поздних конверсий помогает избежать поспешного вывода, но не гарантирует будущие сделки и не отменяет контроль качества.