

Каналы

Карточка показывает, **откуда приходят обращения** — Telegram, Instagram, Facebook, чат на сайте — и какой канал реально приносит продажи.

Колонки таблицы

Колонка	Что означает
Лиды	Сколько обращений пришло с этого канала
Качественные	Сколько из них — настоящие потенциальные клиенты (не спам, не дубли, не «не туда попал»)
Продажи	Сколько закончилось оплатой
Конверсия	Доля продаж от обращений канала
Доля	Какую часть всех обращений даёт этот канал

Справа — блок **«Выводы»**: готовые наблюдения по таблице. Какой канал даёт больше всего обращений, у какого лучшая конверсия, где что-то подозрительное и стоит проверить.

Как пользоваться

Сравнивайте каналы не по объёму, а по отдаче. Канал может давать много обращений, но мало продаж — а другой втрое меньше обращений, но каждое пятое заканчивается оплатой. Бюджет и внимание смещаются туда, где выше отдача.

Отдельно смотрите на каналы, где обращения есть, а продаж ноль: либо канал приводит не тех людей, либо эти обращения плохо обрабатываются.

Пример

Telegram даёт 180 обращений (44% всех) с конверсией 11,7%, Instagram — 122 с конверсией 18,9%. Instagram приводит меньше людей, но покупает почти каждый пятый — лучшая отдача. А «Чат с сайта»: 4 обращения, 0 продаж — данных мало, но стоит проверить, как их обрабатывают.

Более глубокий разбор — в карточке «Качество лидов»: почему часть обращений отсеивается как пустые.

Версия #1

Admin создал 2026-07-09 18:00:30 UTC

Admin обновил 2026-07-09 18:00:30 UTC