

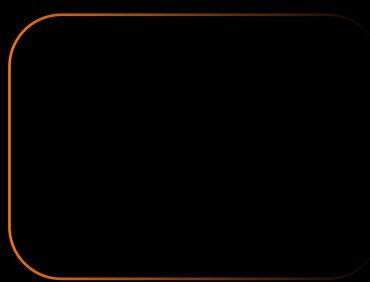
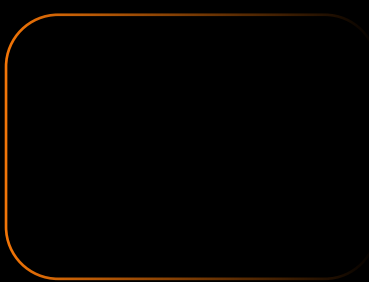
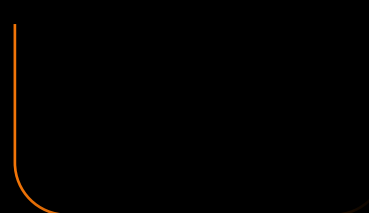
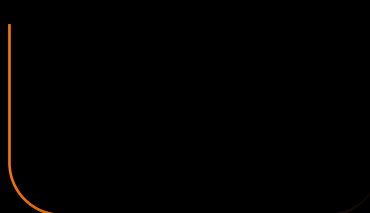
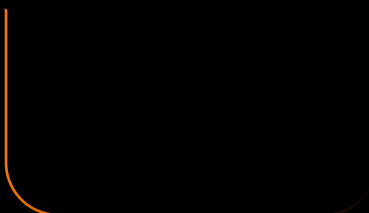


СРЕДА УПРАВЛЕНИЯ



# СТРУКТУРА БИЗНЕСА

## ПОШАГОВЫЙ ГАЙД ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА



Как собрать понятную структуру компании  
и навести порядок в управлении

# ЧТО ТАКОЕ «СРЕДА УПРАВЛЕНИЯ» И ЗАЧЕМ В НЕЙ НУЖЕН КОНСТРУКТОР СТРУКТУРЫ

«Среда управления» — это цифровая среда для владельца бизнеса и руководителей, в которой можно последовательно выстраивать систему управления компанией. Это не один отдельный инструмент и не просто программа для хранения данных. Это рабочее пространство, где владелец начинает собирать управленческий каркас бизнеса в понятной логике: структура → роли → зоны ответственности → процессы → продукты → показатели → планирование → управленческие решения.

Главная задача такой среды — помочь владельцу выйти из ручного управления и начать видеть компанию не как набор людей и текущих задач, а как систему, которой можно управлять осознанно и последовательно.

Одним из базовых инструментов в «Среде управления» является конструктор структуры бизнеса. Он нужен для того, чтобы владелец мог собрать понятную схему своей компании: какие функции в ней есть, какие направления существуют,

кто кому подчиняется, где находятся руководители, а где исполнительские роли.

Пока структура не собрана, управление почти всегда остаётся размытым: сотрудники работают, задачи выполняются, но целостной картины у владельца нет.

Поэтому структура бизнеса — это не просто «схема компании». Это первый управленческий слой, с которого начинается порядок. Именно структура помогает увидеть, из чего реально состоит бизнес, где есть перегруз владельца, где отсутствуют важные роли, где перепутаны функции и где управление держится только на привычке, личном контроле и постоянных напоминаниях.

Конструктор структуры в «Среде управления» даёт возможность не рисовать всё вручную в случайных таблицах и картинках, а собирать структуру в рабочем инструменте, который становится частью всей управленческой системы. Это важно, потому что структура не должна существовать отдельно от реального управления. Она должна стать опорой для дальнейших действий владельца и команды. Именно поэтому в этом гайде мы начинаем со структуры. Это один из самых понятных и практичных входов в систематизацию бизнеса. Когда владелец собирает структуру своей компании, он не просто знакомится с одним из инструментов «Среды управления». Он делает первый шаг к

построению управленческого ядра, на котором дальше можно выстраивать уже более глубокую и зрелую систему управления.

## Краткий вывод

*«Среда управления» — это не один инструмент, а цифровая среда для построения системы управления бизнесом. Конструктор структуры — это базовая точка входа, с которой владелец начинает собирать каркас своей компании и наводить порядок в управлении.*

# ЧТО ТАКОЕ СТРУКТУРА БИЗНЕСА И ДЛЯ ЧЕГО ОНА НУЖНА

После знакомства с цифровой средой важно понять главный объект, с которого начинается систематизация бизнеса. Этим объектом является структура бизнеса.

Структура бизнеса — это понятная модель компании, которая показывает, из каких основных направлений, функций, ролей и уровней управления состоит бизнес. Она помогает увидеть не просто список сотрудников, а саму логику компании: кто за что отвечает, как распределены зоны ответственности, где находятся руководители, как связаны между собой ключевые участки работы. По сути, структура бизнеса отвечает на несколько базовых управленческих вопросов: какие функции должны быть в компании, кто ими управляет, кто исполняет работу и как всё это соединяется в одну систему.

Структура нужна не только крупным компаниям. Это распространённая ошибка — думать, что структурная модель нужна только там, где десятки отделов и сложная иерархия. На самом деле структура нужна в любом бизнесе, даже если в компании работают два, пять или десять человек.

Как только в бизнесе есть хотя бы несколько ролей, несколько задач и несколько зон ответственности, уже появляется необходимость в ясности. Если этой ясности нет, в компании быстро возникают типовые проблемы:

Владелец держит всё в голове, сотрудники пересекаются по функциям, часть задач «повисает в воздухе», ответственность размывается, а управление становится ручным. Внешне может казаться, что бизнес работает, но внутри у него нет устойчивого каркаса.

Именно поэтому структура бизнеса — это не формальность и не красивая схема «для порядка». Это рабочий управленческий инструмент, который помогает компании стать понятной для владельца, руководителей и команды. С помощью структуры проще принимать решения, распределять обязанности, усиливать слабые участки, планировать рост и снижать зависимость бизнеса от постоянного личного контроля владельца. Когда структура собрана правильно, компания начинает восприниматься не как хаотичный набор людей и задач, а как организованная система. Даже небольшой бизнес выигрывает от этого: становится легче объяснить сотрудникам их роль, проще вводить новых людей, понятнее контролировать нагрузку и легче видеть, каких функций компании уже не хватает.

Для современного организованного бизнеса структура — это базовая норма управляемости. Она нужна не «когда-нибудь потом», а с того момента, когда владелец хочет не просто работать внутри бизнеса, а осознанно выстраивать его как систему.

## Краткий вывод

*Структура бизнеса — это понятная модель компании, которая показывает роли, функции и уровни управления. Она нужна любому бизнесу, независимо от размера, потому что именно структура создаёт ясность, порядок и основу для управляемого роста.*

# 5 ПРЕИМУЩЕСТВ СТРУКТУРЫ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА И РУКОВОДИТЕЛЕЙ

Когда в компании появляется понятная структура бизнеса, она начинает приносить пользу не только «на бумаге», но и в ежедневном управлении. Для владельца и руководителей это один из базовых инструментов, который делает компанию более ясной, собранной и управляемой.

Ниже — пять ключевых преимуществ, которые даёт разработанная структура бизнеса.

## 1. Всем становится понятно, как устроена компания

Первое и самое важное преимущество — появляется ясность. Сотрудники начинают понимать, из каких направлений состоит компания, кто за что отвечает, где находятся руководители, а где исполнительские роли. Исчезает ощущение, что бизнес живёт «по привычке» или «как сложилось исторически».

Когда структура понятна, у команды появляется ориентир. Люди лучше видят своё место в компании и легче понимают, как их работа связана с общей системой.

## 2. Улучшается взаимодействие между сотрудниками и руководителями

Во многих компаниях проблемы возникают не потому, что люди не хотят работать, а потому что у них нет ясной схемы взаимодействия.

Задачи пересекаются, сотрудники вмешиваются в чужие зоны, решения долго согласуются, а часть вопросов постоянно возвращается к владельцу.

Структура бизнеса помогает убрать эту размытость. Когда роли и уровни управления понятны, взаимодействие становится более организованным. Руководителям проще управлять своими зонами, а сотрудникам — понимать, с кем и по каким вопросам нужно взаимодействовать.

## 3. Становится видно, где есть перегруз, пустоты и управленческие ошибки

Пока структура не собрана, многие слабые места бизнеса скрыты. Владельцу может казаться, что проблема в людях, дисциплине или мотивации, хотя на самом деле в компании просто не выстроен сам каркас управления.

## Структура показывает:

- где владелец перегружен лишними функциями;
- где отсутствуют важные роли;
- где один человек выполняет сразу несколько несвязных задач;
- где нет понятного руководства;
- где функции дублируются или, наоборот, вообще никому не принадлежат.

Это делает управление более точным. Владелец начинает видеть не только симптомы, но и причины управленческого беспорядка.

## 4. Компанией становится легче управлять, развивать и усиливать

Когда структура бизнеса собрана, у владельца и руководителей появляется рабочая основа для дальнейших действий.

### Уже проще:

- распределять ответственность;
- нанимать людей под конкретные роли;
- вводить новых сотрудников;
- усиливать руководителей;
- выстраивать порядок в функциях и направлениях.

То есть структура не просто описывает текущее состояние компании. Она становится опорой для развития. Через неё легче принимать управленческие решения и двигаться от хаотичного управления к более зрелой системе.

## 5. Владелец сам начинает лучше понимать свой бизнес

Для многих владельцев это одно из самых сильных преимуществ. Когда структура бизнеса собрана, компания становится видна целиком. Появляется не набор отдельных сотрудников и задач, а понятная схема-чертёж, по которой можно увидеть, как устроен бизнес на самом деле. Это даёт владельцу более зрелый взгляд на компанию.

### Становится проще отвечать себе на важные вопросы:

- как устроен мой бизнес;
- что в нём уже выстроено, а что нет;
- где я сам перегружен;
- какие звенья нужно усилить;
- как эту модель можно масштабировать и развивать дальше.

Именно в этот момент структура перестаёт быть просто схемой. Она становится инструментом управленческого мышления владельца.

## Краткий вывод

*Структура бизнеса даёт компании ясность, улучшает взаимодействие, показывает слабые места, помогает развивать систему управления и даёт владельцу целостное понимание своего бизнеса. Поэтому структура — это не формальность, а один из самых полезных управленческих инструментов для роста компании.*

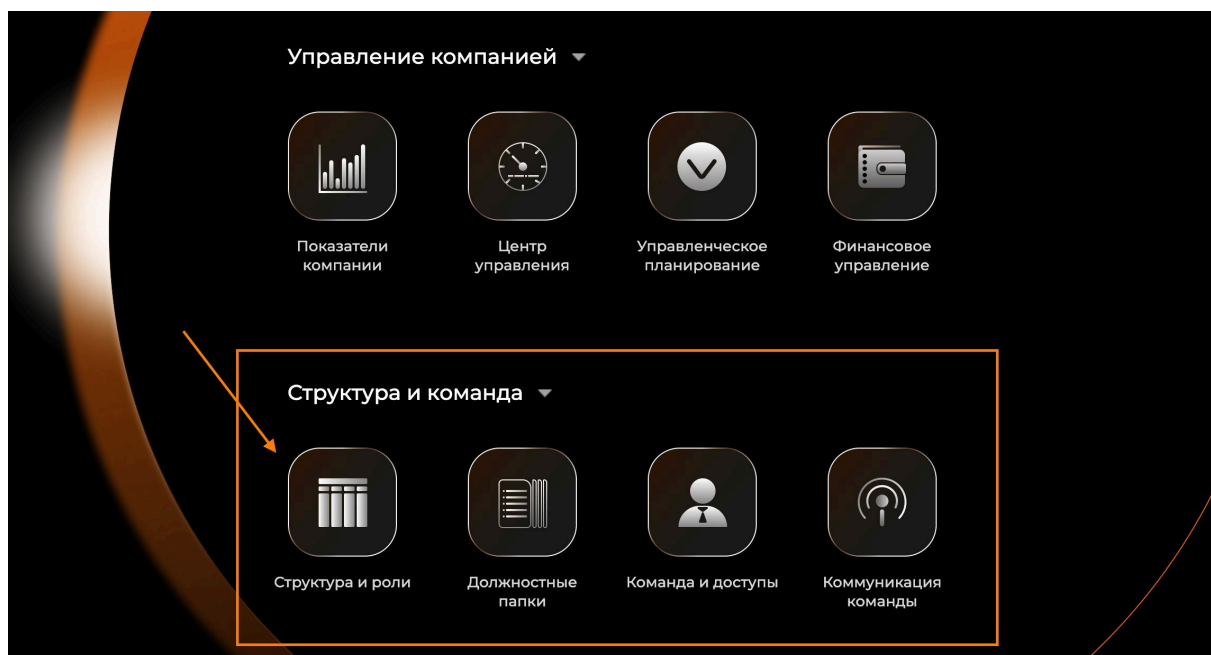
# ПОШАГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ СОЗДАНИЯ СТРУКТУРЫ В КОНСТРУКТОРЕ

Пошаговое создание структуры бизнеса мы покажем на примере конструктора структуры в «Среде управления». Чтобы воспользоваться этим инструментом, зарегистрируйтесь на платформе по [этой ссылке](#).

Для каждого нового пользователя доступен 7-дневный тестовый период. Этого времени достаточно, чтобы собрать первый рабочий вариант структуры своей компании.

После регистрации и входа в личный кабинет «Среды управления» выполните следующие шаги:

1. Найдите на главной странице личного кабинета иконку «Структура и роли» в блоке «Структура и команда» и нажмите на неё



У вас откроется страница активации конструктора структуры. Посмотрите короткое обучающее видео на этой странице и нажмите кнопку «Создать новую структуру».\*

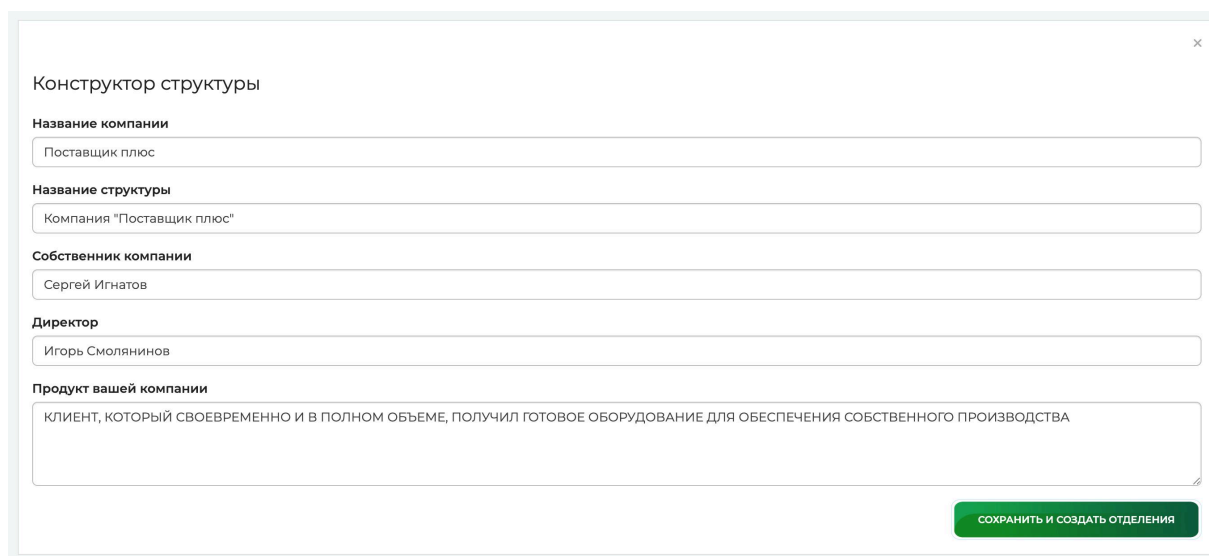
*\*Конструктор структуры работает только в десктопной версии сайта, поэтому для создания структуры используйте ноутбук или компьютер.*

## 2. Первая настройка шаблона структуры

После активации конструктора у вас откроется форма первичной настройки шаблона структуры. Заполните в ней все необходимые поля, как показано в примере:

- название компании;
- название структуры;
- собственник компании;
- директор компании (если отдельной роли директора пока нет, укажите ещё раз собственника);
- продукт бизнеса — тот результат, который вы определили ранее.

После заполнения полей нажмите кнопку «Сохранить». Основа будущей структуры готова.



Конструктор структуры

Название компании  
Поставщик плюс

Название структуры  
Компания "Поставщик плюс"

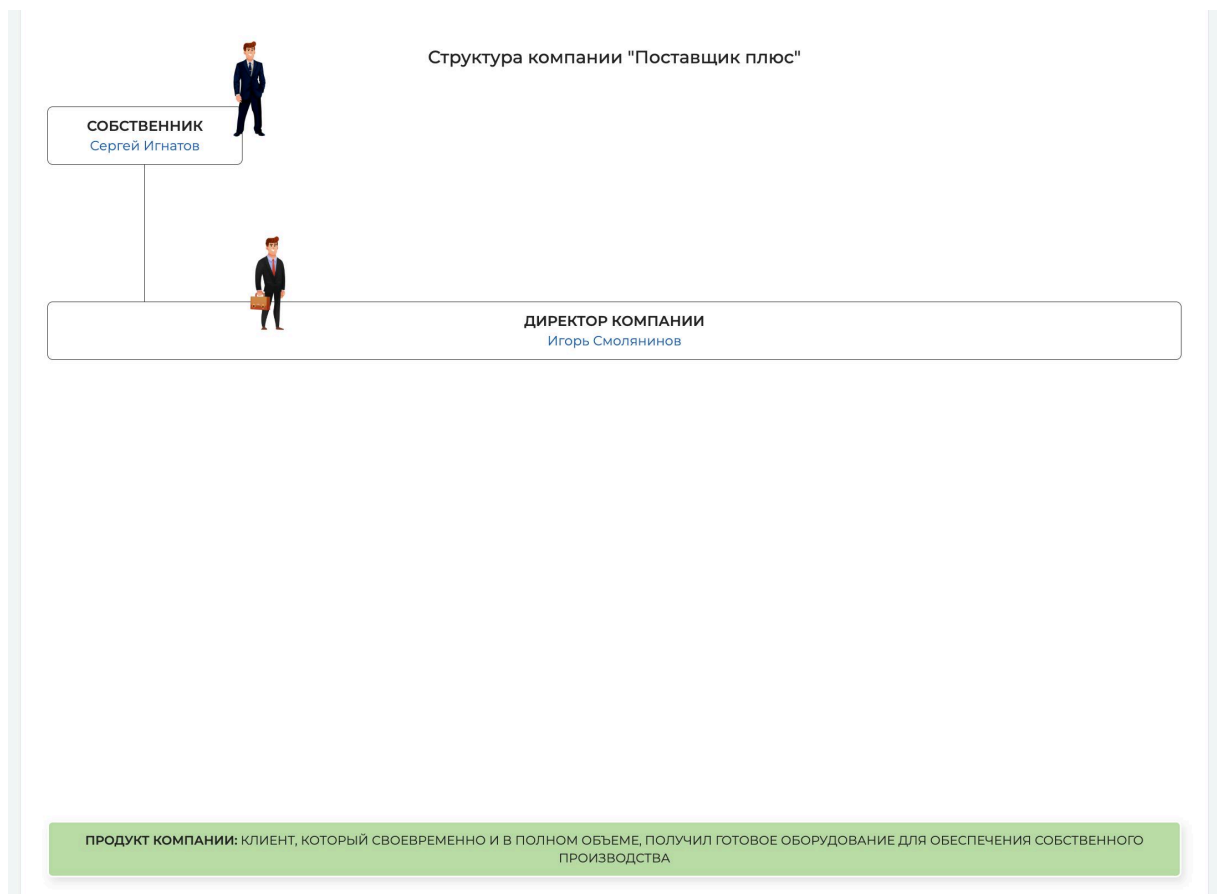
Собственник компании  
Сергей Игнатов

Директор  
Игорь Смолянинов

Продукт вашей компании  
КЛИЕНТ, КОТОРЫЙ СВОЕВРЕМЕННО И В ПОЛНОМ ОБЪЕМЕ, ПОЛУЧИЛ ГОТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОБСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

СОХРАНИТЬ И СОЗДАТЬ ОТДЕЛЕНИЯ

Ниже показано, как выглядит шаблон структуры после сохранения.



На этом уровне мы сразу видим базовую логику управления и главные роли:

- собственник;
- директор компании.

В нижней части шаблона отображается продукт всего бизнеса — тот итоговый результат, ради которого выстраивается вся система управления.

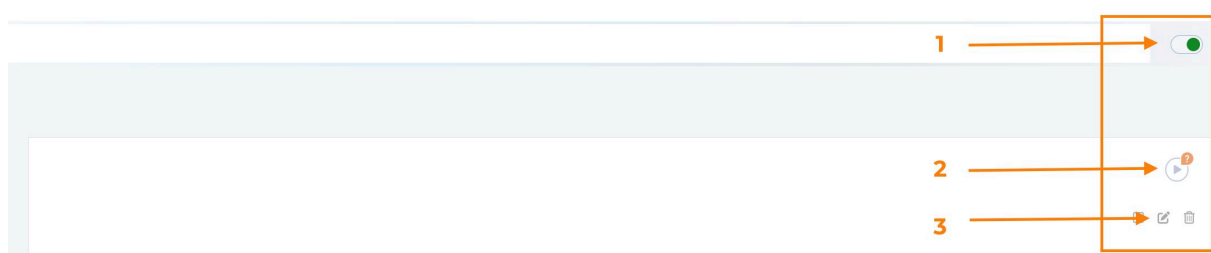
Собственник отвечает за стратегическую часть, а директор — за организацию и производство результата.

Следующий шаг — создать отделения: крупные тематические блоки бизнес-процессов, которые

вместе ведут к получению итогового продукта компании.

### 3. Ознакомьтесь с функциональными иконками для работы со структурой и руководством пользователя

Для уверенной работы с конструктором важно знать 3 основные функциональные иконки, которые расположены в правом верхнем углу конструктора:



**1 — кнопка** перевода структуры в режим редактирования. Все изменения и правки вносятся именно в этом режиме. В выключенном режиме структура статична, и вы не сможете внести изменения.

**2 — иконка** открытия Руководства пользователя, в котором вы найдёте более подробное описание функционала конструктора структуры и других инструментов среды.

**3 — иконка** редактирования шаблона структуры. С её помощью вы будете добавлять в структуру отделения и отделы.

## 4. Создание отделений и отделов

Вернитесь в редактор шаблона по иконке 3 и с помощью кнопки «Добавить отделение» создайте необходимое количество отделений.

Под отделением мы понимаем крупный тематический блок бизнес-процессов, который выполняет отдельную управленческую функцию и участвует в создании общего продукта бизнеса. Примеры отделений:

- управление — здесь находятся собственник, директор и принимаются ключевые решения;
- команда — подбор, адаптация и эффективность сотрудников;
- коммерческое — маркетинг и продажи;
- финансы — учёт и контроль финансов;
- производство — производство товара или услуги;
- масштабирование — развитие бренда, партнёрство, филиалы и другие направления роста.

Создайте отделения, заполнив необходимые поля:

- замысел отделения — для чего существует этот блок;
- продукт отделения — какой результат получается в итоге его работы;
- количество отделов — сколько отделов будет внутри отделения (оставьте это поле пустым).

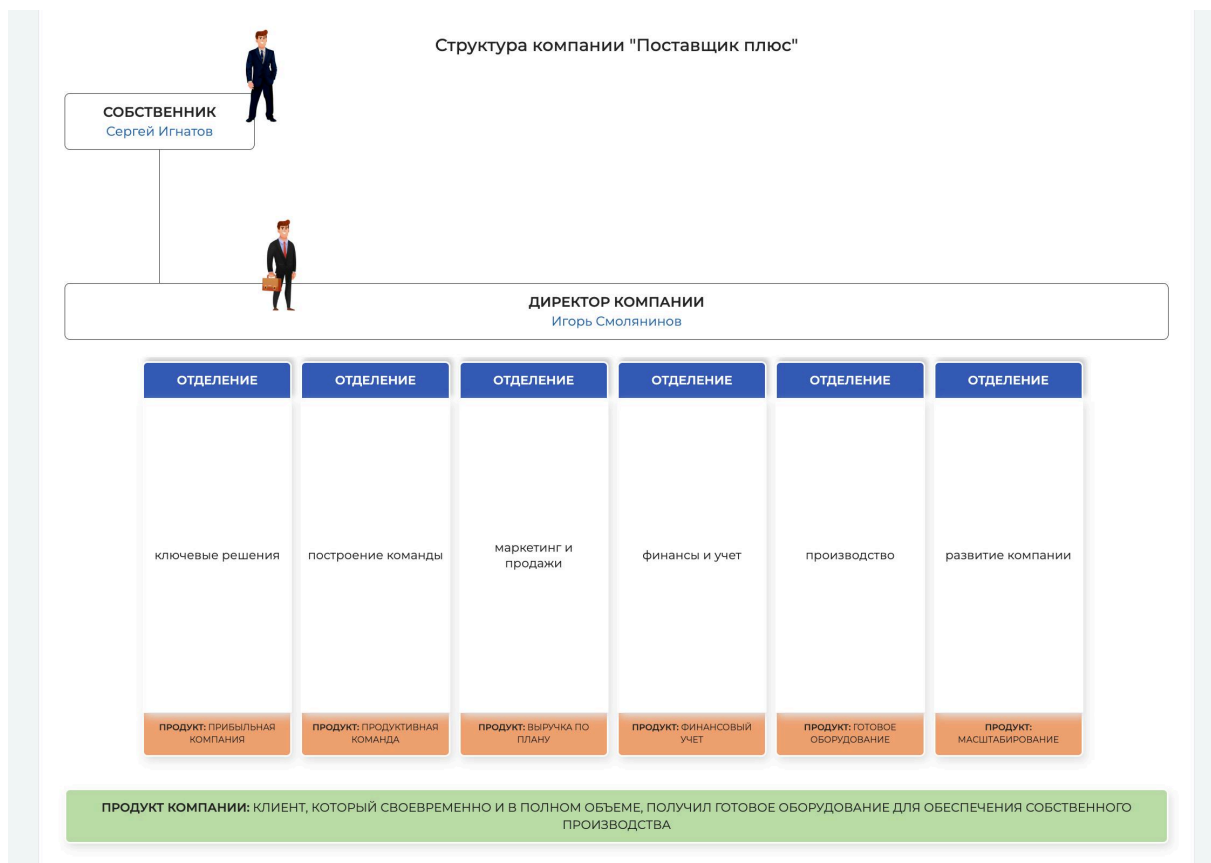
Пример созданных отделений без отделов:

Сформируйте структуру вашей компании:

	Главное	Замысел отделения	Продукт отделения (кратко)	Кол-во отделов	Функции
☰	Главное	ключевые решения	прибыльная компания	0	✎ 🗑
☰	Главное	построение команды	продуктивная команда	0	✎ 🗑
☰	Главное	маркетинг и продажи	выручка по плану	0	✎ 🗑
☰	Главное	финансы и учет	финансовый учет	0	✎ 🗑
☰	Главное	производство	готовое оборудование	0	✎ 🗑
☰	Главное	развитие компании	масштабирование	0	✎ 🗑

Замысел отделения     Продукт отделения. Суть в 2х словах (20 знаков)     Кол-во отделов (2 - 5)     [Добавить отделение](#)

Если посмотреть на структуру, которая у нас получилась, она уже выглядит как первый рабочий вариант структуры бизнеса с понятными тематическими блоками бизнес-процессов — отделениями.



Обратите внимание: такая структура подходит для компании любого масштаба, вне зависимости от количества сотрудников. Даже если сейчас в компании работает всего 2 человека — вы как собственник и операционный руководитель, — этот принцип всё равно подходит. Структура показывает не число людей, а управленческую модель бизнеса.

На данном этапе не нужно усложнять структуру и делать её слишком глубокой. Этого варианта уже достаточно для дальнейшей работы. Осталось сделать несколько простых доработок, чтобы точнее отразить управленческую логику компании.

## 5. Финальная доработка структуры в глубину

Конструктор структуры работает по принципу «матрёшки». Это значит, что при его использовании вы идёте от общего к частному: от крупных блоков — отделений — к более детальным управленческим объектам: отделам, функциям, должностям и сотрудникам.

Чтобы доработать отделение в глубину, войдите в редактор шаблона структуры и рядом с нужным отделением нажмите иконку «Редактирование отделения».

Сформируйте структуру вашей компании:

	Главное	Замысел отделения	Продукт отделения (кратко)	Кол-во отделов	Функции
☰	Главное	ключевые решения	прибыльная компания	0	✎ 🗑
☰	Главное	построение команды	продуктивная команда	0	✎ 🗑
☰	Главное	маркетинг и продажи	выручка по плану	0	✎ 🗑
☰	Главное	финансы и учет	финансовый учет	0	✎ 🗑
☰	Главное	производство	готовое оборудование	0	✎ 🗑
☰	Главное	развитие компании	масштабирование	0	✎ 🗑

Замысел отделения     Продукт отделения. Суть в 2х словах (20 знаков)     Кол-во отделов (2 - 5)     [Добавить отделение](#)

У вас откроется структура отделения, где вы сможете:

- создать необходимое количество отделов;
- дать названия отделению и отделам;
- описать продукты отделения и отделов.

Разберём это на примере коммерческого отделения. С помощью кнопки «Добавить отдел» создадим два базовых отдела: «Маркетинг» и «Продажи». Это одни из самых часто встречающихся отделов в бизнесе. Затем опишем продукты этих отделов, добавим продукт самого отделения и дадим ему название «Коммерческое». После этого нажмём «Сохранить».

Редактирование отделения

**Название блока**  
КОММЕРЧЕСКОЕ

**Дополнительное поле**  
Дополнительное поле в названии блока. Например для его порядкового номера или буквы

**Замысел отделения**  
маркетинг и продажи

**Продукт отделения. Суть в 2х словах (20 знаков),**  
выручка по плану

**Продукт отделения**  
ВЫРУЧКА КОМПАНИИ, СОГЛАСНО ПЛАНУ ПО ДОХОДУ, КОТОРАЯ ПРЕВЫШАЕТ ТОЧКУ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

**СОХРАНИТЬ**

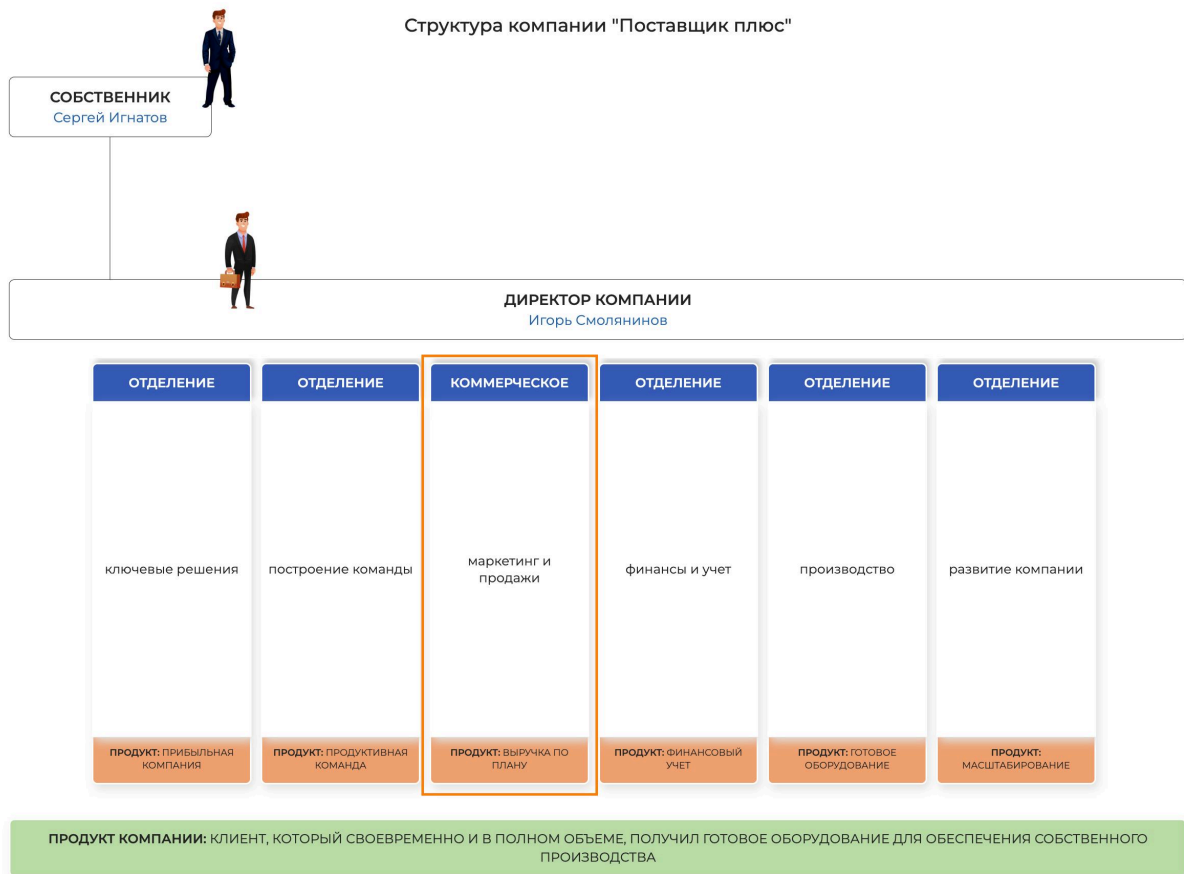
Отдел компании	Продукт отдела	Удалить
≡ МАРКЕТИНГ	ЛИДЫ, ПОСТУПАЮЩИЕ В ВОРОНКУ ПРОДАЖ	🗑
≡ ПРОДАЖИ	ВЫПОЛНЕННЫЙ НА 100% ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ	🗑

Название отдела

Продукт отдела

**Добавить отдел**

Теперь мы видим, что в общей структуре изменилось название отделения на «Коммерческое». По этой же логике вы можете уточнить названия и остальных отделений, чтобы структура точнее отражала реальное устройство вашей компании.



Структура, как мы уже отметили, построена по принципу «матрёшки» и раскрывается в глубину. Нажмите на нужное отделение, и система перейдёт в режим показа следующего слоя управленческих объектов:

- отделы;
- продукты отделов;
- функции отделов.

КОММЕРЧЕСКОЕ	
ОТДЕЛ МАРКЕТИНГ	ОТДЕЛ ПРОДАЖИ
ПРОДУКТ: ЛИДЫ, ПОСТУПАЮЩИЕ В ВОРОНКУ ПРОДАЖ	ПРОДУКТ: ВЫПОЛНЕННЫЙ НА 100% ПЛАН ПО ВЫРУЧКЕ
ПРОДУКТ: ВЫРУЧКА КОМПАНИИ, СОГЛАСНО ПЛАНУ ПО ДОХОДУ, КОТОРАЯ ПРЕВЫШАЕТ ТОЧКУ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	

На этом этапе мы с вами создали только сами отделы и их продукты. Следующий шаг — добавить функции к каждому отделу, которые ведут к получению продукта отдела.

## 6. Добавление функций в отдел

В режиме редактирования внутри структуры отделения и отделов появляется возможность вносить дальнейшие изменения. Для этого используйте следующие функциональные иконки и ссылки:

- иконки и ссылки для добавления функций, должностей и сотрудников (1);
- иконки для изменения названий и продуктов отделения и отделов (2).

КОММЕРЧЕСКОЕ	
ОТДЕЛ МАРКЕТИНГ	ОТДЕЛ ПРОДАЖИ
<div style="border: 1px solid orange; padding: 5px; display: inline-block;">           Добавить секцию            Добавить должность            Добавить сотрудника         </div>	
ПРОДУКТ: лиды, поступающие в воронку продаж	ПРОДУКТ: выполненный на 100% план по выручке
ПРОДУКТ: ВЫРУЧКА КОМПАНИИ, СОГЛАСНО ПЛАНУ ПО ДОХОДУ, КОТОРАЯ ПРЕВЫШАЕТ ТОЧКУ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	

Используя иконки (1), добавьте необходимые функции в отдел — те действия, которые ведут к получению его продукта. В примере ниже мы сделали это для отделов «Маркетинг» и «Продажи».

КОММЕРЧЕСКОЕ	
ОТДЕЛ МАРКЕТИНГ	ОТДЕЛ ПРОДАЖИ
Анализ целевой аудитории	Учет клиентов в CRM
Разработка и создание рекламных материалов	Холодный обзвон клиентов
Запуск рекламных компаний	Работа с базой клиентов
Анализ трафика и конверсии	Организация работы менеджеров по продажам
ПРОДУКТ: лиды, поступающие в воронку продаж	ПРОДУКТ: выполненный на 100% план по выручке
ПРОДУКТ: ВЫРУЧКА КОМПАНИИ, СОГЛАСНО ПЛАНУ ПО ДОХОДУ, КОТОРАЯ ПРЕВЫШАЕТ ТОЧКУ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ	

В результате мы получили полноценную структуру коммерческого отделения с понятными продуктами и функциями, которые ведут к их получению.

При необходимости вы можете пойти глубже и описать продукты функций, но для базового построения структуры этого уровня уже более чем

достаточно.

По той же логике вы можете проработать в глубину каждое отделение своей компании — в зависимости от масштаба бизнеса и степени детализации, которая вам нужна.

## Краткий вывод

*Структура бизнеса даёт компании ясность, улучшает взаимодействие, показывает слабые места, помогает развивать систему управления и даёт владельцу целостное понимание своего бизнеса. Поэтому структура — это не формальность, а один из самых полезных управленческих инструментов для роста компании.*

# РАССТАНОВКА СОТРУДНИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ В СТРУКТУРЕ

Базовая структура бизнеса уже создана. Следующий шаг — добавить в неё:

- руководителей отделений и отделов;
- должности;
- сотрудников.

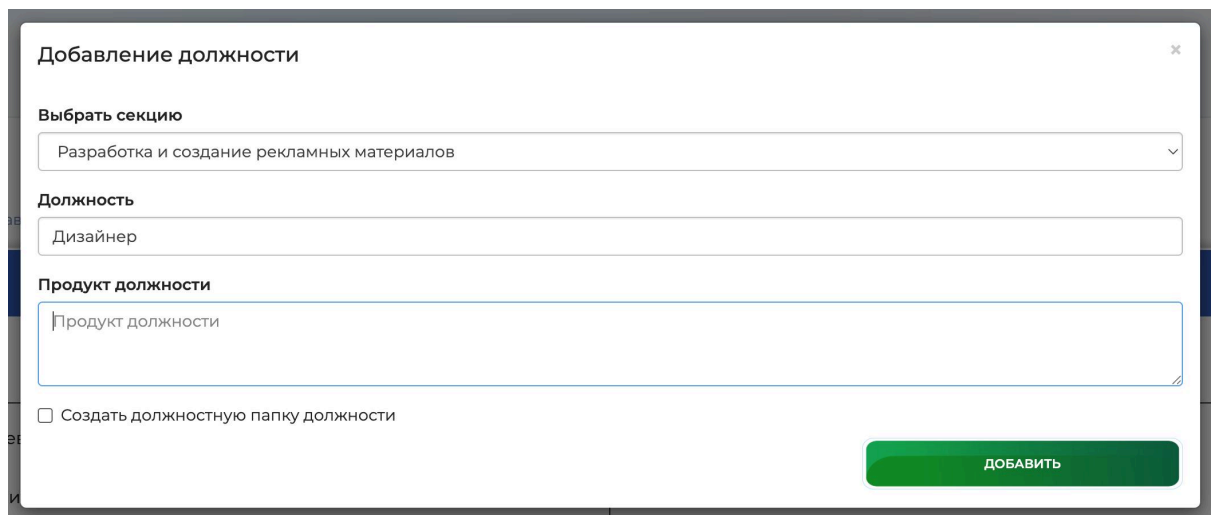
В итоге каждый ваш сотрудник, руководитель и сам собственник должны занимать в структуре определённую роль или несколько ролей.

Разберём этот шаг на примере того же коммерческого отделения.

**У нас есть 7 сотрудников и руководителей:**

- коммерческий директор — Барышев Игорь;
- руководитель отдела маркетинга — Игорь Борисов;
- руководитель отдела продаж — Галина Смирнова;
- дизайнер — Ирина Лебедь;
- менеджеры — Сергей Мартынов, Николай Иванов, Ольга Иванцева.

С помощью функциональной иконки «Добавить должность» создайте должности в каждом отделе, а затем через иконку «Добавить сотрудника» внесите имена и фамилии сотрудников.



The screenshot shows a dialog box titled "Добавление должности" (Add Position) with a close button (X) in the top right corner. The dialog contains the following fields and options:

- Выбрать секцию** (Select Section): A dropdown menu with the selected option "Разработка и создание рекламных материалов" (Development and creation of advertising materials).
- Должность** (Position): A text input field containing the text "Дизайнер" (Designer).
- Продукт должности** (Position Product): A large text area containing the text "Продукт должности" (Position Product).
- Создать должностную папку должности** (Create position folder for position): An unchecked checkbox.
- ДОБАВИТЬ** (ADD): A green button at the bottom right.

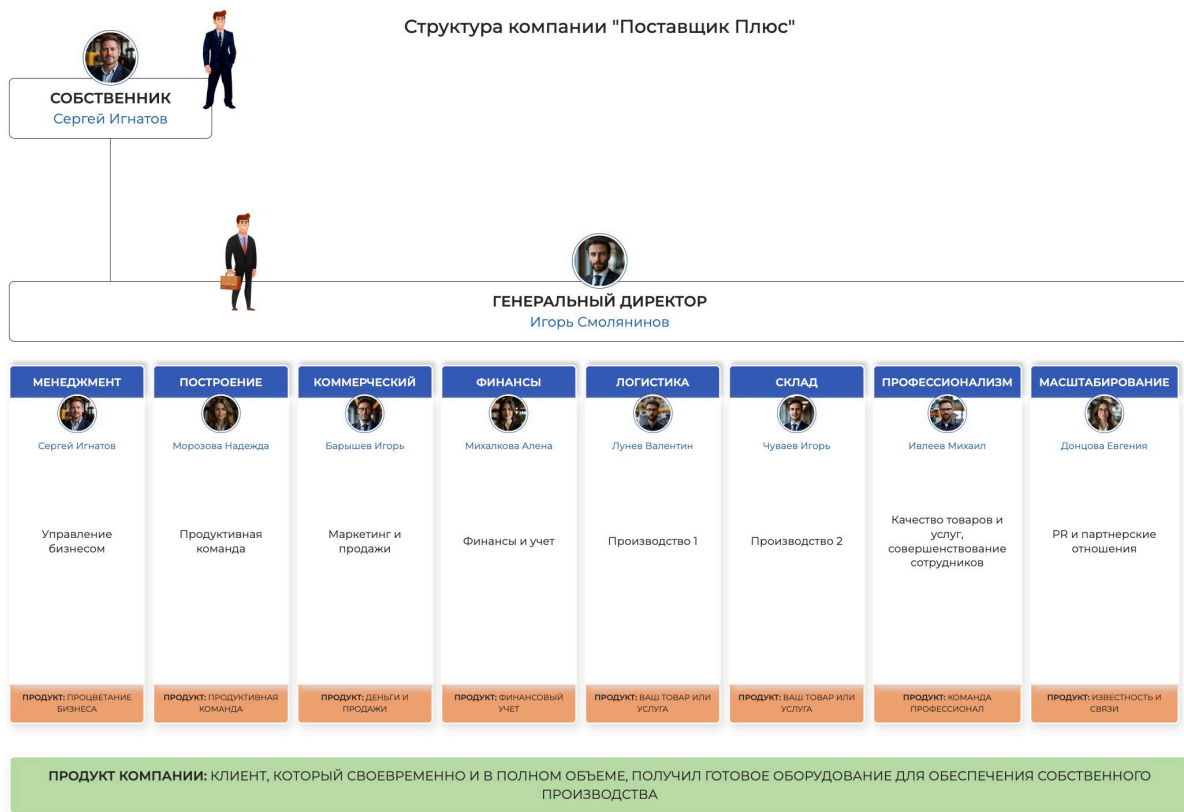
Также рекомендуем добавлять фотографии сотрудников. Это делает структуру более наглядной и помогает быстрее ориентироваться в ролях, связях и подчинённости внутри компании. После создания должностей и расстановки сотрудников структура коммерческого отделения будет выглядеть следующим образом:



Такая визуализация коммерческого отделения уже наглядно показывает роли, функционал и продукты сотрудников.

По этой же логике выполните те же действия для всех отделений и отделов вашей компании.

После аналогичной проработки всех отделений итоговая структура компании будет выглядеть примерно так:



Теперь такую структуру уже можно презентовать сотрудникам и руководителям компании.

Дополнительно в конструкторе структуры «Среды управления» можно:

- добавлять должностные папки к каждой должности;
- привязывать метрики и статистики;
- создавать для каждой должности планы с задачами.

Но это уже материал для следующего отдельного руководства.

## Краткий вывод

*Финальная версия вашей структуры должна наглядно показывать все роли в компании, их место в системе управления и функционал, который ведёт к получению продукта как отдела и отделения, так и всего бизнеса. В среднем владельцу небольшой компании потребуется 1–2 часа, чтобы собрать и настроить такой рабочий вариант структуры. Уже этого достаточно, чтобы сделать заметный шаг к наведению порядка и построению системы управления.*

# ПРЕЗЕНТАЦИЯ СТРУКТУРЫ КОМАНДЕ И ПОДКЛЮЧЕНИЕ СОТРУДНИКОВ

После того как структура бизнеса собрана, очень важно не оставить её только в кабинете владельца. Если структура не была показана команде, не объяснена и не введена в ежедневное использование, она так и останется схемой, а не рабочим инструментом управления.

Именно поэтому следующий важный шаг — оживить структуру внутри компании. Для этого нужно сделать две вещи: сначала презентовать её команде, а затем подключить сотрудников к цифровой среде «Среда управления».

## 1. Презентация структуры команде

Когда структура готова, владельцу важно не просто сообщить, что «теперь у нас есть схема компании», а ввести её в управленческую жизнь бизнеса. Лучше всего начать с ключевых сотрудников и руководителей. Именно они должны первыми понять логику структуры, разобраться в ней и увидеть, как теперь устроена компания.

На такой презентации важно спокойно и понятно объяснить:

- как устроена структура бизнеса;
- какие блоки и направления в ней выделены;
- где находятся руководители;
- какие роли существуют в компании;
- зачем эта структура вообще внедряется;
- как она поможет навести больше ясности и порядка в работе.

После этого структуру уже можно презентовать более широко — сотрудникам, которых она касается. Людям нужно время, чтобы ознакомиться с новой логикой, посмотреть на схему, разобраться в своём месте в компании и задать вопросы. Это нормальный этап. Чем понятнее владелец проведёт эту презентацию, тем легче команда примет структуру как часть своей работы.

Важно, чтобы сотрудники увидели: структура создаётся не ради формальности и не ради контроля ради контроля. Она нужна для того, чтобы всем было понятнее, кто за что отвечает, как устроена компания, как между собой связаны роли и по какой логике дальше будет строиться управление.

## 2. Подключение сотрудников к «Среде управления»

После презентации важно перевести структуру из режима «показали» в режим «начали пользоваться». Для этого сотрудников нужно подключить к цифровой среде «Среда управления» и выдать им доступы.

Когда сотрудник входит в свой кабинет и видит себя внутри общей структуры бизнеса, для него это уже не абстрактная схема, а часть реальной системы компании. Он начинает понимать:

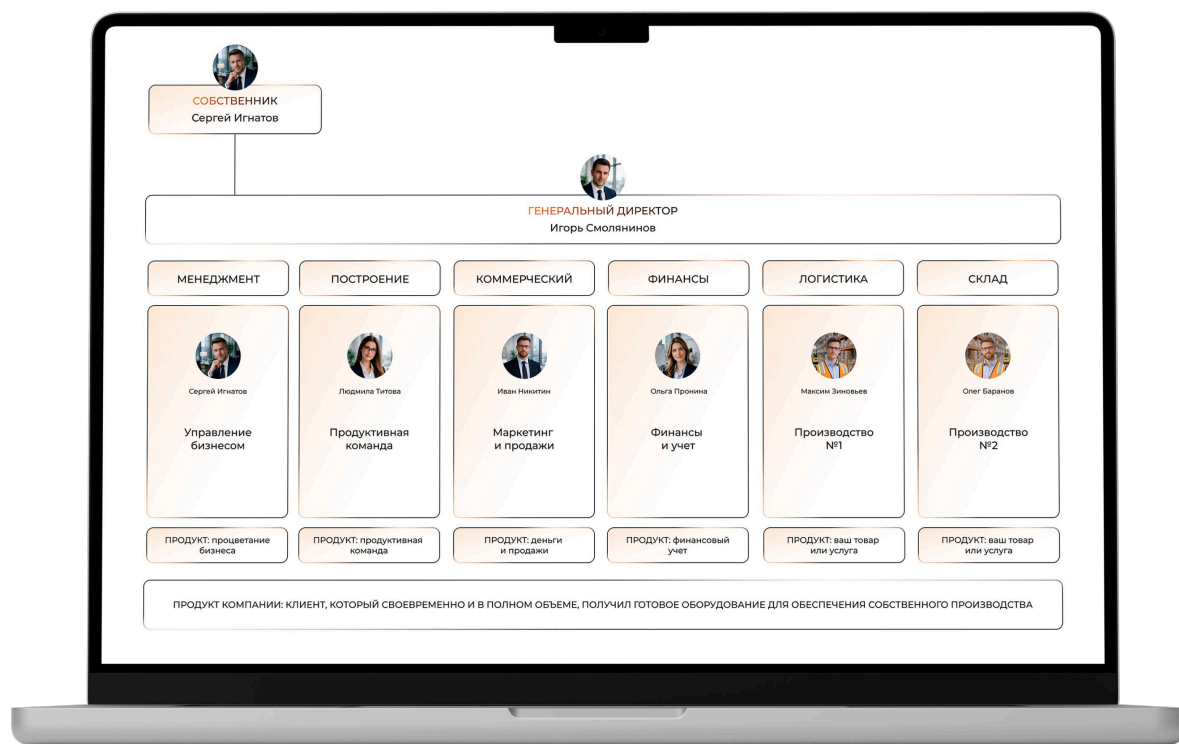
- где находится его роль;
- в каком блоке он работает;
- кто его руководитель;
- как его функция встроена в общую модель бизнеса.

Это очень сильный момент. С этого этапа структура начинает работать не только в голове владельца, но и в восприятии команды. Люди начинают видеть компанию более системно, а сама структура становится общей точкой ориентирования для всех участников.

Подключение сотрудников к «Среде управления» помогает закрепить структуру как рабочий инструмент. Она перестаёт быть просто картинкой и становится частью цифровой среды, в которой сотрудники уже могут ориентироваться, изучать своё место в системе и дальше включаться в другие

управленческие инструменты компании.

Если владелец пока только знакомится с системой, ему достаточно использовать стартовый период, чтобы изучить логику среды, посмотреть конструктор структуры и собрать первый вариант своей модели компании. Если же задача — уже не просто попробовать инструмент, а начать использовать его в реальной жизни бизнеса и подключать сотрудников, для этого в системе предусмотрен тариф «Команда». Если же владелец пока работает в среде в основном сам, без полноценного подключения команды, ему может подойти тариф Smart. Подробности по тарифам он сможет посмотреть уже внутри кабинетаю



Таким образом, после создания структуры владелец делает следующий важный переход: не просто хранит схему у себя, а показывает её команде, подключает людей к цифровой среде и постепенно превращает структуру в реальный рабочий инструмент компании.

## Краткий вывод

*Чтобы структура бизнеса начала приносить пользу, её недостаточно просто создать. Важно презентовать её команде, подключить сотрудников к «Среде управления» и перевести структуру из схемы в реальный инструмент ежедневной работы.*

# КАК ПОДДЕРЖИВАТЬ СТРУКТУРУ В АКТУАЛЬНОМ СОСТОЯНИИ

Создать структуру бизнеса — это важный шаг. Но ещё важнее сделать так, чтобы она не устарела через неделю или месяц. Если после разработки структуры никто её не ведёт, не обновляет и не использует в работе, она быстро превращается в старую схему, которая уже не отражает реальную жизнь компании.

Поэтому структуру важно не только разработать, но и поддерживать в актуальном состоянии на постоянной основе.

В действующей компании постоянно происходят изменения: приходят новые сотрудники, кто-то увольняется, меняются роли, появляются новые функции, усиливаются направления, перераспределяются зоны ответственности. Всё это должно своевременно отражаться в структуре. Только тогда она остаётся живым управленческим инструментом, а не формальным документом.

В методологии «Среды управления» мы исходим из того, что в самой структуре уже должен быть предусмотрен ответственный человек, который

ведёт её на постоянной основе. Это сотрудник, который следит за её актуальностью, вносит изменения, добавляет новых сотрудников, удаляет тех, кто выбыл из компании, помогает людям ориентироваться в структуре и поддерживает порядок в этом инструменте.

Чаще всего такую роль в системном бизнесе выполняет HR-директор. В небольшой компании это может быть HR-специалист, который отвечает за подбор сотрудников и кадровую организацию. Именно этот человек становится операционным владельцем структуры внутри компании.

#### Что обычно входит в его задачи:

- следить за актуальностью структуры;
- добавлять новых сотрудников и назначать их на нужные позиции;
- убирать из структуры сотрудников, которые больше не работают в компании;
- помогать руководителям и сотрудникам разбираться в структуре;
- обучать команду использованию этого инструмента;
- следить, чтобы структура соответствовала реальному устройству компании.

Это очень важный момент для владельца. Если структура остаётся только его личным инструментом, она будет зависеть от его времени и

внимания. Если же у структуры появляется постоянный ответственный, она становится частью регулярной системы управления.

Именно так структура начинает жить в компании: не как разовое упражнение, а как постоянно поддерживаемый управленческий каркас. Это особенно важно для растущего бизнеса, где изменения происходят регулярно, а без актуальной структуры компания снова начинает скатываться в неясность и ручное управление.

## Краткий вывод

*Чтобы структура бизнеса оставалась полезной, её нужно поддерживать в актуальном состоянии постоянно. Для этого после утверждения структуры владелец передаёт её ведение ответственному сотруднику — чаще всего HR-директору или HR-специалисту, который следит за её актуальностью и помогает компании реально пользоваться этим инструментом.*

# ИТОГИ И СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦА

В этом гайде вы прошли базовую логику создания структуры бизнеса и увидели, что структура — это не формальность и не просто схема компании. Это один из первых и самых важных инструментов, с которого начинается порядок в управлении.

Вы увидели, что «Среда управления» — это цифровая среда для построения управленческого ядра бизнеса. Внутри неё конструктор структуры помогает владельцу собрать понятную модель компании, увидеть блоки, роли, руководителей, сотрудников и саму логику управления.

Также вы разобрались, что структура бизнеса нужна любой компании — независимо от того, работает в ней два человека или тысяча. Как только в бизнесе есть роли, задачи, ответственность и взаимодействие между людьми, нужна ясность. Именно её и создаёт структура.

Далее вы увидели, какие преимущества даёт разработанная структура: она делает компанию понятнее для сотрудников, улучшает взаимодействие, показывает слабые места, помогает владельцу развивать бизнес и даёт ему более целостное понимание того, как устроена его компания на самом деле.

Вы также познакомились с примером структуры, созданной в конструкторе «Среда управления», и увидели, что такой подход подходит не только малому бизнесу, но и большим компаниям. Это подтверждает главный принцип: структура бизнеса строится по единой управленческой логике и может быть полезна практически в любой сфере.

Отдельно вы прошли шаг 0 — определение продукта бизнеса. Это важная точка старта, потому что структура должна строиться не формально, а под тот результат, который компания создаёт и за что получает деньги.

А дальше вы увидели, что после создания структуры её важно не просто сохранить, а ввести в жизнь компании: показать команде, подключить сотрудников к системе и передать ведение структуры ответственному сотруднику, чтобы она оставалась актуальной и действительно работала.

Теперь главное — не останавливаться на теории. Самая большая польза от этого гайда появится тогда, когда вы не просто прочитаете материал, а попробуете применить его к своей компании на практике.

Поэтому следующий шаг для вас — прямо сейчас перейти в «Среду управления», зарегистрироваться и использовать бесплатный стартовый доступ на 7 дней, чтобы самостоятельно собрать структуру

своего бизнеса в конструкторе.

За это время вы сможете познакомиться с системой, изучить инструмент структуры и сделать первый реальный шаг к наведению порядка в управлении своей компанией.

Не откладывайте это на потом. Даже если ваша структура пока неидеальна, именно с первого варианта начинается ясность. А когда у владельца появляется ясная структура бизнеса, у него появляется и другая точка зрения на компанию: более точная, более взрослая и более управленческая.

## Краткий вывод

*Этот гайд нужен не для того, чтобы просто дать вам теорию, а для того, чтобы вы начали действовать. Структура бизнеса — это первый практический шаг к системному управлению компанией.*

## Следующий шаг

Перейдите по ссылке, зарегистрируйтесь в «Среде управления» и в течение 7 дней бесплатного стартового доступа попробуйте самостоятельно собрать структуру своей компании в конструкторе. Начните с первого шага — и вы уже увидите свой бизнес по-другому.

# ХОТИТЕ НЕ ПРОСТО ПРОЧИТАТЬ ГАЙД, А СРАЗУ СОБРАТЬ СТРУКТУРУ СВОЕЙ КОМПАНИИ?

Мы подготовили практические комплекты по структуре бизнеса, которые помогут вам перейти от теории к реальной сборке первой рабочей версии структуры.



## КОМПЛЕКТ: "СТРУКТУРА С НУЛЯ"

Пошаговый маршрут, по которому вы соберёте первую рабочую структуру своей компании самостоятельно

[Подробнее](#)



## КОМПЛЕКТ: "СТРУКТУРА С НУЛЯ В СРЕДЕ УПРАВЛЕНИЯ"

Всё из базового комплекта + возможность сразу собрать структуру своей компании в «Среде управления»

[Подробнее](#)

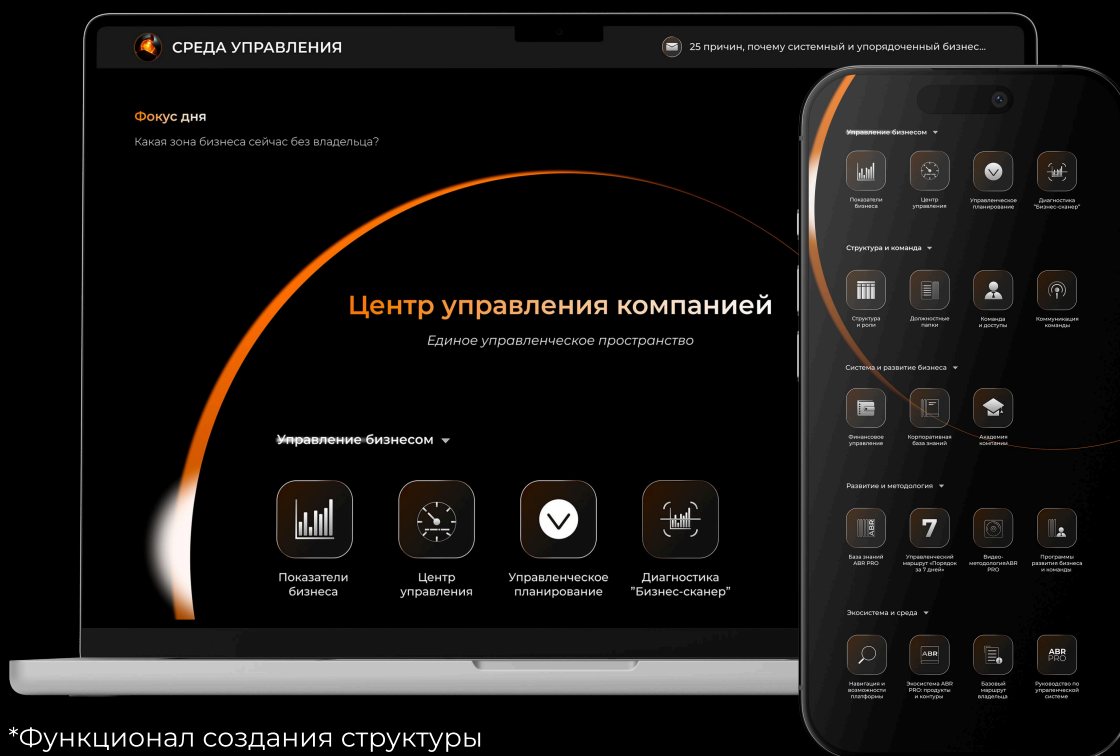


# СРЕДА УПРАВЛЕНИЯ

Зарегистрируйтесь в «Среде управления» и начните создавать структуру своей компании уже сейчас.

[Зарегистрироваться](#)

Без обязательств и автоматических списаний.



\*Функционал создания структуры доступен на десктопной версии сайта