

PRO-ЧЕК-ЛИСТ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ: 90 ТОЧЕК ПРОВЕРКИ БИЗНЕСА

Глубокая диагностика компании для владельца

Этот чек-лист поможет вам глубже посмотреть на систему управления своей компании после прохождения базовой диагностики «Бизнес-сканер».

По каждому пункту отметьте один из вариантов:

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

Да — элемент создан, внедрён и реально используется.

Частично — элемент есть, но работает неполно, нерегулярно или формально.

Нет — элемента нет или он не используется в управлении.

1. Управленческий каркас компании

Этот блок показывает, есть ли у владельца понятная модель бизнеса: структура, роли, ответственность и логика управления.

1. У владельца есть понятная структурная модель бизнеса.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. В структуре отражены ключевые направления компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Понятно, кто за что отвечает.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. У каждой важной функции есть ответственный.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Структура отражает реальное состояние компании, а не устаревшую картину.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. В компании нет «ничейных» зон ответственности.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Руководители понимают своё место в структуре.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Для ключевых ролей определён ожидаемый продукт работы.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Есть должностные инструкции или должностные папки для ключевых ролей.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. Структура используется как инструмент управления, а не просто как схема.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Команда и ответственность

Этот блок помогает понять, насколько команда способна работать не только через личный контроль владельца, но и через роли, ответственность и результат.

1. В компании понятно, какие сотрудники нужны для достижения целей.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Есть ответственный за подбор и ввод сотрудников.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Новые сотрудники проходят понятную адаптацию.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Сотрудники понимают, какой результат от них ожидается.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Руководители умеют требовать результат без постоянного вмешательства владельца.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Есть понятные правила работы и дисциплины.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Нарушения фиксируются и разбираются системно.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Слабые сотрудники выявляются по результатам, а не по ощущениям.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Команда может работать без постоянного ручного контроля владельца.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. У владельца есть понимание, какие руководители требуют усиления.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Коммерческий контур

Этот блок показывает, насколько управляемо в компании создаётся спрос, ведутся продажи и формируется выручка.

1. В компании определена целевая аудитория.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Понятны боли, запросы и мотивы клиентов.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Продукт компании упакован с точки зрения ценности для клиента.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Есть регулярные маркетинговые действия.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Есть ответственный за маркетинг.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Ведётся учёт лидов и источников заявок.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Есть понятная воронка продаж.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Есть план по доходу.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Продажи анализируются по цифрам: заявки, сделки, конверсии, оплаты.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. Коммерческий контур не держится только на личном участии владельца.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Финансовый контур

Этот блок помогает понять, насколько финансы компании прозрачны для владельца и пригодны для управленческих решений.

1. Владелец регулярно видит доходы компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Владелец регулярно видит расходы компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Есть понимание прибыли, а не только выручки.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Есть контроль обязательных платежей.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Есть контроль дебиторской задолженности.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Есть понимание финансовой нагрузки компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Есть контроль платёжеспособности.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Владелец заранее видит риск кассовых разрывов.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Финансовые решения принимаются на основе данных, а не остатка на счёте.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. Финансовая картина доступна владельцу как инструмент управления.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Производство продукта и качество

Этот блок показывает, насколько управляемо компания создаёт свой продукт или услугу и контролирует качество результата.

1. В компании чётко определён основной продукт.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Понятно, какие процессы ведут к созданию продукта.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Есть ответственные за производство продукта или оказание услуги.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Процессы не держатся только на опыте отдельных сотрудников.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Есть понятные стандарты качества продукта или услуги.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Есть контроль выполнения стандартов качества.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Рекламации, ошибки и сбои фиксируются.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Причины ошибок разбираются, а не просто исправляются разово.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. По ошибкам принимаются корректирующие действия.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. Контроль качества встроен в управление, а не включается только после проблем.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Профессионализм, обучение и база знаний

Этот блок помогает понять, превращает ли компания опыт, стандарты и успешные действия в

систему обучения сотрудников.

1. В компании есть место, где хранятся важные знания, инструкции и правила.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Знания не находятся только «в головах» опытных сотрудников.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Новые сотрудники могут изучать материалы самостоятельно.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Есть материалы по ключевым ролям и функциям.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Материалы регулярно обновляются.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Есть логика обучения сотрудников.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Обучение связано с реальными должностями и результатами.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Есть проверка усвоения материалов.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Ошибки и успешные действия переводятся в обучающие материалы.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. Обучение помогает повышать качество работы сотрудников.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. PR, доверие и масштабирование

Этот блок показывает, насколько компания системно формирует доверие, привлекает внимание рынка и готова к росту.

1. У компании есть понятное позиционирование.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Потенциальные клиенты понимают, почему стоит выбрать именно вашу компанию.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Есть материалы, которые объясняют ценность компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Есть кейсы, отзывы или доказательства результата.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Компания регулярно показывает экспертность.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Есть бесплатные продукты, материалы или лид-магниты для привлечения аудитории.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Есть логика передачи потенциальных клиентов в продажи.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Компания понимает, какие каналы дают рост.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Масштабирование не происходит хаотично.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. В компании есть партнёрские, реферальные или рекомендательные механики, которые помогают привлекать новых клиентов и развивать бизнес не только за счёт прямой рекламы

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Стратегическое управление и решения владельца

Этот блок показывает, насколько владелец управляет компанией через стратегию, данные, планирование и управленческий ритм.

1. У владельца есть долгосрочное видение компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Владелец отделяет стратегическое управление от операционного контроля.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Владелец регулярно анализирует состояние бизнеса.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. Решения принимаются на основе данных, а не только ощущений.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. В компании есть регулярное планирование.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Есть планы по ключевым направлениям бизнеса.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Планы связаны с показателями.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Есть регулярная управленческая встреча или совет руководителей.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Решения фиксируются с ответственными и сроками.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. Владелец управляет построением системы, а не только текущими задачами.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Информационный центр бизнеса

Этот блок показывает, есть ли у владельца единая управленческая картина компании, на которую можно опираться при принятии решений.

1. Владелец может быстро увидеть ключевые показатели компании.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

2. Данные собраны в одном понятном месте.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

3. Показатели обновляются регулярно.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

4. У каждого ключевого показателя есть ответственный.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

5. Показатели помогают принимать решения, а не просто хранятся.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

6. Владелец видит отклонения от плана.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

7. Руководители используют данные в управлении своими зонами.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

8. Нет ситуации, когда данные разбросаны по таблицам, чатам и разным файлам.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

9. Информация пригодна для анализа, а не просто накапливается.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

10. На основе данных принимаются управленческие решения.

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет

Итоговое осмысление диагностики

После прохождения чек-листа ещё раз посмотрите на свои ответы.

Отдельно обратите внимание:

- где у вас больше всего ответов «Нет»;
- где больше всего ответов «Частично»;
- какие элементы системы управления уже есть, но не работают полноценно;
- какие элементы отсутствуют полностью;
- какие зоны создают наибольший риск для управляемости компании.

Главная задача этого чек-листа — не поставить себе оценку, а увидеть реальную картину системы управления.



Методологический материал для
пользователей [Среда управления](#)