

# КАК АНАЛИЗИРОВАТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ PRO-ЧЕК-ЛИСТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

## Как анализировать результаты PRO-чек-листа системы управления

После прохождения PRO-чек-листа у владельца появляется не просто набор ответов «да», «частично» и «нет». У него появляется первичная карта состояния системы управления компании.

Главная задача этого этапа — не поставить себе оценку, а понять:

- какие элементы системы управления уже работают;
- какие элементы есть, но требуют доработки;
- какие элементы отсутствуют полностью;
- какие зоны создают наибольший риск для управляемости бизнеса;
- с чего нужно начинать построение системы управления.

## Общая логика анализа

По каждому блоку чек-листа посчитайте количество ответов:

- **«Да»** — это ваша опора. Элемент создан и может использоваться в управлении.
- **«Частично»** — это зона доработки. Элемент есть, но пока не даёт полноценного управленческого результата.
- **«Нет»** — это управленческий разрыв. Элемент отсутствует и требует создания.

Особое внимание уделяйте не только ответам «Нет», но и ответам «Частично». Часто именно они создают иллюзию, что система уже есть, хотя на практике она работает нестабильно или формально.

## Как читать результат по каждому блоку

Если в блоке большинство ответов **«Да»**, значит этот контур управления уже имеет рабочую основу. Его нужно поддерживать, актуализировать и связывать с другими контурами компании.

Если в блоке много ответов **«Частично»**, значит контур существует, но пока не стал устойчивой системой. Здесь нужно не начинать с нуля, а доработать, упорядочить и внедрить элементы в регулярное управление.

Если в блоке много ответов **«Нет»**, значит данный контур является слабым местом компании. Его нужно включить в план построения системы управления как одну из приоритетных зон.

## 1. Управленческий каркас компании

Этот блок показывает, есть ли у компании основа управления: структура, роли, ответственность и логика подчинения.

**Если много «Да»:** у компании есть базовый управленческий каркас. Владелец уже может видеть бизнес не только как набор сотрудников и задач, а как систему ролей и функций.

**Если много «Частично»:** структура, роли или ответственность есть, но работают неполно. Возможно, структура устарела, зоны ответственности размыты, а должностные роли не доведены до реальной практики.

**Если много «Нет»:** бизнес управляется без полноценного каркаса. Это означает высокий риск ручного управления, перегруза владельца и постоянного возвращения задач к собственнику.

**Главный вывод владельца:** без управленческого каркаса невозможно построить устойчивую систему управления. Если этот блок слабый, начинать нужно именно со структуры, ролей и ответственности.

## 2. Команда и ответственность

Этот блок показывает, насколько команда способна работать через роли, результат и ответственность, а не только через личный контроль владельца.

**Если много «Да»:** команда уже имеет рабочие управленческие опоры. Люди понимают ожидания, ответственность и могут производить результат более автономно.

**Если много «Частично»:** команда работает, но система ответственности ещё не устойчива. Часть процессов держится на владельце, часть — на отдельных сильных сотрудниках.

**Если много «Нет»:** команда зависима от владельца. Подбор, адаптация, дисциплина, ответственность и продуктивность не собраны в систему.

**Главный вывод владельца:** если этот блок слабый, нужно не просто «искать хороших людей», а выстраивать контур продуктивной команды: роли, ввод, правила, ответственность и контроль результата.

## 3. Коммерческий контур

Этот блок показывает, насколько управляемая компания создаёт спрос, получает лиды, ведёт продажи и формирует выручку.

**Если много «Да»:** коммерческая функция имеет управляемую основу. Есть понимание клиента, продукта, каналов, продаж и показателей.

**Если много «Частично»:** коммерция работает фрагментарно. Возможно, есть продажи, но нет системного маркетинга; есть заявки, но нет полноценного анализа; есть выручка, но нет стабильной управляемой воронки.

**Если много «Нет»:** выручка зависит от случайных источников, личного участия владельца или отдельных сотрудников. Коммерческий контур не является устойчивым механизмом создания дохода.

**Главный вывод владельца:** слабый коммерческий контур означает, что компания не управляет выручкой системно. Нужно выстраивать маркетинг, продажи, воронку, план по доходу и контроль коммерческих показателей.

#### 4. Финансовый контур

Этот блок показывает, насколько владелец видит деньги компании и может принимать финансовые решения на основе данных.

**Если много «Да»:** финансы уже становятся инструментом управления. Владелец видит доходы, расходы, обязательства, прибыль и финансовую нагрузку.

**Если много «Частично»:** финансовая информация есть, но она неполная, нерегулярная или не используется для управленческих решений. Компания может считать деньги, но ещё не управлять ими.

**Если много «Нет»:** владелец управляет финансами по ощущениям, остатку на счёте или данным бухгалтера, которые не дают полной управленческой картины.

**Главный вывод владельца:** слабый финансовый контур создаёт риск кассовых разрывов, непонимания прибыли и ошибочных решений. Нужно первоцифровать доходы, расходы, обязательства и платёжеспособность.

#### 5. Производство продукта и качество

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

**Если много «Да»:** производство продукта имеет понятную логику. Процессы, ответственные, стандарты и контроль качества уже становятся частью управления.

**Если много «Частично»:** продукт создаётся, но стабильность зависит от отдельных людей, опыта или привычек. Качество может быть хорошим, но ещё не гарантированным системой.

**Если много «Нет»:** производство продукта не описано и не управляется как система. Ошибки, рекламации и сбои будут повторяться, потому что причины не фиксируются и не устраняются системно.

**Главный вывод владельца:** если этот блок слабый, нужно описывать ключевые процессы, стандарты качества, точки контроля и корректирующие действия.

#### 6. Профессионализм, обучение и база знаний

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

систему обучения сотрудников.

**Если много «Да»:** компания уже накапливает знания и может передавать их сотрудникам. Это снижает зависимость от отдельных людей и ускоряет развитие команды.

**Если много «Частично»:** знания есть, но они разрознены. Материалы могут существовать, но не использоваться в адаптации, обучении и повышении качества работы.

**Если много «Нет»:** знания находятся в головах сотрудников и руководителей. При уходе сильных людей компания теряет опыт, стандарты и успешные действия.

**Главный вывод владельца:** слабый блок профессионализма означает, что компания не умеет системно воспроизводить качество работы. Нужно создавать базу знаний, внутреннюю академию и материалы по ключевым ролям.

## 7. PR, доверие и масштабирование

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

**Если много «Да»:** у компании есть опора для развития: понятное позиционирование, материалы ценности, кейсы, доверие и каналы привлечения.

**Если много «Частично»:** элементы продвижения есть, но они не собраны в систему. Компания может что-то публиковать, запускать рекламу или получать рекомендации, но без единой логики роста.

**Если много «Нет»:** развитие компании зависит от случайных клиентов, личных связей, разовых активностей или прямой рекламы без системного усиления доверия.

**Главный вывод владельца:** если этот блок слабый, компания теряет возможности роста. Нужно усиливать позиционирование, материалы доверия, кейсы, лид-магниты, партнёрские и реферальные механики.

## 8. Стратегическое управление и решения владельца

Этот блок показывает, насколько владелец управляет компанией как системой, а не только реагирует на текущие задачи.

**Если много «Да»:** владелец имеет стратегическую позицию. Есть видение, планирование, анализ, управленческий ритм и фиксация решений.

**Если много «Частично»:** стратегическое управление проявляется эпизодически. Владелец думает о развитии, но его постоянно затягивает операционная текучка.

**Если много «Нет»:** управление держится на реакции. Компания движется не по стратегии, а по текущим обстоятельствам, задачам и срочным проблемам.

**Главный вывод владельца:** слабый блок стратегического управления означает, что собственник остаётся в роли главного операционного решателя. Нужно выстраивать ритм

анализа, планирования, совета руководителей и фиксации решений.

## 9. Информационный центр бизнеса

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

**Если много «Да»:** владелец видит бизнес через данные. Показатели собраны, обновляются и помогают принимать решения.

**Если много «Частично»:** данные есть, но они разрознены, нерегулярны или не встроены в управленческий ритм. Информация существует, но не всегда помогает управлять.

**Если много «Нет»:** владелец управляет без приборной панели. Данные разбросаны по таблицам, чатам, людям и файлам, а решения принимаются без полной картины.

**Главный вывод владельца:** слабый информационный центр означает, что владелец не видит компанию целиком. Нужно собрать ключевые показатели в понятную систему и использовать их для анализа, планирования и решений.

### Как определить приоритеты после анализа

После анализа всех блоков не нужно пытаться исправить всё сразу. Система управления строится последовательно.

Выберите:

- **1 самый слабый блок** — зона, где больше всего ответов «Нет»;
- **1 блок с большим количеством «Частично»** — зона, которую можно быстро усилить;
- **1 блок, который сильнее всего влияет на текущие проблемы бизнеса.**

Именно эти три зоны должны лечь в основу первого плана построения системы управления.

### Итоговые вопросы владельца

Ответьте письменно:

1. Какой блок системы управления сейчас является самым слабым?

---

2. Какой блок уже частично создан, но требует доработки?

---

3. Какой блок сильнее всего влияет на перегруз владельца?

---

4. Какие 3 управленческих решения нужно принять в первую очередь?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

### **Главный вывод**

Результат чек-листа — это не просто количество ответов «да», «частично» и «нет». Это управленческая карта текущего состояния компании.

Если вы честно прошли диагностику и проанализировали каждый блок, у вас уже появилась более точная картина: что в компании работает, что требует доработки, а что нужно создавать с нуля.

Следующий шаг — перевести эти выводы в план построения системы управления и начать внедрять его в «Среде управления».



Методологический материал для  
пользователей [Среда управления](#)