

# КАК ВНЕДРИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ ДИАГНОСТИКИ В КОМПАНИЮ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ «СРЕДЫ УПРАВЛЕНИЯ»

## Практический переход от анализа к построению системы управления

После прохождения PRO-диагностики у вас появилась более ясная картина состояния системы управления вашей компании.

Вы увидели:

- какие элементы уже работают;
- какие элементы есть частично;
- какие блоки отсутствуют полностью;
- где теряется управляемость;
- какие действия нужно включить в дорожную карту.

Но диагностика сама по себе ещё не меняет компанию.

Реальные изменения начинаются тогда, когда владелец переводит выводы диагностики в конкретные управленческие инструменты и начинает внедрять их в работу бизнеса.

Именно для этого можно использовать **«Среду управления»**.

## Что такое «Среда управления»

[«Среда управления»](#) — это цифровая управленческая платформа для владельцев бизнеса и руководителей, где можно последовательно выстраивать систему управления компанией.

Это не просто программа для хранения данных и не отдельный инструмент.

Это рабочее пространство, в котором владелец может собирать управленческий каркас бизнеса:

- структуру компании;
- роли и зоны ответственности;
- должностные папки;
- показатели и статистики;
- планирование;
- финансовый контроль;
- базу знаний и внутреннее обучение;
- информационный центр бизнеса.

То есть все элементы, которые вы проверяли в диагностике, можно не просто описать в документах, а начать постепенно создавать и поддерживать в «Среде управления».

## Главная логика внедрения

Диагностика показывает, что в системе управления отсутствует или работает слабо.

Реестр управленческих действий помогает определить, что нужно сделать.

А «Среда управления» даёт место, где эти элементы можно начать внедрять, использовать и поддерживать в рабочем состоянии.

Поэтому после диагностики важно задать себе вопрос:

**«В каком разделе “Среды управления” я могу начать создавать этот элемент системы управления?»**

### Как связать блоки диагностики с инструментами «Среды управления»

#### 1. Управленческий каркас компании

Если по результатам диагностики вы увидели слабость в структуре, ролях, ответственности или подчинённости, начните с раздела **«Структура и роли»**.

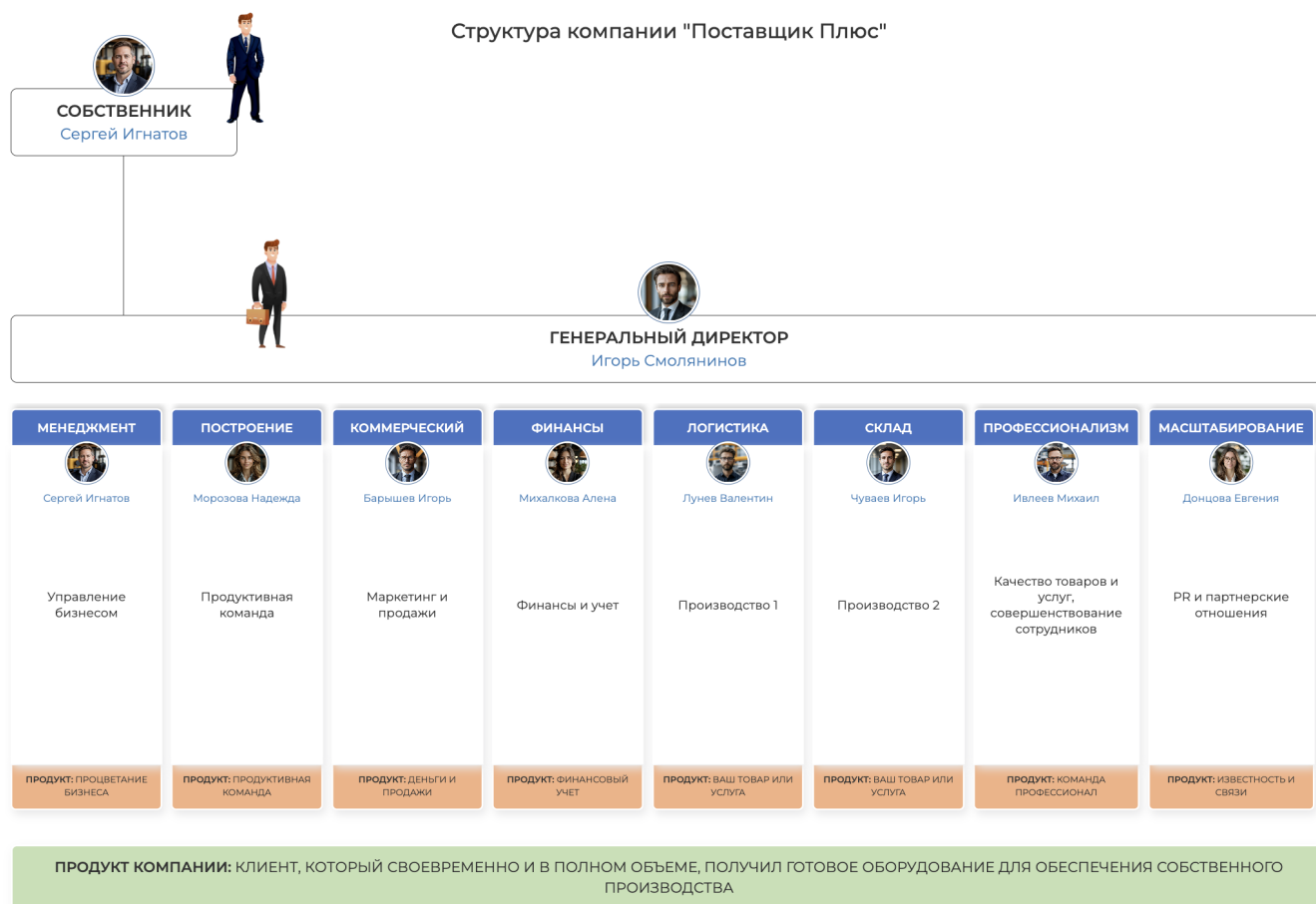
В этом разделе можно:

- собрать структурную модель бизнеса;
- разместить ключевые направления компании;
- зафиксировать руководителей и сотрудников;
- увидеть, кто за что отвечает;
- начать формировать понятный управленческий каркас.

**Практический шаг:** создайте первый вариант структуры компании и отметьте, какие зоны ответственности пока держатся лично на владельце.

Для этого используйте [комплект "Структура с нуля в Среде управления", который вы можете приобрести в маркетте Среды управления по этой ссылке](#)

Пример построенной структуры в "Среде управления" выглядит следующим образом



## 2. Команда и ответственность

Если диагностика показала, что команда зависит от владельца, сотрудники не до конца понимают результат, а ответственность размыта, используйте структуру и должностные папки.

В «Среде управления» можно:

- закрепить роли за сотрудниками;
- описать продукт должности;
- зафиксировать функции и ответственность;
- создать должностные папки;
- подготовить материалы для ввода сотрудников в роль.

**Практический шаг:** выберите 1–3 ключевые должности и начните создавать для них должностные папки.

## 3. Коммерческий контур

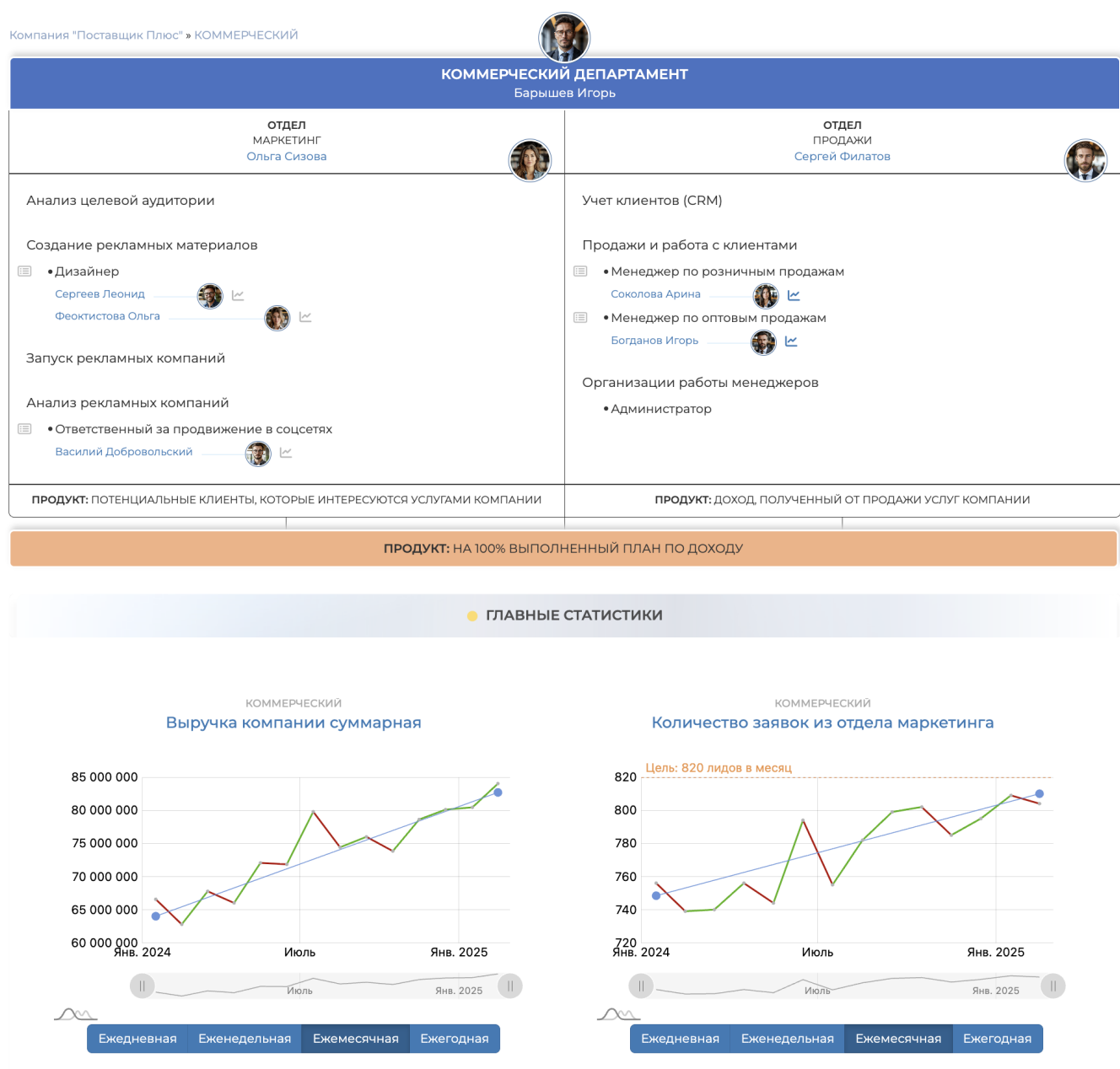
Если слабое место находится в маркетинге, продажах, плане по доходу, потоке клиентов или контроле коммерческих показателей, начните фиксировать ключевые коммерческие данные.

В «Среде управления» можно использовать:

- структуру коммерческого направления;
- роли маркетинга и продаж;
- показатели по лидам, продажам, доходу;
- планирование коммерческих действий;
- контроль выполнения задач руководителей и сотрудников.

**Практический шаг:** определите один главный коммерческий показатель и начните вести его как статистику.

Пример построения коммерческого контура в "Среде управления"



финансовой прозрачности, используйте инструменты статистик и финансового контроля.

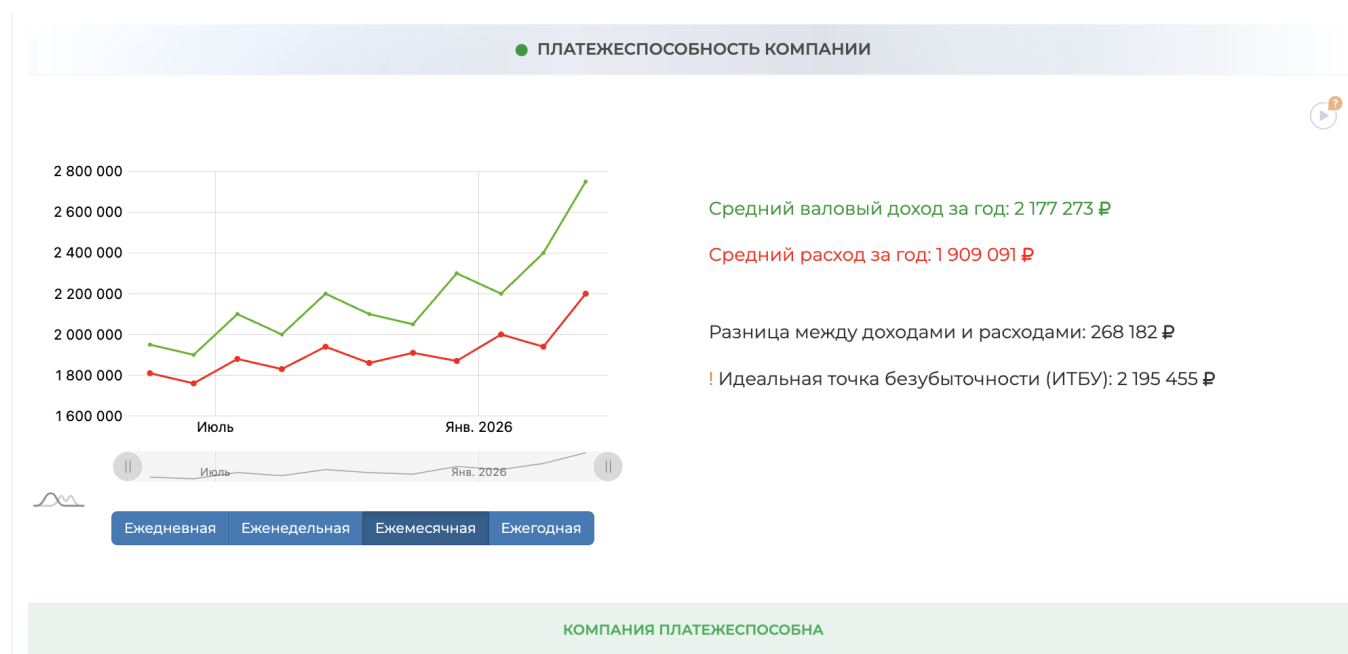
В «Среде управления» можно:

- создать статистику доходов;
- создать статистику расходов;
- видеть динамику финансовых показателей;
- формировать отчёт о платёжеспособности;
- лучше понимать риск кассовых разрывов.

**Практический шаг:** начните с двух базовых статистик — доходы и расходы. На их основе можно перейти к контролю платёжеспособности.

Чтобы контролировать и предотвращать кассовые разрывы, приобретите [комплект "Контроль платёжеспособности и предотвращение кассовых разрывов в «Среде управления»" в маркете Среды управления по этой ссылке](#)

Пример отчета для контроля платёжеспособности, созданный в "Среде управления"



## 5. Производство продукта и качество

Если диагностика показала слабость в производстве продукта, процессах, стандартах качества или контроле ошибок, начните фиксировать управленческую логику создания продукта.

В «Среде управления» можно:

- отразить производственное направление в структуре;
- закрепить ответственных за создание продукта;
- создавать инструкции и стандарты в базе знаний;
- фиксировать процессы;
- связывать качество с обучением сотрудников.

**Практический шаг:** выберите один ключевой процесс создания продукта и зафиксируйте его в виде инструкции или стандарта.

## 6. Профессионализм, обучение и база знаний

Если слабое место связано с тем, что знания находятся в головах сотрудников, новые люди входят в работу хаотично, а ошибки повторяются, начните создавать базу знаний и элементы внутренней академии.

В «Среде управления» можно:

- создавать библиотеку знаний;
- размещать инструкции, регламенты и обучающие материалы;
- формировать материалы для адаптации;
- собирать базу успешных действий;
- создавать основу внутренней академии для сотрудников и руководителей.

**Практический шаг:** создайте первый раздел базы знаний и разместите в нём 3–5 ключевых материалов, без которых сотрудники не могут качественно выполнять работу.

Пример Библиотеки знаний и документов, созданные в "Среде управления"

## ● ПРОДАЖИ И РАБОТА С КЛИЕНТАМИ

1. Скрипт первого звонка новому клиенту после получения заявки
2. Презентация компании
3. История компании "Поставщик +"

## ● БЛАНКИ

4. Бланк заявления на увольнение
5. Бланк заявления о приеме на работу
6. Бланк заявления на отпуск
7. ЧЕК-ЛИСТ ОБУСТРОЙСТВА РАБОЧЕГО МЕСТА НОВОГО СОТРУДНИКА

## ● РЕГЛАМЕНТЫ

8. Регламент перерывов и обеденного времени
9. Регламент внешнего вида сотрудников, которые работают с клиентами
10. Регламент работы в выходные дни

## ● МОТИВАЦИЯ

11. KPI, задачи и цели

## 7. PR, доверие и масштабирование

Если диагностика показала слабость в позиционировании, доверии, экспертности, партнёрских механизмах или развитии компании, начните фиксировать это как отдельный управленческий контур.

В «Среде управления» можно:

- отразить направление PR и масштабирования в структуре;
- назначить ответственных;
- планировать действия по развитию доверия;
- фиксировать задачи по созданию кейсов, отзывов, материалов;
- контролировать выполнение действий по росту.

**Практический шаг:** создайте в дорожной карте 2–3 действия по усилению доверия к компании: кейсы, отзывы, экспертные материалы или партнёрские контакты.

## 8. Стратегическое управление и решения владельца

Если диагностика показала, что владелец перегружен операционкой, нет регулярного планирования, решения не фиксируются, а стратегия живёт только в голове, важно перенести

управление в регулярный ритм.

В «Среде управления» можно:

- формировать планы;
- ставить задачи руководителям;
- фиксировать управленческие решения;
- контролировать сроки;
- создавать ритм регулярного управления.

**Практический шаг:** перенесите дорожную карту на 30 дней в планирование и назначьте ответственных по ключевым действиям.

Пример системы планирования, созданной в Среде управления

ПРОТОКОЛ СОВЕТА РУКОВОДИТЕЛЕЙ

НАЧАЛО: 22.02.2025

ЗАВЕРШЕНИЕ: 01.03.2025

Согласовано Директором

ЗАДАЧИ ДИРЕКТОРА КОМПАНИИ

Текущие задачи:

▲

≡

✓

Сделать инспекцию области производства

01:00

24.02.2025

○

выполнить

▲

≡

✓

Провести координацию руководителей

18.05.2025

●

▲

≡

✓

Провести финансовое планирование

○

выполнить

Добавить новую задачу

Стратегические задачи:

▲

≡

✓

Держать на контроле маркетинговое исследование ЦА

○

выполнить

▲

≡

✓

Выйти в феврале на общую выручку 76 000 000 рублей

○

выполнить

▲

≡

✓

Участие в выставке "Оборудование-2025" с Коммерческим Директором (3 дня)

18.05.2025

●

Добавить новую задачу

ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАДАЧ: 6

01:00

33%

## 9. Информационный центр бизнеса

Если диагностика показала, что данные разбросаны, показатели не обновляются, а владелец не видит компанию целиком, начните собирать информационный центр бизнеса.

В «Среде управления» можно:

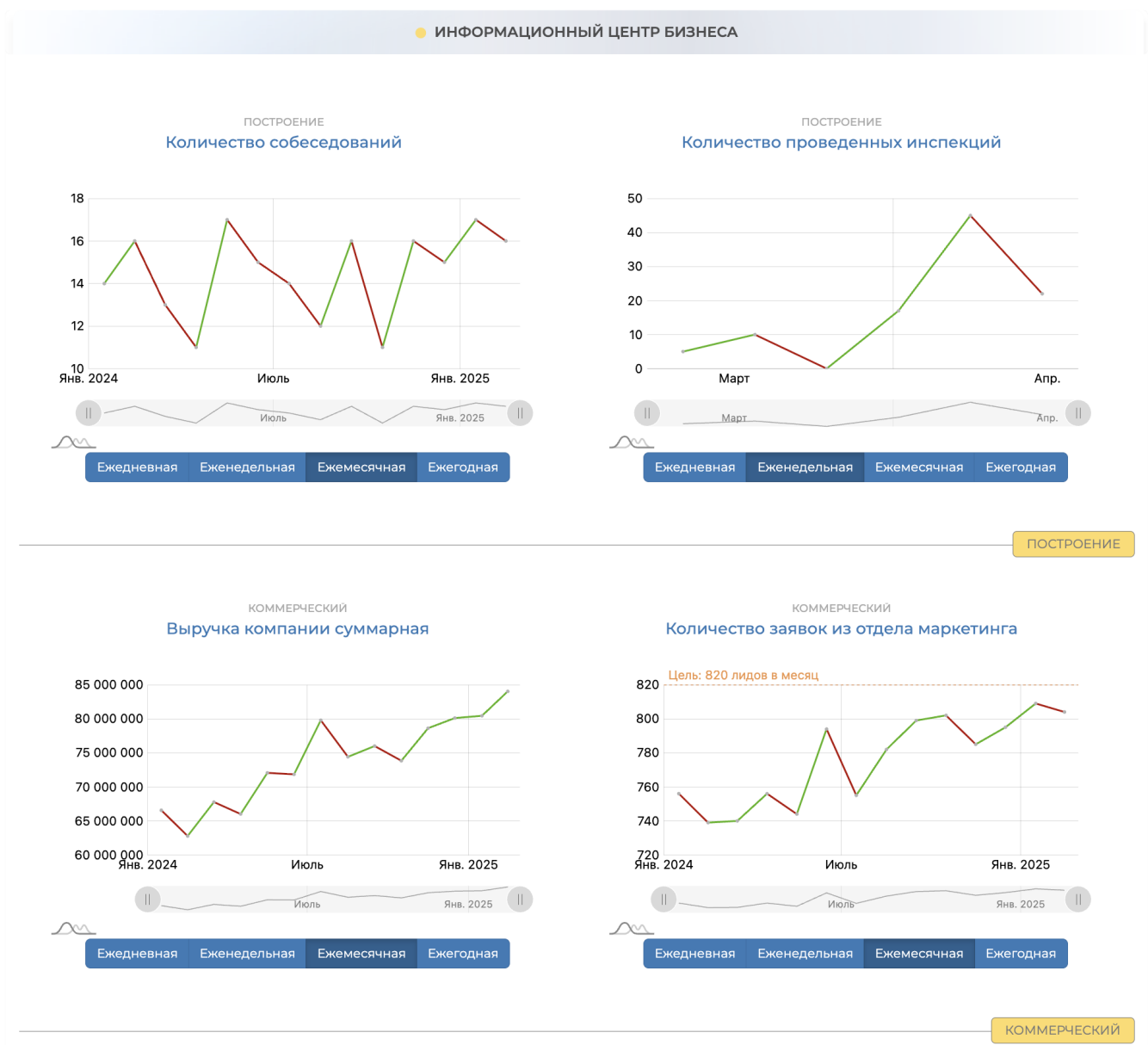
- собирать ключевые показатели;
- отслеживать статистики;



- видеть финансовые и управленческие данные;
- контролировать отклонения;
- использовать данные для принятия решений.

**Практический шаг:** выберите 3 ключевых показателя, которые владельцу важно видеть регулярно, и начните собирать их в системе.

Пример информационного центра бизнеса, созданного в "Среде управления"



**Первый маршрут внедрения после диагностики**

Чтобы не перегружать себя, не пытайтесь внедрить всё сразу.

Для первого знакомства со «Средой управления» используйте простой маршрут:

### **Шаг 1. Зарегистрируйтесь в «Среде управления»**

Перейдите на сайт и [создайте аккаунт по этой ссылке](#)

В рамках этого платного комплекта вы получаете доступ **на 30 дней** к полному функционалу платформы по тарифу "Смарт". Чтобы его активировать, воспользуйтесь файлом с инструкцией активации тарифа, который вы найдете внутри этого комплекта.

### **Шаг 2. Выберите 1-3 слабых блока диагностики**

Не начинайте со всех направлений сразу.

Выберите те блоки, где у вас больше всего ответов «Нет» или «Частично», и которые сильнее всего влияют на текущие проблемы бизнеса.

### **Шаг 3. Найдите соответствующий инструмент в «Среде управления»**

Например:

- нет структуры — начните с раздела «Структура и роли»;
- нет показателей — начните со статистик;
- нет финансовой картины — начните с доходов, расходов и платёжеспособности;
- нет планирования — перенесите дорожную карту в планирование;
- нет базы знаний — начните собирать библиотеку материалов.

### **Шаг 4. Сделайте первое внедренческое действие**

Ваша задача на первом этапе — не построить идеальную систему, а сделать первый реальный шаг.

Например:

- создать первый вариант структуры;
- создать первую статистику;
- добавить первую должностную папку;
- перенести первые задачи дорожной карты;
- добавить первые материалы в базу знаний.

### **Шаг 5. Вернитесь к дорожной карте через 7 дней**

После первой недели использования «Среды управления» вернитесь к своей дорожной карте и отметьте:

- что уже создано;
- какой инструмент оказался самым полезным;
- какой блок нужно внедрять дальше;
- какие действия требуют дополнительной методологии.

### **Если нужна методология и подсказки**

Если в процессе внедрения вы понимаете, что вам не хватает методологии, примеров или инструкций, используйте [Маркет «Среды управления»](#).

В Маркете собраны бесплатные и платные материалы, которые помогают владельцу глубже разобраться с отдельными элементами системы управления:

- структурой бизнеса;
- платёжеспособностью;
- диагностикой системы управления;
- построением отдельных управленческих контуров;
- практическими комплектами, чек-листами и маршрутами внедрения.

То есть если диагностика показала слабое место, вы можете:

- найти соответствующий материал в Маркете;
- изучить методологию;
- выполнить практическое задание;
- внедрить результат в «Среде управления».

### **Главный вывод**

- PRO-диагностика помогает увидеть, что в системе управления компании работает слабо.
- Документы пакета помогают определить, какие действия нужно выполнить.
- А «Среда управления» позволяет начать внедрять эти действия в реальную управленческую практику.
- Именно так диагностика превращается не просто в анализ, а в запуск системных изменений в компании.



Методологический материал для

пользователей [Среда управления](#)