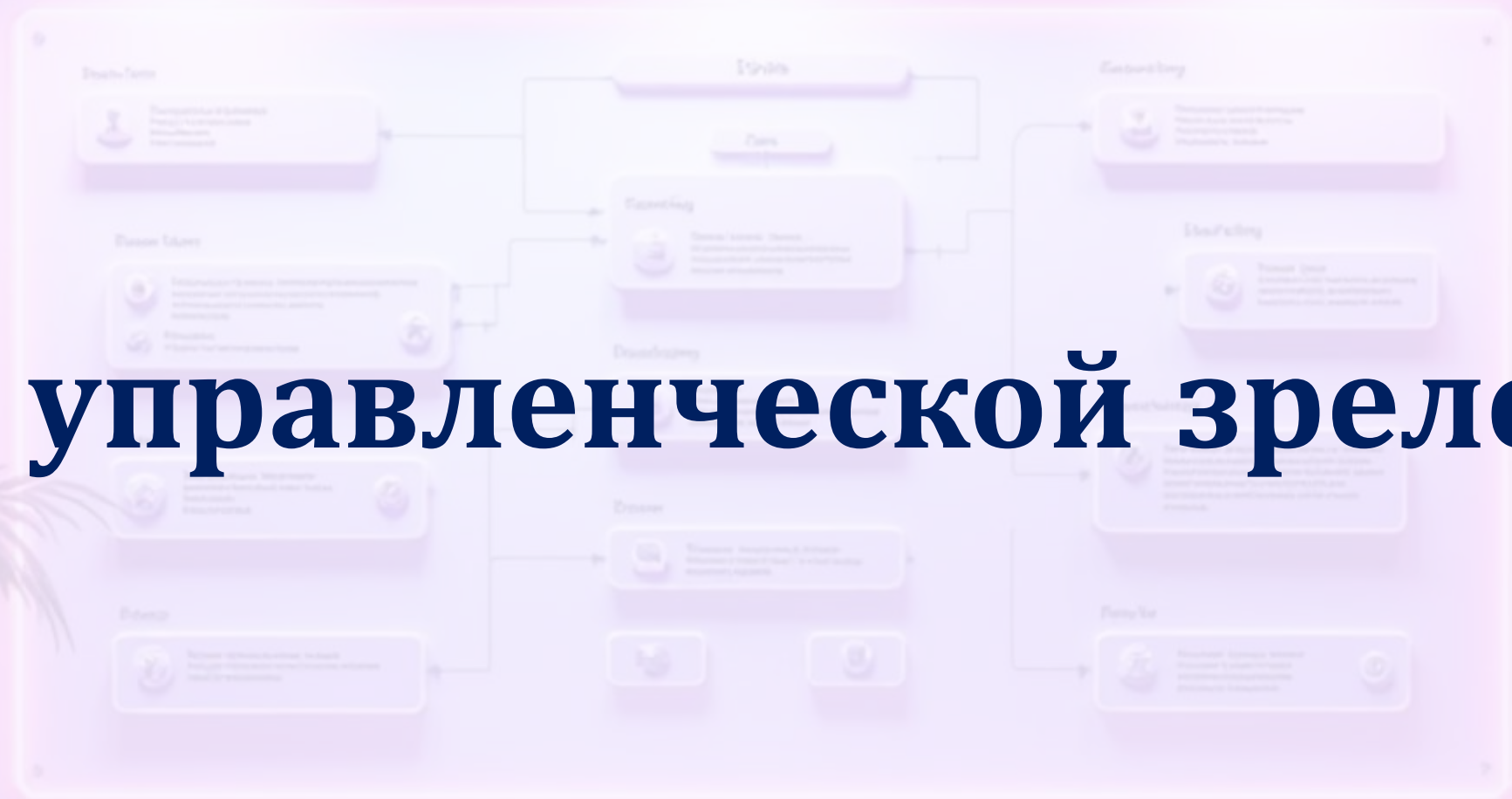



Карта управленческой зрелости





**Диагностика управленческой
зрелости показывает кто тянет
ключевые функции бизнеса...
и где у вас «чёрные дыры»**

**Эта диагностика помогает увидеть реальную картину
распределения ответственности в вашем бизнесе и
выявить критические зоны, требующие внимания.**

Структура диагностики

40 ключевых функций бизнеса

Полный охват всех критических областей управления

4 зоны ответственности

Я / Партнёр / Команда / Никто

Подсчёт зрелых зон

Определение уровня делегирования

Подсчёт перегруза

Выявление критических точек

Отображение % зрелости бизнеса

Общая оценка управленческой зрелости

Цветовая визуализация

Система цветового кодирования помогает быстро оценить состояние каждой функции:

Состояние	Цвет	Значение
Полностью делегировано	☐ Зелёный	Всё отдано - зрелая зона
Частично передано	☐ Жёлтый	На двоих или не закреплено формально
Всё на вас	☐ Красный	Перегруз - нужно срочно передавать
Никто не держит зону	● Чёрная дыра	Функция брошена - риск провала, хаоса [ОПАСНО!]

Как использовать

01

Пройди по всем 40 функциям

Последовательно
проанализируйте каждую
функцию бизнеса

02

Отметь, кто сейчас несёт ответственность

Определите текущего владельца
каждой функции

03

Посмотрите, где:

- Всё на вас □
- Никто не держит ●
- Отличная делегация □

Анализ и выводы

4. Сделайте выводы:

что передавать, где искать команду, где — строить процессы

- Посмотри, где Я = 70–90% - там перегруз
- Где Никто - это дыры, которые тормозят масштаб
- Где Команда - отлично, зрелость!
- Где Партнёр - проверь: он в фокусе, или спасает ситуацию?

5. Можно добавлять комментарии

[например, передаю с февраля 2026 или в процессе делегирования]

Результат

- Убираете лишнее у себя → зрелость растёт
- Делегируете в пустые зоны → появляется масштаб
- Передаёте контроль → появится время думать, а не тушить 🔥

«Хаос не потому, что много задач. А потому, что Вы тянете функции, которые уже пора отдать»

Скопируйте в таблицу (Google Sheets / Notion / Word) **И**
отметьте, кто сейчас несёт ответственность

№	Функция	Я	Мой партнёр	Команда	Никто
---	---------	---	-------------	---------	-------

Используйте эту структуру для заполнения всех 40 функций бизнеса.

40 ключевых функций бизнеса

1. Стратегия бизнеса
2. Видение и цели [на год / квартал/месяц]
3. Ценности и миссия компании
4. Финансовое планирование
5. Бюджетирование и контроль
6. Контроль доходов и расходов
7. Ценообразование
8. Маркетинговая стратегия
9. SMM / контент
10. Реклама / таргетинг
11. Автоворонки / CRM
12. Лидогенерация
13. Продажи - скрипты / воронка / звонки / переписка
14. Продажи —Закрытие сделок
15. Поддержка клиентов
16. Управление продуктом [программы, услуги]
17. Продуктовая упаковка
18. Образовательная платформа - онлайн-школа / курсы /ИПР
19. Рекрутинг сотрудников
20. Адаптация новых сотрудников

1. Наставничество / развитие персонала
2. Мотивация и удержание
3. Контроль KPI команды
4. Проведение планёрок / 1:1 встречи
5. Делегирование
6. Бизнес-процессы и регламенты
7. Автоматизация процессов
8. Юридические вопросы
9. Бухгалтерия и налоги
10. Работа с подрядчиками
11. Работа с партнёрами
12. Развитие личного бренда
13. Публичные выступления / PR
14. Стратегия роста и масштабирование
15. Управление проектами
16. Анализ ошибок / ретроспектива / выводы / улучшения
17. Клиентский опыт / NPS
18. Логистика /доставка
19. Производственные мощности / закупка сырья
20. ВЭД /Гранты / Инвестиции

40 ключевых функций бизнеса

ОБРАЗЕЦ ЗАПОЛНЕНИЯ

Карта управленческой зрелости

№	Функция	Я	Мой партнёр	Команда	Никто
1	Стратегия бизнеса				
2	Видение и цели [на год / квартал/месяц]				
3	Ценности и миссия компании				
4	Финансовое планирование				
5	Бюджетирование и контроль				
6	Контроль доходов и расходов				
7	Ценообразование				
8	Маркетинговая стратегия				
9	SMM / контент				
10	Реклама / таргетинг				
11	Автоворонки / CRM				
12	Лидогенерация				
13	Продажи - скрипты / воронка / звонки / переписка				

[illegible]