



15 точек, где бизнес теряет управляемость

Самодиагностика связей между продажами, маркетингом, данными, аналитикой, финансами и процессами.

КАК ПОЛЬЗОВАТЬСЯ

7-10 минут

Отмечайте не «как должно быть», а как система работает сейчас.

4 варианта ответа

Да · Частично · Нет · Не знаю.

Без рейтинга зрелости

Цель - найти 2-3 связи, которые сильнее всего влияют на деньги, скорость или управляемость.

Не пытайтесь исправить все 15 пунктов сразу.

Сначала найдите повторяющиеся «Частично», «Нет» и «Не знаю» - они чаще всего показывают места, где результат теряется между контурами.

**01** — СПРОС ПРОДАЖИ ДЕНЬГИ

- 01 Понятно ли, какие источники заявок реально создают выручку и прибыль, а не только лиды?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 02 Можно ли связать конкретную сделку с источником спроса, затратами на привлечение и маржой?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 03 Маркетинг и продажи одинаково понимают, что такое качественная заявка?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

02 — ПРОДАЖИ ДАННЫЕ ПРОГНОЗ

- 04 Стадии и статусы CRM отражают реальный процесс продажи, а не только дисциплину заполнения?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 05 По данным CRM можно понять не только что произошло, но и что, вероятно, произойдёт дальше?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 06 Цифры в CRM, управленческих отчётах и фактических данных бизнеса дают одну картину?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

03 — АНАЛИТИКА РЕШЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ

- 07 Каждый отчёт отвечает на конкретный управленческий вопрос?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 08 После отчёта понятно, кто и какое решение должен принять?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 09 Можно увидеть, изменились ли действия команды после принятого решения?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

04 — ФИНАНСЫ ПРОЦЕССЫ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

- 10 Итоговый финансовый результат можно разложить до действий и решений, которые его сформировали?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 11 Понятно ли, кто отвечает за результат в момент передачи работы от одной функции к другой?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

- 12 Для спорных ситуаций есть правило, где заканчивается ответственность одного контура и начинается другого?

☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю

05 — УПРАВЛЕНИЕ СИСТЕМА

- 13 Обычные управленческие вопросы решаются без постоянного ручного участия собственника?
- ☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю
-
- 14 Если несколько функций по-разному объясняют проблему, есть ли данные и правила, позволяющие найти общую причину?
- ☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю
-
- 15 Система продолжит работать предсказуемо, если один ключевой сотрудник временно выпадет из процесса?
- ☐ Да ☐ Частично ☐ Нет ☐ Не знаю
-

Что повторяется?

Отметьте зоны, где чаще встречаются «Частично», «Нет» или «Не знаю». Повторяющиеся сомнения важнее одного отдельного ответа.

- ☐ 01 Спрос продажи деньги
- ☐ 02 Продажи данные прогноз
- ☐ 03 Аналитика решения действия
- ☐ 04 Финансы процессы ответственность
- ☐ 05 Управление система

КАКАЯ СВЯЗЬ ВЫЗЫВАЕТ БОЛЬШЕ ВСЕГО СОМНЕНИЙ?

Как читать результаты

- **1 Один ответ - ещё не диагноз.**
 Смотрите, повторяется ли неопределённость в соседних вопросах и нескольких блоках.
- **2 Серия «Частично / Нет / Не знаю» важнее среднего балла.**
 Она показывает, что передача данных, результата или ответственности работает нестабильно.
- **3 Приоритет - не самый «красный» пункт, а самый дорогой разрыв.**
 Сначала выбирайте то, что сильнее всего влияет на деньги, скорость решений или ручную нагрузку управления.
- **4 Начните с 2-3 связей.**
 Попытка одновременно перестроить маркетинг, продажи, CRM, аналитику и процессы обычно создаёт ещё больше ручного управления.

Выберите 2-3 связи для проверки в первую очередь

СВЯЗЬ / СТЫК	КАК ПРОЯВЛЯЕТСЯ	ЧТО ТЕРЯЕМ	КОГО ЗАТРАГИВАЕТ

Фильтр приоритета: ☐ Деньги ☐ Скорость решений ☐ Ручное управление

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Каждый отвечает за свой участок. За качество результата между участками - часто никто.

Если несколько слабых мест находятся в разных функциях, не спешите чинить каждую отдельно. Сначала проверьте, где именно теряется передача результата, данных или ответственности.

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ

- 01 Выберите 2-3 связи с самым заметным влиянием на деньги, скорость или ручной контроль.
- 02 Опишите, какой результат один контур должен передавать другому - данные, решение, ответственность или готовый результат.
- 03 Проверьте, кто владеет переходом, по каким данным он контролируется и где возникает ручная компенсация.
- 04 Меняйте сначала один стык и смотрите, изменился ли общий результат, а не только локальный KPI.

● **Управление - бенефициар качества всей системы.**

И тот, кто оплачивает её разрывы.

АтласРоста помогает увидеть разрывы и собрать связи в управляемую систему.

ОБСУДИТЬ СВОЮ СИТУАЦИЮ

denis@atlasrosta.ru
+7 995 475-85-50 • Telegram • MAX