

АРХИТЕКТОР БИЗНЕСА™

Проектирование систем, создающих устойчивый рост.



СОЗДАНО
ДЛЯ АДАПТАЦИИ



НЕ ЗАВИСИТ
ОТ ОДНОЙ ЧАСТИ



СОЗДАЕТ ЦЕННОСТЬ
ПОВТОРНО



УСТОЙЧИВОСТЬ
ПО ЗАМЫСЛУ



ПОСТРОЕНО ДЛЯ
НЕПРЕРЫВНОСТИ

МОЖЕТ ЛИ МОЙ БИЗНЕС
ПРОДОЛЖАТЬ **СОЗДАВАТЬ**
ЦЕННОСТЬ, ЕСЛИ ОДНА ЧАСТЬ
СИСТЕМЫ ИЗМЕНИТСЯ?



Автор: А. Соларион

Ауриэль Соларион

Архитектор Бизнеса

<https://litres.ru/74422927>

SelfPub; 2026

Аннотация

Бизнес рос. Выручка увеличивалась. Клиенты приходили. Основатель работал больше, чем когда-либо. Всё казалось идеальным. Но бизнес рос — а архитектура нет.

Это главная иллюзия предпринимательства: мы путаем активность с прогрессом. Больше клиентов создаёт больше сложности. Больше сотрудников — больше проблем. Основатель становится центром всего — и ограничением всего.

Эта книга не о том, как продавать больше или работать усерднее. Она о том, как спроектировать систему, способную создавать ценность без постоянного вмешательства основателя.

Ты узнаешь: почему бизнес без архитектуры — это управляемый хаос; как устроена архитектура бизнеса; как проектировать ценность; как построить двигатель бизнеса; как спроектировать клиентский опыт; как масштабироваться без потери качества; как использовать ИИ для усиления системы.

Рост без архитектуры создаёт давление. Архитектура без роста создаёт застой.

Перестань строить бизнес, который зависит от твоих усилий. Начни проектировать систему.

Содержание

ГЛАВА 1 БИЗНЕС-ИЛЛЮЗИЯ™ Почему большинство бизнесов строятся без архитектуры	4
ГЛАВА 2 АРХИТЕКТУРНАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА™ Пять слоёв каждой бизнес-системы	34
ГЛАВА 3 АРХИТЕКТОР ЦЕННОСТИ™ Проектируя то, что людям действительно нужно	67
Конец ознакомительного фрагмента.	82

Ауриэль Соларион **Архитектор Бизнеса**

ГЛАВА 1БИЗНЕС- ИЛЛЮЗИЯ™Почему большинство бизнесов строятся без архитектуры

Автор: А. Соларион

ХОЛОДНОЕ НАЧАЛО

Бизнес, который вырос слишком быстро

В начале всё работало.

Клиенты были довольны.

Продукт продавался.

Основатель работал больше, чем когда-либо.

У каждой проблемы находилось решение.

На каждый вызов был ответ.

Каждое важное решение проходило через одного человека.

Это ощущалось как успех.

Выручка росла.

Команда увеличивалась.

Появлялось всё больше возможностей.

Рынок отвечал.

Основатель смотрел на цифры и думал:

«Мы строим что-то действительно мощное».

Но происходило кое-что невидимое.

То, что большинство предпринимателей замечает слишком поздно.

Бизнес рос...

а архитектура — нет.

Больше клиентов создавало больше сложности.

Больше сотрудников создавало больше проблем с коммуникацией.

Больше продуктов создавало больше решений.
Больше роста создавало больше давления.

Та же система, которая создала успех...
начала создавать ограничения.

Основатель стал центром всего.
Каждый важный вопрос доходил до него.
Каждое сложное решение ждало его ответа.
Каждая проблема требовала его внимания.

Бизнес не масштабировался.

Он лишь увеличивал свою зависимость от одного человека.

И именно здесь ломается множество бизнесов.
Не потому, что им не хватает амбиций.
Не потому, что им не хватает талантов.
Не потому, что им не хватает возможностей.

Они ломаются потому, что рост обнажает то, что никогда

не было спроектировано.

Бизнес без архитектуры может выживать маленьким.
Но рост раскрывает правду.

Рост не исправляет слабые системы.

Рост усиливает их.

Маленькая трещина в маленькой системе — это проблема.

Маленькая трещина в растущей системе становится разрушением.

Это и есть бизнес-иллюзия.

Люди думают, что строят компанию.

Но часто...

они просто собирают набор действий.

А действия сами по себе не создают устойчивый рост.

Системы — создают.

ГЛАВНАЯ ИДЕЯ

Бизнес — это не продукт.

Бизнес — это система создания ценности.

Большинство людей определяют бизнес через видимые элементы.

Продукт.

Продажи.

Маркетинг.

Деньги.

Сотрудники.

Технологии.

Операционные процессы.

Всё это важно.

Но это не сам бизнес.

Это его компоненты.

Автомобиль — это не двигатель.

Автомобиль — не колёса.

Автомобиль — не рулевая система.

Автомобиль — это архитектура, которая позволяет всем компонентам работать вместе.

Тот же принцип действует в бизнесе.

Компания — это не:

только продукт.

только основатель.

только маркетинг.

только команда.

Компания — это система, спроектированная для того, чтобы снова и снова создавать ценность.

Именно здесь проходит граница между владельцем биз-

неса...

и **Архитектором Бизнеса.**

Владелец спрашивает:

«Что нам продавать?»

Архитектор спрашивает:

«Какая система позволит нам постоянно создавать, доставлять и улучшать ценность?»

Первый создаёт транзакции.

Второй создаёт организацию.

Принцип СОЛАРИОН I

Бизнес без архитектуры — это всего лишь управляемый хаос.

Хаос не всегда выглядит как хаос.

Иногда он выглядит как рост.

Он выглядит как:
больше клиентов.
больше выручки.
больше активности.
больше возможностей.

Но под поверхностью...
нет структуры.

Решения принимаются случайно.
Процессы существуют только в головах людей.
Знания принадлежат отдельным сотрудникам.
Одни и те же проблемы решаются снова и снова.
Основатель становится операционной системой бизнеса.

Снаружи бизнес выглядит успешным.
Но его успех держится на хрупком фундаменте.

Это управляемый хаос.

Организация движется.

Но никто точно не понимает почему.

Она растёт.

Но никто не знает, как повторить этот рост.

Она зарабатывает.

Но никто не знает, как защитить её будущее.

Архитектор видит разницу.

БИЗНЕС-ИЛЛЮЗИЯ™

Почему активность так часто принимают за прогресс

Одна из главных ловушек предпринимателя:
путать движение с прогрессом.

Занятая компания всё ещё может быть слабой компанией.

Больше встреч не означает лучших решений.

Больше сотрудников не означает больше возможностей.

Больше продуктов не означает больше ценности.

Больше клиентов не означает более сильный бизнес.

Активность видна.

Архитектура — нет.

А человек естественным образом замечает то, что может увидеть.

Основатель видит:

письма.

звонки.

продажи.

задачи.

дедлайны.

Но часто не замечает:

системы принятия решений.

движение информации.

циклы клиентской ценности.

операционную структуру.
архитектуру организации.

Невидимое определяет видимое.

Дерево не становится сильным благодаря своим листьям.
Оно сильное благодаря корням.

Бизнес не становится сильным благодаря внешнему виду.
Он становится сильным благодаря архитектуре.

ТРИ УРОВНЯ БИЗНЕСА™

Каждый бизнес существует сразу на трёх разных уровнях.

УРОВЕНЬ I — АКТИВНОСТЬ

Что люди делают

Именно здесь работает большинство бизнесов.

Ежедневные задачи.
Разговоры о продажах.
Маркетинговые кампании.
Разработка продукта.
Поддержка клиентов.

Активность создаёт движение.
Но одно движение не создаёт направление.

Многие предприниматели годами улучшают активность.
Но никогда не улучшают систему, которая эту активность производит.

Они работают больше.
Нанимают больше людей.
Добавляют больше инструментов.

Но базовая архитектура остаётся прежней.

Результат:
больше усилий.

больше сложности.
те же ограничения.

УРОВЕНЬ II — ПРОЦЕСС

Как происходит работа

Второй уровень — процесс.

Процессы создают последовательность и стабильность.

Они отвечают:

Как мы продаём?

Как мы доставляем результат?

Как мы общаемся?

Как мы решаем проблемы?

Процессы уменьшают ненужный хаос.

Но одних процессов недостаточно.

Потому что бизнес может иметь десятки процессов...

и всё равно не иметь интеллекта.

Компания может идеально повторять неправильные действия.

Эффективность без направления опасна.

УРОВЕНЬ III — АРХИТЕКТУРА

Почему система работает

Это высший уровень.

Архитектура соединяет:

видение.

стратегию.

людей.

процессы.

технологии.

обратную связь.

адаптацию.

Архитектура отвечает на самые глубокие вопросы:
Зачем существует этот бизнес?
Как он создаёт ценность?
Как он становится лучше?
Как он масштабируется?
Как он переживает изменения?

Именно здесь бизнес превращается в организацию.

ЛОВУШКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Когда основатель становится самой системой

Каждый основатель начинает с личной энергии.

Он создаёт.
Он принимает решения.
Он решает проблемы.
Он двигает всё вперёд.
Он жертвует.

В начале это преимущество.

Основатель становится двигателем.

Но у любого двигателя есть предел.

Проблема начинается тогда, когда основатель никогда не создаёт ничего за пределами самого себя.

Бизнес становится:

его знаниями.

его решениями.

его связями.

его интуицией.

его памятью.

Основатель думает:

«Никто не понимает этот бизнес так, как я».

И, возможно, он прав.

Но это не успех.
Это уязвимость.

Бизнес, который существует только в голове одного человека...
не является масштабируемым бизнесом.

Это личная операционная система, которая притворяется компанией.

Архитектор Бизнеса понимает:
Задача основателя — не оставаться центром.
Задача основателя — создать систему.

ПЕРЕХОД АРХИТЕКТУРЫ БИЗНЕСА™ **От предпринимателя к архитектору**

Предприниматель создаёт начало.

Архитектор создаёт будущее.

Предприниматель спрашивает:

«Как мне заставить это работать?»

Архитектор спрашивает:

«Как сделать так, чтобы это продолжало работать без зависимости от меня?»

Предприниматель создаёт решения.

Архитектор создаёт системы решений.

Предприниматель решает сегодняшние проблемы.

Архитектор проектирует завтрашние возможности.

Это переход, который должен совершить каждый расту-

щий бизнес.

Потому что первый этап бизнеса требует энергии.

Следующий этап требует архитектуры.

КЕЙС

Компания, которая не могла масштабироваться

У технологической компании был отличный продукт.

Клиенты его любили.

Выручка росла.

Рынок расширялся.

Со стороны всё выглядело успешно.

Но внутри начали появляться проблемы.

Новым сотрудникам требовались месяцы, чтобы понять

компанию.

Клиенты получали разный опыт.

Важные решения зависели от основателя.

Маленькие проблемы превращались в большие.

Команда с каждым годом работала всё больше.

Но сложность росла быстрее, чем возможности системы.

Основатель думал:

«Нам нужны более сильные люди».

Но реальная проблема была другой.

Им не требовалось больше таланта.

Им требовалась **лучшая архитектура.**

Компания перестроила:

правила принятия решений.

клиентские процессы.

системы управления знаниями.

циклы обратной связи.

Бизнес изменился.

Не потому, что люди внезапно стали умнее.

А потому, что система позволила интеллекту свободно перемещаться внутри неё.

МОДЕЛЬ АРХИТЕКТУРЫ БИЗНЕСА™

Устойчивый бизнес требует пяти связанных систем.

01 — СИСТЕМА ЦЕННОСТИ

Какую ценность мы создаём?

Бизнес начинается с ценности.

Не с продуктов.

Не с функций.

Не с трендов.

Ценность отвечает:

Какую проблему мы решаем?

Для кого?

Почему это важно?

Без ясного понимания ценности бизнес начинает гоняться за возможностями вместо того, чтобы создавать направление.

02 — СИСТЕМА ДОСТАВКИ

Как мы создаём результат?

Обещание без результата — это всего лишь маркетинг.

Сильный бизнес создаёт надёжную систему доставки ценности.

Он превращает:

идеи в продукты.

продукты в опыт.

опыт в доверие.

03 — СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Как бизнес думает?

У каждой организации есть собственная система мышления.

Некоторые создаются намеренно.
Другие возникают случайно.

Сильный бизнес создаёт:
чёткие принципы.
модели принятия решений.
ответственность.

Цель не в том, чтобы принимать больше решений.
Цель — принимать лучшие решения.

04 — СИСТЕМА РОСТА

Как бизнес становится лучше?

Рост — это не только расширение.

Рост — это адаптация.

Сильный бизнес учится.

Он изучает:

клиентов.

рынки.

ошибки.

возможности.

Со временем система становится умнее.

05 — ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Кто оживляет систему?

Бизнес строят люди.

Люди создают:
идеи.
отношения.
решения.
инновации.

Архитектор Бизнеса не управляет людьми как ресурсами.

Он проектирует среду, в которой люди создают ценность.

ГЛУБОКИЙ СДВИГ

Перестань просто строить бизнес.

Начни проектировать систему.

Это фундаментальная трансформация.

Слабые предприниматели строят бизнес вокруг себя.

Сильные предприниматели строят бизнес вокруг принципов.

Слабые бизнесы зависят от усилий.

Сильные бизнесы зависят от архитектуры.

Слабые бизнесы выживают за счёт реакции.

Сильные бизнесы растут за счёт дизайна.

Будущее принадлежит тем, кто понимает:

Бизнес — это не то, что нужно постоянно толкать.

Бизнес — это то, что нужно проектировать.

Инсайт СОЛАРИОН

Бизнес не терпит поражение из-за недостатка усилий.

Он терпит поражение потому, что усилия без архитектуры со временем превращаются в хаос.

Цель бизнеса — не просто рост.

Цель бизнеса — устойчивое создание ценности.

Рост — это результат.

Архитектура — фундамент.

ВОПРОС АРХИТЕКТУРЫ БИЗНЕСА™

Прежде чем нанять ещё одного сотрудника...

Прежде чем запустить ещё один продукт...

Прежде чем создать ещё одну кампанию...

спроси:

«Это укрепляет систему — или просто увеличивает активность?»

Потому что каждое решение создаёт архитектуру.

Каждый процесс формирует поведение.

Каждая структура создаёт результаты.

Каждый бизнес становится отражением системы, которая стоит за ним.

ЗАКРЫТИЕ

Каждый успешный бизнес рано или поздно приходит к одной и той же точке.

К моменту, когда усилий становится недостаточно.

Основатель больше не может работать ещё больше.

Команда не может просто добавить ещё несколько часов.

Организация не может бесконечно выживать за счёт импровизации.

В этот момент бизнесу требуется новая идентичность.

Не набор задач.

Система.

Не просто группа людей.

Архитектура.

Не постоянная реакция.

Осознанный дизайн.

Предприниматель создаёт возможность.

Архитектор Бизнеса создаёт будущее.

Потому что величайшие бизнесы создают не люди, которые делают больше.

Их создают люди, которые **проектируют лучше.**

ВОПРОС СОЛАРИОН:

Ты строишь бизнес, который зависит от твоих усилий...

или систему, способную создавать ценность за пределами тебя?

**Увидь систему.
Перепроектируй систему.
Стань Архитектором.**

АРХИТЕКТУРНАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА™
СЕРИЯ ПРИКЛАДНОЙ АРХИТЕКТУРЫ СОЛАРИОН™

Энергия. Разум. Системы. Человеческий потенциал.
Автор: А. Соларион

ГЛАВА 2АРХИТЕКТУРНАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА™Пять слоёв каждой бизнес-системы

Автор: А. Соларион

ХОЛОДНОЕ НАЧАЛО

Компания, в которой было всё...

Кроме структуры.

Компания выглядела успешной.

Сильный продукт.

Талантливые люди.

Растущая выручка.

Довольные клиенты.

Со стороны...

всё будто работало.

Но внутри системы...

что-то ломалось.

Разные отделы хотели разного.

Продажи обещали то, что операционная система компании не могла обеспечить.

Команда каждый раз решала проблемы по-разному.

Важные решения зависели от личного опыта отдельных людей.

Клиенты получали неодинаковый результат.

Все работали.

Все старались.

Все были заняты.

Но система теряла согласованность.

Основатель посмотрел на команду и спросил:

«Почему умные люди создают слабые результаты?»

Ответ оказался неудобным.

Проблема была не в людях.
Проблема была в архитектуре.

Здание не рушится потому, что кирпичи плохие.
Оно рушится потому, что нарушена структура, которая их соединяет.

В бизнесе работает тот же принцип.

Компания — это не набор людей, выполняющих отдельные задачи.

Компания — это взаимосвязанная система.

Когда архитектура ясна...
люди действуют с пониманием направления.

Когда архитектура слаба...
даже талантливые люди начинают создавать трение.

В этом и заключается разница между бизнесом, который растёт...
и бизнесом, который просто выживает.

Росту недостаточно усилий.
Росту нужна архитектура.

ГЛАВНАЯ ИДЕЯ

Каждый бизнес — это спроектированная система™

У каждого бизнеса есть архитектура.

Вопрос только в одном:

Была ли она спроектирована намеренно?

Одни бизнесы создаются через осознанное проектирование.

Другие — через накопление решений.

Первый подход создаёт устойчивость.

Второй — сложность.

Бизнес-система состоит из нескольких слоёв.

Каждый слой влияет на следующий.

Архитектор Бизнеса понимает:

Проблема на одном уровне рано или поздно проявится где-то ещё.

Слабое видение создаёт слабые решения.

Слабая ценность создаёт слабые отношения с клиентами.

Слабые процессы создают операционный хаос.

Слабая система работы с людьми создаёт зависимость.

Слабая обратная связь приводит к застою.

Все слои связаны.

Бизнес — не машина с отдельными деталями.

Это живая система, в которой каждый элемент влияет на целое.

АРХИТЕКТУРНАЯ МОДЕЛЬ БИЗНЕСА™

Пять слоёв каждой бизнес-системы

Каждый устойчивый бизнес строится по следующей структуре:

ВИДЕНИЕ



ЦЕННОСТЬ



ПРОЦЕСС



ЛЮДИ



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ



РОСТ

Это не линейная формула.

Это живой цикл.

Видение создаёт направление.

Ценность создаёт значимость.
Процесс создаёт стабильность.
Люди обеспечивают реализацию.
Обратная связь создаёт улучшение.
Рост становится результатом.

Убери один слой...
и вся система станет слабее.

01 — ВИДЕНИЕ

Куда движется система?

Каждый бизнес начинается с направления.

Без видения активность начинает подменять стратегию.

Люди начинают работать больше...
но это ещё не значит, что они движутся вперёд.

Компания без видения становится реактивной.

Она начинает следовать за:
давлением рынка.
конкурентами.
краткосрочными возможностями.
внешним шумом.

Бизнес начинает отвечать на вопрос:
«Что нам делать сегодня?»

Вместо:
«К чему мы строим систему?»

Видение — не мотивационная формулировка.

Видение — это стратегическая точка назначения системы.

Сильное видение отвечает:
Куда мы движемся?
Почему это важно?
Какое будущее мы создаём?

Архитектор понимает:
Бизнес без видения — это автомобиль без навигации.
Он может двигаться.
Но не знает, куда направляется.

ОШИБКА ВИДЕНИЯ

Рост без направления

Многие бизнесы гонятся за ростом.
Больше клиентов.
Больше продуктов.
Больше рынков.
Больше выручки.

Но рост без направления создаёт расширение без смысла.

Дерево не растёт случайным образом.
Его рост определяется внутренней конструкцией.

Бизнес должен работать так же.

Вопрос не в том:

«Насколько большими мы можем стать?»

Архитектор спрашивает:

«Кем мы становимся?»

Принцип СОЛАРИОН II

Сначала направление. Потом расширение.

Самый быстрый способ разрушить систему...

расти, не понимая, для чего эта система вообще создана.

Видение — первое архитектурное решение.

Оно определяет всё, что происходит дальше.

02 — ЦЕННОСТЬ

Почему клиенту стоит быть частью этой системы?

Большинство бизнесов считают, что создают ценность через продукты.

Они говорят:

«Мы продаём программное обеспечение».

«Мы продаём образование».

«Мы продаём услуги».

«Мы продаём продукты».

Но продукт — это лишь инструмент.

Настоящий вопрос бизнеса:

Какую трансформацию получает клиент?

Клиент покупает не продукт.

Он покупает результат.

Он покупает:

сэкономленное время.

решённую проблему.
сниженную неопределённость.
расширенные возможности.
улучшенный опыт.

Ценность существует между бизнесом и реальностью клиента.

Архитектор не спрашивает:
«Что мы можем продать?»

Архитектор спрашивает:
«Какое значимое изменение мы можем создать?»

РАЗРЫВ ЦЕННОСТИ

Почему бизнесы теряют клиентов

Многие компании сосредоточены на том, что они производят.

Но клиент сосредоточен на том, что изменилось.

Компания думает:

«Мы создали лучший продукт».

Клиент думает:

«Стало ли от этого лучше в моей ситуации?»

Разница между этими двумя взглядами и создаёт разрыв ценности.

Сильные бизнесы закрывают этот разрыв.

Они понимают:

проблемы клиента.

ожидания клиента.

трансформацию клиента.

Ценность создаётся не внутри компании.

Ценность возникает тогда, когда реальность клиента ста-

новится лучше.

Принцип СОЛАРИОН III

Бизнесы не продают продукты.

Они проектируют трансформации.

Продукт временен.

Трансформация создаёт связь.

Самые сильные компании запоминаются не потому, что именно они создали.

Они запоминаются потому, что именно они изменили.

03 — ПРОЦЕСС

Как создаётся результат?

Видение создаёт направление.

Ценность создаёт смысл.

Но именно процесс превращает всё это в реальность.

Без процесса...
хорошие намерения остаются идеями.

Бизнес должен отвечать на вопрос:

Как мы создаём результат стабильно и предсказуемо?

Процесс превращает:
идеи в действия.
действия в результаты.
результаты в ценность.

Слабый процесс зависит от личных усилий.

Сильный процесс зависит от архитектуры системы.

ИЛЛЮЗИЯ ПРОЦЕССА

Работать усерднее — ещё не значит иметь систему

Многие бизнесы решают проблемы за счёт усилий.

Что-то сломалось?

Кто-то работает дольше.

Клиент пожаловался?

Кто-то лично всё исправляет.

Произошла ошибка?

Кто-то старается сделать лучше в следующий раз.

Так формируется опасная модель.

Компания начинает зависеть от героических усилий.

Но герои не создают масштаб.

Системы создают масштаб.

Архитектор спрашивает не:
«Кто может это исправить?»

А:
«Какая система не позволит этой проблеме повториться?»

Этот вопрос меняет всё.

04 — ЛЮДИ

Кто оживляет систему?

Бизнес создают люди.

Процессы создают структуру.
Но люди создают интеллект.

Люди приносят:
суждение.
творчество.

адаптацию.
отношения.
инновации.

Ошибка — воспринимать людей как ресурсы.

Ресурсы расходуются.
Людей развивают.

Архитектор Бизнеса проектирует человеческую систему,
в которой люди становятся сильнее.

Сильная система работы с людьми создаёт:
ответственность.
обучение.
владение.
лидерство.

Слабая система создаёт:
зависимость.
неясность.

страх.

пассивность.

ПРИНЦИП ЛЮДЕЙ

Сильные системы создают сильных людей

Многие руководители думают:

«Сначала нам нужны сильные люди, и только потом мы сможем построить сильную компанию».

Архитектор видит другую реальность.

Сильные системы помогают обычным людям становиться выдающимися.

Среда влияет на поведение.

Культура влияет на решения.

Система влияет на рост.

Люди и архитектура развиваются вместе.

Принцип СОЛАРИОН IV

Цель бизнеса — не только создавать клиентов.

Цель бизнеса — развивать способность создавать ценность.

Способность внутри команды.

Способность внутри клиента.

Способность внутри организации.

Сильный бизнес увеличивает способность создавать ценность везде, где он появляется.

05 — ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Как система становится лучше?

Каждая живая система нуждается в обратной связи.

Без обратной связи...
рост останавливается.

Бизнес должен постоянно спрашивать:

Что сработало?

Что не сработало?

Что изменилось?

Что нужно улучшить?

Обратная связь — не критика.

Обратная связь — это интеллект.

Реальность разговаривает с системой через результаты.

Реакции клиентов.

Изменения рынка.

Идеи сотрудников.

Финансовые сигналы.

Операционные проблемы.

Всё это — информация.

Архитектор не защищает систему.
Архитектор улучшает систему.

ЦИКЛ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ™

Сильный бизнес работает так:

ДЕЙСТВИЕ



РЕЗУЛЬТАТ



НАБЛЮДЕНИЕ



ОБУЧЕНИЕ



УЛУЧШЕНИЕ



НОВОЕ ДЕЙСТВИЕ

Так создаётся эволюция.

Слабый бизнес повторяет.

Сильный бизнес учится.

АРХИТЕКТУРНОЕ УРАВНЕНИЕ БИЗНЕСА™

Устойчивый бизнес можно представить так:

ВИДЕНИЕ



ЦЕННОСТЬ



ПРОЦЕСС



ЛЮДИ



ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

=

РОСТ

Рост — не первый шаг.

Рост — следствие.

Многие предприниматели пытаются получить рост напрямую.

Архитектор создаёт условия, которые естественным образом производят рост.

ВЗГЛЯД АРХИТЕКТОРА

Перестань управлять отдельными элементами.

Начни проектировать связи между ними.

Начинающий предприниматель видит:

продукт.

продажи.

маркетинг.

сотрудников.

Архитектор видит:

связи.

зависимости.

циклы обратной связи.

поведение системы.

Сила находится не внутри отдельных частей.

Сила возникает в том, как эти части взаимодействуют.

Отличный продукт при плохой доставке провалится.

Сильная команда без направления будет испытывать трудности.

Отличный процесс без обратной связи устареет.

Система всегда больше суммы отдельных частей.

КЕЙС МЕТОД

Бизнес, который исправлял не ту проблему

Компания заметила падение продаж.

Руководство немедленно отреагировало.

Они изменили:
рекламу.
цены.

скрипты продаж.
промоакции.

Ничего не помогло.

Проблема продолжала существовать.

Наконец они проанализировали всю систему.

Они обнаружили:
Видение было неясным.

Продукт изменился, но потребность клиента тоже изменилась.

Процесс создавал медленную доставку результата.

Команда не получала достаточной обратной связи от клиентов.

Компания исправляла симптомы.
Не архитектуру.

Они перепроектировали систему.

Новое направление.

Более ясная ценность.

Лучшие процессы.

Сильнее обратная связь.

Продажи улучшились.

Не потому, что компания стала сильнее давить.

А потому, что архитектура стала сильнее.

АУДИТ БИЗНЕС АРХИТЕКТУРЫ™

Оцени свою бизнес-систему.

ВИДЕНИЕ

Понимают ли люди, куда движется бизнес?

ЦЕННОСТЬ

Понимают ли клиенты, почему вы им нужны?

ПРОЦЕСС

Можете ли вы стабильно создавать результат?

ЛЮДИ

Делает ли система людей сильнее?

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

Учится ли бизнес быстрее конкурентов?

Ответы показывают архитектуру.

ГЛУБОКИЙ СДВИГ

Старая модель бизнеса:

Создать → Продать → Повторить

Модель Архитектора:

Спроектировать → Создать ценность → Учиться →

Адаптироваться → Расти

Старая модель зависит от повторения.

Модель Архитектора зависит от эволюции.

Потому что будущее принадлежит не бизнесам, которые повторяют прошлое.

Оно принадлежит бизнесам, которые способны постоянно перепроектировать себя.

Инсайт СОЛАРИОН II

Бизнес определяется не тем, что он производит.

Бизнес определяется системой, которая снова и снова создаёт ценность.

Сильнейшие компании не возникают случайно.

Они спроектированы.

Принцип СОЛАРИОН V

Рост — не то, за чем нужно гоняться.

Рост — то, что должна производить твоя архитектура.

Когда видение становится ясным...
ценность становится сильнее.

Когда ценность становится сильнее...
процесс становится сфокусированным.

Когда процесс становится сфокусированным...
люди становятся способнее.

Когда люди становятся способнее...
обратная связь становится мощнее.

А когда система учится...

рост становится неизбежным.

ЗАКРЫТИЕ

Каждый бизнес рано или поздно сталкивается с одним и тем же вопросом.

Продолжишь ли ты управлять сложностью?

Или перепроектируешь архитектуру, которая эту сложность создаёт?

Предприниматель строит бизнес.

АРХИТЕКТОР БИЗНЕСА строит систему, стоящую за бизнесом.

Потому что компании не масштабируются только за счёт усилий.

Они масштабируются за счёт проектирования.

Будущее принадлежит тем, кто понимает:

Продукты меняются.

Рынки меняются.

Технологии меняются.

Но принципы архитектуры остаются.

Увидь систему.

Пойми её слои.

Перепроектируй структуру.

Создай устойчивый рост.

ВОПРОС СОЛАРИОН:

Ты строишь бизнес...

или проектируешь систему, которая способна строить себя сама?

Увидь Систему.

Перепроектируй Систему.

Стань Архитектором.

АРХИТЕКТОР БИЗНЕСА™

СЕРИЯ ПРИКЛАДНОЙ АРХИТЕКТУРЫ СОЛАРИОН™

Энергия. Мышление. Системы. Человеческий потенциал.

Автор: А. Соларион

ГЛАВА ЗАРХИТЕКТОР ЦЕННОСТИ™Проектируя то, что людям действительно нужно

Автор: А. Соларион

ХОЛОДНОЕ НАЧАЛО

**Компания, которая создала то, что никому не было
нужно**

Команда была воодушевлена.

Продукт был готов.

Технология впечатляла.

Дизайн выглядел безупречно.

Все внутри компании были уверены, что создали нечто особенное.

Месяцы работы.

Сотни решений.

Тысячи часов.

Они гордились результатом.

А затем рынок ответил.

Тишиной.

Клиенты не понимали продукт.

Они не просили его.

Не чувствовали срочности.

Не ощущали проблемы.

Команда была озадачена.

«Почему люди не видят ценность?»

Но вопрос был неправильным.

Люди видели продукт.
Они просто не видели трансформации.

Компания создала то, что хотела создать сама.
А не то, что действительно было нужно людям.

Это одна из самых старых иллюзий бизнеса.

Создатели влюбляются в решения.
Клиенты живут с проблемами.

Расстояние между этими двумя реальностями определяет, будет ли бизнес расти...
или исчезнет.

Архитектор Бизнеса понимает:
Бизнес существует не потому, что кто-то что-то создал.

Бизнес существует потому, что кому-то нужно было что-

то изменить.

ГЛАВНАЯ ИДЕЯ

Ценность — фундамент каждой бизнес-системы™

Каждый успешный бизнес создаёт ценность.

Но многие бизнесы неправильно понимают, что такое ценность на самом деле.

Они считают, что ценность создают:

функции.

технологии.

дизайн.

сложность.

инновации.

Всё это может помогать.

Но это не сама ценность.

Ценность возникает тогда, когда реальность клиента становится лучше.

Продукт — лишь механизм.

Услуга — лишь механизм.

Технология — лишь механизм.

Настоящий вопрос:

«Какая трансформация происходит благодаря тому, что существует эта система?»

Архитектор ценности начинает не с создания.

Он начинает с понимания.

He:

«Что мы можем построить?»

A:

«Какую проблему действительно стоит решить?»

Принцип СОЛАРИОН VI

Ценность создаётся не продуктом.

Ценность создаётся трансформацией.

Слабый бизнес создаёт вещи.

Сильный бизнес создаёт изменения.

Слабый бизнес спрашивает:

«Что мы предлагаем?»

Сильный бизнес спрашивает:

«Что становится возможным для людей благодаря нашему существованию?»

В этом разница между продажей продукта...
и проектированием ценности.

ИЛЛЮЗИЯ ПРОДУКТА

Почему бизнесы создают то, что любят сами, вме-

сто того, что действительно нужно людям

Большинство бизнесов начинается с идеи.

Кто-то думает:

«У меня есть решение».

«Я могу это создать».

«Думаю, людям это понравится».

Иногда это работает.

Но часто создатель оказывается заперт внутри собственной перспективы.

Он видит:

свои усилия.

свою технологию.

своё видение.

свои вложения.

А клиент видит совершенно другое.

Клиент спрашивает:

Решает ли это мою проблему?

Станет ли моя ситуация лучше?

Сделает ли это мою жизнь проще?

Создаст ли это значимое изменение?

Клиент не покупает твои усилия.

Клиент покупает результат.

РАЗРЫВ ЦЕННОСТИ™

Расстояние между созданием и потребностью

Каждый бизнес существует между двумя мирами.

МИР ПЕРВЫЙ

Перспектива создателя.

«Что мы построили?»
«Что делает это впечатляющим?»
«Какие функции у нас есть?»

МИР ВТОРОЙ

Перспектива клиента.

«Какая проблема исчезает?»
«Что становится проще?»
«Что изменится для меня?»

Расстояние между этими мирами и есть разрыв ценности.

Многие бизнесы терпят неудачу, потому что оптимизируют не ту сторону.

Они улучшают продукт.
Но игнорируют проблему.

Добавляют функции.
Но усложняют понимание.

Увеличивают сложность.
Но уменьшают полезность.

Архитектор ценности закрывает этот разрыв.

МОДЕЛЬ АРХИТЕКТУРЫ ЦЕННОСТИ™

Как создаётся ценность

Ценность — не один элемент.
Это система.

Архитектура ценности состоит из четырёх слоёв:

ПРОБЛЕМА



ПОНИМАНИЕ



ТРАНСФОРМАЦИЯ



ЦЕННОСТЬ

01 — ПРОБЛЕМА

Какую реальность необходимо изменить?

Каждый бизнес начинается с проблемы.

Но не каждая проблема создаёт бизнес-возможность.

Архитектор смотрит глубже.

Видимая проблема часто является лишь поверхностью.

Например:

Клиент говорит:

«Мне нужно лучшее программное обеспечение».

Но глубинная проблема может быть другой:

«Я теряю часы, потому что мой текущий процесс со-

здаёт путаницу».

Программное обеспечение — не настоящая потребность.

Настоящая трансформация:
от путаницы...
к ясности.

Архитектор ценности ищет то, что находится под запросом.

Потому что люди часто описывают решения.
Но испытывают проблемы.

ПРИНЦИП СКРЫТОЙ ПОТРЕБНОСТИ™

Люди описывают симптомы. Они испытывают причины.

Клиенты редко напрямую формулируют свои самые глубокие потребности.

Они говорят:

«Мне нужно больше продаж».

Но скрытая потребность может быть такой:

«Мне нужна предсказуемость».

Они говорят:

«Мне нужна большая продуктивность».

Но скрытая потребность может быть:

«Мне нужен контроль над своим временем».

Они говорят:

«Мне нужны лучшие инструменты».

Но скрытая потребность может быть:

«Мне нужна уверенность, что я принимаю правильные решения».

Архитектор слушает глубже слов.

Потому что самая сильная ценность часто находится под очевидной проблемой.

02 — ПОНИМАНИЕ

Увидеть мир через систему клиента

Бизнес не может создавать ценность без понимания.

Но понимание — это больше, чем сбор мнений.

Это способность увидеть реальность с другой стороны.

Архитектор ценности изучает:

поведение клиентов.

разочарования.

мотивацию.

ограничения.

ожидания.

Цель не просто в том, чтобы знать, что люди говорят.

Цель — понять, почему они ведут себя именно так.

Потому что поведение показывает реальность.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.