

БИЗНЕС ТРИЗ ОНЛАЙН

ОСЕНЬ 2021



29 ОКТЯБРЯ 2021. 10:00-19:00 (МСК)

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРИМЕНЕНИЯ БИЗНЕС- ТРИЗ В РЕАЛЬНЫХ ПРОЕКТАХ

Валерий Сушков, Мастер ТРИЗ (Valeri Souchkov)
ICG Training & Consulting
Нидерланды

БИЗНЕС ТРИЗ

РЕШЕНИЕ ЧАСТНЫХ
ПРОБЛЕМ,
УСТРАНЕНИЕ
КОНФЛИКТОВ, ПОИСК
ПРОРЫВНЫХ
РЕШЕНИЙ

АНАЛИЗ И
ВЫЯВЛЕНИЕ
ПРОБЛЕМ В БИЗНЕС
СИСТЕМАХ И БИЗНЕС
ПРОДУКТАХ.
РАДИКАЛЬНОЕ
СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ

ВЫЯВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИОННОГО
ПОТЕНЦИАЛА.
ИННОВАЦИОННОЕ
ПРОГНОЗИРОВАНИЕ
НОВЫХ И ПОДРЫВНЫХ
БИЗНЕС СИСТЕМ И
БИЗНЕС ПРОДУКТОВ

УРОВЕНЬ 1: РЕШЕНИЕ ЧАСТНЫХ ПРОБЛЕМ	УРОВЕНЬ 2: ИННОВАЦИИ СИСТЕМ И ПРОЦЕССОВ, ИННОВАЦИИ СНИЖЕНИЯ СТОИМОСТИ	УРОВЕНЬ 3: ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
<ul style="list-style-type: none"> • Многоэкранная схема. Решения на системных уровнях. • Обострение противоречий. • Приемы разнесения противоречивых требований. • Идеальное Решение. • Карта Восприятия Проблемы. • Описание Инновационной Проблемы. • Причинно-конфликтный Анализ (RCA+). • 40 Инновационных (Изобретательских Приемов) для бизнеса и менеджмента. • Матрица Противоречий. • Оценка полученных идей. Многокритериальная Матрица Решений. Ландшафт идей. 	<ul style="list-style-type: none"> • Бизнес модели. Выявление болевых точек. • Функциональный Анализ бизнес-систем. Функциональное моделирование. Выявление и ранжирование проблем. • Функционально идеальное моделирование (свертывание). • Объектно-полевое моделирование. • Изобретательские стандарты для бизнеса и менеджмента. • Объединение Альтернативных Систем (Перенос свойств) • Функционально-Ориентированный Поиск (ФОП) • MPV Анализ (Анализ Главных Параметров Ценности). • Анализ по S-кривой, S-переходы. 	<ul style="list-style-type: none"> • Многоэкранный Анализ (MSA). • Анализ "Ценность - Конфликт" (VCM). • Законы развития систем в ТРИЗ. • Линии и шаблоны развития бизнес-систем. • Диверсионный анализ для бизнес систем и бизнес услуг. • Шаблоны бизнес-моделей и их применение. • Диверсификация бизнес моделей и поиск новых рынков (ИФОП). • Алгоритм Решения Изобретательских Задач (АРИЗ) • Дорожная карта будущих инноваций (Business Innovation Roadmapping).

ICG T&C: Среди Клиентов (>700)



ПРИМЕР: РЕКЛАМНЫЙ БИЗНЕС

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Рекламная компания (Ирландия, 15 чел.)	Решение конкретной проблемы	Предотвратить потерю перспективного бизнеса отстройкой от конкурентов	<ul style="list-style-type: none"> Карта Восприятия Проблемы Устранение конфликтующих требований и 40 Инновационных Приемов Ресурсный Анализ (Системный оператор) Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 3 дня / 1 месяц

Результат: Найденное решение позволило компании остаться лидером на рынке.

ПРИМЕР: СТРАХОВОЙ БИЗНЕС

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Страховой бизнес (Бельгия, оборот 60 млн. Евро)	Решение конкретной проблемы	Предотвратить потерю критического клиента (15% от общего объема продаж, 10 млн. Евро в год)	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ цепочки ценности • Карта Восприятия Проблемы • Причинно-конфликтный Анализ (RCA+) • Устранение конфликтующих требований и Инновационные Приемы • Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 1 месяц / 1 месяц

Результат:

Клиент вернулся к поставщику. Продажи клиенту увеличились на 10%

ПРИМЕР: ОБРАЗОВАНИЕ

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Университет (Нидерланды)	Решение стратегической проблемы	Уменьшить отток студентов во время обучения	<ul style="list-style-type: none"> • Причинно-конфликтный Анализ (RCA+) • Устранение конфликтующих требований и 40 Инновационных Приемов • Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 1 день / 6 месяцев

Результат:

Принято решение лицензировать обучающие программы по наиболее сложным курсам у других, наиболее успешных университетов.

Снижение уровня оттока на 25% выше требуемого.

ПРИМЕР: ЭЛЕКТРОННАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Производство электроники (10.000 человек, Швейцария)	Решение стратегической проблемы	Конкуренция из стран Юго-Восточной Азии снизила продажи на 30% от планируемого объема	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ инновационной ценности • Карта Восприятия Проблемы • Причинно-конфликтный Анализ (RCA+) • Инновация Бизнес Модели • Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 2 недели / 6 месяцев

Результат: Найденное решение позволило вернуть продажи на планируемый уровень. Разработана и внедрена новая бизнес модель и стратегия реструктуризации компании с учетом новых рисков.

ПРИМЕР: РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Обслуживание и ремонт производственного оборудования (50 человек, Россия)	Решение стратегической проблемы	Предотвратить банкротство компании из-за полной потери бизнеса ввиду введения ограничений на государственном уровне	<ul style="list-style-type: none"> • Причинно-конфликтный Анализ (RCA+) • Ресурсный поиск (системный оператор) • Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 3 дня / 1 неделя

Результат:

Компания полностью спасена с ростом оборота.

ПРИМЕР: БАНКОВСКИЙ БИЗНЕС

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Банк (Сингапур, оборот 10 млрд. Евро)	Радикальное сокращение затрат	Снизить затраты в одном из отделений компании на 5-7%	<ul style="list-style-type: none"> • Функциональный Анализ (Систем) • Тримминг (Функционально-Идеальное моделирование) • Разделение конфликтующих требований и Инновационных Приемы • Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 1 месяц / 6 месяцев

Результат:

Затраты были снижены на 13% без внедрения новых технических средств

ПРИМЕР: ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ (FMCG)

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Производство продуктов питания (6 млрд Евро, Нидерланды)	Радикальное сокращение затрат	Снижение потерь при логистике определенного продукта. Снизить потери минимум на 30-50%	<ul style="list-style-type: none"> Карта Восприятия Проблемы Причинно-конфликтный Анализ (RCA+) Идеальное Моделирование. Ресурсный Анализ (системный оператор) Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 1 месяц / 3 месяца

Результат:

Годовые потери снизились на 1,5 млн. Евро

ПРИМЕР: СТРАХОВОЙ БИЗНЕС

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Страховой бизнес (120 млн. Евро, Нидерланды)	Радикальное сокращение затрат	Кардинально сократить расходы на запуск нового бизнеса – создание базы потенциальных клиентов	<ul style="list-style-type: none"> • Системный Оператор • Карта Восприятия Проблемы • Причинно-конфликтный Анализ • Ресурсный Анализ • Ранжирование и ландшафт идей.

Время на решение / внедрение: 1 день / 3 месяца

Результат:

Приобретение компании, уже владеющей необходимой клиентской базой

ПРИМЕР: ПРОИЗВОДСТВО

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Производство композитных комплектующих для нишевых сегментов рынка. (3.5 млн Евро, Нидерланды,)	Диверсификация бизнеса.	Выйти на новые рынки массовой и серийной продукции. Разрешить противоречие, создающие барьеры.	<ul style="list-style-type: none"> Карта восприятия проблемы. Анализ ключевых параметров ценности. Причинно-конфликтный Анализ (RCA+). Устранение конфликтующих требований и Инновационных Приемы. ИФОП – Диверсификация бизнеса.

Время на решение / внедрение: 1 месяц / 1 год

Результат:

Разработана новая бизнес модель. Компания получила заказы на серийное производство, за 2 года выросла вдвое

ПРИМЕР: ПРОИЗВОДСТВО

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Производство пластиковых пакетов (12 человек, Нидерланды)	Диверсификация бизнеса	Найти новые ниши рынка для нового материала для упаковки	<ul style="list-style-type: none"> ИФОП – Диверсификация бизнеса. Ранжирование и ландшафт идей. Дорожная карта внедрения инноваций

Время на решение / внедрение: неделя / 3 месяца

Результат: Найденное решение позволило компании найти более 40 новых продуктовых ниш.

ПРИМЕР: СЕТЬ СУПЕРМАРКЕТОВ

Область	Тип Проекта	Цель	Ключевые Инструменты ТРИЗ
Ритэйл - сеть супермаркетов (22 млрд. Евро, Нидерланды)	Прогнозирование инноваций	Создание дорожной карты будущих инноваций (innovation roadmap) на 5-7 лет	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ ключевых параметров ценности. • Матрица «Ценность – Конфликт» (VCM) • Линии Развития Бизнес Систем. • Устранение конфликтующих требований. • Ранжирование и ландшафт идей. • Дорожная карта инноваций.

Время на решение / внедрение: 1 месяц / 15 внедрены в течение 5 лет

Результат:

Около 35 идей новых инновационных бизнес решений были нанесены на стратегическую дорожную карту будущих инноваций для повышения различных параметров супермаркета: от упрощения работы с поставщиками до радикального снижения арендной платы и ускорения обслуживания покупателей. 15 идей были позже внедрены.



СПАСИБО!

Валерий Сушков (Valeri Souchkov)

ICG Training & Consulting

E-mail: valeri@xtriz.com

Web: www.xtriz.com