

ПРОТИВОРЕЧИЯ В БИЗНЕС-СИСТЕМАХ. ТРИЗ-НАВИГАТОР БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Спикер:

Курьян Андрей Георгиевич

Инновационный консультант, ТРИЗ-тренер
EPAM Systems, Inc.

Andrei.Kuryan@epam.com

Supermarket

FACTORY

ЭВОЛЮЦИЯ СИСТЕМ



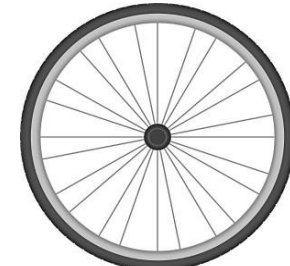
8000 BC



3500 BC



2000 BC



1883



1946



2016

ПРИНЦИПЫ ТРИЗ



Генрих С. Альтшуллер (1926 –1998)
Автор ТРИЗ

1. Технические системы развиваются в соответствии с объективными законами.
2. Развитие технических систем происходит через возникновение и устранение противоречий в них.

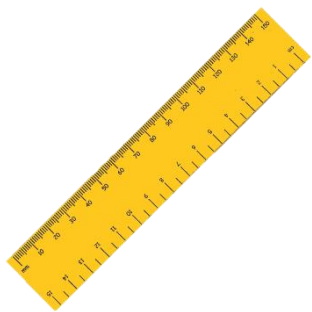
ДИНАМИЗАЦИЯ. ЛИНЕЙКА

Целое

Составные части

Гибкое

Поле



Линейка



Складная
линейка



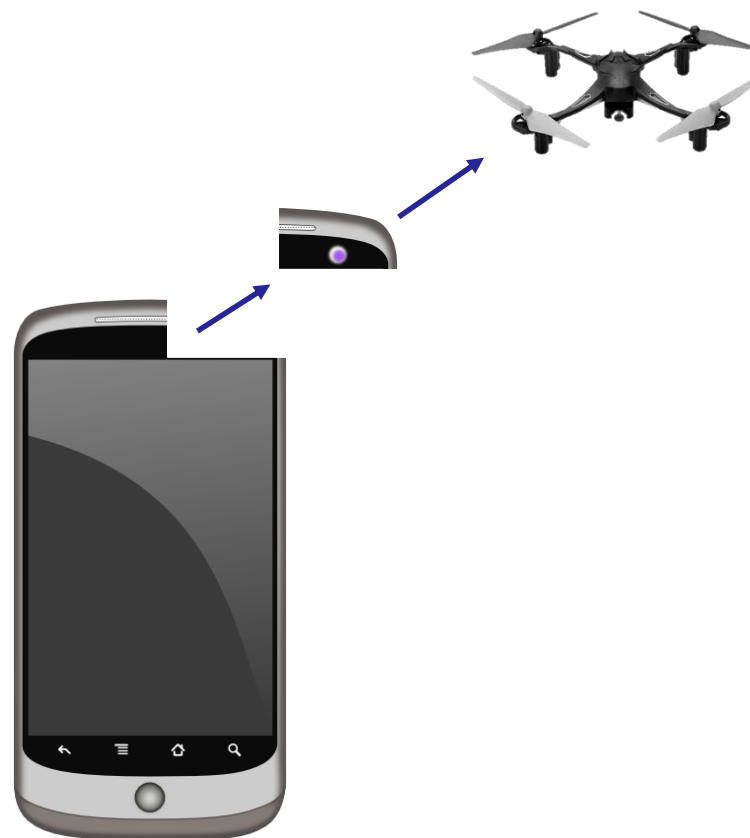
Рулетка



Лазерный
дальномер

(с) Георгий Марциновский

ДИНАМИЗАЦИЯ. ФОТО-КАМЕРА ДЛЯ СЕЛФИ



БИЗНЕС-МОДЕЛЬ. ШАБЛОН ГАССМАНА



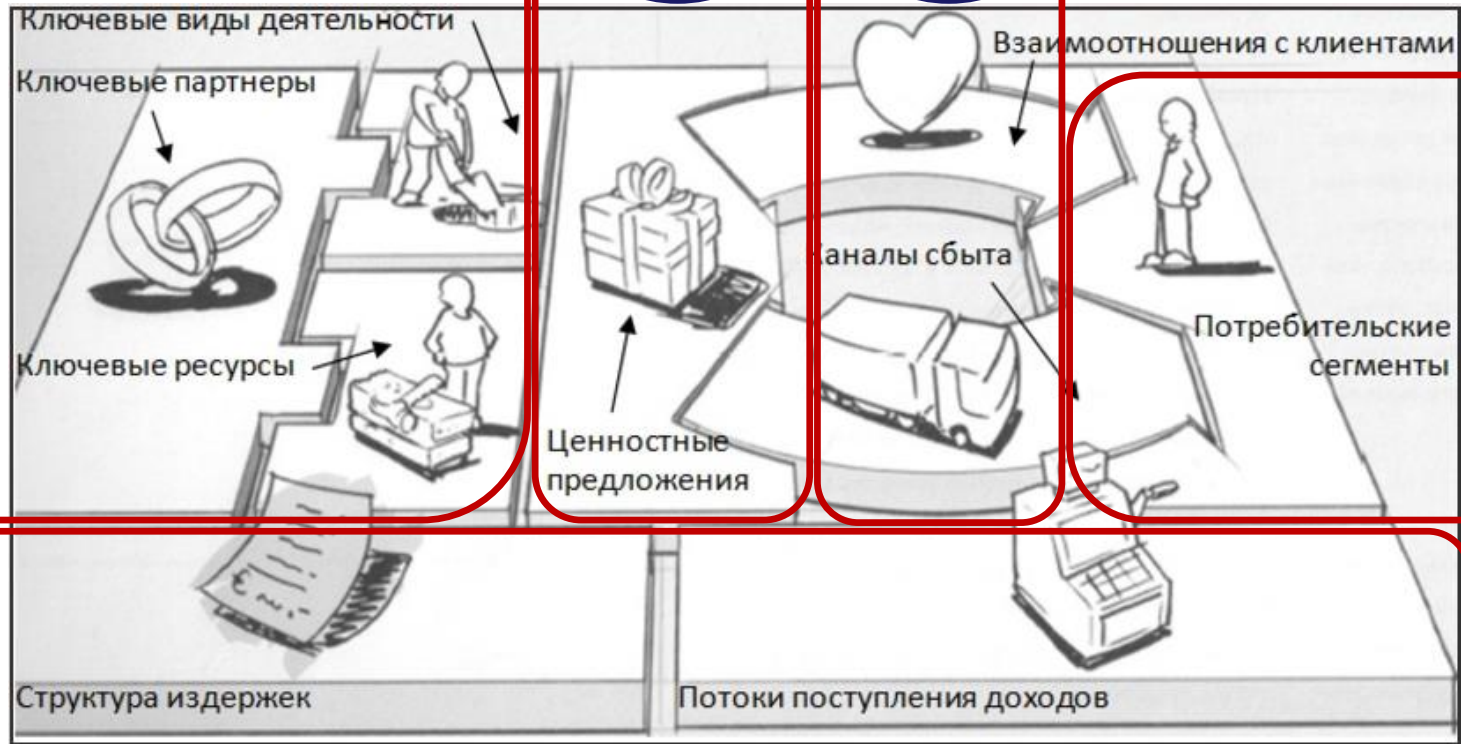
© Гасман О. и др. Бизнес-модели. 55 шаблонов. М: Альпина паблишер, 2017

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ. ШАБЛОН ОСТЕРВАЛЬДЕРА

Как?

Что?

Как?



Кто?

Почему?

© Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. М: Альпина паблишер, 2017

We fail more often because we solve the wrong problem than because we get the wrong solution to the right problem.

Russell Ackoff



Инновация – это правильное решение для правильной проблемы в бизнес-модели

ПРОТИВОРЕЧИЯ В БИЗНЕСЕ. ПРИМЕРЫ

= широкий

Ассортимент
товаров

= узкий

= большое

Количество
контактов с
клиентами

= малое

= высокая

Цена на
товары

= низкая

= малое

Количество
сотрудников

= большое

УЛУЧШЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КАК УСТРАНЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ



ПРИМЕР ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЯ В БИЗНЕС-МОДЕЛИ



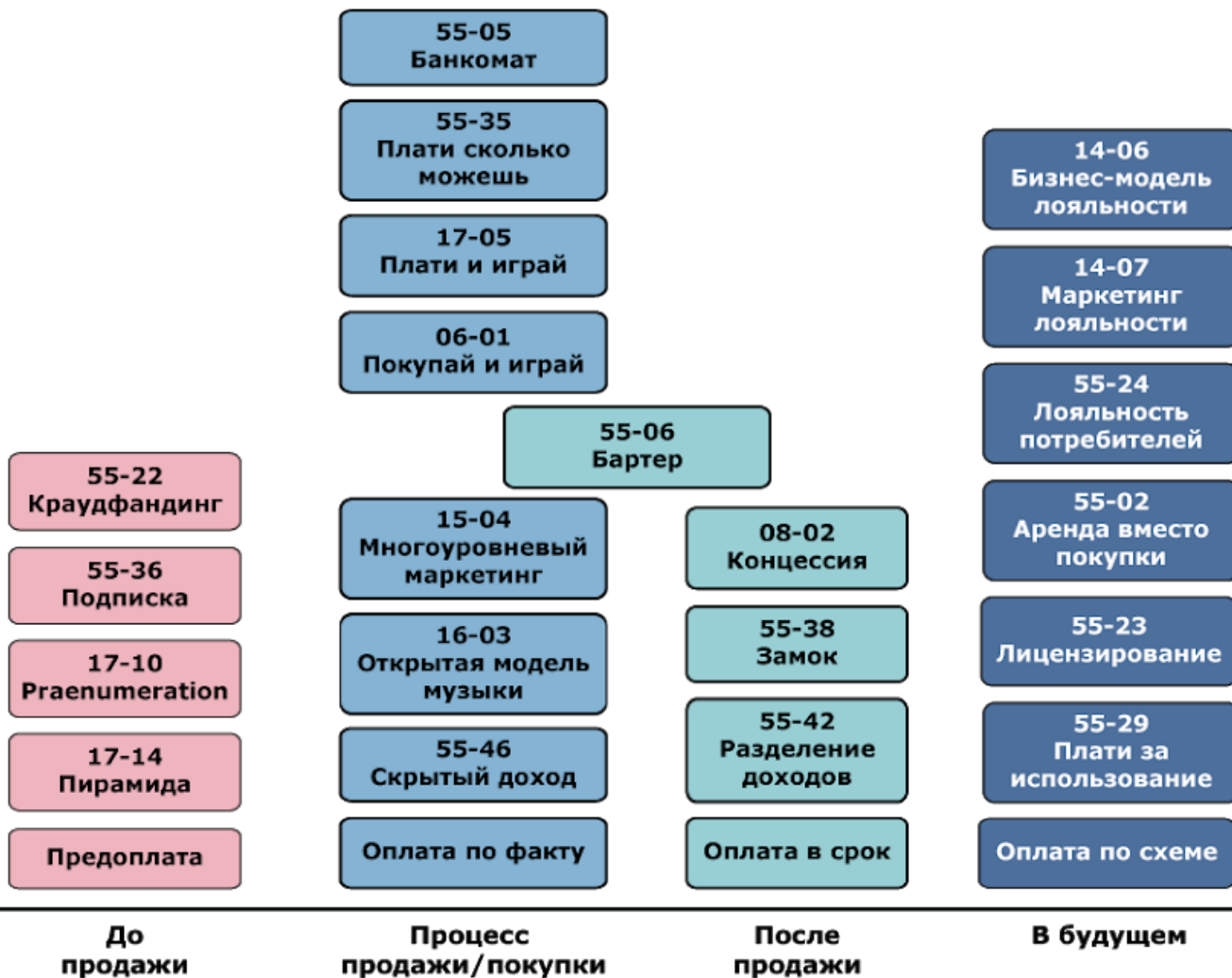
УЛУЧШЕНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ КАК УСТРАНЕНИЕ ПРОТИВОРЕЧИЯ

противоречие

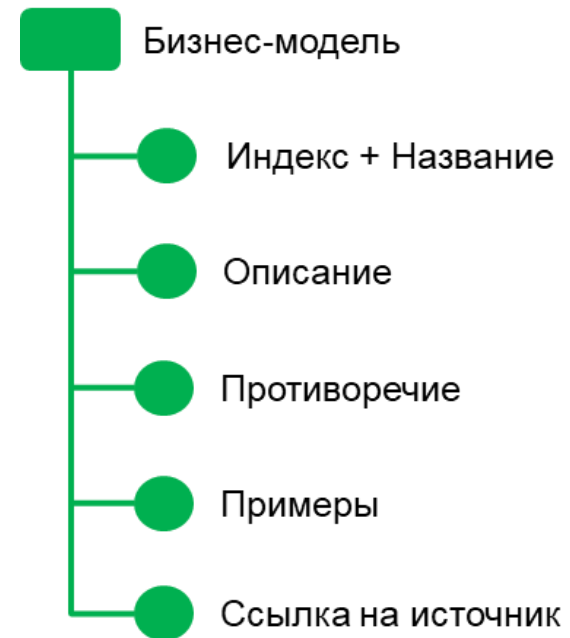
= после изготовления продукта и его передачи потребителю (привычно для потребителя)

способ получения оплаты за продукт

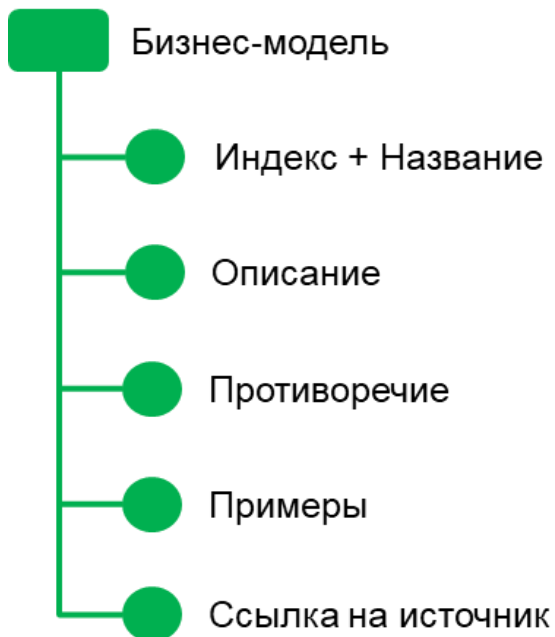
= еще до изготовления продукта (удобно для производителя)



КЛАССИФИКАТОР ПРОТИВОРЕЧИЙ В БИЗНЕС-МОДЕЛЯХ



ОПИСАНИЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ В ТРИЗ-НАВИГАТОРЕ



trizbm Главная ▾ Продукт ▾ Потребительский рынок ▾ Бизнес-экосистема ▾ Источники ▾

55-22. КРАУДФАНДИНГ

Краткое описание
Бизнес-модель **Краудфандинг** связана с финансированием того или иного проекта большим количеством частных лиц. Ее цель - ограничить влияние профессиональных инвесторов. Сбор средств начинается с объявления, знакомящего общественность с проектом, который нуждается в финансовых вливаниях.

Изобретательская задача

Нужно привлекать инвестиции, чтобы финансировать расширение производства (тиражирование).	Нельзя привлекать инвестиции, чтобы сохранить контроль управления.
---	--

Примеры применения
(из книги [Оливера Гассмана "Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов"](#))
Независимая кинокомпания **Cassava Films** первой задействовала шаблон «Краудфандинг» в Интернете для (частичного) финансирования фильма. Не располагая достаточными ресурсами для завершения постпроизводства своего фильма «Письма издалека» (Foreign Correspondents), режиссер и основатель Cassava Films Марк Тапио Кинс после съемки основных эпизодов открыл сайт, предлагая заинтересованным лицам помочь довести фильм до конца. «Толпа» с удовольствием

ПРИМЕНЕНИЕ ТРИЗ-НАВИГАТОРА БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

1

Сформулировать проблему, которая имеет место в бизнес-модели КАК ЕСТЬ

2

Используя классификатор, определить, какой элемент бизнес-модели является источником сформулированной проблемы.

3

Проверить, что в основе проблемы находится противоречие, аналогичное тому, которые указаны в классификаторе

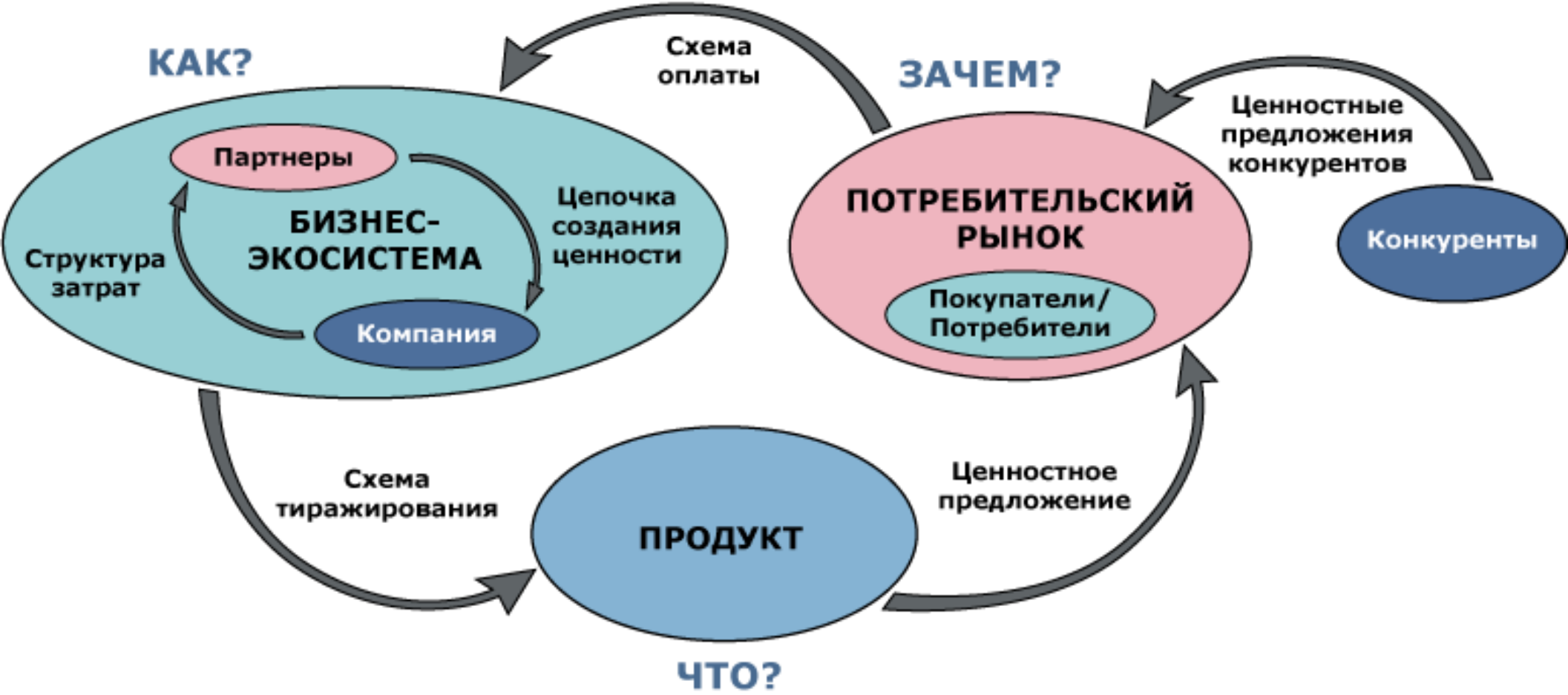
4

Изучить бизнес-модели, которые устраняют такое противоречие. Рассмотреть возможность их применения для совершенствования бизнес-модели КАК ЕСТЬ

sites.google.com/view/trizbm

sites.google.com/view/trizbm-en

МОДЕЛЬ БИЗНЕС-СИСТЕМЫ



КЕЙС ГАРАЖ. ПРОБЛЕМА



КЕЙС ГАРАЖ. РЕШЕНИЕ

