



Как продавать ТРИЗ?

Валерий Сушков. ICG Training & Consulting, The Netherlands



Валерий Сушков

История в ТРИЗ:

- 1989: со-основал Научно Исследовательскую Лабораторию Изобретающих Машин (позже - Inventive Machine Corporation).
- 1993-2003: Проект в Университете Твенте, партнер в нескольких компаниях.
- 2000: Со-основал Европейскую Ассоциацию ТРИЗ (ETRIA).
- 2003: Основал ICG Training & Consulting.
- Преподает ТРИЗ и Технологию Дорожных Карт Инноваций в University of Twente и TIAS Business School.
- Член Исполнительного Совета, Европейская Ассоциация ТРИЗ (ETRIA)
- Вице Президент, Международная Ассоциация ТРИЗ (MATRIZ).
- Присвоена степень «ТРИЗ Мастер» в 2013 за значительный вклад в развитие ТРИЗ.

Результаты:

- ТРИЗ-консультирование более 100 инновационных проектов.
- Провел более 300 обучающих семинаров, университетских курсов (от 8 до 120 часов).
- Автор (со-автор) двух книг, более 100 статей, обучающих материалов, некоторых современных инструментов ТРИЗ.
- Клиентская база: 344 организации (42 страны).

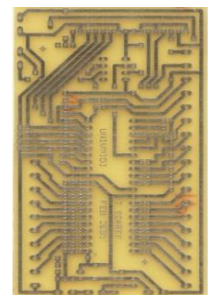


UNIVERSITY OF TWENTE.





Среди проектов





Вопрос:

Как продавать ТРИЗ?

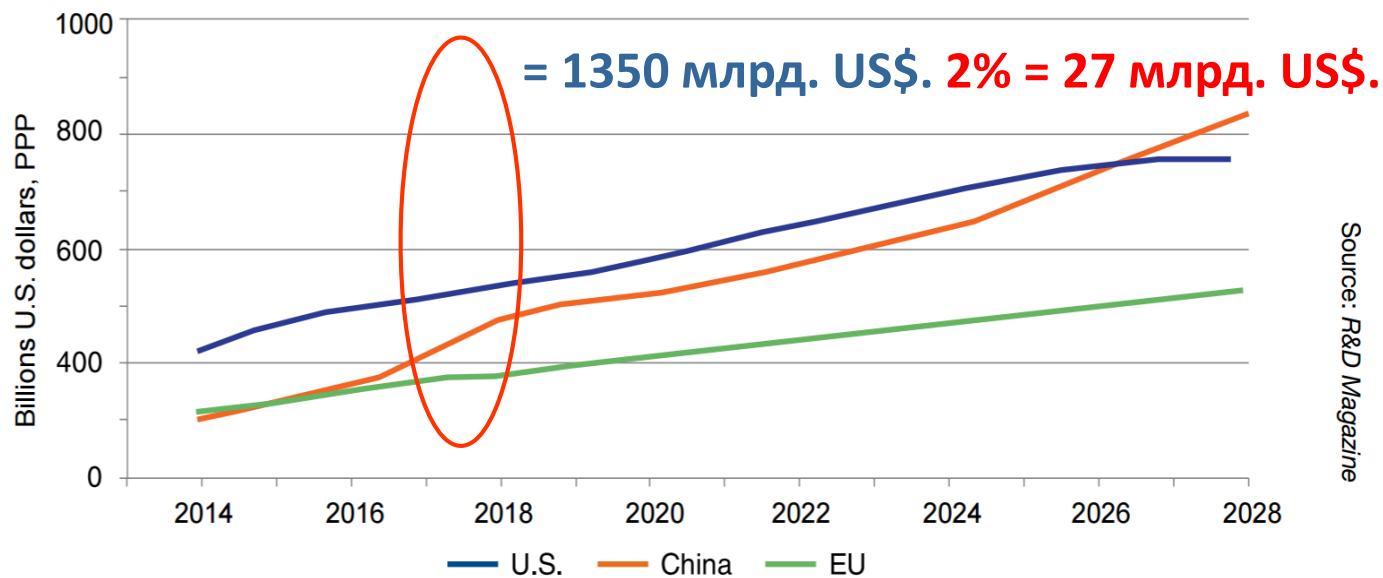
Ответ:

ТРИЗ продает сам себя.



ТРИЗ позволяет ускорить процесс создания
интеллектуальной собственности,
значительно повышающей инновационную
конкурентноспособность и создающей новые
рынки

ТРИЗ развивает системное инновационное
мышление и навыки решения
изобретательских задач



China is the world's second largest investor in R&D with a forecast spending of \$396.3 billion for 2016. In purchasing power parity (PPP) values, China already has a larger economy (gross domestic product or GDP) than that of the U.S. with \$18.8 trillion in 2015 compared to the U.S.'s \$18.0 trillion for 2015. In current, non-PPP prices, China's GDP is \$11.4 billion (Source: IMF). China's 2016 R&D is an increase of 6.3% over the \$372.8 they're estimated to spend in 2015, which is down from the 8.4% increase they experienced from 2014 to 2015.

© Источник: 2016 Global R&D Funding Forecast. Industrial Research Institute, 2016.

www.iriweb.org



Продукты на основе ТРИЗ: Категории

■ **Поддержка инновационных проектов**

- Решение конкретных изобретательских проблем
- Снижение затрат
- Генерация идей новых продуктов и технологий
- Прогнозирование, Дорожная карта инноваций
- Обход патентов
- Technology Scouting

■ **Обучение**

- Профессиональное
- Академическое, школьное

■ **Поддержка и коучинг**

■ **Контент**

- Книги
- Видео материалы
- Презентации

■ **Инструментарий**

■ **Программные продукты**

■ **Совместные решения**

Диверсификация





FORM FOLLOWS FUNCTION

Форма определяется функцией

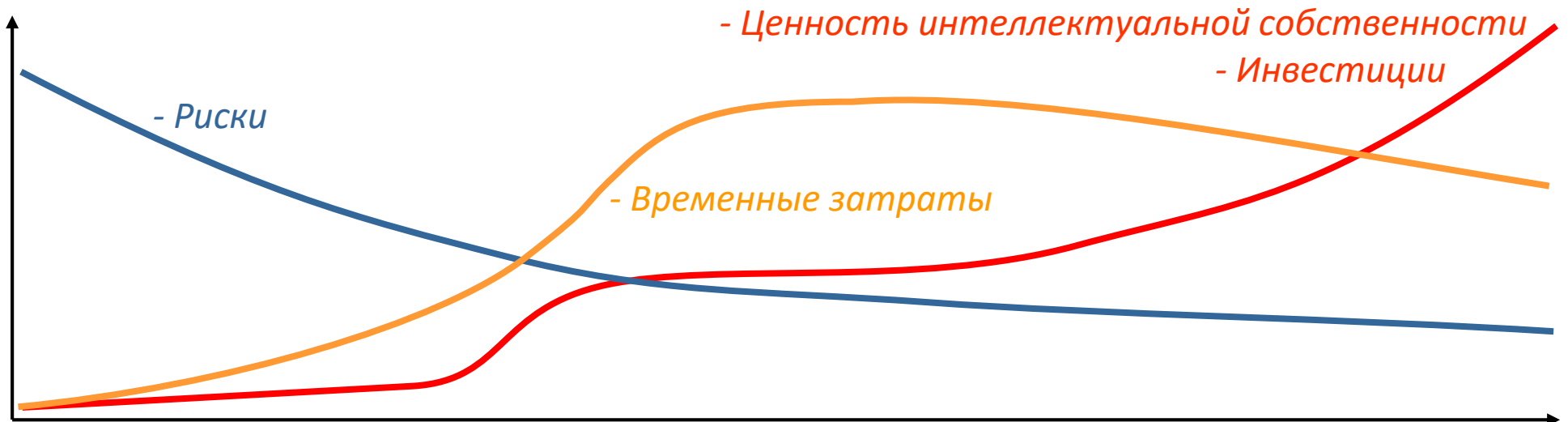
Функция определяется **целью** в
надсистеме



Надсистема требует **Инновационное
Решение**, увеличивающее ценность бизнеса:

Новая идея решения (или уже известная, но
в **новом** контексте), обладающая **ценностью**
для определенной целевой группы,
успешно **внедренная** и **доступная** целевой
группе

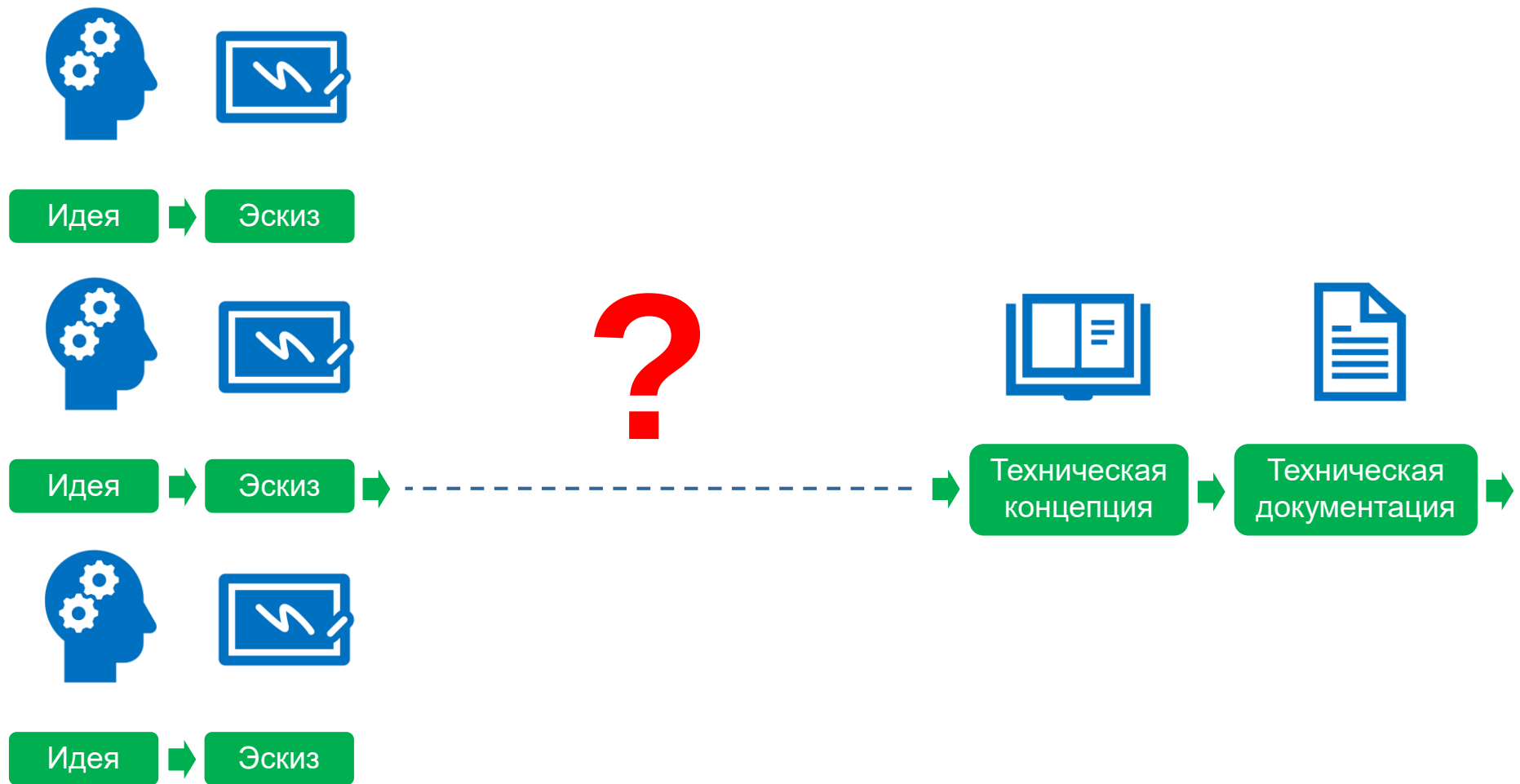
*Успех зависит от того, насколько успешно реализованы
эти основные 5 переменных*



Стоимость изобретательской фазы в НИОКР:

US\$ 20 000 – US\$ 1 100 000

www.inventionstatistics.com





- Большая конкуренция: внутри компании; инновационные агентские компании (часто с госфинансированием); университеты; креативные агентства.
- Отсутствие ярко выраженного конкурентного преимущества.
- Отсутствие убедительных доводов снижения рисков.
- Отсутствие credibility.
- Непроработанные идеи решений.

Решение: Выбор правильной *бизнес модели*

- 1) *Фрилансер: фронт-енд*
- 2) *Полный цикл: Front-end + Back-end*
- 3) *Агрегатор*
- 4) *Сетевое сотрудничество (value network)*
- 5) *Диверсификация видов услуг (клиентских каналов)*

...





Проблемы продажи тренинга

- Относительно узкий сегмент рынка.
- Большая конкуренция.
- Недоверие к системному подходу в творчестве.
- Некорректное позиционирование ТРИЗ.
- Продажа информации, но не инструментов; или разрозненных инструментов, но не процесса.
- Отсутствие интеграции в бизнес-процессы клиента.
- Слабая привязка к области клиента.
- Отсутствие демонстрации конкретных достижений.
- Отсутствие пост-поддержки.



Решение : Выбор правильной бизнес модели

- 1) Преподаватель: теория, инструменты, примеры
- 2) Тренер: инструменты, примеры, работа над кейсами
- 3) Коуч: сопровождение проектов
- 4) Продукт: проектно-ориентированное обучение
- 5) Агрегатор
- 6) Сетевое сотрудничество (value network)
- 7) Диверсификация видов услуг (клиентских каналов)

...

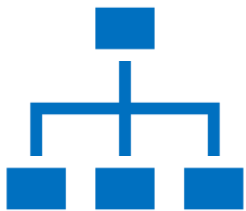


Что нужно в надсистеме?

- Необходим единый стандарт ТРИЗ, разработанный авторитетной (желательно некоммерческой) организацией или ассоциацией.
- Аккредитация преподавателей ТРИЗ.
- Сертификация ТРИЗ консультантов.
- Популяризация ТРИЗ.

VALUE PROPOSITION: **ЦЕННОСТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ**

Как инвестирование в ТРИЗ-услуги создает новые возможности?



Понимание и
структуризация



Доход от конкретных
решений



Более корректная
стратегия развития



Конвейер «голубых
океанов»



Организационная
трансформация



Персональная
трансформация



- Ускорение процессов решения проблем, разработки концепций новых продуктов и технологий, радикального снижения стоимости существующих продуктов и технологий.
- Рост вероятности решения "нерешаемых" проблем.
- Рост вероятности нахождения наиболее быстро внедряемых идей и решений с низким уровнем затрат.
- Увеличение степени корректности стратегического прогноза развития продуктов и технологических решений.
- Снижение затрат на поиск новых идей и решений.
- Снижение риска утраты конкурентноспособности.



Сравните:

Компания	Год	Количество сотрудников	Доход, US\$ млрд
<i>До ТРИЗ:</i>			
Samsung*	2001	75.000	27,600
Sony	2001	181.000	58,500
<i>С начала корпоративного внедрения ТРИЗ 2001:</i>			
Samsung*	2016	392.000	179, 079
Sony	2016	125,300	73,045

**Samsung = Samsung Electronics, часть Samsung Group*

Samsung Group in 2014: Доход = USD 305 млрд, сотрудников: 486000



Samsung: Обучено около 35000 сотрудников





СПАСИБО!

Valeri Souchkov

valeri@xtriz.com

www.xtriz.com