

Открытые задачи

**Жизненные задачи — открытые.
Решать такие задачи не учат ни в школе, ни в вузе.**

*Открытые —
что это значит?*

Это значит, что в них размытое, нечеткое условие. Чего-то в условии не хватает. А что-то известно в избытке, да не помогает принять решение... Нет готового алгоритма, чтобы подставил данные — и вот тебе ответ. Нужна догадка, яркая идея. Короче — «крутись как умеешь».

Однако не все так печально. Человечество вырабатывает свои методы, подходы к решению таких задач — открытых, нестандартных. Самый известный из таких методов — мозговой штурм. Самый проработанный, тщательный — ТРИЗ, или теория решения изобретательских задач.

Этот сборник открытых задач по бизнес-тематике написан авторским коллективом по инициативе Анатолия Гина, специалиста по ТРИЗ с богатой практикой поиска новых идей.

Практически все задачи реального бизнеса — открытые. И чем вы их лучше решаете, тем вы успешнее. В сборнике — учебные открытые задачи. У них есть ответы. Но ни один из ответов не является «истиной». Это лишь возможные варианты. Не исключено, что вы придумаете что-то свое, и ваши идеи будут лучше.

Дерзайте!

P.S.

Также по теме можно почитать:



Анатолий Гин.
Социальные задачи.



Виды открытых задач.



Марк Гаврилов.
Использование ТРИЗ в крупных корпорациях.



Ольга Рубан.
ТРИЗ как ключевая компетенция.

Защита денег от подделки — от Ньютона до наших дней



Долгое время ценность монет была эквивалентна содержащемуся в них количеству драгоценного металла.

В связи с этим существовала проблема — мошенники срезали небольшие кусочки с краев, чтобы после переплавки делать из них новые монеты.

Точность весов в средние века была невелика, да и кто будет каждую монетку взвешивать?

? *Как быть?
Необходимо найти какое-то общее,
государственное решение...*

Ответ.

Решение данной проблемы оказалось не очень сложным: прорезать на ребре монеты по всей окружности маленькие канавки, из-за которых сточенные края были бы сразу заметны. В популярной литературе это решение часто приписывают великому физики Исааку Ньютону. И правда, Ньютон работал сотрудником Британского королевского монетного двора и способствовал нанесению канавок на английские монеты. Хотя сама идея такой защиты монет была известна и раньше: канавки наносили вручную — но это было дорого и не очень качественно. Надо сказать, что прогресс не стоял на месте и в те времена — француз Пьер Блондо изобрел специальный станок для нанесения засечек на ребра монет. Это произошло в 1662 году.

Задайте цели и сосредоточьтесь на их достижении



Джон Рокфеллер родился в семье торговца лечебными снадобьями Уильяма Рокфеллера. Еще в 16 лет он принял решение, что хочет заработать миллион долларов и жить до 100 лет.

Это звучало возмутительно, потому что миллион долларов был очень большой суммой 1855 году. Но Джон работал и стал первым человеком в истории, который заработал миллиард долларов, и его вторая цель тоже была практически достигнута — он умер в возрасте 98 лет.

Кстати:

Неслучайная черта многих успешных людей — рано ставить цель и неумолимо стремиться к ней. Рокфеллер неустанно оттачивал свою волю, тренировался, чтобы быть хозяином своих эмоций и желаний. Он умел направить всю энергию в сторону достижения поставленных целей.

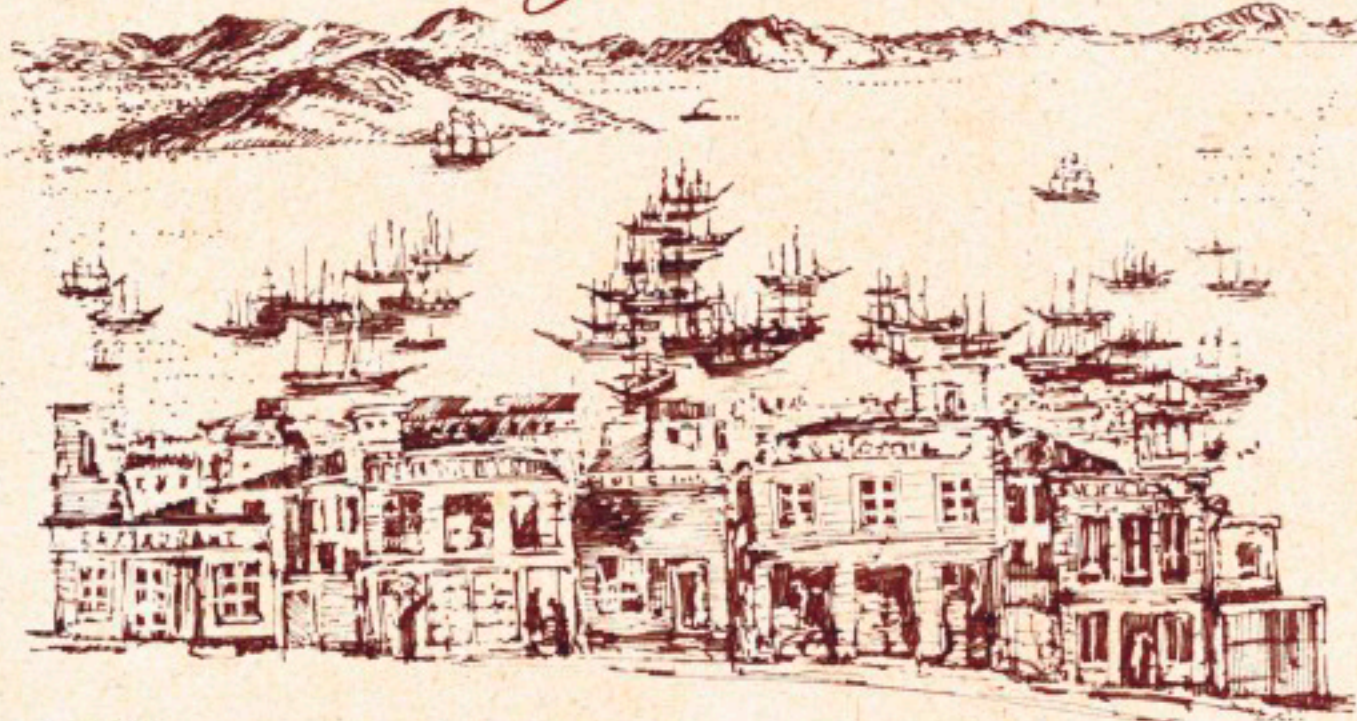
Джон Рокфеллер сумел построить деловую империю Standard Oil. Чтобы понять масштаб и силу этой монополии, достаточно представить следующие факты:

- Standard Oil контролировала 90% рынка нефтепереработки и продаж в США.
- В период своего существования Standard Oil смогла снизить цену керосина в мире на 80%.

Состояние Рокфеллера в свое время составляло около 20 миллиардов долларов. Однако состояние Билла Гейтса — 75 миллиардов долларов на 2013 год, Уоррена Баффета — 60 миллиардов долларов.

? Почему же Джона Д. Рокфеллера до сих пор называют самым богатым?

Кто видит ресурс — тот и в дамках!



В 1849 году в Калифорнии началась золотая лихорадка.

Авантюристы со всего мира бросились добывать золото, скупать землю. Цены на еду, на разные товары тоже взлетают... А за пару лет до этого в «свободную страну» из Германии переселяется семья Страусс. 19-летний Ливай Страусс (Levi Strauss) стал, как и его отец, бродячим торговцем галантереей в штате Кентукки. Но в 1853 году Ливай переехал в Калифорнию, город Сан-Франциско, с намерением заработать много денег, для чего он загрузил корабль галантереей. Весь товар был раскуплен с корабля еще до того, как тот зашел в порт...

Ливай Страусс и его семья были очень удивлены, обнаружив, что вдоль берега стоят около 700 брошенных кораблей. Это были судна, которые доставляли золотоискателей. Огромное количество людей видели эти корабли, но только Ливай увидел в них замечательный ресурс для бизнеса.

Кажется, у вас уже есть все данные, чтобы догадаться — какой именно ресурс нашел Страусс для бизнеса на брошенных кораблях...

Ответ.

Ливай скупил за дешево паруса со всех 700 кораблей, брошенных золотоискателями в гавани. Его бизнес-идея — шить из парусины брюки. На удивление штаны из парусины были раскуплены мгновенно. Современное их название уже известно всем — это джинсы.



Адрес бизнес-успеха (Трампи-изобретатель)



Богатый отец дал немного денег Дональду Трампу, и юноша решил вопреки всем советам начать бизнес с недвижимости.

Первая его покупка — давно уже пустой и ветхий отель «Коммодор».

? *Как сделать его процветающим?*

Небольшое отступление: в каждом городе есть центральные, престижные улицы. В Советском Союзе в большинстве городов это были «проспекты Ленина» и «улицы Советские». На престижных улицах обычно самые престижные (и дорогие) рестораны и гостиницы...

Подсказка:

Отель находился на очень непрестижной 42-й улице. Но торцом отель выходил на популярную Парк-авеню.

Ответ.

Изменение адреса — вот что нужно для бизнес-успеха! И молодой Трамп вступил в тяжбу с жутко бюрократическим федеральным почтовым ведомством. После нескольких месяцев тяжелой борьбы адрес был изменен. С престижным адресом стоимость здания выросла сразу в 5–10 раз. Параллельно шел ремонт по «высшему уровню». Гостиница оказалась крайне успешной. Сегодня Grand Hyatt New York — самый престижный отель в Нью-Йорке.

Диалог с ИИ, или Развлекайтесь со смыслом

Загадка: подарок жены.

Однажды жена сельского врача подарила ему на день рождения забавную штуковину. Благодаря этому дару его жизнь сильно изменилась, он спас множество людей и стал нобелевским лауреатом.

Что это был за подарок?

Ну как, есть версия? Впрочем, не спешите гадать и рыскать по интернету. Мы тоже хотим вам сделать правильный подарок.

Подарок — в студию! То есть — сюда, на страницы этой книжицы!

Сейчас мы подарим вам игру-развлечение. Можете называть ее «Диалог с Искусственным Интеллектом», а по-простому «Да-нетка». Игра, очень популярная среди ТРИЗ-педагогов.

Вы можете попробовать ее в семейной или дружеской компании, со своими учениками или сослуживцами.

Суть в том, что вы загадываете нечто, а остальные игроки должны это нечто разгадать, задавая вам вопросы, на которые у вас есть 3 ответа:

- да;
- нет;
- и да, и нет.

То есть вы как бы играете роль Искусственного Интеллекта, запрограммированного давать стандартные ответы.

Кстати: *Вообще-то, в тех или иных разновидностях это игра народная, автор ее давно потерялся в истории. А в ТРИЗ-сообществе ее принес мастер ТРИЗ Александр Селюцкий, ученик и друг основоположника теории решения изобретательских задач Генриха Альтшуллера.*

Что можно загадывать?

Да что угодно!

Самые интересные загадки — это загадки-интриги, которые очень хочется разгадать.

А теперь немного в упрощенном виде рассмотрим, как мог бы проходить сеанс игры по разгадыванию упомянутой выше загадки...

Сразу (только вам на ушко) сообщаем ответ: микроскоп.

Комментарий: Эмма, жена уездного санитарного врача Роберта Коха, подарила ему на 28-летие микроскоп. Кох очень увлекся наблюдениями и экспериментами над микроорганизмами, что привело к ряду открытий и быстрому карьерному росту: в 1880 году Роберта Коха назначили советником в Имперском бюро здравоохранения в Берлине. Он открыл микробов-возбудителей туберкулеза и холеры, нашел лекарство от туберкулеза. Нобелевку получил в 1905 году «за исследования и открытия, касающиеся лечения туберкулеза».

Подборка загадок для игры

Чек, пожалуйста!

В некоторых странах в магазинах часто практикуют продажу товара без чека.

Зачем?

Это способ избежать уплаты налога. Естественно, государство с этим борется. В одной из стран нашли оригинальный способ, как стимулировать покупателей требовать чеки. Как?

Ответ.

В Таиланде кассовый чек является билетом государственной лотереи. В результате клиенты активно требуют при покупке в магазинах кассовые чеки.

Обойти запреты!

Какие только хитрости не находят предприниматели, чтобы обойти запреты! Вот вам пример...

С 1 июля 2008 года в Нидерландах действует запрет на курение в общественных местах. В Европе с этим строго — запрет есть запрет, больше в ресторане или баре не покуришь. А ведь многие от этой привычки избавиться не могут. Один предприниматель смог найти «фишку», с помощью которой обошел закон вполне легальным путем. В его баре курить можно, и никто не придерется.

Какую хитрость придумал бизнесмен?

Ответ.

Владельцы бара зарегистрировали помещение как церковь, в которой курение является видом богослужения. Прихожанам этой церкви может стать любой желающий старше 18 лет.

Проблем с пробками больше не существует

В одном из самых густонаселенных китайских городов, Ухане, существует серьезная проблема — большие, длинные пробки. Предприимчивые китайцы придумали услугу, которая помогает попавшим в пробку людям решить их проблемы. Пробка есть, и пробки нет — для клиентов компании...

Как такое возможно?

Ответ.

При заказе услуги за вами придут два мотоцикла — первый доставит вас до пробки. Хоть и будет эта доставка с разрывом во времени: водителю придется ехать, а вы будете ждать. Другой доставит вас от пробки. Хоть и будет эта доставка с разрывом во времени: водителю придется ехать, а вы будете ждать. При заказе услуги за вами придут два мотоцикла — первый доставит вас до пробки. Хоть и будет эта доставка с разрывом во времени: водителю придется ехать, а вы будете ждать. Другой доставит вас от пробки. Хоть и будет эта доставка с разрывом во времени: водителю придется ехать, а вы будете ждать.

Закон инерции для автолюбителей

Многие люди живут по правилу: «Меня это не коснется».

Пренебрежение безопасностью стало дурной привычкой. Особенно остро дело обстоит с транспортом. Например, понадобилось несколько лет штрафовать водителей и пассажиров, чтобы большинство стало пристегивать ремни. А вот следующая история заставляет задуматься автолюбителей о защите своих любимых машин.

В одной из групп социальной сети «ВКонтакте» разместили сообщение о ночном вандализме: «Кто-то разрисовал около 40–50 машин желтой краской! Пострадали очень дорогие машины!»

Многие пользователи считают, что это вовсе не группа скучающих подростков, и есть подозрение на заказное хулиганство. Предположительно, заказ от людей, причастных к новой парковке, которая пустует. «Пора ставить на стоянку!» — как бы намекают владельцы парковки.

? : Какие выгоды могут извлечь из такой ситуации продавцы различных товаров?

Ответ.

Ссылаясь на то, что краска «особая» и удалить ее можно только «особой» жидкостью, продавцы бытовой химии привлекают пострадавших в свои магазины. Продавцы камер видеонаблюдения в стороне тоже не остались: «Ваша машина под присмотром 24 часа в сутки!»



Плохо это или хорошо, деньги играют большую роль в нашей жизни.

Каждый бизнес стремится к тому, чтобы максимально увеличить свою выручку. Клиенты, в свою очередь, тоже пытаются как можно больше сэкономить.

Может показаться, что невозможно найти такое место, где и клиенты, и компании будут чувствовать себя комфортно. Но Groupon разрушил этот миф. Groupon — это сайт, где компании могут размещать скидочные купоны на свои услуги (фитнес, оздоровительные процедуры, фильмы, еду — все что угодно).

Разумеется, заинтересованность со стороны клиентов будет огромной, так как каждый из нас хочет сэкономить: например, подкачать свое тело с 30%-й скидкой.

Так как посещаемость скидочных сайтов огромна, для компаний такой ресурс предоставляет бесплатный и хороший способ рекламирования своих товаров или услуг.

Предприимчивые создатели компании задались вопросом: как сделать так, чтобы компании зарабатывали, а клиенты — сэкономили?

Сайт купонов — это один из видов маркетплейса. Он бывает трех типов:

1. Клиент продает клиенту.

Например, сайт Avito. Вы выкладываете бывший в употреблении товар, а другие люди его покупают.

2. Бизнес продает бизнесу.

Такая модель называется B2B (Business to Business). Например, Alibaba. Крупные фирмы и заводы, производящие тот или иной товар, размещают его на Alibaba и продают не в розницу, а оптом. Покупать оптом имеет смысл только другим бизнесам, которые продают товары в розницу.

Еда, которая по вкусу всем



Ресторанный бизнес — одна из самых забитых и конкурентных ниш во всем мире. Постоянно открываются новые кафе и рестораны.

И практически всегда владельцы уверены, что их ресторан особенный, что еда у них самая вкусная и не найдется человека, которому бы она не понравилась. Но в реальности все по-другому.

Как часто вы с друзьями не можете выбрать кафе или ресторан, где можно перекусить? Одни любят бургеры в «Макдоналдсе», другие в «Бургер Кинге». Что делать в таких случаях?

Очевидно, чтобы решить эту проблему, ресторанам необходимо значительно расширять ассортимент, добавлять новые продукты, чтобы максимально увеличить количество блюд. Но это связано с большими затратами и не все могут это позволить.

? Подумайте, как можно при ограниченном ассортименте привлечь большое количество клиентов, но каждый смог съесть, что хочет?

Ответ.

Это удалось сделать сети ресторанов Subway, основным блюдом которой является сэндвич. Заказ состоит из нескольких этапов. Сначала выбираете размер и хлеб для сэндвича, затем начинку. В ассортименте имеются разные виды мяса, овощей, сыра и соусов. Не хотите есть хлеб — закажите только салат. При таком подходе нет нужды в большом количестве разных блюд. Компания экономит кучу денег.

Конкурентная разведка — способы получения информации



Любая компания, которая претендует на получение прибыли, должна быть конкурентоспособной.

Конкурентоспособность — совокупность различных бизнес-показателей, которые влияют на то, может ли компания держаться на плаву и соперничать с остальными организациями на рынке.

Чтобы стать конкурентоспособным, нужно иметь хорошее представление о положении вашей компании и компании конкурентов на рынке. Для этого необходим сбор информации о конкуренте. К такой информации можно отнести количество клиентов, прибыль за прошлый месяц или квартал, ассортимент продуктов, цену той или иной услуги и любые другие маркетинговые показатели, которые помогут вам лучше проанализировать все происходящее и принять конкретные решения в конкурентной борьбе. Процесс получения таких сведений называется промышленным шпионажем.

Промышленный шпионаж формально можно разделить на два типа: честный и нечестный.

Честный шпионаж, или, как его еще называют, «конкурентная разведка», подразумевает получение информации из открытых источников, т.е. из источников, которые находятся в открытом доступе. Такую информацию может получить любой желающий.

Нечестный шпионаж подразумевает получение конкурентной информации нелегальным путем.

Представьте, что вы директор какой-то компании и хотите подробно проанализировать деятельность своих конкурентов. Вас интересует любая информация, начиная от отзывов клиентов и заканчивая отчетами. Назовите максимально большое количество способов и источников получения информации. Назовите также методы нечестного шпионажа.

Подумайте о последствиях их применения.