

## התוצאות שלנו, הם פרי ההשקעות שלכם

גישת מדע טריז הוכיחה את עצמה  
בעשורים האחרונים וצברה מוניטין  
גבוה בעולם.

### אודותינו

אנחנו חברה דינמית המבוססת על יצירתיות  
והמצאתיות, חדשנות, ידע וניסיון רב, והתובנות אליהם הגענו  
עוזרים ללקוח בתחומים רבים ומגוונים.  
כתוצאה מכך אנו מסוגלים לזהות בעיות אמיתיות וחבויות  
בזמן מועט ולתת יחד איתך את המענה היעיל ביותר.  
הניסיון שלנו מוכיח שעבודה משותפת עם הלקוח מובילה  
לפתרון נכון ובעל אינטרס הדדי.

העקרונות המפעילים את תהליך הניתוח מורכבים מניסיון,  
היגיון משולבים יחד עם שיטות פורצי דרך מעל ההגיון  
שמגיעים לחדשנות.  
הגישה מבוססת על מדע לפרון בעיות שנקראת טריז.  
אנו נמנעים מגישות ניסוי ותהייה, היוריסטיות, השערות  
והנחות יסוד שלא מבוססות ולא מתאימות לימינו.  
נשמח תמיד לקבל רעיונות לשיפור מהלקוחות על השירות  
שלנו.

הצוות שלנו מורכב משני שותפים,  
יהודה סטופניק, מהנדס, מוביל וממוחה לשיטת טריז  
אלי ישראלי, מהנדס מכונות, מרצה לחשיבה יצירתית

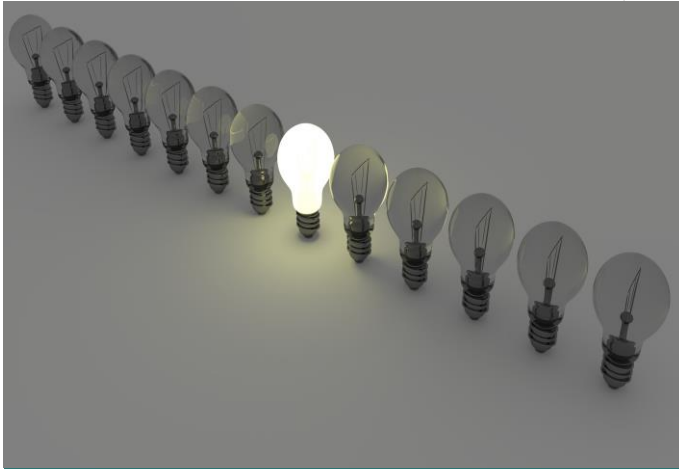
### הפעילויות שאנו מבצעים

- הרצאות אורח, הרצאה בת שעה עד שעה וחצי
- סדנאות, קורס מבוא וקורס המשך
- ישובות עבודה לפתרון בעיות טכנולוגיות  
ואסטרטגיות
- תהליך ליווי לפי פגישות קבועות עם הלקוח



*Problem Define create Ideal solution*  
**by Triz creative thinking scientism**

הגדרה וניתוח הבעיה מייצרת פתרון  
אידיאלי ע"י מדע *Triz*



אלטשולר, מייסד השיטה ניתח מעל  
40,000 פטנטים ומצא את סודות הדרך  
בא הגיעו הממציאים לרעיון

חשוב לדעת!

להתמקד !

מעניין לדעת!

גישת טריז מעודד פיתוח חשיבה יצירתית לכל העובדים  
בגילוי התכונות היצירתיות החוויות.

פיתוח חשיבה יצירתית גורמת באופן מפתיע לעליה  
בתפוקת העובדים שדווקא פחות מורגשים ואילו שלא קבלו  
מספיק חשיבות והשפעה מצד המנהל ו/או העובדים.

תועלות

- יצירת ערך ועלות תועלת גבוהה לארגון
- בידול מוצרים מול לקוחות ומתחרים
- מאגר מידע הכולל קשר לרוב המדעים המופשטים והופך אותם לפתרון פרקטי

לפרטים נוספים נניתן לפנות אלנו

קיימת אפשרות להזמנה לבפגישת איבחון

יהודה סטופניקר, מהנדס, Master of TRIZ .

נייד 430685-0544.

דוא"ל: [ystriz@gmail.com](mailto:ystriz@gmail.com)

אלי ישראלי, שותף, תוכן ופיתוח עסקי.

נייד 9151556-054.

דוא"ל: [elisraeli@gmail.com](mailto:elisraeli@gmail.com)

האם בארגון שלך קיימות בעיות שעדיין לא נמצא להן פתרון  
הולם או מספק?

האם התפקוד של המחלקה מתבצע באופן אופטימלי?

יש סיכוי לגבור על המתחרים גם ללא השקעה בשיווק  
לדעתך?

מה רמת הקיבעון המחשבתי בארגון?

חברות שמקפידים להשקיע לפחות 15% מזמן  
המו"פ בחשיבה המצאתית ביקורתית באופן קבוע ורציף  
הגיעו דווקא לשיפור יוצא דופן ברמת המוצרים וגרמו  
להורדה בעלויות .

משאבים אינהרנטיים. הפתרונות שלנו מבוססים  
בעיקר על היכולות הקוגניטיביות שלכם.

בעזרת שאלות קצת שונות ומכוונות שבזכותן ניתן  
לקבל תגובות ענייניות, שמעוררות שיפורים חדשים.  
לדעת שלשאל את השאלות הנכונות היא המפתח  
לתשובות מדייקות וענייניות שעוררות את החשיבה  
ומרזזות את התהליך

הסטטיסטיקה מראה שכאשר התבצעה שימוש  
בשיטת טריז כשיטות ישומיות לאחר חשיבה  
סטנדרטית התגלו דרכים שנראו פשוטים מאוד לא היו  
מאריכים את זמן התכנון של המוצר ומייצרים לפחות  
שלוש אלטרנטיבות.