

## WNIOSEK - komercjalizacja

### Szczegółowy opis wyniku pracy intelektualnej

<b>Dotyczy wyniku</b>	<b>nazwa</b>		<b>Data/nr ewidencyjny zgłoszenia wyniku pracy intelektualnej</b>	
<b>Twórca/ Współtwórcy</b>	Tytuł naukowy: Jednostka: Imię i Nazwisko: Telefon: Adres:			
<b>Rodzaj wyniku</b> <small>(podkreślić właściwe)</small>	<b>wynalazek</b>	<b>prace rozwojowe</b>	<b>Program komputerowy/aplikacja</b>	<b>Inne</b> .....
<b>Postępowanie w sprawie udzielenia patentu lub prawa ochronnego</b>	<b>brak zdolności patentowej</b>	<b>w toku</b>		<b>przyznano</b>

<b>SEKCJA 1</b>	<b>OPIS ROZWIĄZANIA</b>
a) Proszę podać szczegółowy opis finalnego produktu lub jego wariantów	

b) Proszę podać znane sobie informacje o rozwiązaniach podobnych/analogicznych oraz ich zasięg geograficzny

c) Proszę podać cechy wyróżniające od rozwiązań istniejących na rynku

d) Proszę opisać korzyści wynikające z używania planowanego produktu. Czy będzie zapotrzebowanie na ten produkt?

e) Proszę opisać rozwiązanie w słowach kluczowych (5 w języku polskim i 5 w języku angielskim)

--	--

**SEKCJA 2****ROZWÓJ ROZWIĄZANIA, ZASOBY, ASPEKTY TECHNICZNE I PRAWNE**

a) Proszę oszacować na jakim etapie znajduje się rozwój produktu (jak blisko lub daleko jest od wdrożenia). Jeżeli jest możliwość, proszę zastosować standard TRL.

--

b) Proszę opisać aktualny zespół projektowy, czy wymaga poszerzenia, jeżeli tak, o jakich specjalistów?

--

c) Proszę opisać dorobek osób realizujących projekt (własne publikacje, osiągnięcia, nagrody, zgłoszenia patentowe, zaplecze sprzętowe, udział w procesach komercjalizacji itp.)

d) Czy rozwój/wdrożenie rozwiązania wymaga specjalistycznej infrastruktury? Jeżeli tak, to jakiej? Jeżeli jest możliwość, proszę oszacować możliwość pozyskania/najmu infrastruktury.

e) Czy zajdzie potrzeba korzystania z zewnętrznej technologii?

f) Czy istnieją jakieś ograniczenia prawne dla rozwoju produktu? Czy zajdzie wymóg uzyskania dodatkowych koncesji, licencji, atestów, itp. przed wypuszczeniem produktu na rynek?

g) Czy firma będzie bezpośrednim sprzedawcą, czy będzie korzystać z pośredników? Jakich?

**SEKCJA 3****ROZWÓJ PRODUKTU**

a) SEGMENTY KLIENTÓW - dla kogo przeznaczony jest produkt? Jak szeroki będzie rynek zbytu?

b) WARTOŚCI - co otrzymają klienci? Jaki ich problem zostanie rozwiązany? Jaka potrzeba zaspokojona?

c) RELACJE Z KLIENTAMI - jak zdobyć, utrzymać, zwiększyć liczbę klientów? Jakie kanały dystrybucji będą miały zastosowanie?

d) KLUCZOWI PARTNERZY - Kim są kluczowi partnerzy? Kim są kluczowi dostawcy?

e) STRUKTURA PRZYCHODÓW - ile płacą obecnie klienci za ten lub podobny produkt? czy firma będzie mogła wprowadzić produkt bardziej konkurencyjny?

f) STRUKTURA KOSZTÓW - jakie są najważniejsze koszty nieodłączne z tym modelem biznesowym? Jakie kluczowe zasoby i działania są najdroższe?

SEKCJA 4	MODEL BIZNESOWY
a) potencjalni udziałowcy spółki, podział ról	
b) potencjalna wysokości inwestycji i ewentualny udział przyszłych Inwestorów	
c) wstępny harmonogram rozwoju projektu - tzw. kamienie milowe. Ile potrzeba czasu, aby powstał zdatny do użycia produkt, który można oferować klientom?	

SEKCJA 5	WYKAZ ŹRÓDEŁ (publikacje, materiały, analizy)

.....  
(Imię i nazwisko).....  
(data).....  
(podpis)

Ja, niżej podpisany(a) oświadczam, że zgłaszany wynik nie został dotychczas wdrożony, ani nie są podejmowane jakiegokolwiek inne działania zmierzające do jego wdrożenia. Zobowiązuję się do zachowania w poufności istotnych ustaleń i informacji, które mogą stanowić tajemnicę handlową przyszłej firmy.

.....  
(Imię i nazwisko).....  
(adres).....  
(data).....  
(podpis)