



eНано

КАК ЗАРАБОТАТЬ НА НАУЧНОЙ РАЗРАБОТКЕ? Пошаговая инструкция



ВЛАДИМИР АНТОНЕЦ

профессор, д.ф.м.н.

МФТИ, РАНХиГС, ИПФ РАН

antonetsva@gmail.com

ЧТО И КАК ДЕЛАТЬ РАЗРАБОТЧИКУ, ЕСЛИ:

1. Выполнена разработка, мотивированная исключительно научным интересом,
2. Получены новые оригинальные результаты,
3. Очевидны (почти?) новые возможности и отставание научных конкурентов,
4. Есть желание заработать на этом деньги?

ПОШАГОВАЯ ИНСТРУКЦИЯ:

Шаг 1. Выявить ключевые технические решения, обеспечившие получение нового результата.

Шаг 2. Удостовериться, что они новы и неочевидны.

Шаг 3. Удостовериться, что они обеспечены вашей (ключевой) компетентностью.

Шаг 4. Выяснить, кто и на каких основаниях является правообладателем полученных ключевых решений: юридическое или физическое лицо, финансировавшее работы, работодатель, вы сами?

Шаг 5. Удостовериться в позитивном отношении правообладателя к коммерциализации результатов выполненной разработки.

Шаг 6. Составить список возможных предложений.

Шаг 7. Пополнить список, используя патентные базы и **привлекая экспертов.**

Шаг 8. Проанализировать и отсеять недоступные и нереалистичные предложения.

Шаг 9. Проранжировать оставшийся список по степени привлекательности предложения и с учетом вашей ключевой компетенции.

Шаг 10. Выбрать из начала ранжированного списка предложение, которое будет использовано для начала рыночного продвижения.

Шаг 11. Сформулировать на основе выбранного предложения ценностное предложение.

Шаг 12. Сопоставить его конкурентоспособность с ценностными предложениями, востребованными на рынке.

Шаг 13. Оценить (грубо) ожидаемые доходы по текущему состоянию и динамике рынка.

Шаг 14. Составить схему комплекса технических систем и решений, необходимых для изготовления продукта или услуги, реализующих сделанное вами ценностное предложение.

Шаг 15. Составить схему основных видов деятельности и ресурсов, необходимых для создания и продвижения продукта и получения доходов.

Шаг 16. Определить характеристики потенциального партнера(-ов) и условия, которые вы готовы ему (им) предложить.

Шаг 17. Подготовить краткое описание и презентацию вашего проекта, включающие предлагаемые партнеру условия.

Шаг 18. Проинформировать правообладателя о проекте продвижения и еще раз удостовериться в его позитивном отношении к коммерциализации результатов разработки.

Шаг 19. НАЧАТЬ ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОЕКТА !

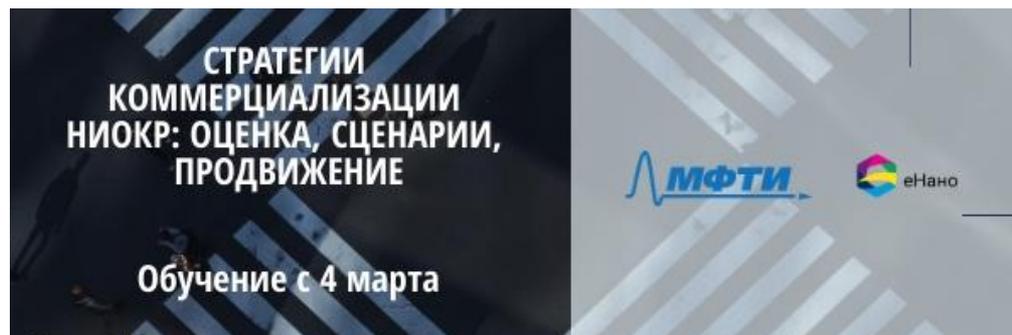
Шаг 20. НЕ БОЯТЬСЯ!

СИНИМ ОТМЕЧЕНО ТО, ЧТО МОЖЕТ ЗАНЯТЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ ИЛИ ДАЖЕ НЕ ПОЛУЧИТЬСЯ, ТАК КАК ЗАВИСИТ НЕ ТОЛЬКО ОТ ВАС.

НА ВСЕ ОСТАЛЬНОЕ ДОСТАТОЧНО 1 НЕДЕЛИ УСИДЧИВОЙ РАБОТЫ И КОНСУЛЬТАЦИЙ.

Используйте возможность индивидуальной проработки
вашего предложения в рамках обучения по программе
eНано и МФТИ

<https://edunano.ru/programs/niokr/>



Задайте свой вопрос по обучению и получите персональную скидку.

Менеджер образовательных проектов Андреева Светлана:

Svetlana.Andreeva@rusnano.com

+7 495 988 53 88 (доб. 1510)