



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej  
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

# Szybka ocena potencjału rynkowego technologii i innowacyjnych rozwiązań

Maciej Psarski  
Uniwersytet Łódzki  
Centrum Transferu Technologii

[www.ozewortal.pl](http://www.ozewortal.pl)

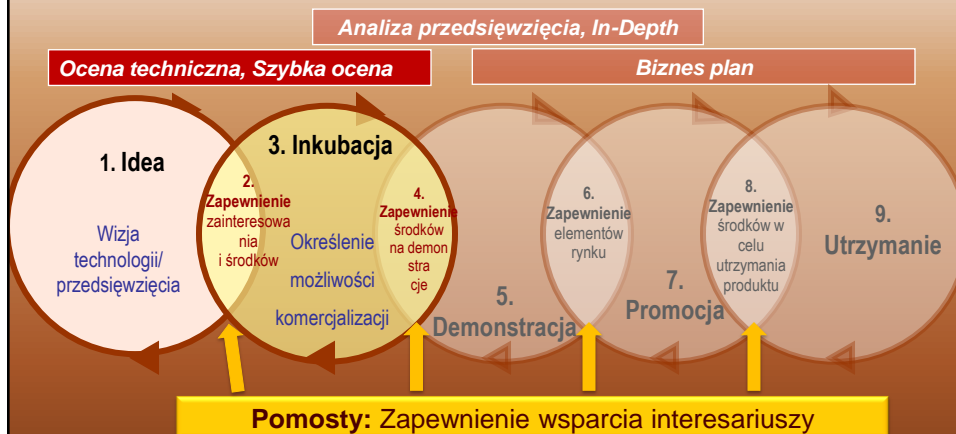
„Upowszechnienie badań na temat odnawialnych źródeł energii  
oraz wsparcie ochrona własności intelektualnej z tego obszaru”  
Działanie 4.2 Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki –  
„Rozwój kwalifikacji kadr systemu B + R i wzrost świadomości roli nauki w rozwoju gospodarczym”

EKSPERT-SITR Spółka z o.o.  
ul. Jana z Kolna 38, 75-204 Koszalin  
tel./fax +48 94 342 25 81, 94 342 39 13  
sitr.koszalin@ekspert-sitr.pl



Partner projektu: Stowarzyszenie Naukowo-Techniczne Inżynierów i Techników Rolnictwa Zarząd Główny w Warszawie

## Model Jolly'ego



## Cel– Określenie możliwości komercjalizacji technologii

- Zdefiniowanie produktów
- Identyfikacja rynków
- Identyfikacja interesariuszy
- Określenie możliwości sprzedaży i zysku
- Weryfikacja założeń



Rekomendacja TAK/NIE

## Szybka ocena

- Stopklatka
- Pierwotne źródła informacji
- Wtórne źródła informacji punktem wyjścia i uzupełnieniem
- Identyfikacja szans i zagrożeń na wczesnym etapie rozwoju technologii/przedsięwzięcia
- Identyfikacja różnorodnych zastosowań dla danego rozwiązania

## Źródła informacji - interesariusze

- eksperci
- potencjalni użytkownicy / odbiorcy
- przedstawiciele biznesu
- partnerzy, stowarzyszenia, izby handlowe, instytucje publiczne, prawodawcze, etc.





Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Opis technologii-produktu

- Lapidarny opis w 2-3 zdaniach
- Opis technologii: **co robi** a nie jak działa
- Opis zrozumiały dla laika
- Czy technologia/przedsięwzięcie wpasowuje się w istniejące rozwiązania?
- Czy może być rozwinięta jako samodzielny produkt?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Potencjalne korzyści odbiorców

- Jakie zasadnicze problemy rozwiązuje?
- Jacy są główni interesariusze i jakie korzyści wynikają dla nich?
- Jak można zmierzyć korzyści?
- Korzyści pośrednie?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
rynku

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Jakie zasadnicze problemy technologia/produkt rozwiązuje?

- Jak dolegliwe są główne problemy?
- Czy są uświadomione?
- Jak bardzo oczekiwane jest ich rozwiązanie?
- W jakim stopniu będą one rozwiązywane?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
rynku

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Potencjalny rynek

- Potencjalni użytkownicy, klienci
- W jakich typach procesów przemysłowych/  
handlowych mogą istnieć zastosowania?
- Rynki, sektory
  - **minimum 2 różne rynki**
- Możliwości rynkowe
  - rozmiar, popyt w czasie, kondycja przemysłu, itp.



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Zainteresowanie rynku

- Czy potencjalne rynki wykazują zainteresowanie?
- Jaka informacja zwrotna otrzymywana jest od potencjalnych klientów lub użytkowników?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Zainteresowanie rynku

- Jaki poziom i strategia cenowa będą atrakcyjne dla poszczególnych rynków?
- Jaki poziom penetracji rozważanego rynku jest możliwy?
- **Jakie są szacowane zyski z komercjalizacji?**



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Faza rozwoju

- idea papierowa
- proof of concept
  - co jest potrzebne do ukończenia prototypu?
  - kiedy to nastąpi?
- prototyp
  - czy odbyły się testy?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Testy

- Niezawodność
- Skalowalność
- Integrowalność
- Adaptowalność
- Używalność



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Barьеры wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Etapy dalszego rozwoju

- Główne przeszkody
- Harmonogram



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Barьеры wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Status własności intelektualnej

- Kto jest właścicielem praw intelektualnych?
- Jakie są główne składniki praw intelektualnych?
- Jakie formy zabezpieczenia praw intelektualnych są obecnie posiadane?
- Jakie formy zabezpieczenia praw intelektualnych są rozważane?





Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Jakie formy zabezpieczenia praw intelektualnych są rozważane?

- Patenty
- Tajemnice handlowe



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Konkurenci i konkurencyjne technologie

- Kogo można uważać za konkurentów?
- Jakie rozwiązania można uważać za konkurencyjne?
  - Czy istnieją rozwiązania w inny sposób rozwiązujące problem?
- Czy istnieją rozwiązania komplementarne?
- Jakie są cechy odróżniające od konkurencyjnych rozwiązań?
- Silne i słabe strony produktu



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Konkurenci i konkurencyjne technologie

- Jakie elementy mogą zostać wykorzystane przez konkurentów lub w konkurencyjnych rozwiązaniach?
- Jaki jest udział w rynku lub poziom adaptacji konkurentów/konkurencyjnych rozwiązań?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Bariery wejścia na rynek

- Koszty
  - Jakie są zakładane koszty wdrożenia?
  - Czy i jakie są przewidywane koszty przeprojektowania na potrzeby wdrożenia?
- Produkcja
  - Gdzie może odbywać się wytwarzanie/produkcja?
  - Jakie ograniczenia istnieją dla produkcji?



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Bariery wejścia na rynek

- Rynek
  - reakcja konkurencji
  - zachowania odbiorców
  - status własności
  - stan prawny
- Sprzedaż
  - dostępność kanałów dystrybucji



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Niezbędne zasoby

- Zasoby ludzkie do przygotowania technologii do komercjalizacji
- Zasoby ludzkie w procesie komercjalizacji
- Zasoby materialne
- Zasoby finansowe
- Inne
- Określenie czy zasoby są dostępne



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Niezbędne wsparcie

- kim są interesariusze
- rodzaj potrzebnego wsparcia
- kryteria interesariuszy



Opis technologii -  
produktu

Potencjalne  
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie  
ryнку

Faza rozwoju

Status własności  
intelektualnej

Konkurencja

Bariery wejścia na  
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne  
wsparcie

Rekomendacja

## Rekomendacje

- Jednoznaczna decyzja dotycząca komercjalizacji:  
TAK/NIE
  - Jeśli TAK, podać propozycje dalszych kroków
  - Jeśli NIE, czy jest możliwe przeprojektowanie technologii  
lub produktu
- Ranking (ocena punktowa potencjału rynkowego)
  - w przypadku selekcji spośród wielu projektów lub strategii  
komercjalizacji



- Opis technologii - produktu
- Potencjalne korzyści odbiorców
- Potencjalny rynek
- Zainteresowanie rynku
- Faza rozwoju
- Status własności intelektualnej
- Konkurencja
- Bariery wejścia na rynek
- Niezbędne zasoby
- Niezbędne wsparcie
- Rekomendacja**

## Załączniki

- Opis technologii
- Streszczenia rozmów przeprowadzonych w ramach badań źródeł pierwotnych
- Literatura
- Inne materiały

