



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Zasady prezentowania oceny potencjału rynkowego

Maciej Psarski
Uniwersytet Łódzki
Centrum Transferu Technologii

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”

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

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



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Prezentowanie oceny

- Przykładowy szablon prezentacji kluczowych informacji i tez
- **Prezentacja nie może trwać dłużej niż 10 minut** -
skondensowane przedstawienie przedsięwzięcia i naszej
oceny jego potencjału rynkowego



Tytuł roboczy innowacji/ przedsięwzięcia

- Można tutaj umieścić też podtytuł, motto, itp.
- Przedstaw autorów prezentacji i określ jej adresatów.



Plan prezentacji

- Przedstaw listę zagadnień jakie będą omówione, według przykładowego schematu:





Opis technologii -
produktu

Potencjalne
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie
rynku

Faza rozwoju

Status własności
intelektualnej

Konkurencja

Barьеры wejścia na
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne
wsparcie

Rekomendacja

Opis technologii/przedsięwzięcia

- Przedstaw w punktach najważniejsze cechy technologii, produktu lub przedsięwzięcia
 - jaki problem rozwiązuje
 - co robi, nie jak działa
 - opis musi być zrozumiały dla laika



Opis technologii -
produktu

Potencjalne
korzyści odbiorców

Potencjalny rynek

Zainteresowanie
rynku

Faza rozwoju

Status własności
intelektualnej

Konkurencja

Barьеры wejścia na
rynek

Niezbędne zasoby

Niezbędne
wsparcie

Rekomendacja

Rynek, zainteresowanie rynku

- Przedstaw każdy omawiany rynek na oddzielnym slajdzie
- Minimum 2 rynki



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

Rynek, zainteresowanie rynku

- Każdy slajd powinien zawierać podsumowanie:
 - KORZYŚCI jakie rynkowi (użytkownikom) może przynieść innowacja lub przedsięwzięcie
 - ZAINTERESOWANIA okazanego przez rynek (udokumentowanego w wywiadach)
 - ZYSKI jakie można osiągnąć na danym rynku



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

Faza rozwoju

- Określ na tym slajdzie w jakim stopniu rozwiązanie gotowe jest do wprowadzenia na rynek.
 - Czy jest ukończone? Czy istnieje prototyp? Czy przetestowano je pod względem skalowalności, adaptowalności, używalności?
- Jeśli coś nie zostało jeszcze osiągnięte, wskaż kiedy będzie



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

Status własności intelektualnej

- Pokaż na tym slajdzie kto jest właścicielem praw intelektualnych
- Przedstaw co zostało zrobione dla zabezpieczenia praw intelektualnych lub co może stanowić zagrożenie dla ich ochrony
- Można tu przedyskutować rozważane strategie ochrony praw intelektualnych, (np. złożone zgłoszenie patentowe), czy informacje o rozwiązaniu były już publikowane



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

Konkurencja

- Wymień na tym slajdzie zidentyfikowanych w raporcie konkurentów i konkurencyjne rozwiązania
- Prezentując ten slajd powiedz czym omawiane rozwiązanie odróżnia się od konkurencyjnych i jakie zagrożenia istnieją ze strony konkurencji
- Przewagi konkurencyjne można przedstawić w formie tabeli



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

- Wypunktuj zagrożenia i bariery wejścia na rynek. Może po nich następować lista proponowanych działań ochronnych
- Prezentując slajd opisz przewidywane/proponowane strategie zmniejszania ryzyka i pokonywania barier



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

- Wymień na tym slajdzie osoby zaangażowane w komercjalizację przedsięwzięcia (zespół)
- Prezentując ten slajd powiedz parę słów o kompetencjach każdej z tych osób i w jaki sposób są zaangażowane w przedsięwzięcie
- Jeśli taki zespół jeszcze nie istnieje określ kompetencje poszukiwanych osób i rodzaj oczekiwanego zaangażowania w przedsięwzięcie



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

- Określ zasoby materialne i finansowe niezbędne dla komercjalizacji technologii
- Określ inne niezbędne formy wsparcia
 - np. kontakty



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

- Określ jednoznacznie czy potencjał rynkowy prezentowanego przedsięwzięcia uzasadnia podjęcie dalszych działań w kierunku komercjalizacji (TAK/NIE)
- Podaj wskazania dotyczące dalszych kroków (zarówno przy rekomendacji TAK, jak i NIE)
- W przypadku selekcji wielu technologii lub przedsięwzięć podaj punktację i w komentarzu krótko określ przyjęte kryteria



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Pytania

- Zakończenie prezentacji i gotowość do udzielenia odpowiedzi na pytania
- Można umieścić tu zdjęcie, rysunek, logo lub motto/slogan dotyczący przedsięwzięcia



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



Projekt współfinansowany ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Dziękuję