



2019

Hitta nya affärsmöjligheter genom din patentportfölj

PatAlert® |  AWA

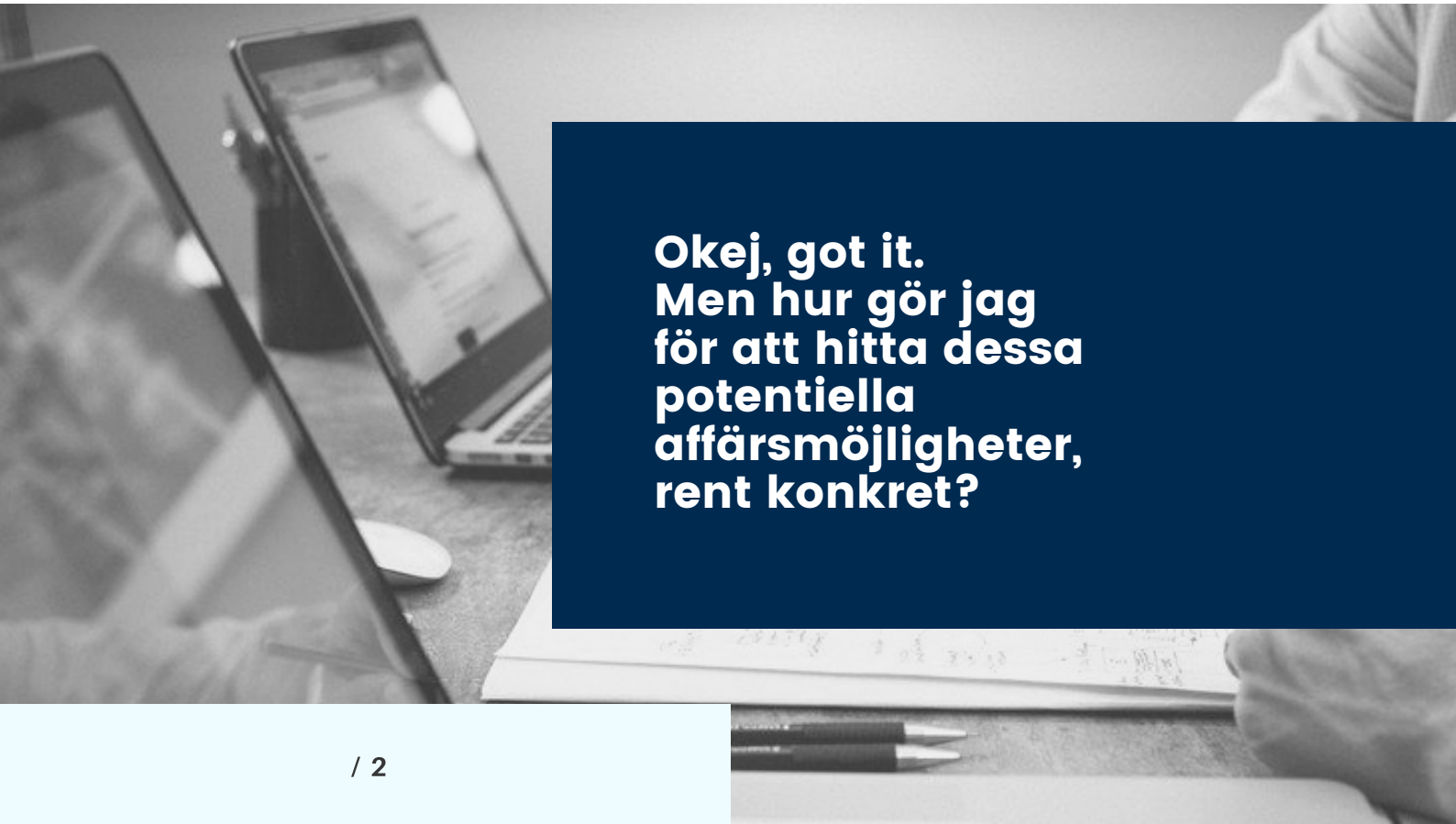
Ett white paper om affärsutveckling med patent som utgångspunkt

Att investera i patent är dyrbart och det ställer höga krav på att befintliga patent verkligen öppnar upp för **bra affärsmöjligheter och långsiktiga intäktsströmmar**. I princip alla bolag som investerar i patent delar behovet av att hitta nya affärsmöjligheter och växa sin affär.

I en global ekonomi där tekniken går fortare och fortare och bolag transformerar sig in i nya domäner snabbare än någonsin är det svårt att få grepp om vilka bolag som är aktiva inom ens eget teknikområde och har ett intresse av att samarbeta, licensiera eller rent av köpa den teknik man har utvecklat. Även om det rent teoretiskt borde finnas en uppsjö av möjligheter och kontaktpunkter, kan vägen till att hitta en ny affärspartner med gemensamma intressen kännas snårig.

Processen kring hur man skyddar sin teknik genom patent och hur man legalt sätter upp en affär är väldigt tydliga men **själva "sökandet" av lämpliga affärsmöjligheter lämnas ofta till stor del åt slumpen**. Resultatet av sökandet landar oftare än vad man tror i individuella omständigheter som relationer, branschkunskap, marknadskännedom, tidigare erfarenheter och i vissa fall egna personlighetsdrag.

Vi är alla olika men i den här situationen håller det gamla talesättet, som man sår får man skörda, ju mer man letar och intresserar sig för sin omvärld desto bättre kommer man bli på att hitta sina potentiella affärsmöjligheter. **Ju bättre du förstår det sammanhang du verkar i och vem som kan ha vinning av att använda din teknik, desto större sannolikhet att du kommer att göra bra och värdefulla affärer!**



**Okej, got it.
Men hur gör jag
för att hitta dessa
potentiella
affärsmöjligheter,
rent konkret?**



Lista er kollektiva know-how om VEM

Här gäller det att reflektera och känna efter, finns det en marknadsanalys, perfekt!

Om inte, ta fram ett papper och börja **lista vilka situationer i omvärlden du och ditt team kommer att tänka på när det gäller frågan om i vilka sammanhang er teknik skulle vara gynnsam att använda?**

Tänk stort! Tänk annorlunda! När ni listat ut potentiella sammanhang är det lättare att gå ner i detalj och lista vilka bolag som skulle kunna tänkas jobba i de listade sammanhangen.

Ta hjälp av omvärldens perspektiv

Oavsett om du möter ett nytt ansikte på en mässa eller om du pratar med din kund, en vän, receptionisten eller en affärsrådgivare – var öppen för andras sätt att se på hur er teknik skulle kunna tillämpas. Underskatta inte omvärldens ”nya ögon” ibland kan hela affärsplaner skrivas om på grund av ett enda nytt perspektiv.

Bevaka affärsrelaterad patentinformation systematiskt

Har du ett eller flera patent kan du med fördel sätta upp en bevakning som kontinuerligt ger dig information om vilka som är mest aktiva inom ert teknikområde, vad de utvecklar och om någon vidareutvecklar på ert patent.

Kontinuerlig omvärldsbevakning är **en riktigt bra källa till att spåra möjliga samarbetspartners och affärsmöjligheter** – men se upp för fallgroparna! Det traditionella sättet att bevaka har ofta ett tekniskt eller legalt fokus och dessutom utförs de manuellt vilket gör arbetet rätt tidskrävande och därför väldigt dyrt. Lös det på ett annat sätt, se till att bevakningen sker automatiskt i ett digitalt verktyg och verkligen handlar om rätt avgränsad **affärsrelaterad** information.

Vad mer behöver jag tänka på?

När man väl har börjat förstå sin omvärld och vilka aktörer man själv skulle kunna vinna något på att samarbeta eller göra affärer med så är det viktigt att man kartlägger vilket värde ens egna patentportfölj har för den andra parten.

Ett starkt business case med starka köpargument är avgörande för att landa en affär eller ett samarbete. Det gällde på Sokrates tid och detsamma gäller nu. **Det gäller att på riktigt sätta sig in och både kartlägga och i ord beskriva effekterna av att implementera er patenterade lösning hos kunden.** Att formulera argument som bygger på kundens agenda. Detta gör man effektivt genom att ställa sig frågan vad som blir bättre av att kunden tillämpar din lösning? Tänk i tydliga termer av tid och pengar – kvantifiera så långt det går och försök översätta resultatet till pengar att spara eller ännu bättre, pengar att tjäna.

Lycka till!

Vad kan PatAlert hjälpa mig med?

PatAlert hjälper dig att systematiskt bevaka affärsrelaterad patentinformation och håller dig uppdaterad kring vilka aktörer som är mest aktiva inom ert teknikområde, vad de utvecklar och om någon av dessa vidareutvecklar på er patenterade lösning.

Till skillnad från traditionella sökverktyg där du bara kan hitta saker du redan vet att du letar efter utforskar PatAlert systematiskt det okända och **ger dig som användare överblick över både teknikutvecklingen och vem som är aktiv i ditt teknikområde, så att du lätt kan få en överblick över potentiella kunder och samarbetspartners.**

Informationen landar in i din inbox via ett "alert-mail" varje vecka. Med andra ord, affärsinformation du inte har råd att missa!



Testa PatAlert gratis i 30 dagar!



**With the help of PatAlert,
our company has gained
a much broader
knowledge of, not just
the IP situation, but the
whole development in
our industry.**

ScandiNova