

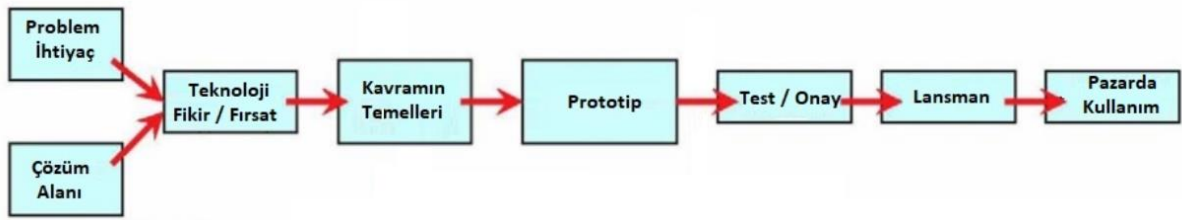
A high-angle, wide-view photograph of Earth from space, showing the curvature of the planet and a dense network of city lights glowing against the dark blue and black background of the night sky. The lights are concentrated in major urban centers and along coastlines, creating a vibrant, golden-yellow pattern across the dark surface of the Earth.

PATENTLERİN TİCARİLEŞMESİ

PATENTLERİN TİCARİLEŞMESİ

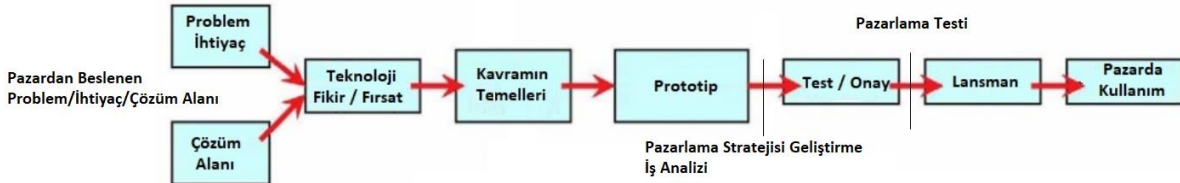
Tüm ekosistem içerisinde sahada görülen katma değerli ürün ortaya koyma çabası takdire şayandır. Bu yazımızda başarılı ve başarısız uygulamaları inceleyerek edindiğimiz tecrübelerden birkaç tavsiyemizi sıralayacağız. Dikkate alınır ise ticarileşme başarısında fayda sağlayacağını, raf, vizyon savunma amaçlı alınan veya uyuyan patentler olarak isimlendirilen patentlerin sayısının azalacağını düşünmekteyiz.

1- Ülkemizde ticarileşme modeli olarak genelde aşağıdaki adımlarla ilerlenmektedir.



Bu modelin en büyük sıkıntısı pazarda kullanımı en sona bırakılmasıdır. Ara süreçlerde pazar ihtiyaçlarını detaylıca analiz etmemesidir. Ticarileşmemiş patent sayılarının fazla olması pazarın ihtiyacı olan problemlerin çözülmemesi anlamına gelmektedir. Başarılı ticarileşmiş patentlerin ortaya çıkışı öncelikle çözüm sunulan problemin müşteri/kullanıcı/üretici/tedarikçi vb. üretim ve tüketim (Ar-Ge ve buluş değil) safhalarında derinleşme gerektirmektedir. Bu sebeple verilen yukarıdaki modele iki yerde müdahale etmek ticarileşme başarısını oldukça yukarıya çıkaracaktır.

İş dünyasının temel bir kaidesi vardır. Satamayacağın malı üretme. Satılamayacak, kullanılmayacak bir ürün veya hizmetin üzerine çalışmak gerek kişi gerek kurum gerekse toplumun kaynaklarını tüketmek anlamına gelir.



Yukarıdaki yazılan cümleler üretim yapmayalım Ar-Ge yapmayalım. Gelişmiş ülkeler her şeyi yapıyor. Bizler pazarda kendimize yer açamayız gibi algılanmamalıdır. Güney Kore aynalama denilen bir metodu inovasyon aracı olarak kullanmaktadır. Bu metot sektörün liderini bir noktaya koyar ve ona ayna tutar. Teknik ve hukuki bir problem olmayacak şekilde sektör liderinin ürününe alternatif ürün ortaya koyar. Değerli inovasyon ve ürünlere ulaşmada en başarılı metotlardan biridir.

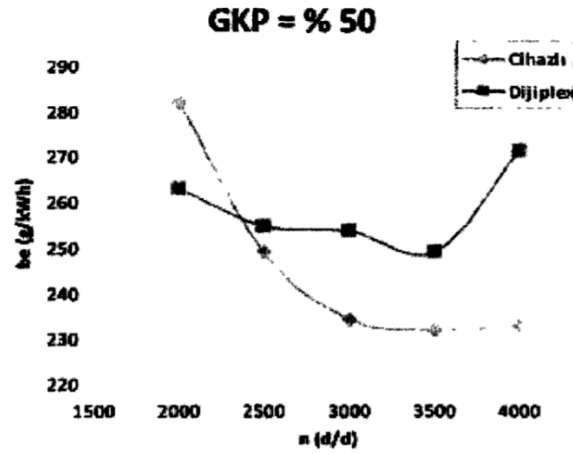
iPhone

SAMSUNG



TOGG

- 2- Gerek teknik proje yazımlarında gerekse patent yazımlarında muadillerine göre ortaya konan benzersiz üstün özelliklere değil farklılıklara odaklanılmaktadır. Benzersiz üstün özelliklerin sağlayacağı mali ve teknik faydaları ayrıca konuşan raporlar ile resmetmek ticarileşme başarısını artıracaktır. Aşağıda bir yakıt tasarruf cihazı için yaptırılmış bir test sonucu mevcuttur. Yüksek devirlere çıkıldıkça aracın tükettiği özgül yakıt miktarının azaldığı net bir şekilde tüm tereddütleri ortadan kaldıracak şekilde resmedilmiştir.



- 3- Benzer şekilde patentlerin içeriğini ve çözdüğü teknik problemi resmeden ve kısa sürede anlaşılmasını sağlayan görseller ve bir cümle kullanılmalıdır. Buluşun çözdüğü problem ve benzersiz kılan özellikleri 10-15 saniye içerisinde üçüncü kişilere aktarılabilir hale gelmelidir.





Steve Jobs'un IPOD'u sunarken kullandığı cümle "1000 şarkı cebimde" sloganı olmuştur. Benzer şekilde her patent sloganlaştırılabilir.

- 4- Yatırımcı olacak kişilerin çok basit bir değerlendirme kriteri vardır. Ne koyup ne alacağım. Burada genel beklenti sektörün kâr marjının üzerinde ve genel faiz oranlarının üzerinde kârlılık elde etmektir. Patentın gelecek projeksiyonunun (dünya ve Türkiye pazarından alacağı pay, patentin kullanılabilir faydalı ömrü, yıllar içerisinde elde edilecek net kârlar) yapılarak ne konulup ne kazanılacağı basit bir gelir tablosu ile gösterilebilir olmalıdır.

Yazar



Hakan ÖZCAN

Destek Patent

Patent Vekili / Patent Attorney

**DESTEK
PATENT**

İletişim:

Büyükdere Caddesi Spine Tower No:243 Kat 13 34485 Sarıyer/İstanbul

+90 (212) 329 00 00

info@destekpatent.com