الاستثمار في الابتكار

بعد أن أنهيت عزيز المبتكر الخطوة الهامة التي تمثلت في إظهار ابتكارك واختراعك، نأتي الآن إلي الخطوة الهامة وهي استثمار مشروعك باعتباره فرصة تجارية ومشروعاً تجارياً مربحاً، وهناك بعض النقاط الهامة التي يجب الانتباه لها، قمنا بتلخيصها لك في هذا الموضوع:

أهمية استثمار المبتكر لاختراعه:

1. رفع مستوى المعيشة للمبتكر ودفع عجلة التنمية الاقتصادية
2. إشباع الرضا الذاتي لدى المبتكر في كَون ابتكاره ناجح ومؤهل للمنافسة.
3. نقل الابتكارات الواعدة من الحيز المعرفي والتطبيقي إلي الحيز الصناعي.
4. الاستثمار في ابتكاره ومواهبه بهدف خدمة المجتمع.
5. تسويق الابتكارات والأفكار البحثية المتميزة.
6. تعزيز العلاقة بين المستثمرين والمبتكرين.
7. توفير فرص عمل للمبتكرين من خلال تسويق مبتكراتهم
8. دعم المشاريع والتي تبدأ بفكرة مبتكرة.
9. خلق روح المبادرة نحو الاكتشاف والابتكار
10. أهداف استثمار المبتكر لاختراعه:
11. تقوية العلاقة بينه وبين جهات الابتكار والاستثمار التي تمثلها الجهات الحكومية والخاصة.
12. زيادة المبيعات لمنتج المبتكر.
13. زيادة وعي المستهلك لمنتج المبتكر.
14. المحافظة والبقاء في المجال التنافسي للابتكار والاستثمار فيه.
15. التوسع والانتشار.
16. تحقيق مستوى عال من رضا المستهلكين أو أصحاب التعامل المباشر مع المبتكر.

الأمور التي يجب أن ينتبه لها المبتكر عند استثمار اختراعه.

1. وضع خطة تنطلق من أهداف المشروع وتحديد الفئة المستهدفة من مشروعه.
2. الاهتمام بجانب التسويق لاستثماره وتتيح بعض الجهات الحكومية والخاصة التسويق المجاني كنوع من دعم رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والموهوبين.
3. قابلية الابتكار أو الاختراع للمرونة في القدرة على وضع خطط بديلة وتطويرية منافسة للمنتجات الشبيهة الأخرى في السوق.
4. تقوية الجانب الإداري والعملي حيث يجب على المبتكر أخذ دورات منوعة في دراسة الجدوى والجودة والمشاريع.
5. وجود التراخيص والتواقيع الهامة التي تحفظ له حقه في حال التعاون مع الجهات والشراكات الأخرى.

أولاً: الاستثمار في الابتكار يبدأ من التسويق له:

يجب أن تنتبه عزيزي المبتكر إلى أهمية تنويع مصادر الاستثمار وطرقها وأن تجرب أكثر من طريقة لتنسق بين ابتكارك ومجالاته وبين الانتفاع منه واستثماره:

1- إنشاء مدونة مجانية أو مدفوعة على شكل متجر الكتروني صغير، يتيح له التسويق والاستثمار في ابتكاره.

2-من خلال شراكته مع بعض القطاعات الخاصة لتسويق منتجه والتي تمثلها الجهات التي تهتم للابتكار وجودته وقدرته على المنافسة، وتكون العلاقة بين المبتكر والطرف الآخر قائمة على إبرام اتفاق ترخيص يسمح للمؤسسة بتصنيع منتج أو تكنولوجيا المبتكر وتكون محمية بموجب براءة مثلاً وبيعها مقابل عوض. ويفضل العديد من المخترعين وكذلك الشركات ترخيص الانتفاع باختراعاتهم لشركة تتولى تصنيع المنتج وتسويقه.

3- من خلال تسويق الاستثمار عبر الجرائد والمجلات الإعلانية التي تتيح غالباً النشر مقابل مبالغ رمزية.

4- من خلال البريد الالكتروني ومراسلة الجهات المهتمة لهذا الابتكار سواء داخل أو خارج المملكة ويأتي على قائمتها الجامعات الأوروبية والشركات.

5-عن طريق اللوحات الإعلانية والملصقات والتي يمكن تنفيذها عبر تعلم برامج التصميم مثل الفوتوشوب ويوفر اليوتيوب فرص عديدة لتعلمها.

6-عن طريق الانترنت أو المواقع على الشبكة العنكبوتية ووسائل التواصل الاجتماعية مثل تويتر والإنستغرام وسناب شات إذ يعتبر أكثر وسيلة للنشر وأقلهم تكلفة.

7-عن طريق التسويق عبر الإيميل العادي كما في ياهو وجيميل وغيرها.

8-عن طريق تصميم البوستر والبروشور المجاني التي تتيحها مايكروسوفت والمواقع الأخرى.

9-عن طريق إنشاء الاستبيانات ونشرها والتي يمكن تصميمها بطرق سهلة عبر عدة مواقع مجانية مثل استبيانات قوقل درايف.

أمور أخرى:

10-الاستفادة من الأسواق العالمية بشأن الاختراعات مثل مواقع الأسواق ألإلكترونية مثل WWW.innofin.com بالنسبة إلى الاختراعات الفنلندية

11-استشارة الخبراء في القانون والتسويق بشأن الابتكار وماهوالبعد القانوني لها.

12-الاشتراك في الأسواق التجارية والمعارض وملتقيات الشراكة.

13-الاشتراك في المؤتمرات والمحاضرات التي تقيمها الجهات في المملكة مثل المؤتمرات التي ترعى الموهبة والاختراع وتحفز رواد الأعمال الصغار.

14-الاشتراك في مشروعات البحث والمنشورات التقنية والعلمية.

عبير صالح الحسن

مستشار تطوير وتحليل الأعمال