

Plán rozvoje

Ve fázi podání registrační žádosti jde o popis záměru, který bude následně po konzultacích dopracován do finální verze *(ve všech částech odlište a popište již realizované části od částí zamýšlených k realizaci v rámci řešení projektu)*.

- **Popis produktu:** současný stav produktu a jeho plánovaná konečná podoba, do které má být výsledek VaV realizován, a který má být následně komercializován = uplatněn na trhu.
- **Předpokládaný harmonogram řešení projektu** – doba řešení projektu, milníky projektu
- **Požadavky na expertní tým** – tzn. využití garantů dle pracovních pozic definovaných v kapitole **Chyba! Nenalezen zdroj odkazů.** této výzvy.
- **Předpokládaný finanční plán rozpočtu** v položkách spotřeba materiálu, nákup externích služeb
- **Mapování a umístění na trhu:** analýza trhu, průzkum konkurenčních řešení a jak produkt zapadá na tento trh. To může vést k alternativnímu umístění, pokud produkt může mít různé oblasti použití. Mapování trhu také určí potenciální nabyvatele licence. Identifikace zákaznického řetězce.
- **Ověření produktu:** Vlastnosti produktu musí být dostatečně zdokumentovány, aby byl průmyslový hráč nebo investor přesvědčen o výhodách a byl ochoten podstoupit rizika a náklady spojené s dalším vývojem.
- **Stanovení plánu výzkumu a vývoje** za účelem dokončení vývoje či ověření užitečnosti produktu.
- **Navazující testování, měření, odzkoušení ve zkušebním provozu**
- **Smluvní práce.** V souvislosti s ověřováním vynálezu může být relevantní uzavřít dohody s jinými aktéry, případná potřeba realizace VZ (, smlouvy o spolupráci apod).
- **Strategie ochrany duševního vlastnictví** – volba a realizace relevantního typu ochrany, provedení rešerše typu „freedom to operate“. Zajištění ochrany v různých fázích řešení projektu (např. dohody o mlčenlivosti).
- **Navazování kontaktů v oboru vynálezu.** Odborné diskuse s průmyslovými partnery. Účelem včasného kontaktu s průmyslem je prezentovat a získat zpětnou vazbu o produktu.
- **Strategie komercializace.** Komercializace vynálezu může probíhat buď ve formě licenční smlouvy se zavedeným průmyslovým hráčem, nebo založením nové společnosti pro komercializaci vynálezu. Zpracování strategii komercializace, která poskytuje nejlepší podmínky pro úspěšnou komercializaci a tvorbu hodnoty.
- **Strategie financování.** Je důležité, aby byl plán rozvoje projektu komercializace proveditelný. Je potřeba identifikovat veškeré potřeby financování, které je nutné splnit, aby byl zajištěn dobrý pokrok. Relevantní mohou být různé zdroje inovačních fondů. Žádosti o inovační fondy musí obsahovat jasný komerční cíl a rozpočet na náklady na nezbytný výzkum a vývoj, marketing a patentování v průběhu projektu.