**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 7 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 čiověření 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.