



IPR Innovation - Internal under Double Content System - CCR/19/05/54.6 - iprinnovation@rediris.cat - IPR Innovation Evaluation Form

	CCR	FRL	BRL	IPRL	IMRL	FRL
<p>Vendes generalitzades a escala.</p> <p>9 Gran nombre d'usuaris actius amb un creixement substancial.</p>	<p>Desplegament generalitzat de productes, vendes a diversos clients de manera repetible i escalable (fins i tot a través de socis quan sigui rellevant)</p> <p>Gran i substancial creixement nombre d'usuaris actius (tracció significativa del client)</p> <p>L'empresa se centra en el desenvolupament de negoci, la captació de clients, el creixement de les vendes, els esforços per crear la demanda d'usuaris / clients, etc.</p>	<p>Tecnologia completa i provada en operacions reals al llarg del temps</p> <p>La tecnologia completa és escalable i s'ha demostrat que funciona en operacions reals de diversos usuaris al llarg del temps</p> <p>El desenvolupament continu, la millora, l'optimització de la tecnologia i la producció està en curs</p>	<p>Model de negoci sostenible demostrat que compleix les expectatives internes externes sobre beneficis, escalabilitat i impacte en el temps</p> <p>El model de negoci sostenible és operatiu i el negoci complex o supera les expectatives internes i externes sobre beneficis, creixement, escalabilitat i impacte ambiental i social</p> <p>Sistemes i mètriques creïbles en ús per fer un seguiment del rendiment econòmic, ambiental i social</p> <p>Les dades històriques sobre el rendiment econòmic, ambiental i social demostren negocis viables, rendibles i sostenibles en el temps</p>	<p>Fort suport i protecció IPR per a les empreses. Protecció IPR concedida i mantinguda en països rellevants.</p> <p>S'ha demostrat que l'estratègia IPR dona suport i crea valor per a les empreses</p> <p>La IPR clau i complementària es concedeix i es manté en diversos països rellevants per a les empreses</p> <p>Aconts establerts per accedir a tots els IPR externs necessaris</p>	<p>Organització d'alt rendiment i ben estructurada a tots els nivells que es manté, es desenvolupa i es realitza al llarg del temps.</p> <p>L'organització té un alt rendiment i bon funcionament (cooperació, entorn social, etc.)</p> <p>Tots els nivells de l'organització participen activament en l'aprenentatge i el desenvolupament continu</p> <p>Cultura organitzativa, estructura, processos, etc. es milloren i es desenvolupen continuament</p> <p>Els incentius / recompenses estan alineats per motivar a tota l'organització a assolir objectius i tenir un bon rendiment</p> <p>L'equip directiu es manté, es desenvolupa i actua al llarg del temps</p>	<p>Finançament assegurat durant almenys 6-12 mesos d'operacions. Sistemes de previsió i seguiment financer totalment implantats.</p> <p>Finançament assegurat per a una pista d'almenys 6-12 mesos segons el pla de negoci / pla operatiu actual: els diners es troben al compte bancari o als ingressos recurrents previstes</p> <p>Sistema de supervisió i comptabilitat financera totalment implantat per al control continu de l'estat financer actual i una bona previsió / previsió de les necessitats futures de finançament</p>
<p>Primer procés comercial de vendes i venda implantat.</p> <p>8 Nombre substancial d'usuaris actius.</p>	<p>Producte / servei preparat per al mercat venut als clients a / prop del preu objectiu de mercat</p> <p>Nombre substancial d'usuaris actius de producte / servei preparats pel mercat (tracció inicial del client)</p> <p>Procés d'adquisició de vendes / usuaris implementat amb persones dedicades i sistemes de suport (sistema CRM, etc.)</p> <p>Acords establerts amb els primers socis per arribar als clients (quan correspongui)</p>	<p>Tecnologia completa i demostrada en operacions reals</p> <p>Tecnologia completa = Completa: conté tot el que l'usuari necessita per utilitzar-la; Funcional: tot funciona de la manera que hauria de ser perquè l'usuari resolgui el seu problema / necessitat; Compatible: compatible amb persones, processos, objectius, infraestructura, sistemes, etc. a l'usuari; Probable: possible de produir a un cost assequible</p> <p>Demostat que funciona = compleix tots els requisits / especificacions de rendiment</p> <p>Operacions reals = implementades pels usuaris finals per seu compte en les seves operacions del dia a dia</p>	<p>Les vendes i les mètriques demostren que el model de negoci sostenible és viable</p> <p>Les vendes i altres mètriques de les operacions comercials inicials (1-2 anys) mostren que el model de negoci sostenible es manté i pot satisfer les expectatives internes i externes sobre beneficis, escalabilitat i impacte ambiental i social</p> <p>Els canals de venda i la cadena de subministrament (alineats amb les vostres expectatives de sostenibilitat) estan en marxa i són operatius</p> <p>El model de negoci està establert, però està afinat per millorar els ingressos / costos i aprofitar la sostenibilitat</p>	<p>Estratègia IPR i pràctiques de gestió totalment implementades. Presentació de sol·licituds/inscripcions formals de IPR complementàries.</p> <p>L'estratègia IPR està totalment implementada. IPR s'utilitza proactivament per donar suport / protegir les empreses, els acords relacionats amb IPR es gestionen professionalment, procedi per assegurar noves IPR en el seu lloc</p> <p>La IPR clau es concedeix al primer país o regió amb un abast rellevant per a l'empresa</p> <p>Presentades sol·licituds d'IPR complementàries o addicionals / registre (s)</p>	<p>Organització professional adquirida (consell, CEO, direcció, personal).</p> <p>Hi ha un clar equip directiu i de lideratge amb experiència professional rellevant</p> <p>Consell competent i divers, i assessors rellevants identificats i ús professional</p> <p>Polítiques / processos / responsables de recursos humans per assegurar les bones pràctiques de recursos humans i la diversitat d'equips</p> <p>Les contractacions necessàries segons el pla a més llarg termini estan en curs per determinar les competències, la capacitat i la diversitat rellevants de l'organització</p> <p>Tots els nivells de l'organització estan degudament formats i motivats</p>	<p>Discussions de term sheet level amb una o diverses fonts de finançament externes que mostren un clar interès.</p> <p>Discussions concretes (term sheet level) amb una o diverses fonts de finançament externes que clarament estiguin interessades</p> <p>Tot el material de suport necessari per al finançament extern (finances, pla de negoci, etc.)</p> <p>Entitat jurídica correctament establerta amb estructura de propietat adequada a la font de finançament prevista (no fragmentades ni parts significatives en mans de persones inactives/no contribuents)</p> <p>Tota la documentació i acords legals, IPR, finances i operatiu clau recollits i disponibles per a la revisió externa (due diligence)</p>
<p>Clients en proves esteses o primeres vendes de prova.</p> <p>7 Petit nombre d'usuaris actius.</p>	<p>Acords amb els clients establerts: primeres vendes / proves de versions primerenques de productes / serveis o clients / usuaris que participen en qualificacions de productes / serveis o proves amplades</p> <p>Petit nombre d'usuaris actius de les primeres versions del producte/servei</p> <p>Converses iniciades amb socis per arribar als clients/usuaris (quan sigui pertinent)</p>	<p>Demostració de prototips tecnològics en entorn operatiu</p> <p>S'ha demostrat que prototips propers o a la tecnologia completa funcionen realment en un entorn operatiu</p> <p>Entorn operatiu = entorn que aborda tots els requisits operatius i especificacions on la tecnologia serà utilitzada pels usuaris finals</p> <p>Requisits/especificacions i/o casos d'ús complets de l'usuari final</p>	<p>Viability d'un model de negoci sostenible (preus, model d'ingressos, etc.) validat per vendes comercials inicials</p> <p>Les primeres vendes / ingressos en termes comercials demostren la disposició a pagar d'un nombre significatiu de clients</p> <p>Projeccions financeres completes validades per primeres vendes/ingressos i dades</p> <p>Acords establerts amb proveïdors clau, socis, socis de canal, etc. (alineats amb les seves expectatives de sostenibilitat) per executar el teu model de negoci</p>	<p>Presentació de sol·licituds formals/registres d'IPR clau en països/regions rellevants segons l'estratègia IPR.</p> <p>Entra en fase nacional / regional (EUA, UE, JP, etc.) amb la clau de sol·licitud / registre IPR</p> <p>Avaluació més completa de la llibertat d'oposició i comprensió clara de la dependència/restricció per part d'altres IPR</p>	<p>Bon funcionament de l'equip i la cultura interitzada. Pla de creixement per ampliar l'equip i construir organització al llarg del temps.</p> <p>Els objectius, la visió, el propòsit i la cultura estan clarament articulats i documentats per donar suport al desenvolupament d'equips i organitzacions</p> <p>Pla de com construir l'organització i fer-la créixer (equip a més llarg termini i = 2 anys)</p> <p>Processos/sistemes i pla d'aprenentatge continu i desenvolupament del personal implementat</p> <p>Consell i assessors operatius i de suport al desenvolupament empresarial i organitzatiu</p>	<p>Discussions inicials amb possibles fonts de finançament externes. Pitch completat per finançament i material de suport a punt.</p> <p>Discussions amb possibles fonts de finançament externes al voltant d'una oferta definida (quants diners, per a quin motiu, condicions, valoració, etc.)</p> <p>El pitch per al finançament és complet, provat i provat, i un pla de negoci (o equivalent) amb projeccions financeres, pla de files, etc. a punt.</p> <p>Sistemes comptables bàsics i documentació necessària per al seguiment financer</p>
<p>Beneficis confirmats per les primeres proves del client.</p> <p>6</p>	<p>Les proves de producte / servei per part dels clients / usuaris han confirmat el valor i els avantatges del client</p> <p>Argument de vendes actualitzat i proposat de valor basat en els comentaris dels clients / usuaris</p> <p>Es defineixen les primeres vendes / processos d'adquisició d'usuaris i s'inicien activitats de venda estructurades</p> <p>Identificats possibles socis o parts interessades clau rellevants per arribar als clients/usuaris</p>	<p>Demostració de prototips tecnològics en entorns rellevants</p> <p>S'ha demostrat que el model o prototip representatiu de la tecnologia funciona realment en un entorn rellevant</p> <p>Model representatiu = una forma funcional de la tecnologia, generalment reduïda a escala, prop o en especificació operativa</p> <p>Prototip = la tecnologia en forma que es pot utilitzar per avaluar la viabilitat tècnica i/o de fabricació i utilitat del producte final</p> <p>Demostat que realment funciona (és a dir, demostració) = complex la majoria dels requisits importants de rendiment</p>	<p>Model de negoci totalment sostenible provat en clients, socis, proveïdors (per exemple, mitjançant vendes de proves), els càlculs mostren viabilitat econòmica</p> <p>El model de negoci sostenible complet (costat de costos i ingressos), que inclou mesures clau per augmentar la contribució ambiental i social positiva i disminuir la negativa, es prova en un o alguns escenaris de negoci realistes (venta de proves, pre-comanda, pilot, licitació, etc.)</p> <p>Projeccions financeres completes basades en el feedback de casos empresarials realistes mostren viabilitat econòmica</p>	<p>Primera estratègia completa d'IPR tenint en compte diferents IPR. Resposta positiva a les sol·licituds/inscripcions presentades.</p> <p>Estratègia completa de IPR elaborada (validada per professionals) que dona suport a l'estratègia empresarial</p> <p>Identificats possibles IPR complementaris/addicionals a protegir</p> <p>Avaluació inicial del FTO amb el propòsit d'entendre el panorama de la IPR en el camp (qui està actiu, quina IPR clau) i si podria dependre / anuar-se per altres IPR</p> <p>Resposta positiva a les sol·licituds de les autoritats, i anàlisi de la resposta realitzada</p> <p>Si no hi ha resposta positiva: anàlisi realitzada conjuntament amb professionals amb bones perspectives</p>	<p>Equip fundador complementari, divers i compromès amb totes les competències i capacitats necessàries per començar a construir un negoci.</p> <p>Equip fundador complementari i divers, capaç d'iniciar-se en la construcció d'un nou negoci</p> <p>Totes les competències i capacitats clau necessàries per al curt termini estan presents, inclosos un CEO clar</p> <p>Equip compromès on tothom sent responsabilitat i rendició de comptes</p> <p>Iniciada la contractació d'assessors i/o membres del consell, tenint en compte la diversitat del consell</p> <p>Consciència dels riscos per al rendiment de l'equip (conflictes, burn-out/salut mental, política, etc.)</p> <p>Consciència dels riscos per al rendiment de l'equip (conflictes interns, política, agendes/prioritats en conflicte)</p>	<p>Millorat el pitch pel finançament provat en públic rellevant. Inicis contactes amb fonts de finançament externes rellevants.</p> <p>S'ha provat un pitch actualitzat / millorat per al finançament en públic rellevant</p> <p>Pressupost P&G i 3-5 anys i flux de caixa per a negoci/projecció en format full de càlcul que aclareix la necessitat de finançament a curt i mitjà termini</p>
<p>Interès establert i relacions amb els clients.</p> <p>5</p>	<p>Els clients/usuaris han manifestat el seu interès pel producte/servei i han confirmat que pot resoldre els problemes/necessitats dels clients (és a dir, l'encaix inicial de la solució de problemes)</p> <p>S'establen relacions amb els clients/usuaris potencials objectiu que proporcionen aportacions</p> <p>Decidits en quins clients / segments objectiu centrar-se primer</p> <p>Primer argumentari de vendes definit i proposat de valor adaptat al client/segment objectiu</p>	<p>Validació tecnològica en entorn rellevant</p> <p>Els components bàsics s'integren i proven d'una forma més realista en un entorn rellevant</p> <p>Els resultats de les proves proporcionen proves que indiquen que la tecnologia funcionarà (és a dir, la validació)</p> <p>Entorn rellevant = laboratori o un altre entorn controlat que simula els aspectes més importants i més estressants de l'entorn operatiu</p> <p>Requisits/especificacions i/o casos d'ús d'usuari final més definits basats en els comentaris dels usuaris</p>	<p>Supòsits clau en el model de negoci sostenible provat en el mercat.</p> <p>Rebut feedback sobre els ingressos del model de negoci (per exemple, el model d'ingressos, els preus, etc.) d'uns quants clients potencials o persones amb coneixements de mercat (experts)</p> <p>Rebut feedback sobre el cost del model de negoci (per exemple, producció, cadena de subministrament, etc.) d'uns quants socis / proveïdors / experts externs.</p> <p>Mesures clau per augmentar la contribució ambiental i social positiva i negativa especificada en el model de negoci (veguem la guia d'usuari de KTH IRL)</p> <p>La projecció actualitzada de P&G (pèrdues i guanys) basada en la retroalimentació del mercat indica viabilitat econòmica</p> <p>Descripció del mercat objectiu (segments objectiu, TAM, SAM, SOM i anàlisi competitiva) actualitzada en funció de la retroalimentació del mercat</p>	<p>L'eshorrony de l'estratègia IPR per crear valor empresarial està en marxa. Presentada primera sol·licitud formal/registre de IPR clau.</p> <p>Esborrony de l'estratègia IPR en marxa: primer anàlisi i pla (preferències per professional) sobre com es poden utilitzar diferents IPR per protegir i ser de valor pel negoci, (vegem, per exemple, l'eina KTH IPR Strategy)</p> <p>Primera sol·licitud formal completa / registre d'IPR clau presentada en cooperació amb professionals</p> <p>Acords bàsics establerts per determinar el control de la IPR clau (per exemple, cessions, propietat, etc.)</p>	<p>Equip fundador iniciat amb les principals competències i capacitats necessàries. L'equip acordat la propietat, els rols, els objectius i les visions.</p> <p>Un primer equip fundador treballant junts i tots dedicant un temps important. L'equip fundador té conjuntament les principals competències necessàries i la capacitat per començar a construir aquesta startup</p> <p>Equip alineat amb rols clarificats, objectius i visions compartides i un compromís clar (per exemple, temps dedicat)</p> <p>L'equip ha acordat (les seves respectives accions (acord signat), La propietat és equilibrada i incentivadora, i reflecteix el compromís i la contribució històrica i futura.</p> <p>Activitats per obtenir competències i capacitats addicionals en curs, tenint en compte la diversitat d'equips</p> <p>Sistemes / processos / eines inicials per compartir coneixement i informació dins de l'equip</p>	<p>Primer pitch pel finançament provat en audiència rellevant. Definida la necessitat de finançament a curt termini i decidida l'estratègia de finançament.</p> <p>Pitch for funding (p. ex., format de pitch per a inversors) elaborat i provat en audiències rellevants</p> <p>Pressupost inicial de P&G i flux de caixa per als propers 12 mesos en format full de càlcul</p> <p>Decidida l'estratègia de finançament i les fonts de finançament per assolir un model de negoci viable basat en pros/contres de les diferents estratègies</p> <p>Coneixement dels requisits i conseqüències del finançament extern (en particular, el finançament de l'equitat) sobre el model de negoci, el control i la propietat</p>

<p>4</p> <p>Problema/necessitats confirmades de diversos clients o usuaris</p>	<p>El problema/necessitat i la seva importància es confirma des de diversos clients o usuaris. Els números solen ser limitats, però depenen de B2B / B2C i de l'estructura del mercat (per exemple, 5-10 en B2B, si el mercat es concentra 2-5 clients líders del mercat, en B2C superior, per exemple, 10-20)</p> <p>Segmentació de clients amb perfils de client bàsics inicials</p> <p>Identificat qui és l'usuari, el client que paga i el responsable de la presa de decisions</p> <p>Es defineix una hipòtesi de producte/servei amb un posicionament clar enfront de les alternatives del client a partir dels comentaris dels clients/usuaris</p>	<p>4</p> <p>Validació tecnològica en laboratori</p>	<p>Els components bàsics s'integren i es mostren que treballen junts i produeixen els resultats desitjats a l'entorn de laboratori</p> <p>Els resultats de les proves proporcionen evidències inicials que indiquen que el concepte de tecnologia funcionarà (és a dir, la validació inicial)</p>	<p>4</p> <p>Primers càlculs que indiquen un model de negoci econòmicament viable. Primera avaluació que indica la sostenibilitat ambiental i social</p> <p>La primera versió de les projeccions simplifícades de P&Q (pèrdues i guanys) per al model de negoci proposat (principals costos, principals fluxos d'ingressos) indiquen viabilitat econòmica (basada en supòsits i conjectures pròpies)</p> <p>L'avaluació inicial de la contribució positiva vs negativa indica sostenibilitat ambiental i social, basada en supòsits i conjectures pròpies (vegeu la guia d'usuaris de KTH IRL)</p>	<p>4</p> <p>S'ha confirmat que la protecció IPR és possible i per a quin motiu. Decidit per què protegir certs drets de propietat intel·lectual (retlevància empresarial).</p> <p>Possibilitats de protecció de IPR clau confirmades mitjançant cerques/anàlisis per part d'un professional</p> <p>Anàlitzat (idealment amb professionals) la IPR clau i quines han de ser les prioritats per a quin motiu protegir per crear valor pel negoci/projecció</p> <p>Possiblement s'ha presentat la primera sol·licitud/registre d'IPR d'alguna forma menys elaborada, per exemple, presentació pròpia de marca, sol·licitud de patent "provisional" (és a dir, no redactada professionalment), etc.</p>	<p>4</p> <p>Un líder està present amb una idea clara de direcció (startup i/o una altra). Diverses competències necessàries en marxa, iniciat pla de complement.</p> <p>L'equip (o la persona) té una idea clara de com portar la idea al mercat (startup, IP deal, etc.)</p> <p>Almenys una persona referent (líder i compromès a tirar endavant la idea) hi és present</p> <p>Hi ha diverses competències necessàries, però no totes, normalment moltes persones</p> <p>S'estableix un pla i s'inicia per trobar les competències i habilitats addicionals necessàries (descrites, per exemple, en un perfil de requisits), tenint en compte la diversitat de l'equip</p> <p>L'equip ha iniciat discussions sobre rols, compromís, propietat, etc.</p>	<p>4</p> <p>Finançament per a l'elaboració del pla de verificació.</p> <p>Pla elaborat per verificar el potencial comercial de la idea (per exemple, 3-12 mesos, incloses les hipòtesis a verificar, objectius, activitats, calendari, necessitat de finançament)</p> <p>Identificades les fonts de finançament rellevants</p> <p>S'ha aconseguit finançament suficient per implementar una part substancial del pla de verificació</p>
<p>3</p> <p>Primer feedback del mercat establert.</p>	<p>Rebut comentaris d'estudis de mercat primaris, és a dir, contactes directes amb, per exemple, alguns usuaris / clients possibles o persones amb coneixements de la indústria / mercat (experts)</p> <p>Una comprensió més desenvolupada dels possibles clients i possibles segments de clients</p> <p>La hipòtesi del problema/necessitat és clara i actualitzada després dels comentaris del client/usuari/expert</p>	<p>3</p> <p>Prova de concepte de funcions crítiques i/o característiques en laboratori</p>	<p>Assaigs en l'entorn de laboratori (analític i/o experimental) de paràmetres/característiques/funcions importants mostren que el concepte de tecnologia podria funcionar i ser factible</p> <p>Entorn de laboratori + l'entorn on normalment es desenvolupa la tecnologia, sovint no és el mateix entorn que on s'utilitzarà</p> <p>S'inicia la R+D activa per desenvolupar encara més la tecnologia</p> <p>Hi ha una primera idea de requisits / especificacions i / o casos d'ús de l'usuari final</p>	<p>3</p> <p>Descripció del model de negoci sostenible dels mercats objectiu, inclosa la competència</p> <p>Descripció dels factors rellevants en el model de negoci que causen una contribució positiva (negativa al medi ambient) i a la societat (vegeu la guia d'usuari de KTH IRL)</p> <p>Mercat(s) objectiu(s) definit(s) i estimacions de mida de mercat (TAM, SAM)</p> <p>Competència definida i identificada d'aportacions rellevants del panorama competitiu sobre el seu model de negoci (posicionament de la competència, models de negoci, preus, etc.)</p>	<p>3</p> <p>Descripció de possibles IPR clau amb cert detall. Avaluació inicial del potencial de protecció de la IPR clau.</p> <p>Considerades quines formes d'IPR són clau i més importants i podrien/haurien de ser protegides</p> <p>Descripció prou detallada de possibles IPR per avaluar la possibilitat de protecció</p> <p>Avaluació de possibilitats de protecció mitjançant, per exemple, cerques pròpies de publicacions, solucions d'última generació, etc. en el camp</p> <p>Es poden haver fet les recerques inicials o anàlisis per part de professionals rellevants de l'estat de l'art o IPR conflictius</p>	<p>3</p> <p>Algunes de les competències necessàries per verificar/desenvolupar la idea. Definides les competències necessàries (i pla per trobar-les).</p> <p>Un o diversos individus que posseeixen algunes, però no totes, de competències necessàries i capacitat per començar a verificar la idea</p> <p>S'identifiquen necessitats i mancances en competències, capacitat i diversitat d'equips</p> <p>Es defineix el pla inicial de com trobar les competències prioritzades necessàries (a curt termini, <1 any)</p>	<p>3</p> <p>Finançament del pla de verificació inicial assegurat.</p> <p>S'ha aconseguit finançament suficient per a activitats de verificació/ viabilitat inicials (per exemple, 1-6 mesos)</p> <p>Coneixement dels diferents tipus de finançament (propri, soft, equity, client, etc.) dels pros/contres típics</p>
<p>2</p> <p>Identificar necessitats específiques en el mercat.</p>	<p>Es realitzen alguns estudis de mercat, normalment derivats de fonts secundàries</p> <p>Breu familiaritat amb el mercat, els possibles clients i els seus problemes/necessitats, i alternatives</p> <p>Hi ha una primera descripció raonablement clara de la hipòtesi problema/necessitat</p>	<p>2</p> <p>Concepte tecnologia i/o aplicació formulada</p>	<p>Es defineix i descriu un concepte de tecnologia potencial.</p> <p>Les aplicacions pràctiques es poden definir/investigar però són especulatives, i no hi ha cap prova ni anàlisi detallada que la tecnologia funcioni.</p>	<p>2</p> <p>Primera hipòtesi d'un possible concepte de negoci (en qualsevol format) i identificació globalment el potencial de mercat i la competència.</p> <p>Es descriu el concepte de negoci proposat i la proposta de valor d'alguna forma estructurada</p> <p>Breu familiaritat amb la mida del mercat, els segments i el panorama competitiu (enumera alguns competidors / alternatives), normalment derivats de fonts secundàries</p>	<p>2</p> <p>S'han identificat diferents formes de possible IPR. S'actuaix la propietat i es pot utilitzar una IPR pertinenent.</p> <p>Cartografiades diferents formes d'IPR que existeixen o podrien aparèixer durant el desenvolupament</p> <p>Les idees específiques per a la IPR existeixen, però no estan ben descrites i definides.</p> <p>S'identifiquen els acords relacionats amb la propietat intel·lectual i s'actuaix la propietat. S'actuaixen els inventors/ creadors. Coneixement de les polítiques de propietat intel·lectual aplicables, possibles restriccions en els contractes, etc.</p>	<p>2</p> <p>Competències limitades per començar a verificar la idea. Primera idea de competències o recursos addicionals necessaris.</p> <p>Competències limitades i / o capacitat present - normalment 1-2 persones</p> <p>Primera idea de quines persones/competències addicionals podrien ser necessàries per verificar/desenvolupar la idea</p> <p>Primera idea d'objectiu general del projecte</p>	<p>2</p> <p>Descripció de les actuacions de verificació inicial. Necessitat de finançament detallada i fonts de finançament per a les files inicials.</p> <p>Activitats inicials i costos per verificar potencial/viabilitat si es descriu la idea (p. ex., 1-6 mesos)</p> <p>Hi ha un pla bàsic amb opcions de finançament per a les files inicials (per exemple, 1-6 mesos)</p>
<p>1</p> <p>Hipòtesi de possibles necessitats en el mercat.</p>	<p>Pensar (tu mateix) que pot existir una possible necessitat/problema o oportunitat en un mercat</p> <p>No hi ha hipòtesis clares sobre qui són els clients, quins problemes hi ha, etc. Si existeixen hipòtesis no són clares, especulatives, i no hi ha cap prova o anàlisi que doni suport a supòsits</p> <p>Coneixement limitat o inexistent del mercat i dels clients/usuaris (qui són, etc.)</p>	<p>1</p> <p>Resultats de recerca interessants o idea tecnològica inicial identificada</p>	<p>Resultats de recerca amb potencials beneficis o aplicacions útils identificades</p> <p>Idea vaga d'una tecnologia a desenvolupar</p>	<p>1</p> <p>Hipòtesi nul·la o poc clara de possible idea de negoci, potencial de mercat i competència.</p> <p>Descripció no existent o vaga i inespecífica de la potencial idea de negoci, proposta de valor o model de negoci</p> <p>Poc coneixement del mercat i el seu potencial/mida-hipòtesi sobre possibles aplicacions</p> <p>Poc coneixement o coneixement sobre la competència i les solucions alternatives</p>	<p>1</p> <p>Hipòtesis sobre el possible IPR.</p> <p>La hipòtesi que els resultats o les idees podrien contenir alguna forma possible de IPR</p> <p>Poden existir algunes idees sobre una possible IPR, però són especulatives</p> <p>Sense descripció i documentació del possible IPR</p> <p>Coneixement limitat o falta de claredat sobre aspectes legals rellevants (titularitat, drets d'ús, etc.)</p> <p>Coneixement limitat de la singularitat i de l'àmbit tècnic, estat de l'art, publicacions, etc.</p>	<p>1</p> <p>Manca de competències i recursos necessaris per verificar la idea. Poca visió de les necessitats de l'equip (normalment un individu).</p> <p>Normalment, un individu que no té les competències necessàries en àrees clau com la tecnologia, els negocis, etc.</p> <p>Poca informació sobre les competències necessàries / necessàries i altres recursos necessaris (per exemple, socis, proveïdors de serveis, etc.) per verificar i desenvolupar la idea</p>	<p>1</p> <p>No hi ha una descripció clara de les actuacions de verificació inicial. No hi ha una visió clara de les necessitats inicials de finançament i de les opcions de finançament.</p> <p>Poca o cap visió de les activitats i costos rellevants per verificar el potencial/viabilitat de la idea</p> <p>Poc coneixement de les diferents opcions de finançament i tipus de finançament.</p> <p>Poc coneixement de les diferents opcions de finançament i tipus de finançament.</p>