



Guide

Vorwort

Patent-net ist...

Eine Plattform auf der man geschützte Ideen zum Verkauf anbieten oder Partner für die Realisierung suchen kann.

Der Dienst ist aus der langjährigen Erfahrung im Patentmarketing entstanden um eine Lücke zu schließen, die auf dem Weg jeder Idee zur Realisierung klafft. Bis dato konnte man nur durch professionelle und dadurch kostspielige Hilfe an professionelle Verwertungstools kommen.

Patent-net.de stellt Werkzeuge zur Verfügung für jeden der eine verkaufbare Idee hat, ob das eine technische Erfindung, eine Beteiligung an einem Business oder ein neues TV-Format ist.

Patent-net ist keine...

Maschine wo man oben seine Idee reinstellt und unten das fertige Produkt oder Geld herauskommt.

Wer nicht mit den Tools arbeitet sondern einfach nur die Idee präsentiert, hat zwar seine Lage verbessert, die Chance vom richtigen Partner gefunden zu werden bleibt aber gering.

Fazit...

Wir geben Ihnen Werkzeuge und zeigen Ihnen, wie diese verwendet werden. Wer damit für seine Idee arbeitet wird Erfolg haben.

Ihr Patent-net Team

INHALT

Inhalt	2
Teil I - Seite einrichten.....	3
1. Erste Schritte	4
2. Erfindung einstellen	6
3. Visuelle Möglichkeiten.....	8
4. Kategorien	9
5. Schutz	9
6. Shop.....	10
Teil II - Idee bekannt machen.....	11
1. Foren - Testkunden einladen	13
2. Presseverteiler.....	16
3. Branchenbücher.....	17
4. Netzwerke.....	19
5. Mailverteiler	20
6. Kleinanzeigen.....	22
7. Vertragsabschluss.....	23
8. Anwaltssuche (intern bei Patent-net)	23



TEIL I - SEITE EINRICHTEN

Bei jedem Bewerbungsgespräch oder romantischen Date kommt es darauf an wie man sich präsentiert. Wir sehen das ganz ähnlich. Patent-net vermittelt auch Partner und da kommt es natürlich darauf an, dass der Interessent erkennt, dass es hier eine gute Idee gibt. Da zählt wie so oft der erste Eindruck. Ein gutes Bild und die ersten Sätze der Beschreibung sind entscheidend.

Man darf nicht verlangen, dass der Hersteller zuerst drei Seiten liest um die Genialität der Idee zu verstehen. Wenn er nicht beim zweiten Satz der Beschreibung denkt es könnte etwas Interessantes sein, wird er lieber ein anderes Projekt betrachten.

Sie sind dafür verantwortlich, dass Ihre gute Idee gut präsentiert wird. Wir haben Ihnen dazu alle möglichen Werkzeuge gegeben. Sie können Bilder und Dokumente hoch laden oder sogar ein Video einstellen.

Auch wenn Ihre Idee noch nicht realisiert ist und es keine Fotos gibt, wählen Sie ein Bild aus an dem man die Thematik erkennen kann. Oder laden Sie ein Organigramm hoch um den Ablauf eines Verfahrens zu zeigen.

Seien Sie bei der Darstellung der Idee sehr vorsichtig mit Zahlen. Eine Markteinschätzung die sich so liest wirkt sehr unvorbereitet:

„Wenn nur ein Prozent der deutschen Haushalte das Produkt kauft, sind das 500 Mio. Euro Gewinn“.

Wenn Sie keine belegbaren Zahlen haben, schreiben Sie gar keine. Der Interessent kennt seine Branche und kann die wirtschaftliche Qualität der Idee vermutlich ganz gut abschätzen, wenn Sie ihm den Rest erklären.

1. ERSTE SCHRITTE

Wir haben versucht die Seite so zu gestalten, dass man sie sehr schnell erlernt und auch Neueinsteiger einfach damit umgehen können.

Wann auch immer Sie Fragen haben, können Sie sich an uns wenden, indem Sie Ihre Fragen in das folgende Feld eintragen:

Haben Sie Fragen?

Senden »

Sie können zusätzlich natürlich auch Fragen über alles Mögliche an die registrierten Profis stellen. Darunter finden sich Patentanwälte, Verwerter, Prototypenbauer, Anwälte und vieles mehr.

Eine Community in der sich Erfinder untereinander austauschen gibt es bewusst nicht, da wir uns auf die Vermittlung zwischen Erfinder und Markt konzentrieren.

Das wichtigste bei jeder Idee die Sie verkaufen ist, dass die **richtigen Personen** von Ihrer Idee erfahren. Da die Idee bei einem Verkauf so oder so geschützt sein muss, ist es wichtig schnell viel Bekanntheit in der relevanten Kundenschicht und bei den zukünftigen Partnern zu erlangen.

**Nach dem Schutz ist die Zeit der
Geheimniskrämerei vorbei!**



I. SEITE EINRICHTEN

Am wichtigsten ist, dass Ihre Erfindung bekannt gemacht wird. Ich habe viele Erfinder kennen gelernt, die sich und mich gefragt haben „Wie kann es sein, dass es so viel unnötige Dinge zu kaufen gibt, aber eine tolle Erfindung wie meine will keiner?“

Meine Antwort in den Fällen ist meist, dass ich mir nicht vorstellen kann, dass keiner die Erfindung will. Es ist eher ein mathematisches Problem.

Wenn man uns im Fernsehen ein Produkt zeigt, dass wirklich keiner braucht, so sehen es Millionen potentieller Kunden. Da ist klar, dass es welche gibt, die es kaufen. Die erfolglosen Erfindungen scheitern lange davor. Es gibt oft kein professionelles Anschauungsmaterial oder wenn es das gibt, dann haben es nur ein paar Produzenten gesehen, weil man nach 30 abschlägigen Antworten den Mut verliert.

Mit Patent-net haben Sie erstmals ein Werkzeug das es Ihnen leicht macht tausende Interessenten einfach und unkompliziert anzusprechen. Dabei sollten Sie aber einiges beachten, da nicht immer nur die Menge zählt, sondern gerade auch das gezielte Vorgehen.

Am besten ist es Sie arbeiten diese Tipps wie einen Plan von vorne nach hinten ab. Für die Leistungen, die Sie hier selbst erbringen, müssten Sie bei einer professionellen Agentur etliche tausend Euro bezahlen. Was verständlich ist, weil es einige Wochen Arbeit in Anspruch nehmen wird.

Ihr Lohn ist eine verwirklichte Idee und Geld!

Jede Stunde die Sie selber an der Verwertung Ihrer Erfindung arbeiten macht Sie klüger und reicher, weil Sie niemanden für diese Zeit bezahlen müssen.

Das können Sie selber auch und als Erfinder haben Sie sicher mehr Wissen über die Erfindung. Den Rest können Sie lernen oder Experten fragen.

2. ERFINDUNG EINSTELLEN

Wenn Sie eine Idee einstellen wollen, müssen Sie als **Erfinder** angemeldet sein. Interessenten können keine eigenen Projekte einstellen.

Stellen Sie kostenlos ein Projekt ein. Die kleinen Fragezeichen helfen Ihnen beim Ausfüllen der Felder.

Projektübersicht | Neues Projekt

Neues Projekt anlegen

Nachdem Sie die Daten für das Projekt eingegeben haben und bestätigen, haben Sie noch die Möglichkeit Bilder und Dokumente hinzuzufügen.

Projekttitel *

Projektart * Basic

Kurzbeschreibung *

1000 Zeichen verbleibend

Sichtbarkeit * für jeden nur für registrierte Benutzer sichtbar

Geben sie einen aussagekräftigen kurzen Titel ein. Besser „Druckluftmotor“ als „Gerät zur Erzeugung kinetischer Energie mittels Druckluft“

Beachten Sie, dass wir Ideen die nicht handelbar sind entfernen müssen um die Qualität der Seite zu gewährleisten!

Beispiel 1: „Wäre es nicht toll, einen Anhänger für Flugzeuge zu haben, dann könnte man bei Bedarf viel mehr Personen transportieren“ – Solch eine Idee ist für Patent-net nicht geeignet. Ideen müssen geschützt und ausformuliert sein.

Beispiel 2 „Habe eine geniale Idee im Bereich Energiegewinnung. Nähere Details erfahren Sie bei einem persönlichen Gespräch“ wird von uns ebenso entfernt.



I. SEITE EINRICHTEN

Drücken Sie sich so einfach aus wie möglich und so technisch wie nötig, um für Techniker und Nichttechniker gleichermaßen interessant zu sein. Die Beschreibung sollte so verfasst sein, dass man schnell einen guten Überblick bekommt worum es sich bei der Erfindung handelt.

Halten Sie den Einleitungstext Ihrer Projektseite technisch oberflächlich. Erklären Sie zuerst welches Problem Ihre Erfindung löst. Sehr oft müssen Sie nicht nur Techniker sondern auch Marketingverantwortliche überzeugen um einen Lizenzpartner zu gewinnen.

Einfach den Text aus der Beschreibung der Patentschrift zu kopieren ist meistens nicht genug, um Aufmerksamkeit zu erregen und zum weiter lesen anzuregen.

Erwähnen Sie Marktzahlen und Größenordnungen nur dann, wenn Sie wirklich Ahnung davon haben. Es ist keine Schande etwas nicht zu wissen. Wenden Sie sich lieber mit Fragen an Experten auf Patent-net bevor Sie selbst Vermutungen anstellen.

Details werden am besten als Dokument hoch geladen. Hier können Sie auch eigens englischsprachige Dokumente kennzeichnen. Diese sind für internationale Besucher an diesem Zeichen leicht erkennbar:

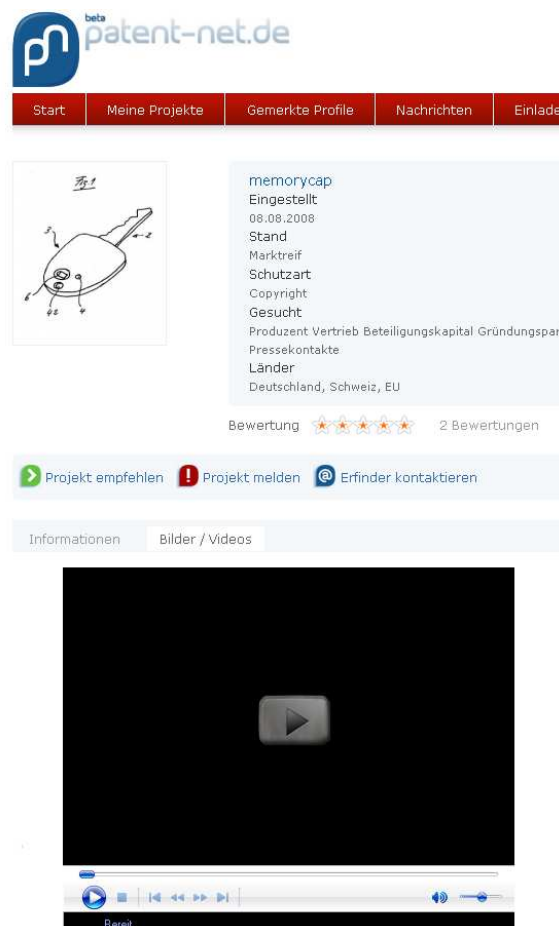


Wenn sie eine englischsprachige Patentschrift haben, können Sie diese z. B. hochladen und so kennzeichnen.

3. VISUELLE MÖGLICHKEITEN

Die neuen Möglichkeiten des Online Marketings sind ein Segen für alle Erfinder.

Man spart sich die Kosten für Messen, auf denen man sonst sehr oft gedruckte Prospekte benötigt um dem Interessenten etwas in die Hand zu geben. Das ist heute nicht mehr unbedingt zeitgemäß. Wenn man eine Erfindung hat die nur in Aktion wirklich gut erklärt wird, dann erledigt das ein Video meist auch ganz gut. Dazu kann man unter Bilder/Videos einen Link zu Videos aus Youtube oder anderen Seiten einbinden. Das Video wird dann direkt auf der Seite angezeigt und vervollständigt das Profil.



The screenshot shows the website interface for patent-net.de. At the top, there is a navigation bar with buttons for 'Start', 'Meine Projekte', 'Gemarkte Profile', 'Nachrichten', and 'Einladen'. Below this, a profile for 'memorycap' is displayed. On the left is a technical drawing of a device. To the right, the profile details include: 'memorycap', 'Eingestellt 08.08.2008', 'Stand Marktreif', 'Schutzart Copyright', 'Gesucht', and a list of services: 'Produzent Vertrieb Beteiligungskapital Gründungspart', 'Pressekontakte', and 'Länder Deutschland, Schweiz, EU'. Below the profile, there is a rating section with 2 stars and '2 Bewertungen'. At the bottom of the profile, there are three buttons: 'Projekt empfehlen', 'Projekt melden', and 'Erfinder kontaktieren'. Below the profile, there are two tabs: 'Informationen' and 'Bilder / Videos'. The 'Bilder / Videos' tab is active, showing a video player with a play button and a progress bar.



4. KATEGORIEN

Ordnen Sie Ihrer Idee eine passende Kategorie zu. Diese Kategorien werden dann in der Suche nach ihrer Häufigkeit in einer Suchwolke dargestellt. Ihre Idee wird dann auch bei anderen Ideen der gleichen Kategorie als Vorschlag angezeigt.

Populäre Kategorien

Werkzeuge Möbel / Wohnen Haus / Garten Baumaschinen
Haushaltsgeräte Beauty / Gesundheit Medizin Landmaschinen / Geräte
Nahrungsmittel / Getränke Umwelttechnik Baustoffe Energie Geschäftsideen Geschenkartikel
Kleidung & Accessoires Werbung Biologie Mobilität / Automobil Spielzeug / Musik Sport Baby
Chemie

Zusätzlich können sie auch Begriffe (so genannte „Tags“) definieren, die Ihre Idee besonders gut beschreiben.

5. SCHUTZ

Eine Idee muss geschützt sein um die Rechte verkaufen / lizenzieren zu können.

Für alle noch nicht geschützten Projekte haben wir eine schnelle Möglichkeit des Urheberschaftsnachweises durch eine notarielle Hinterlegung bei Priormart. Einen Link finden Sie überall auf patent-net.de wo Sie dieses Zeichen sehen.



Wenn ein Patent für Ihre Idee möglich ist, ist dieser Weg vorzuziehen. Die höheren Kosten und der größere Aufwand sollten im Vorfeld abgeschätzt werden. Kontaktieren Sie dazu einfach über Patent-net einen registrierten Patentanwalt oder lesen Sie die Informationen Ihres nationalen Patentamtes:
<http://www.patent-net.de/index.php?content=downloads#vorlagen>

I. SEITE EINRICHTEN

Bei der Angabe der Schutzart wählen sie immer den stärksten Schutz Ihrer Idee. Wenn Sie also eine Marke und eine dazu passende Domain haben, ist die Marke der stärkere Schutz.

Schutzart

Copyright
Copyright
Domain
Gebrauchsmuster angemeldet
Gebrauchsmuster erteilt
Geschmacksmuster
Marke
Notariell hinterlegt (PriorMart)
Patent angemeldet
Patent erteilt

Bitte füllen Sie sowohl Ihre Daten als auch die Projektdaten immer vollständig aus. Wenn Daten fehlen kann es dazu führen, dass sie nicht gefunden werden oder ein Interessent eine falsche Vorstellung von Ihrem Projekt hat.

6. SHOP

Wenn das Produkt bereits hergestellt wird und Sie es bisher nur über Ihre eigene Seite oder Ebay vertreiben, können Sie Patent-net auch nutzen um direkt an Käufer zu gelangen. Der Link zu Ihrem Shop wird auch nicht registrierten Besuchern der Seite angezeigt.

Shoplink

Shoptext

Und so sieht das Ganze dann auf der Projektansicht aus:





TEIL II - IDEE BEKANNT MACHEN

Was hilft die beste Erfindung wenn sie niemand kennt?

Wenn Sie sich dazu entschlossen haben auf patent-net.de Partner / Käufer zu suchen, dann ist das wichtigste, dass Sie gefunden werden. Laden Sie dazu alle Personen / Unternehmen zu Ihrem Profil ein, die Interesse haben könnten.

Dies ist der wichtigste Punkt der gesamten Verwertung. Niemand macht sich auf die Suche nach Ihrer Erfindung, weil niemand weiß, dass sie existiert.

Zeigen Sie Ihre Erfindung mit dem simplen Empfehlungstool

- Freunden
- Potentiellen Herstellern
- Kapitalgebern
- Vertriebsfirmen
- Journalisten ...

und lassen Sie Mundpropaganda und Viral-Marketing freien Lauf.

Folgende Seiten helfen Ihnen als Erfinder die Idee an die richtigen Ansprechpartner heran zu tragen. Das können Endkonsumenten, Lizenznehmer, Produzenten, Händler, Vertriebsstrukturen und viele mehr sein.

Wenn Sie diese Liste dann abgearbeitet haben, ist der größte Schritt zur Vermarktung Ihrer Erfindung schon getan.

Um Ihre Erwartungen in die Möglichkeiten realistisch zu halten, hier eine grobe Größenordnung darüber wie viele Reaktionen Sie erwarten können. Abhängig von der Qualität Ihres Anschreibens und wie gut Sie die Interessenten vorab auswählen, werden etwa 3 – 10 von Hundert antworten. Meist bekommt man



I. IDEE BEKANNT MACHEN

keine Absagen, sondern spezifische Nachfragen zu Preisen, Technik, Zeichnungen usw.

Beantworten Sie diese Anfragen im eigenen Interesse rasch und ausführlich. Wo eine Telefonnummer vorhanden ist, ist ein persönliches Gespräch (nach Übermittlung der angeforderten Unterlagen) besonders wertvoll.

Hier gibt es jemanden der sich für Ihre Erfindung interessiert. Das ist genau das was Sie wollten.

Natürlich ist eine Anfrage noch kein Vertrag, aber jede Anfrage könnte genau diese Eine sein, die Ihrer Idee auf den Markt hilft.

Bewerten Sie die Anfragen realistisch und lassen Sie keine Hinhaltenaktiken zu. Jeder, der nicht in angemessener Zeit antwortet hat kein so großes Interesse. Rufen Sie jedoch immer nach um herauszufinden, warum man sich Zeit lässt. Große Unternehmen haben oft länger Entscheidungswege als Inhabergeführte kleine Unternehmen.

1. FOREN - TESTKUNDEN EINLADEN

Warum Foren?

Bei der Vermarktung ist es wichtig die Aufmerksamkeit auf sein Produkt zu lenken. Unsere Empfehlung – nach der Fertigstellung Ihrer Projektseite (mit Fragebogen) starten Sie eine Forensuche und versuchen Sie die Besucher der Foren auf Ihre Seite zu bringen.

Zum Fragebogen

Mit einem leicht zu erstellenden Fragebogen können Sie aktiv Marktforschung betreiben. Wir haben einige universell passende Fragen ausgewählt. Diese können Sie sehr einfach an Ihre Idee anpassen.

Der Fragebogen ist ein mächtiges Instrument um zukünftige Partner zu überzeugen und um selbst noch Verbesserungsvorschläge zu sammeln.

Wählen Sie aus vorgegebenen Fragen aus oder legen Sie selbst welche an um Besucher zu ihrer Meinung über Ihre Erfindung zu befragen.

Ein Bericht über die ausgewerteten Ergebnisse ist unter anderem als PDF abrufbar.

The screenshot shows the 'patent-net.de' website interface. At the top, there is a navigation bar with 'Start', 'Meine Projekte', 'Gemarkte Profile', 'Nachrichten', 'Einladen', and 'Such'. Below this, there are tabs for 'Allgemeines', 'Bilder / Dokumente', 'Projektfragen', 'Vorschau', and 'Löschen'. A red button labeled 'Neue Frage anlegen' is visible. The main content area contains text explaining the purpose of the survey and a list of questions. The first question is 'Finden Sie die Erfindung sinnvoll?' with a horizontal bar chart showing a high percentage of 'ja' (yellow) and a low percentage of 'nein' (orange). The second question is 'Sind Sie selbst Musiker und kennen Sie das Problem mit der derzeitigen Situation' with a similar bar chart. The third question is 'Wie denken Sie, wirkt sich die Erfindung auf die Soundqualität aus.' with a 3D pie chart showing three categories: 'besserer Sound' (yellow), 'anderer Sound' (orange), and 'schlechterer Sound' (light orange). A fourth question is 'Hinterlassen Sie Ihre E-Mail wenn Sie über den Verkaufsstart informiert werden möchten.' with a '[bearbeiten]' link.



I. IDEE BEKANNT MACHEN

Der Fragebogen sollte von über 100 Personen ausgefüllt werden um aussagekräftig zu sein. Freunde zu bewegen die Fragebögen auszufüllen ist keine gute Idee, da man sich damit oft selbst belügt und das Ergebnis verfälscht.

Besser ist es auf Antworten von jeweiligen Fachleuten aus der Branche oder interessierte Kunden zu setzen.

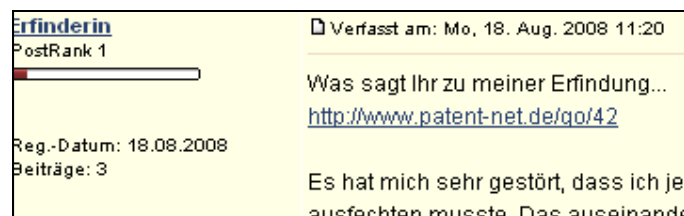
Eine der Möglichkeiten an diese Personengruppen zu kommen ist die Vorstellung der Idee in relevanten Internetforen. Am besten erkundigt man sich beim Moderator der Seite ob der Link zu Ihrer Erfindung in die Signatur aufgenommen werden kann. Mit einigen Wochen Arbeit in 10 - 20 verschiedenen Foren hat man vermutlich 100 ausgefüllte Fragebögen.

Wichtig: Nicht spammen! Themenrelevante Foren suchen! Einfach nur sehr große Foren ohne Bezug zum Thema Ihrer Idee zu nutzen macht wenig Sinn.

Sie können relevante Begriffe und „Forum“ in einer Suchmaschine eingeben. Z. B. „Forum Hunde“, „Forum Haustiere“, „Forum Hundehalter“, ...

Diskutieren Sie mit den anderen Forenteilnehmern über die Sinnhaftigkeit Ihrer Erfindung. Fragen Sie bei der Vorstellung in den Foren ob Sie auf die Erfindung verlinken dürfen. Die URL Ihrer Erfindung finden Sie unter „Meine Projekte“

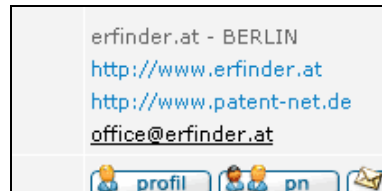
Einfach markieren und in den Forentext einfügen.





I. IDEE BEKANNT MACHEN

Wenn möglich, verlinken Sie Ihre Erfindung auch in der Signaturzeile der Foren. Dann wird der Link zu Ihrer Idee automatisch an jede Antwort angehängt.



Nehmen Sie die Antworten in anonymen Foren nicht persönlich und reagieren Sie auf so genannte Foren-Trolle, die die Anonymität ausnutzen um über Ihr Produkt zu lästern, mit Gelassenheit.

Bitten Sie die anderen Forumsteilnehmer die Fragen neben Ihrer Erfindung zu beantworten. So haben Sie schnell einen guten Überblick, was der Endkunde von Ihrem Produkt denkt. Kritische Stimmen sollten Sie wahrnehmen um vielleicht die Erfindung noch zu verbessern. Eine große Zahl positiver Antworten kann Ihnen bei einem Produzenten die Tür öffnen.

Suchen Sie nach Foren die etwas mit Ihrer Erfindung zu tun haben. Größere Foren sind besser, vor allem wenn man gewillt ist sich auch eine Weile darin aufzuhalten, sonst verschwindet man schnell wieder. Schauen Sie zuerst wie viel aktuelle Einträge es gibt und vermeiden Sie Foren in denen mehr als drei Tage kein Beitrag verfasst wurde

Bei Google „Suchbegriff zur Erfindung“ + Forum oder Foren oder Community eingeben

Und auch hier suchen:

- www.big-boards.com
- www.wer-weiss-was.de
- www.foreuser.de
- www.fore-city.de
- www.gwqw.com
- www.forum-links.net
- www.forum-finden.de

2. PRESSEVERTEILER

Kostenlose Presseportale sind ein sehr wirksames Mittel um auf eine Neuigkeit aufmerksam zu machen. Es ist einfacher als man denkt. Der Text sollte natürlich informativ sein und nicht gerade vor Superlativen strotzen. Am besten von einem Freund durchlesen lassen. Das Gute ist, dass man wieder einen Link zu seiner Seite legen kann. Die User kommen nur zu Ihrer Idee wenn der Weg einfach ist. Der einfachste Weg ist ein Link.

Die folgenden Dienste sind kostenlos nutzbar.

- www.openpr.de
- www.pressemitteilung.ws
- www.businessportal24.com
- www.firmenpresse.de



Neben dem Link ist auch immer darauf zu achten, dass ein gutes Bild eingebaut wird. Wenn kein Prototyp vorhanden ist oder der Prototyp einfach nicht vorzeigbar ist, kann man auch auf eine gute Zeichnung ausweichen.

Ein gutes Bild erhöht die Wahrscheinlichkeit erstens geklickt zu werden und zweitens das Interesse eines Journalisten zu wecken.

Wenn sich ein Journalist bei Ihnen meldet, versorgen Sie diesen mit Bildern in Druckqualität und antworten Sie auf alle Kontaktaufnahmen so schnell wie möglich.

3. BRANCHENBÜCHER

Hier finden Sie Ihren zukünftigen Produzenten oder Händler. Alles was Sie an Unternehmen benötigen finden Sie in online Branchenbüchern. Das Beste daran ist, dass diese Unternehmen sich dort haben eintragen lassen und somit eigentlich auf Ihre Anfrage warten.

Nichts geschieht von selbst! Holen Sie die Interessenten auf Ihre Seite. Dort sehen Sie auf einen Blick, was Ihnen geboten wird.

Nicht spammen! Nur passende Unternehmen
werden Ihnen antworten!

Nie spammen, sondern ausgewählte Ansprechpartner suchen. Diese können Sie sehr einfach über den Einladungslink zu Ihrem Projekt einladen.

Start	Meine Projekte	Gemerkte Profile	Nachrichten	Einladen	Suche
-------	----------------	------------------	-------------	----------	-------

Laden Sie ein zum / Empfehlen Sie das Projekt "memorycap".

Nachricht

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich wende mich mit meiner Erfindung - memorycap - an Sie, weil ich auf der Suche nach Partnern für die Markteinführung bin.

Die Online-Präsentation der Erfindung finden Sie unter folgendem Link. Wenn Ihnen die Idee zusagt, freue ich mich über eine Kontaktaufnahme.

1617 Zeichen verbleibend

Empfänger

Mehrere E-Mailadressen durch Komma trennen.
Ungültige E-Mailadressen werden vom System gefiltert und entfernt.

URL zum Projekt: <http://www.patent-net.de/go/70>

Einladen...



I. IDEE BEKANNT MACHEN

Ein erstellter Patent-net Fragebogen auf der Projektseite kann hier sehr aufschlussreiche Informationen bringen, da gerade diese Besucher aus der Branche ein Wissen mitbringen, welches Ihnen weiter helfen kann.

Hier ein Beispiel eines Firmenbucheintrags der erfinder.at aus der Seite wer-liefert-was.de

Hier können Sie wirklich gezielt Ihren Hersteller oder Lizenznehmer finden. Weisen Sie in Ihrem Schreiben kurz darauf hin, woher Sie die Daten haben damit Ihre Nachricht nicht als Spam wahrgenommen wird.

Wer liefert was?	Firmeninformation	
	Firmierung:	erfinder AT Patentverwertungs GmbH
	Internet:	www.erfinder.at
	Kontaktdaten 	
	Straße:	Metzer Strasse 12
	PLZ und Ort:	D-10405 Berlin
	Ansprechpartner für Erstkontakt:	Herr Marijan Jordan
Telefon:	(030) 44717656	
E-Mail:	office@erfinder.at	

Wenn Sie keine E-Mailadresse finden, rufen Sie an und fragen Sie höflich ob sie ein neues Produkt vorstellen dürfen. Man wird Ihnen gerne die Adresse des Ansprechpartners geben.

Hier eine kleine Auswahl an Branchenbüchern. Mit der Eingabe „Branchenbuch“ und der gesuchten Branche in einer Suchmaschine kann man sogar manchmal ganz spezielle Branchenverzeichnisse finden.

- www.wlw.de
- www.gelbeseiten.de
- www.europages.de
- www.branchenbuchsuche.de
- web2.cylex.de



4. NETZWERKE

Ein sehr taugliches Mittel um Ansprechpartner aller großen Unternehmen zu finden sind Online Netzwerke. Seien Sie nicht schüchtern! Jeder in so einem Netzwerk hat grundsätzlich ein offenes Ohr.

Das größte Netzwerk dieser Art im deutschsprachigen Raum ist Xing.



Auf Xing haben wir eine Gruppe eingerichtet, wo / in der man sich über Patent-net austauschen kann. Hier erreichen Sie uns zu Fragen über Online-Patentverwertung.

Folgen Sie diesem Einladungslink:

<http://www.xing.com/group-25600.5e5ca9>

Bei der Registrierung über diesen Einladungslink erhalten Sie ein Monat Xing-Premium-Mitgliedschaft gratis. Es entstehen Ihnen daraus weder gegenüber Xing noch gegenüber Patent-net irgendwelche monetären Verpflichtungen.

Wir raten Ihnen diesen einen Monat zu nutzen um so viele wertvolle Kontakte wie möglich zu sammeln!

Neben Xing gibt es auch noch LinkedIn wenn es um internationale Kontakte geht.

- www.linkedin.com (derzeit nur englisch)

5. MAILVERTEILER

Jeder hat eine gewisse Anzahl an Freunden, Geschäftspartnern oder Kollegen, die sicher gerne bereit sind bei der Bewerbung der Idee auszuhelfen, wenn man die Arbeit für Sie so einfach wie möglich macht.



Das Mindeste was man tun sollte ist die Verbreitung der Idee über die Signatur seiner täglichen E-Mails. Somit hängt man an jede E-Mail, die man versendet, eine kleine Werbung für seine Idee an. Sie sehen oben meine persönliche Signatur, mit der ich auf mein Unternehmen aufmerksam mache, auch wenn ich eine persönliche E-Mail schreibe.



I. IDEE BEKANNT MACHEN

Natürlich ist das im Vergleich zu den gezielten Aktionen mit großen Streuverlusten verbunden. Dafür hat man aber die Möglichkeit wohlgesonnene Menschen zu erreichen, die vielleicht den einen oder anderen Kontakt einbringen können.

Grundsätzlich muss man als Erfinder jede Chance nutzen um schnell mit seiner Erfindung publik zu werden. Alle aufgezählten Bewerbungsmethoden sollten am besten gleichzeitig erfolgen.

Nur wenn man die ganzen Kräfte gleichzeitig wirken lässt, hat man einen Multiplikationseffekt. Stellen Sie sich vor, Sie hätten 10 Freunde um einen großen Fels zu heben. Sie würden auch nicht einen nach dem anderen probieren lassen, sondern es gemeinsam versuchen.

Auch große Unternehmen bündeln Ihre Medienmacht und Werbeausgaben zu ganz konzentrierten Aktionen. Damit erreicht man beim Empfänger, dass diesem plötzlich ein Produkt tatsächlich bewusst wird. Man geht an einem Plakat vorbei und sieht etwas, das einen an die Fernsehwerbung erinnert und an der Supermarktkasse steht ein Display mit genau diesem Produkt. Diese Bekanntheit erzeugt ein angenehmes Gefühl.

Wenn ein möglicher Geldgeber oder Lizenznehmer von Ihnen kontaktiert wird und beim Lesen erkennt, dass er davon bereits gehört hat, sind automatisch seine Sinne geschärft. Entweder es handelt sich um den großen Renner über den man schon berichtet, oder Sie sind wirklich gut was günstige Werbung betrifft. In beiden Fällen ist das für den Partner schon mal interessant.

Das ist es was Sie wollen, dass man Ihnen zuhört und dabei eine positive Einstellung hat. Wenn Ihr Produkt gut ist, und Ihre Forderungen angemessen (nicht bescheiden) sind Sie auf dem besten Weg zu einem Vertrag.

6. KLEINANZEIGEN

Eine weitere Möglichkeit um auf Ihre Idee hinzuweisen ist die Eintragung in kostenlose online Kleinanzeigen. Auch hier darf man sich natürlich eher mehr erwarten wenn man ein Produkt oder eine Idee hat, die Normalbürger anspricht. Mit einem neuen Ventil für eine spezielle Maschine kann man auf diesen Weg verzichten, da man hierbei ohnehin genau weiß wer die Interessenten sind.



Der Suchbegriff „kostenlose Kleinanzeigen“ bringt sicher eine große Anzahl an relevanten Ergebnissen. Suchen Sie Seiten wo man Ihnen gestattet den Link zu Ihrer Projektseite einzubinden.

Eine kurze Liste:

- www.vivastreet.de
- www.andoo.de
- www.dhd24.com
- www.kijiji.de
- www.markt.de



7. VERTRAGSABSCHLUSS

Bis zu diesem Punkt hat Patent-net ausgereicht. Für die Unterzeichnung einer Beteiligung, eines Lizenzvertrages oder eines Kaufvertrages müssen sie das Internet erstmals verlassen. Zuvor sollten Sie aber noch einmal einen Blick auf die Dienstleister werfen. Dort könnten Sie den passenden Anwalt für den Lizenzvertrag finden.

8. ANWALTSSUCHE (INTERN BEI PATENT-NET)

Weil ein Lizenzvertrag keine einfache Sache ist, finden Sie auf Patent-net neben Tipps zum selber machen auch Anwälte, Patentanwälte, Patentverwerter,...

Zusätzlich gibt es unter Downloads einige Vertragsmuster.

Achtung: Vertragsmuster gehen nicht auf Einzelheiten ein und müssen von einer fachkundigen Person angepasst werden!

erfinder AT Patentverwertungs GmbH
Metzer Str. 12
D-10405 Berlin
Tel: +49 (0) 30 - 44 717 656
Fax: +49 (0) 30 - 44 717 657

office@erfinder.at

Geschäftsführer: Marijan Jordan, Gerhard Muthenthaler

Nachdruck und Vervielfältigung, auch auszugsweise nur nach schriftlicher Genehmigung durch den
Rechteinhaber.