

Keksijän muistilista auttaa sinua jäsentämään keksintöäsi ja muistuttaa asioista, joita on hyvä selvittää.

Oletko tehnyt uuden keksinnön ja mietit, miten tehdä keksinnöstäsi liiketoimintaa? Miten keksintöäsi voisi kehittää eteenpäin? **Tähän keksijän muistilistaan on koottu kysymyksiä, jotka auttavat jäsentelemään keksintöäsi, miettimään siihen pohjautuvaa ansaintamallia ja selvittämään, kuinka uniikki keksintö on.** Tätä muistilistaa voit käyttää apuna, kun haluat tarkistaa, mitä sinun tulee vielä selvittää.

KEKSINTÖ

1. Mikä on keksintösi?

Mistä keksinnössäsi on kyse? Mitä sillä tehdään? Miten se toimii? Onko keksintösi tuote vai palvelu vai näiden yhdistelmä? Vai onko kyseessä aivan uudenlainen menetelmä? Kuvaile keksintösi mahdollisimman yksiselitteisesti.

2. Minkä ongelman keksintösi ratkaisee?

Mihin ongelmaan se vastaa? Kenellä kaikilla tai missä kaikissa tilanteissa tätä ongelmaa esiintyy? Esiintyykö ongelmaa laajalti vai vain harvoin tai satunnaisesti? Kuvaile, mikä on keksintösi suuri oivallus.

KILPAILUKENTTÄ

3. Onko keksintösi uniikki?

Selvitä, onko keksintösi aivan varmasti uusi ja ainutlaatuinen. Tutki patenttietokantoja (esim. [PatInfo](#) ja [Espacenet](#)) ja googlaa mahdollisuuksien mukaan myös englannin kielellä, löytyykö markkinoilta samankaltaista keksintöä. Hakuja ei ole syytä rajata suomenkielisille sivuille, sillä keksinnön uutuutta arvioidaan globaalilla tasolla.

4. Ketkä ovat kilpailijoitasi?

Löytyykö markkinoilla vastaavaa tai samaan tarkoitukseen suunniteltua tuotetta tai palvelua?

5. Miten keksintösi erottuu kilpailijoista?

Vertaa keksintöäsi jo olemassa oleviin kilpaileviin tuotteisiin tai palveluihin ja mieti, mikä on sinun keksintösi etu niihin verrattuna. Mieti, onko asiakas valmis vaihtamaan nykyisen käyttämänsä tuotteen, palvelun tai menetelmän uuteen? Kuvaile, mitä lisäarvoa keksintösi tarjoaa asiakkaalle.

KOHDERYHMÄ

6. Kenelle keksintö on tarkoitettu?

Mieti, kuka on maksava asiakas ja mistä tämä maksaa. Kuka tarvitsee keksintöäsi ja on valmis maksamaan keksintöösi pohjautuvasta tuotteesta, palvelusta tai menetelmästä? Pyri tarkastelemaan ideaasi tai keksintöäsi ulkopuolisen silmin.

7. Millainen kaupallinen potentiaali keksinnölläsi on?

Missä kaikkialla esiintyy ongelmaa, jonka keksintösi ratkaisee? Mieti, onko näillä alueilla ostovoimaisia potentiaalisia asiakkaita. Rajoittuuko markkina-alue Suomeen vai onko kyse jopa globaaleista markkinoista?

8. Miten hoitaisit tuotteen tai palvelun myynnin ja markkinoinnin?

Mitkä olisivat esimerkiksi tuotteen jakelukanavat? Laske, kuinka paljon markkinointi kustantaa. Kuvaille, missä kanavissa tavoittaisit potentiaaliset asiakkaasi.

9. Kenelle voisit koemielessä markkinoida keksintöäsi?

Mieti, voisitko koemarkkinoida keksintöösi pohjautuvaa tuotetta tai palvelua ilman, että paljastat teknisiä yksityiskohtia, joita olet kenties suojaamassa. Keräämällä palautetta potentiaalisilta käyttäjiltä jo varhaisessa vaiheessa voit selvittää, onko keksinnöllesi tarvetta ja kysyntää.

KEKSINNÖN SUOJAAMINEN

10. Voiko keksintösi suojata?

Voiko keksintöön hakea teollisoikeudellista suojaa, esimerkiksi patenttia tai hyödyllisyysmallia? Älä esittele keksintöäsi julkisesti messuilla, tapahtumissa, tiedotusvälineissä tai julkaisuissa, ennen kuin olet selvittänyt, kannattaako se suojata. Tutustu teollisoikeudellisiin suojamuotoihin.

11. Omistatko oikeudet keksintöösi?

Oletko varmasti keksinnön omistaja? Vai onko kyseessä työsuhdekeksintö? Kuuluuko se korkeakoulukeksintölain piiriin?

ANSAINTAMALLI

12. Miten kaupallistat keksintösi?

Haluatko perustaa yrityksen ja ryhtyä itse valmistamaan keksintöösi pohjautuvaa tuotetta tai tuottamaan keksintöösi pohjautuvaa palvelua? Vai aiotko lisensoida keksintösi tai myydä oikeudet siihen?

13. Skaalautuuko keksintösi?

Mieti, onko keksintöösi pohjautuva tuote tai palvelu monistettavissa paikasta toiseen. Esimerkiksi franchising on liiketoimintamallina skaalautuva.

14. Mistä saat rahoitusta keksintösi kehittämiseen?

KEKSINNÖN TOTEUTUS

15. Miten keksintösi toteutetaan?

Toimiiko tekniikka? Onko sinulla olemassa jo protoa tai oletko päässyt testaamaan keksinnön toimivuutta käytännössä?

16. Millaiset ovat tuotteen valmistusmahdollisuudet ja -kustannukset?

Laske, onko suunnitelmasi realistinen.

17. Kuka vastaa keksintösi kehittämisestä?

Mieti, mitä osaat itse ja mihin kaikkeen tarvitset apua. Mieti, mikä on sinun omaa ydiosaamisaluetta ja mihin kaikkeen tarvitset ulkopuolista apua. Osaatko esimerkiksi markkinoida vai tarvitsetko siihen apua? Oikeat kumppanit ja osaava tiimi ovat kullanarvoisia ja välttämättömiä keksinnön kaupallistamisessa. Oletko käynyt verkostoitumassa esimerkiksi [Protomossa](#), yrittäjäjärjestössä tai alkavien yrittäjien verkostoitumistilaisuuksissa? Hyvä tiimi on yhtä tärkeä kaupallistamisen onnistumiseksi kuin hyvä keksintö.