



## ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ (ਆਈਡੀਆ) ਜਾਂ ਕਾਢ (ਇਨਵੈਨਸ਼ਨ) ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ?

ਵਪਾਰ ਦੇ ਵਾਧੇ ਲਈ ਨਵੀਨ (ਇਨੋਵੇਟਿਵ) ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ (ਆਈਡੀਆਜ਼) ਬਹੁਤ ਹੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦੀਆਂ ਹਨ। ਪਰ ਨਵੀਨ ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਵਾਲਿਆਂ (ਇਨੋਵੇਟਰਜ਼) ਵਾਸਤੇ ਆਪਣੇ ਵਿਚਾਰਾਂ ਨੂੰ ਅਮਲੀ ਜਾਮਾ ਪਹਿਨਾਉਣ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਆਰਥਿਕ ਅਤੇ ਪ੍ਰਬੰਧਕੀ ਮਦਦ ਲੈਣੀ ਬਹੁਤ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਹੱਥਲੀ ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਵਾਲੇ ਲੋਕਾਂ, ਈਜਾਦਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਛੋਟੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਨਵੀਨਤਾ ਵਾਲੇ ਮਾਲਕਾਂ-ਪ੍ਰਬੰਧਕਾਂ ਲਈ ਹੈ ਅਤੇ ਇਹ ਉਸ ਇਮਤਿਹਾਨ ਬਾਰੇ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਹਰ ਤਜਵੀਜ਼ ਲਈ ਪੈਸੇ ਬਣਾਉਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਪਾਸ ਕਰਨਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

### ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਤਜਵੀਜ਼ ਹੈ? ਵਧੀਆ!

ਸੋ, ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਸੇ ਕਾਢ ਜਾਂ ਨਵੀਨ ਤਰੀਕੇ ਨਾਲ ਕੁਝ ਕਰਨ ਦਾ ਫੁਰਨਾ ਫੁਰਿਆ ਹੈ ਜਿਹਦੇ ਨਾਲ ਉਤਪਾਦਨ ਵਿਚ ਵਾਧਾ ਹੋਵੇਗਾ, ਹੋਰ ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਰੁਜ਼ਗਾਰ ਮਿਲੇਗਾ, ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਪੈਸੇ ਬਣਨਗੇ? ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸ਼ਾਇਦ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਸੁਣਿਆ ਹੀ ਹੋਵੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ ਜਿਹਨਾਂ ਦੀ ਤੁਹਾਡੇ ਮੁਲਕ ਨੂੰ ਲੋੜ ਹੈ ਦੁਨੀਆਂ ਦੀ ਮੰਡੀ ਵਿਚ ਮੁਕਾਬਲੇ ਤੇ ਜਾਣ ਲਈ ਅਤੇ ਆਪਣਾ ਰਹਿਣ ਸਹਿਣ ਦਾ ਦਰਜਾ ਕਾਇਮ ਰੱਖਣ ਲਈ। ਤੁਸੀਂ ਭਵਿੱਖ ਵਿਚ ਸਭ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਤੁਰਨ ਵਾਲੇ ਹੋ।

ਤੁਸੀਂ ਉਸ ਕਿਸਮ ਦੇ ਇਕ ਹੋਰ ਵਿਅਕਤੀ ਹੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਉੱਪਰ ਵਿਕਾਸ ਨੇ ਹਮੇਸ਼ਾ ਟੇਕ ਰੱਖੀ ਹੈ। ਸਾਨੂੰ ਸਾਰਿਆਂ ਨੂੰ ਪਤਾ ਹੈ ਕਿ ਇਹ ਵੱਡੀਆਂ ਵੱਡੀਆਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ ਨਹੀਂ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਜੀਵਨ ਵਿਚ ਇਨਕਲਾਬ ਲਿਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਕਾਢਾਂ ਕੱਢੀਆਂ ਹੋਣ। ਜਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੈਨੀਸੀਲਿਨ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਸਰ ਅਲੈਗਜ਼ੈਂਡਰ ਫਲੈਮਿੰਗ ਨੇ ਕਿਹਾ ਸੀ, "ਕਿਸੇ ਵੀ ਵਿਸ਼ੇ ਵਿਚ ਅੱਗੇ ਵਧਣ ਦਾ ਪਹਿਲਾ ਕੰਮ ਕੋਈ ਇਕੱਲਾ ਕਾਮਾ ਹੀ ਕਰਦਾ ਹੈ: ਵਿਸਥਾਰ ਟੀਮ ਵਲੋਂ ਵੀ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਮੁੱਖ ਫੁਰਨਾ ਕਿਸੇ ਕੱਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਦੀ ਮਿਹਨਤ, ਸੋਚ ਅਤੇ ਦੂਰ ਅੰਦੇਸ਼ੀ ਤੋਂ ਹੀ ਆਉਂਦਾ ਹੈ।" ਤੁਹਾਡੇ ਵਰਗੇ ਨਵੀਨਤਾ ਵਾਲੇ ਲੋਕ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਜੀਵਨ ਦੇਣ ਵਾਲਾ ਖੂਨ ਹਨ।

ਮਾਲਕ-ਮੈਨੇਜਰ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਨਵੇਂ ਵਿਚਾਰਾਂ ਤੇ ਕੰਪਨੀਆਂ ਸ਼ੁਰੂ ਕੀਤੀਆਂ ਹਨ ਨਵੀਨਤਾ (ਇਨੋਵੇਸ਼ਨ) ਦੇ ਅਮਲ ਨੂੰ ਨਿੱਜੀ ਪੱਧਰ ਤੇ ਜਾਣਦੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਵੀ ਪਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਕੁਝ ਸੁਣਨਾ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ।

### ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੋਈ ਤਜਵੀਜ਼ ਹੈ? ਤਾਂ ਕੀ ਹੋਇਆ?

ਪਹਿਲੀ ਤਾਂ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕੋਈ ਵਿਸ਼ੇਸ਼ ਨਵੀਨ ਖਿਆਲ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੀ ਫੁਰਿਆ ਹੋਵੇ, ਇਹਦੇ ਮੌਕੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਤੋਂ ਬਿਲਕੁਲ ਨਾ ਹੋਣ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹਨ। ਦੂਜੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਭਾਵੇਂ ਤੁਸੀਂ ਸੱਚ ਮੁੱਚ ਇਕ ਵਧੀਆ ਕੁਝਿੱਕੀ ਤਿਆਰ ਕਰ ਲਈ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਵੀ ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ - ਕਿਸੇ ਨੇ ਵੀ - ਤੁਹਾਡੇ ਘਰ ਆ ਕੇ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਮਿਨਤਾਂ ਨਹੀਂ ਕਰਨੀਆਂ। ਅਸਲ ਵਿਚ, ਆਪਣੀ ਵਧੀਆ ਕੁਝਿੱਕੀ ਵੇਚਣ ਦੇ ਚੱਕਰ ਵਿਚ ਦੂਜਿਆਂ ਲੋਕਾਂ ਦੇ ਘਰਾਂ ਦੇ ਗੇੜੇ ਮਾਰਦਿਆਂ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਕਈ ਜੁੱਤੀਆਂ ਜ਼ਰੂਰ ਘਸਣਗੀਆਂ। ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕਾਫੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਸਹਿਨਸ਼ੀਲਤਾ ਜਵਾਬ ਦੇ ਜਾਵੇ ਅਤੇ ਤੁਸੀਂ ਰੋਂਦੇ ਹੋਏ ਕਈ ਦਰਜਣਾਂ ਤੌਲੀਏ ਵਰਤ ਲਵੋਂ।



ਆਪਣੇ ਦਿਮਾਗੀ ਫੁਰਨੇ ਲਈ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਾਲੇ ਭਾਲਣਾ ਏਨਾ ਔਖਾ ਕਿਉਂ ਹੈ? ਇਕ ਸਲਾਹਕਾਰ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਕਹਿੰਦਾ ਹੈ: "ਕੋਈ ਵੀ ਅਪ੍ਰਮਾਣਿਤ ਵਿਚਾਰ ਨਹੀਂ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਕੋਈ ਵੀ ਪਹਿਲ ਨਹੀਂ ਕਰਨਾ ਚਾਹੁੰਦਾ। ਦੂਜੇ ਨੰਬਰ ਤੇ ਹਰ ਕੋਈ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਹੈ"। ਨਵੇਂ ਦਾ ਏਨਾ ਡਰ ਕਿਉਂ?

ਦਰਅਸਲ, ਨਵੀਂ ਵਸਤ ਦੇ ਨਾਕਾਮਯਾਬ ਹੋਣ ਦੀ ਦਰ ਘੱਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਅੰਦਾਜ਼ੇ ਮੁਤਾਬਕ ਵੀ 50% ਤੋਂ 80% ਤੱਕ ਹੈ। ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਖੋਜ ਤੇ ਵਿਕਾਸ ਵਾਸਤੇ, ਮੰਡੀ ਦੀ ਖੋਜ ਲਈ, ਅਤੇ ਵਸਤ ਦੀ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਲਈ ਲੱਖਾਂ ਕ੍ਰੋੜਾਂ ਡਾਲਰ ਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਅਤੇ ਡਿਸਟਰੀਬਿਊਸ਼ਨ ਦਾ ਪੂਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਸਥਾਪਤ ਪ੍ਰਬੰਧ ਹੁੰਦਾ ਹੈ, ਦੇ ਇਕ ਸਰਵੇ ਵਿਚੋਂ ਇਹ ਪਤਾ ਲੱਗਾ ਹੈ ਕਿ ਅੰਦਰੋਂ ਆਈਆਂ 58 ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਵਿਚੋਂ ਸਿਰਫ 12 ਹੀ ਮੁੱਢਲੀ ਛਾਣ ਬੀਣ ਤੋਂ ਅੱਗੇ ਗਈਆਂ। ਇਨ੍ਹਾਂ 12 ਵਿਚੋਂ ਸਿਰਫ ਇਕ ਹੀ ਕਾਮਯਾਬ ਵਸਤ ਸਾਹਮਣੇ ਆਈ।

ਨਵੀਨਤਾ ਲਿਆਉਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਸਹਾਇਤਾ ਲਈ ਸਥਾਪਤ ਕੀਤੇ ਇਕ ਹੋਰ ਗਰੁੱਪ ਨੇ ਪਤਾ ਲਾਇਆ ਕਿ ਹਰ 100 ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਵਿਚੋਂ 85 ਵਿਚ ਏਨੇ ਜ਼ਿਆਦਾ ਨੁਕਸ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਬਾਰੇ ਕੁਝ ਕੀਤਾ ਹੀ ਨਹੀਂ ਜਾਂਦਾ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਸੇ ਵੇਲੇ ਰੱਦ ਕਰ ਦਿੱਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਰਹਿੰਦਿਆਂ 15 ਵਿਚੋਂ ਸ਼ਾਇਦ ਪੰਜ ਉਤਪਾਦਨ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚੋਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਕ - ਹਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਇਕ - ਪੈਸੇ ਬਣਾਵੇ।

ਜਿੱਥੇ ਕਿਸੇ ਖਿਆਲ ਤੋਂ ਪੈਸੇ ਬਣਾਉਣ ਦੇ ਕਾਮਯਾਬੀ ਦੇ ਮੌਕੇ 99 ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ 1 ਹੋਣ ਤਾਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਕੋਈ ਹੈਰਾਨੀ ਨਹੀਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਖਿਆਲ ਨੂੰ ਉਬਾਸੀਆਂ ਦੇ ਸਮੂਹਗਾਨ ਨਾਲ ਜੀ ਆਇਆਂ ਆਖਿਆ ਜਾਂਦਾ ਹੋਵੇ। ਲੋਕ - ਕੰਪਨੀਆਂ, ਪੈਸੇ ਲਾਉਣ ਵਾਲੇ, ਜਾਂ ਜੋ ਵੀ ਹੋਣ - ਆਪਣੇ ਪੈਸੇ ਬਾਰੇ ਕਾਫੀ ਮੁੱਠੀ ਘੁੱਟ ਕੇ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਨਵੇਂ ਖਿਆਲ ਖਤਰੇ ਵਾਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਕੀ ਇਹਦਾ ਅਰਥ ਇਹ ਹੋਇਆ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਫੁਰਨੇ ਬਾਰੇ ਭੁੱਲ ਜਾਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ? ਕਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ। ਇਸ ਦਾ ਸਿਰਫ ਏਨਾ ਹੀ ਮਤਲਬ ਹੈ ਕਿ ਹੁਣ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਹ ਕੁਝ ਦਿੱਸਣਾ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਗਿਆ ਹੈ ਜੋ ਐਡੀਸਨ ਦਾ ਮਤਲਬ ਸੀ ਜਦੋਂ ਉਹ ਕਹਿੰਦਾ ਸੀ, "ਜੀਨੀਅਸ ਇਕ ਪ੍ਰਤੀਸ਼ੱਤ ਪ੍ਰੇਰਨਾ ਹੈ ਅਤੇ 99 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ੱਤ ਮੁਸ਼ੱਕਤ ਹੈ।"

ਇਕ ਵਾਰ ਫੇਰ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚੋਂ ਜਿਹੜੇ ਨਵੀਨਤਾ ਨਾਲ ਚਲਾਈਆਂ ਫੋਟੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਦੇ ਮਾਲਕ ਹਨ, ਉਹ ਐਡੀਸਨ ਦੇ ਸ਼ਬਦਾਂ ਵਿਚਲੇ ਸੱਚ ਤੋਂ ਭਲੀਭਾਂਤ ਵਾਕਿਫ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਸਖਤ ਮਿਹਨਤ ਵਿਚੋਂ ਲੰਘ ਚੁੱਕੇ ਹੋ।

## ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਮਾਈ ਲਈ ਵਰਤ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਭਾਵੇਂ ਅਜਿਹੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਸੋਚਣਾ, ਜਿਹਦੇ ਬਾਰੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰਾ ਭਰੋਸਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਕੰਮ ਕਰੇਗੀ, ਪਹਿਲਾ ਵੱਡਾ ਕਦਮ ਹੈ, ਫੇਰ ਵੀ ਇਹ ਸਿਰਫ ਪਹਿਲਾ ਹੀ ਕਦਮ ਹੈ। ਤੁਹਾਡੇ ਅੱਗੇ ਅਜੇ ਕਾਮਯਾਬੀ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚਣ ਲਈ ਹਜ਼ਾਰਾਂ ਮੀਲਾਂ ਦਾ ਸਫਰ ਪਿਆ ਹੈ।

ਅਜੇ ਬਹੁਤ ਸਾਰੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਕਰਨ ਵਾਲੀਆਂ ਪਈਆਂ ਹਨ ਇਸ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕਾਢ ਜਾਂ ਹੋਰ ਤਜਵੀਜ਼ ਤੋਂ ਕਮਾਈ ਦੇ ਪਹਿਲੇ ਡਾਲਰ ਦੀ ਆਸ ਕਰੋ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਉਦਾਸੀ ਵਾਲੀ ਗੱਲ ਬਾਰੇ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਦਾ ਅੰਤ ਉਸ ਬਿੰਦੂ 'ਤੇ ਪਹੁੰਚਣ ਤੋਂ ਕਿਤੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਇਸ ਤੋਂ ਪੈਸੇ ਬਣਾਉਣ ਲਈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਹੁੰਚਣ ਦੀ ਲੋੜ ਹੈ।

ਘੱਟੋ ਘੱਟ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਹੇਠ ਲਿਖੇ ਇਮਤਿਹਾਨਾਂ ਵਿਚੋਂ ਗੁਜ਼ਰਨਾ ਪਵੇਗਾ:

- ਕੀ ਇਹ ਤਜਵੀਜ਼ ਮੌਲਿਕ ਹੈ ਜਾਂ ਇਹ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਸੁੱਝ ਚੁੱਕੀ ਹੈ?



- ਕੀ ਕੋਈ ਇਸ ਨੂੰ ਬਣਾ ਅਤੇ ਵੇਚ ਸਕਦਾ ਹੈ, ਜੇ ਇਹ ਕੋਈ ਕਾਢ ਜਾਂ ਕੋਈ ਹੋਰ ਵਸਤ ਹੈ, ਜਾਂ ਜੇ ਇਹ ਮੰਡੀ ਬਾਰੇ ਨਵੀਂ ਕਾਢ ਹੈ ਤਾਂ ਕੀ ਇਹ ਵਰਤੀ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ, ਕਿਸੇ ਪਹਿਲਾਂ ਵਾਲੀ ਵਸਤ ਦੀ ਨਵੀਂ ਵਰਤੋਂ, ਜਾਂ ਇਹੋ ਜਿਹਾ ਕੁਝ ਹੋਰ।
- ਕੀ ਇਹ ਸੱਚਮੁੱਚ ਪੈਸੇ ਬਣਾਏਗੀ? (ਕੀ ਕੋਈ ਇਸ ਨੂੰ ਖ੍ਰੀਦੇਗਾ?)
- ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ?

ਇਹ ਇਕ ਸਧਾਰਨ ਜਿਹੀ ਸੂਚੀ ਜਾਪਦੀ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਹ ਹੈ ਵੀ। ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਉਦੋਂ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਦੋਂ ਮੁੱਖ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਜਵਾਬ ਭਾਲਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਦਰਜਨਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਵਾਲਾਂ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜੋ ਇਸ ਪਿੱਛੇ ਛੁਪੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ। ਇਹ, ਉਦਾਹਰਨ ਵਜੋਂ 33 ਅਜਿਹੇ ਖੇਤਰ ਹਨ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਰਾਹੀਂ ਹਰ ਤਜਵੀਜ਼ ਲੰਘਾਈ ਜਾ ਸਕਦੀ ਹੈ ਇਹ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿ ਕੀ ਇਸ ਦਾ ਕੋਈ ਕਮਰਸ਼ੀਅਲ ਮੁੱਲ ਹੈ:

ਕਾਨੂੰਨੀ ਹੈਸੀਅਤ (ਲੀਗੈਲਿਟੀ)	ਵਿਕਾਸ ਦੀ ਅਵਸਥਾ
ਸੁਰੱਖਿਆ	ਪੂੰਜੀ ਨਿਵੇਸ਼ ਦੀ ਲਾਗਤ
ਵਾਤਾਵਰਨ 'ਤੇ ਪ੍ਰਭਾਵ	ਲੋੜ ਦੇ ਰੁਝਾਨ
ਸਮਾਜਿਕ ਪ੍ਰਭਾਵ	ਪੈਦਾਵਾਰ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ
ਸੰਭਾਵੀ ਮੰਡੀ	ਲੋੜ
ਉਤਪਾਦਨ ਦਾ ਜੀਵਨ ਚੱਕਰ	ਪ੍ਰਚਾਰ (ਪਰੋਮੋਸ਼ਨ)
ਵਰਤਣ ਦੀ ਸਿਖਲਾਈ	ਦਿੱਖ
ਵਸਤ ਦਾ ਨਜ਼ਰਾਂ 'ਚ ਹੋਣਾ	ਕੀਮਤ
ਸੇਵਾ	ਸੁਰੱਖਿਆ
ਹੰਢਣਸਾਰਤਾ	ਲਾਗਤ ਮੁੜਨ ਦਾ ਸਮਾਂ
ਨਵਾਂ ਮੁਕਾਬਲਾ	ਲਾਭਦਾਇਕਤਾ
ਫੈਕਸ਼ਨਲ ਫੀਜ਼ੇਬਿਲਟੀ	ਵਸਤ ਦੀ ਅੰਤਰਨਿਰਭਰਤਾ
ਉਤਪਾਦਕ ਫੀਜ਼ੇਬਿਲਟੀ	ਖੋਜ ਤੇ ਵਿਕਾਸ
ਲੋੜ ਦੀ ਸਥਿਰਤਾ	ਸੰਭਾਵੀ ਵਿਕਰੀ
ਖਪਤਕਾਰ / ਵਰਤਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਕੰਪੈਟੇਬਿਲਟੀ	ਮੌਜੂਦਾ ਮੁਕਾਬਲਾ



ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਰੀਸਰਚ

ਦਿਸਦਾ ਕਾਰਜ

ਵੰਡ (ਡਿਸਟ੍ਰੀਬਿਊਸ਼ਨ)

ਠੀਕ ਹੈ ਇਹ ਕੋਈ ਸਧਾਰਨ ਸੂਚੀ ਨਹੀਂ। ਪਰ, ਹੁਣ ਲਈ 33 ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਨਜ਼ਰ ਅੰਦਾਜ਼ ਕਰੀਏ ਤੇ ਚਾਰ ਵੱਡੇ ਸਵਾਲਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖੀਏ।

## ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਮੌਲਿਕ ਹੈ?

ਸਿੱਧੀ ਗੱਲ ਹੈ, ਜੇ ਕੋਈ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਸੋਚ ਚੁੱਕਾ ਹੈ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਜਾਂ ਵਧੀਆ ਵਸਤ ਤਿਆਰ ਕਰ ਚੁੱਕਾ ਹੈ, ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਉਸੇ ਕਿਸਮ ਦੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਮਗਰ ਜਾਣਾ ਬੇਮਾਇਨਾ ਹੋਵੇਗਾ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣਾ ਧਨ ਤੇ ਸਮਾਂ ਨਸ਼ਟ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋਵੋਗੇ।

ਇਹ ਜਾਣਨ ਲਈ ਤੁਸੀਂ ਕਾਫੀ ਸਾਰੀਆਂ ਥਾਵਾਂ ਤੋਂ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਖਪਤਕਾਰੀ ਵਸਤ ਦੀ ਹੈ ਤਾਂ ਦੁਕਾਨਾਂ ਅਤੇ ਕੈਟਾਲਾਗਾਂ ਵਿਚ ਦੇਖੋ। ਵਪਾਰਕ ਜਥੇਬੰਦੀਆਂ ਦਾ ਮੁਆਇਨਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਖੇਤਰ ਵਿਚਲੀਆਂ ਵਪਾਰਕ ਲਿਖਤਾਂ ਦੇਖੋ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਢ ਜਾਂ ਇਨੋਵੇਸ਼ਨ ਵਰਗੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹੋਣ। ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨਾਲ ਸਬੰਧਤ ਵਪਾਰੀ ਮੇਲੇ ਦੇਖੋ। ਵਪਾਰ ਦੀ ਜਨਤਕ ਪਰੈੱਸ ਵਿਚ ਨਿਗਾਹ ਮਾਰੋ।

ਖੇਤਰ ਵਿਚਲੇ ਲੋਕਾਂ ਤੋਂ ਪੁੱਛਣ ਤੋਂ ਨਾ ਡਰੋ ਕਿ ਕੀ ਕਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਵਰਗੀ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਪਹਿਲਾਂ ਦੇਖੀ ਸੁਣੀ ਹੋਵੇ। ਜਦੋਂ ਗੱਲ ਅਜੇ ਤਜਵੀਜ਼ ਦੇ ਹੀ ਪੜਾਅ ਤੇ ਹੋਵੇ ਤਾਂ ਇਸ ਦੇ ਚੋਰੀ ਹੋਣ ਦੇ ਬਹੁਤ ਘੱਟ ਮੌਕੇ ਹਨ – ਕਿਉਂਕਿ ਸਾਰਾ ਔਖਾ ਕੰਮ ਤਾਂ ਅਜੇ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਹੈ। ਨਾਲ ਹੀ, ਤੁਸੀਂ ਆਮ ਜਿਹੇ ਸਵਾਲ ਪੁੱਛ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਸਾਰੇ ਵਿਸਥਾਰ ਨੂੰ ਆਪਣੇ ਤੱਕ ਸੀਮਤ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਉਤਸੁਕਤਾ ਹੋਵੇ ਕਿ ਕੋਈ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਚੁਰਾ ਲਵੇਗਾ। ਯੂਨਾਈਟਿਡ ਅਸਟੇਟ ਵਿਚ ਪੇਟੈਂਟ ਲਈ ਅਰਜ਼ੀ ਦੇਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਕਿਸੇ ਤਜਵੀਜ਼ ਦਾ ਬੇਕਾਬੂ ਪ੍ਰਗਟਾ ਕਰਨ ਨਾਲ ਵੱਡੇ ਵਿਦੇਸ਼ੀ ਮੁਲਕਾਂ ਵਿਚਲੇ ਪੇਟੈਂਟ ਹੱਕ ਖਤਰੇ ਵਿਚ ਪੈ ਸਕਦੇ ਹਨ।

ਸਾਫ ਜ਼ਾਹਿਰ ਹੈ ਕਿ ਜੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਢ ਜਾਂ ਤਜਵੀਜ਼ ਇਸ ਯੋਗ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੂੰ ਪੇਟੈਂਟ ਕਰਵਾਇਆ ਜਾ ਸਕੇ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੇਟੈਂਟ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਵਾਉਣੀ ਪਵੇਗੀ। ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਖੋਜ ਇਸ ਪਹਿਲੇ ਪੜਾਅ ਤੇ ਵੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਇਹ ਸ਼ਾਇਦ ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਹੋਵੇ ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਚਿਰ ਰੁਕ ਜਾਉ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਚਿਰ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਉੱਪਰ ਅਗਲੇ ਦੋ ਸਵਾਲਾਂ ਦੀ ਰੋਸ਼ਨੀ ਵਿਚ ਨਿਗਾਹ ਨਾ ਮਾਰ ਲਵੋ।

## ਤੁਹਾਡੀ ਕਾਢ ਦਾ ਉਤਪਾਦਨ ਅਤੇ ਵੰਡ ਕਿਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੋਵੇਗੀ?

ਬਹੁਤੇ ਇਨੋਵੇਟਰਾਂ ਦੀ ਪਹਿਲੀ ਸੋਚ ਆਮ ਤੌਰ ਤੇ ਇਹ ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਕਿ ਉਹ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਿਸੇ ਵੱਡੀ ਕੌਮੀ ਪੱਧਰ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਲੈ ਜਾਣ। ਉਹ ਸੋਚਦੇ ਹਨ ਕਿ ਆਪਣੀ ਚਮਕ ਦਮਕ ਵਾਲੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਦੇਵੇ ਤੇ ਬਾਕੀ ਦਾ ਸਾਰਾ ਵਿਸਥਾਰ ਉਹ ਵੱਡੀ ਕੰਪਨੀ ਆਪ ਹੀ ਕਰ ਲਵੇਗੀ। ਆਖਰ ਨੂੰ, ਕੌਮੀ ਪੱਧਰ ਦੀ ਕੰਪਨੀ ਕੋਲ ਪੈਸਾ ਹੈ, ਉਤਪਾਦਨ ਦੀ ਯੋਗਤਾ ਹੈ, ਅਤੇ ਮੰਡੀ ਦਾ ਸਾਰਾ ਇਲਮ ਹੈ ਤੁਹਾਡੀ ਪੱਕੀ ਲਾਭ ਦੇਣ ਵਾਲੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਕਾਮਯਾਬ ਕਰਨ ਲਈ।

ਪਰ ਬਦਕਿਸਮਤੀ ਨਾਲ, ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਕਦੇ ਵੀ ਕਿਸੇ ਬਾਹਰਲੇ ਬੰਦੇ ਦੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਵਿਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਲੈਂਦੀਆਂ। ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਇਸ ਦਾ ਕਾਰਨ ਕੀ ਹੈ, ਜਿਵੇਂ ਇਕ ਇਨੋਵੇਸ਼ਨ ਬਰੋਕਰ ਨੇ



ਸੁਝਾ ਦਿੱਤਾ ਹੈ ਕਿ ਬਾਹਰਲੀ ਤਕਨੋਲੋਜੀ "ਖਤਰੇ ਵਾਲੀ, ਇਕ ਡਰ" ਹੁੰਦੀ ਹੈ ਜਾਂ ਵੱਡੀਆਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਵੀ ਚੀਜ਼ ਦੀ ਵਿਕਰੀ ਲੱਖਾਂ-ਕੋੜਾਂ ਡਾਲਰਾਂ ਵਿਚ ਹੋਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ। ਕੋੜੀ ਅਸਲੀਅਤ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਕਿਸੇ ਵੱਡੀ ਫਰਮ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਲਈ ਰਾਜ਼ੀ ਕਰਨਾ 100,000 ਤੋਂ 1 ਦੇ ਮੌਕੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਪੈਮਾਨੇ (ਸਕੇਲ) ਦੇ ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇਹ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਕੁਝ ਚੀਜ਼ਾਂ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਘਰੋਂ ਹੀ, ਆਪ ਪੈਦਾ ਕਰ ਸਕੋ ਅਤੇ ਉਸ ਨੂੰ ਡਾਕ ਦੇ ਆਰਡਰਾਂ ਰਾਹੀਂ ਵੇਚੋ। ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਇਹ ਤਰੀਕਾ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਰਹਿ ਸਕਦਾ ਹੈ ਪਰ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਥੋੜੇ ਸਮੇਂ ਬਾਅਦ ਤੁਸੀਂ ਚੂਹੇ ਫੜਨ ਵਾਲੀਆਂ 200,000 ਵਧੀਆ ਕੁੜਕੀਆਂ ਆਪਣੇ ਬੈਂਡਰੂਮ ਵਿਚ ਰੱਖਣ ਤੋਂ ਤੋੜਾ ਕਰ ਜਾਵੋ।

ਯਕੀਨ ਕਰੋ, ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਕੰਪਨੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਸਕੋ (ਜਾਂ ਕਰ ਚੁੱਕੇ ਹੋ) ਤਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਰਹੇਗਾ। ਇਕ ਪੇਟੈਂਟ ਨਾਲੋਂ ਕੰਪਨੀ ਵੇਚਣੀ ਸੁਖਾਲੀ ਹੁੰਦੀ ਹੈ, ਭਾਵੇਂ ਕੰਪਨੀ ਘਾਟੇ ਵਿਚ ਜਾ ਰਹੀ ਹੋਵੇ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਸੰਭਾਵੀ ਖ਼ੀਦਦਾਰ ਇਕ ਕੰਪਨੀ ਨੂੰ ਤਕਨੋਲੋਜੀ ਜਾਂ ਕਾਢ ਨਾਲੋਂ ਬੇਹਤਰ ਸਮਝਦ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਵਪਾਰੀ ਬੰਦੇ ਲਾਭ-ਅਤੇ-ਘਾਟੇ ਦੀਆਂ ਸੰਭਾਵਨਾਵਾਂ ਵਲ ਇਕ ਇਨੋਵੇਟਰ ਨਾਲੋਂ ਵੱਖਰੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇਖਦੇ ਹਨ।

ਇਹ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਵਪਾਰੀ ਇਕ ਅਜਿਹੀ ਥਿਊਰੀ ਅਨੁਸਾਰ ਚੱਲਦੇ ਹਨ ਜਿਹਨੂੰ "ਆਰਥਿਕਤਾ ਦੀ ਜਿਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਥਿਊਰੀ" ('ਦੀ ਐਨੀ ਹਾਓ ਥਿਊਰੀ ਆਫ ਇਕਨਾਮਿਕਸ') ਕਹਿੰਦੇ ਹਨ। ਸਾਡੇ ਕੋਲੋਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਪਲਾਂਟ ਲੱਗ ਗਿਆ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਵਿਕਰੀ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਅਮਲਾ ਹੈ। ਅਸੀਂ ਜਿਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਬਾਜ਼ੀ ਕਰਦੇ ਹਾਂ। ਜਿਵੇਂ ਕਿਵੇਂ ਅਸੀਂ ਕਾਫੀ ਚੁਸਤ ਹਾਂ। ਅਜਿਹੇ ਵਪਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਇਹ ਵੀ ਪਤਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਕਿ ਜਦ ਤੱਕ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਕੰਪਨੀ ਖ਼ੀਦਣੀ ਹੈ ਉਦੋਂ ਤੱਕ ਤਕਨੋਲੋਜੀ ਵਿਚਲੀਆਂ ਬਹੁਤੀਆਂ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਹੱਲ ਹੋ ਗਈਆਂ ਹੋਣਗੀਆਂ ਅਤੇ ਗਾਹਕ ਬਣ ਗਏ ਹੋਣਗੇ।

ਆਪਣਾ ਵਪਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਲੈ ਕੇ ਕਿਸੇ ਵੱਡੇ ਵਪਾਰ ਵਲੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਨੂੰ ਖ਼ੀਦਣ ਦੀਆਂ ਇਨ੍ਹਾਂ ਦੋ ਅਤਿ ਦੀਆਂ ਸਥਿਤੀਆਂ ਦੇ ਦਰਮਿਆਨ ਇਹ ਵੀ ਸੰਭਵ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਛੋਟੇ ਜਾਂ ਦਰਮਿਆਨੇ ਅਕਾਰ ਦੇ ਵਪਾਰਾਂ ਕੋਲ ਵੀ ਲੈ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ। ਕਈ ਛੋਟੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਉਸ ਮਿਕਦਾਰ ਤੱਕ ਉਤਪਾਦਨ ਕਰਨ ਦਾ ਇਰਾਦਾ ਰੱਖਦੀਆਂ ਹੁੰਦੀਆਂ ਜੋ ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੀ ਦਿਲਚਸਪੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ। ਇਹ ਠੀਕ ਹੈ ਕਿ ਛੋਟੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਕੋਲ ਵੱਡੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੇ ਮੁਕਾਬਲੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ ਅਤੇ ਡਿਸਟ੍ਰੀਬਿਊਸ਼ਨ ਦਾ ਤਜਰਬਾ ਏਨਾ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦਾ, ਪਰ, ਇਸ ਪੜਾਅ ਤੇ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਛੋਟੀਆਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨੂੰ ਵਰਤੋਂ ਤਾਂ ਕਿ ਤੁਹਾਡਾ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਹੋ ਸਕੇ।

## ਕੀ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਪੈਸੇ ਬਣਾਏਗੀ?

ਇਹ ਸਵਾਲ ਹੈ ਜੋ ਹਰ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਫਿਕਰ ਲਾ ਰੱਖਦਾ ਹੈ। ਇਹ ਉਹ ਜਗ੍ਹਾ ਹੈ ਜਿੱਥੇ ਉਹ ਖਤਰਾ ਪੈਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ ਜਿਹੜਾ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਤੋਂ ਰੋਕਦਾ ਹੈ।

ਇਹ ਅਜਿਹਾ ਸਵਾਲ ਹੈ ਜਿਸ ਦਾ ਕਿਸੇ ਯਕੀਨ ਨਾਲ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਅਸੰਭਵ ਹੈ। ਆਖਿਰ ਕਾਰ, ਵੱਡੀਆਂ ਕਾਰਪੋਰੇਸ਼ਨਾਂ, ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਮੰਡੀ ਨੂੰ ਜਾਣਨ ਦੇ ਵਿਸ਼ਾਲ ਵਸੀਲੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਵੀ ਅਕਸਰ ਸਮੱਸਿਆ ਆਉਂਦੀਆਂ ਹਨ। ਕੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਐਡਿਸਿਲ ਦੀ ਯਾਦ ਹੈ? ਦੂਜੇ ਪਾਸੇ, ਇਕ ਤਜਵੀਜ਼ ਏਨੀ ਮੁਰਖਤਾ ਭਰੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਸੋਚੋਗੇ ਇਹ ਕਿਸੇ ਦਾ ਸਿੱਧੜ ਜਿਹਾ ਮਖੌਲ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਤਜਵੀਜ਼ ਸ਼ਾਇਦ ਮਿਲੀਅਨਾਂ ਦੀ ਕਮਾਈ ਕਰ ਜਾਵੇ। ਤੁਹਾਡੀ ਵੀ ਇਹ ਖਾਹਿਸ਼ ਹੋਣੀ ਹੈ ਕਿ ਪੈਂਟ ਰੌਕ ਬਾਰੇ ਫੁਰਨਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਫੁਰਿਆ ਹੁੰਦਾ?



ਇਸ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣ ਲਈ ਸਾਨੂੰ ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਤੱਤਾਂ ਨੂੰ ਦੇਖਣਾ ਪਵੇਗਾ। ਕੀ ਮੰਡੀ (ਮਾਰਕੀਟ) ਵਿਚ ਇਸ ਦੀ ਜ਼ਰੂਰਤ ਹੈ? ਇਹ ਮੰਡੀ (ਮਾਰਕੀਟ) ਹੈ ਕਿੱਥੇ? ਕੀ ਇਹ ਕਿਸੇ ਇੱਕ ਥਾਂ ਸੀਮਤ ਹੈ ਜਾਂ ਖਿੱਲਰੀ ਹੋਈ ਹੈ? ਕੀ ਮੰਡੀ ਦਾ ਆਕਾਰ ਅਚਾਨਕ ਬਦਲ ਸਕਦਾ ਹੈ? ਕੀ ਮੁਕਾਬਲੇ ਦਾ ਵਪਾਰ ਤੁਹਾਨੂੰ ਬਾਹਰ ਕੱਢ ਦੇਵੇਗਾ। ਇਹ ਸਵਾਲ ਕਿਸੇ ਤਰ੍ਹਾਂ ਵੀ ਨਿਗੁਣੇ ਜਾਂ ਅਨਦਿਸਦੇ ਨਹੀਂ। ਪਰ, ਸੰਭਾਵੀ ਮਦਦ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਤਸੱਲੀ ਵਾਸਤੇ ਪੈਸਿਆਂ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਸਵਾਲ ਦਾ ਜਵਾਬ ਦੇਣਾ ਦੂਜੇ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੀ ਕੁੰਜੀ ਹੈ।

## ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਦੀ ਰਾਖੀ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ?

ਜਦੋਂ ਇਕ ਵਾਰ ਤੁਸੀਂ ਆਰਜ਼ੀ ਤੌਰ 'ਤੇ ਮੌਲਿਕਤਾ, ਉਤਪਾਦਨ ਅਤੇ ਵੰਡ, ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਨਾਲ ਸੰਬੰਧਤ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਸਵਾਲਾਂ ਦੇ ਤਸੱਲੀ ਵਾਲੇ ਜਵਾਬ ਭਾਲ ਲਵੋ ਤਾਂ ਅਗਲਾ ਮਸਲਾ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਦੀ ਰਾਖੀ ਕਰਨ ਦਾ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਆਖਿਰਕਾਰ ਹੁਣ ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਕੀਮਤੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪੇਟੈਂਟ ਕਰਾਉਣ ਯੋਗ ਕੋਈ ਚੀਜ਼ ਹੈ ਤਾਂ ਹੁਣ ਸਮਾਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਪੇਟੈਂਟ ਕਾਨੂੰਨ ਅਧੀਨ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਸੁਰੱਖਿਅਤ ਕਰਨ ਲਈ ਸੋਚੋ। ਸੰਖੇਪ ਵਿਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਹ ਅੱਗੇ ਲਿਖੇ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣੇ ਪੈਣਗੇ:

- ਪੇਟੈਂਟ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵਾਲਾ ਕਿਤਾਬਚਾ ਜੋ ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਇੰਟੈਲੈਕਚਿਊਲ ਪ੍ਰੋਪਰਟੀ ਆਫਿਸ (ਸੀ ਆਈ ਪੀ ਓ) ਰਾਹੀਂ ਉਪਲੱਬਧ ਹੈ, ਹਾਸਿਲ ਕਰੋ। ਉਨ੍ਹਾਂ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰਨ ਲਈ ਆਪਣੀ ਟੈਲੀਫੋਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰੀ ਵਿਚ ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਨੰਬਰਾਂ ਥੱਲੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦਾ ਨੰਬਰ ਭਾਲੋ ਜਾਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ 'ਤੇ ਜਾਵੋ। ਇਸ ਦੇ ਨਾਲ ਹੀ ਜਾਂ ਇਸ ਦੇ ਬਦਲ ਵਜੋਂ ਆਪਣੀ ਸਥਾਨਕ ਲਾਇਬ੍ਰੇਰੀ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੋਲ ਵੀ ਇਸ ਵਿਸ਼ੇ ਬਾਰੇ ਕੋਈ ਕਿਤਾਬਾਂ ਜੋ ਹੋਰ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ।
- ਰੀਸਰਚ ਕਾਂਉਂਸਲ ਵਰਗੀ ਕਿਸੇ ਜਥੇਬੰਦੀ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ ਜਿਹਦੇ ਕੋਲੋਂ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀ ਖੋਜ ਕਰਵਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਜੋ ਬਹੁਤੀ ਡੂੰਘਾਈ ਵਾਲੀ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੀ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਉਹ ਪਿੱਛੇ ਏਨੀ ਦੂਰ ਤੱਕ ਜਾਂਦੀ ਹੈ ਜਿੰਨੀ ਕਿ ਇਕ ਚੁੱਕਵੀਂ ਖੋਜ ਜਾਵੇਗੀ, ਪਰ ਇਹ ਖੋਜ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣਾ ਕੰਮ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦਾ ਇਕ ਪੜਾਅ ਦੇ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਹੁਣ ਇਹ ਕੰਮ ਕਰਨ ਲਈ ਤਿਆਰ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੀ ਵਸਤ ਦੀ ਕਾਫੀ ਸਾਰੀ ਵਿਆਖਿਆ ਅਤੇ ਇਸ ਦੀ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਵਰਤੋਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇਣ ਲਈ ਤਿਆਰ ਰਹਿਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਇਕ ਸਹੀ ਵਿਆਖਿਆ ਇੰਡਸਟਰੀ ਕੈਨੈਡਾ ਦੇ ਕੈਨੇਡੀਅਨ ਇੰਟੈਲੈਕਚਿਊਲ ਪ੍ਰੋਪਰਟੀ ਆਫਿਸ ਨੂੰ ਦਿੱਤੀ ਜਾ ਸਕੇ।
- ਪੇਟੈਂਟ ਦੇ ਅਮਲ ਦੀਆਂ ਬਰੀਕੀਆਂ ਅਤੇ ਹੋਣ ਵਾਲੇ ਖਰਚਿਆਂ ਬਾਰੇ ਵਿਚਾਰ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਸੇ ਪੇਟੈਂਟ ਵਕੀਲ ਜਾਂ ਦਲਾਲ (ਏਜੰਟ) ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ। ਪੇਟੈਂਟ ਦਫਤਰ ਸਿਰਫ ਕਿਸੇ ਇਜਾਦਕਾਰ ਵਲੋਂ ਜਾਂ ਕਿਸੇ ਪਹਿਚਾਣ ਵਾਲੇ ਪੇਟੈਂਟ ਵਕੀਲ ਜਾਂ ਦਲਾਲ ਕੋਲੋਂ ਹੀ ਅਰਜ਼ੀ ਲੈਂਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਗੱਲ ਦੇ ਫਾਇਦੇ ਨੁਕਸਾਨ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖੁਦ ਵਿਚਾਰਨੇ ਪੈਣਗੇ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪ ਆਪਣੀ ਅਰਜ਼ੀ ਕਰਨ ਦੀ ਕੋਸ਼ਿਸ਼ ਕਰੋ ਜਾਂ ਇਸ ਖੇਤਰ ਵਿਚ ਕਿਸੇ ਪੇਸ਼ਾਵਾਰ ਤਜਰਬੇਕਾਰ ਦੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਵਰਤੋਂ ਕਰੋ।
- ਪੇਟੈਂਟ ਹੋਣ ਦਾ ਇਹ ਅਰਥ ਨਹੀਂ ਹੈ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪੂਰੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਮਿਲ ਜਾਵੇਗੀ। ਅਸਲ ਵਿਚ ਇਕ ਸਰਵੇ ਨੇ ਪਤਾ ਲਗਾਇਆ ਕਿ ਜਿਹੜੇ ਕੇਸ ਪੇਟੈਂਟ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀਆਂ ਨੇ ਆਪਣੀ ਪੇਟੈਂਟ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਲਈ ਦਰਜ ਕਰਵਾਏ ਸਨ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚੋਂ 70% ਤੋਂ ਉੱਪਰ ਕੇਸਾਂ ਵਿਚ ਉਨ੍ਹਾਂ ਦੀ ਪੇਟੈਂਟ ਹੀ ਸਹੀ ਨਹੀਂ ਮੰਨੀ ਗਈ।
- ਆਪਣੀ ਪੇਟੈਂਟ ਦੀ ਰਾਖੀ ਕਰਨੀ ਕਾਫੀ ਮਹਿੰਗੀ ਵੀ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਪਰ ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਪੇਟੈਂਟ ਹੋਵੇ ਹੀ ਨਾ ਫੇਰ ਤਾਂ ਆਪਣੀ ਕਾਢ ਦੀ ਰਾਖੀ ਕਰਨਾ ਸਕਣਾ ਸਿਫਰ ਦੇ ਬਰਾਬਰ ਹੈ।
- ਸਿਰਫ ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਜਾਂ ਸੁਝਾਅ ਹੀ ਪੇਟੈਂਟ ਨਹੀਂ ਕੀਤੇ ਜਾ ਸਕਦੇ। ਸੰਭਵ ਹੈ ਇਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚੋਂ ਕੁਝ ਇਕ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਪੇਟੈਂਟ ਕਰਾਉਣ ਵਾਲੇ ਰੂਪ ਵਿਚ ਲਿਆ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਪਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਨੂੰ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਰੂਪ ਵਿਚ ਨਹੀਂ ਲਿਆ ਸਕਦੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਵਾਸਤੇ ਤੁਸੀਂ ਖੁਦ ਹੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰ ਹੋਵੋਗੇ। ਪੇਟੈਂਟ ਕਰਵਾਏ ਜਾਣ ਵਾਲੀਆਂ ਵਸਤਾਂ ਦੀਆਂ



ਵੱਖਰੀਆਂ ਵੱਖਰੀਆਂ ਕਲਾਸਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨ ਲਈ ਪੇਟੈਂਟ ਵਕੀਲ/ਦਲਾਲ ਜਾਂ ਪੇਟੈਂਟ ਦਫਤਰ ਨਾਲ ਸੰਪਰਕ ਕਰੋ।

- ਫਰਜ਼ ਕੀਤਾ, ਮਿਸਾਲ ਵਜੋਂ ਤੁਹਾਡੇ ਖਿਆਲ ਵਿਚ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਕੰਪਨੀ ਓ ਦੀ ਵਸਤ ਵੇਚਣ ਲਈ ਕੋਈ ਚੱਕਵਾਂ (ਗਿਮਿਕ) ਤਰੀਕਾ ਹੈ। ਇਸ ਗੱਲ ਨੂੰ ਪਾਸੇ ਰੱਖ ਕੇ ਕੰਪਨੀ ਓ ਇਸ ਵਿਚ ਦਿਲਚਸਪੀ ਲਵੇਗੀ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਲੈ ਕੇ ਕੰਪਨੀ ਓ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਕਿਵੇਂ ਕਰੋਗੇ ਤਾਂ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨੂੰ ਆਪ ਹੀ, ਬਿਨਾਂ ਕੁਝ ਤੁਹਾਨੂੰ ਦਿੱਤੇ ਨਾ ਵਰਤਣ।
- ਸਭ ਤੋਂ ਬੇਹਤਰ ਗੱਲ ਜਿਹੜੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਉਹ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਭੇਜਣ ਬਾਰੇ ਇਕ ਖੱਤ ਲਿਖੋ ਜਿਸ ਵਿਚ ਕੋਈ ਵੀ ਵਿਸਥਾਰ ਨਾ ਦਿਓ। ਆਪਣੇ ਖੱਤ ਵਿਚ ਇਹ ਬਿਆਨ ਲਿਖੋ ਕਿ ਜੇ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਬਾਰੇ ਜਾਣਨਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ ਤਾਂ ਕੰਪਨੀ ਓ ਦਾ ਕੋਈ ਨੁਮਾਇੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਉਸ ਬਿਆਨ 'ਤੇ ਦਸਤਖਤ ਕਰ ਕੇ ਵਾਪਿਸ ਭੇਜੇ ਤੇ ਵਾਇਦਾ ਕਰੇ ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਕਿਸੇ ਨੂੰ ਦੱਸਣਗੇ ਨਹੀਂ ਅਤੇ ਨਾ ਹੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਇਵਜ਼ਾਨਾ (ਜੇ ਤੁਹਾਡੇ ਤੇ ਕੰਪਨੀ ਦਰਮਿਆਨ ਲੈਣਾ ਦੇਣਾ ਮੰਨਿਆ ਜਾਵੇਗਾ) ਦਿੱਤੇ ਬਿਨਾਂ ਉਸ ਦੀ ਕੋਈ ਵਰਤੋਂ ਕਰਨਗੇ। ਸ਼ਾਇਦ ਉਹ ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਨਵਾਦ ਕਰ ਕੇ ਕਹਿਣ ਕੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਇਸ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ, ਜਾਂ ਉਹ ਕਹਿ ਸਕਦੇ ਹਨ ਕਿ ਬਿਨਾਂ ਤਜਵੀਜ਼ ਦੇਖੇ ਉਹ ਕੋਈ ਵਾਇਦਾ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ। ਪਰ ਤੁਹਾਡੇ ਕੋਲ ਇਸ ਬਿਨਾਂ ਹੋਰ ਕੋਈ ਰਾਹ ਨਹੀਂ ਹੈ।

## ਕੀ ਕੋਈ ਆਸ ਹੈ ਵੀ?

ਲਗਦਾ ਹੈ ਕਿ ਇਸ ਲਿਖਤ ਦਾ ਹਰ ਹਿੱਸਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਬੁਰੇ ਸੁਨੇਹਿਆਂ ਨਾਲ ਹੀ ਭਰਿਆ ਪਿਆ ਹੈ, ਪਰ ਇਹ ਲਿਖਤ ਤੁਹਾਨੂੰ ਝੂਠੇ ਦਿਲਾਸੇ ਦੇ ਕੇ ਤੁਹਾਡੀ ਕੋਈ ਬਹੁਤੀ ਮਦਦ ਨਹੀਂ ਕਰੇਗੀ। ਨੁਕਤਾ ਇਹ ਹੈ, ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚ ਸਿਰਫ ਇਕ ਤਜਵੀਜ਼ ਜਾਂ ਕਾਢ ਵਾਲੇ ਵਿਅਕਤੀ ਨਾਲੋਂ ਕੋਈ ਕੁਝ ਵੱਧ ਹੋਣਾ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਬਹੁਤ ਸਾਰੇ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਤੋਂ ਹੀ ਇਸ ਕਰ ਕੇ ਤਬਾਹ ਹੋਏ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਝੂਠੀ ਆਸ ਤੇ ਖੜ੍ਹੇ ਸਨ। ਤੁਹਾਡੇ ਵਿਚੋਂ ਜਿਹੜੇ ਪਹਿਲਾਂ ਹੀ ਵੱਧ ਰਹੀਆਂ ਫਰਮਾਂ ਨੂੰ ਚਲਾਉਂਦੇ ਹੋ, ਨੇ ਦੂਜੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਵਿਚ ਸੁਪਨੇ ਦੇਖਣੇ ਸੰਕੋਚ ਕੀਤਾ ਹੈ। ਜਿੱਥੇ ਇਨੋਵੇਸ਼ਨ ਦਾ ਸਬੰਧ ਹੈ ਤੁਹਾਨੂੰ ਉੱਥੇ ਵੀ ਇਸ ਤੋਂ ਬਚਣਾ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ।

ਜਿਹੜੇ ਲੋਕ ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਗੱਲਾਂ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਉਹ ਕੀ ਦੇਖਦੇ ਹਨ? ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਵਿਸ਼ੇ ਬਾਰੇ ਆਸੇ ਪਾਸੇ ਪੜ੍ਹੋ, ਤੁਸੀਂ ਅਜਿਹੇ ਕਿੰਨੇ ਹੀ ਬਿਆਨ ਦੇਖੋਗੇ ਜੋ ਕਹਿਣਗੇ ਕਿ:

- ਅਸੀਂ ਉਦਮੀ (ਇੰਟਰਪ੍ਰੈਨਿਅਰ) ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਾਂ, ਇਕ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਜਿਹੜਾ ਸਿਰਫ ਵਸਤ ਦੀ ਕਾਢ ਹੀ ਨਾ ਕੱਢੇ ਸਗੋਂ ਉਹਦੇ ਲਈ ਲੋੜੀਂਦੀ ਪੂੰਜੀ ਵੀ ਭਾਲੇ ਤੇ ਤਿਆਰ ਕਰ ਕੇ ਵਸਤ ਨੂੰ ਮੰਡੀ ਵਿਚ ਲੈ ਕੇ ਜਾਵੇ।
- ਚੰਗੀ ਗੱਲ ਇਹ ਹੈ ਕਿ ਇਕ ਵਧੀਆ ਨਵੀਂ ਵਸਤ ਹੋਵੇ ਅਤੇ ਬਹੁਤ ਵਧੀਆ ਮੈਨੇਜਰ ਨਾ ਕਿ ਇਸ ਤੋਂ ਉਲਟ।
- ਕਿਸੇ ਵੀ ਕਾਢ ਦੀ ਕਾਮਯਾਬੀ ਵਾਸਤੇ ਚੰਗਾ ਪ੍ਰਬੰਧ (ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ) ਹੋਣਾ ਬਹੁਤ ਲਾਜ਼ਮੀ ਹੈ।

ਐਡੀਸਨ ਸਿਰਫ ਕਾਢਾਂ ਕੱਢਣ ਵਾਲਾ ਜੀਨੀਅਸ ਹੀ ਨਹੀਂ ਸੀ। ਉਹ ਪਰੋਮੋਟਿੰਗ ਜੀਨੀਅਸ ਵੀ ਸੀ, ਪਬਲਿਸਿਟੀ ਜੀਨੀਅਸ ਵੀ ਸੀ, ਪੂੰਜੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਵਾਲਾ ਜੀਨੀਅਸ ਵੀ ਸੀ, ਅਤੇ ਆਪਣੀਆਂ ਕਾਢਾਂ ਲਈ ਸੰਭਾਵੀ ਮੰਡੀ ਦੇਖ ਸਕਣ ਵਾਲਾ ਜੀਨੀਅਸ ਵੀ ਸੀ।



ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਕਦੇ ਜੋਸਿਫ ਸਵੈਨ ਦਾ ਨਾਂ ਸੁਣਿਆ ਹੈ? ਇਸ ਗੱਲ ਦਾ ਦਾਅਵਾ ਕੀਤਾ ਜਾ ਸਕਦਾ ਹੈ ਕਿ ਉਸ ਨੇ ਐਡੀਸਨ ਤੋਂ ਅੱਠ ਮਹੀਨੇ ਪਹਿਲਾਂ ਬਿਜਲੀ ਦਾ ਬਲਬ ਪੈਦਾ ਕੀਤਾ ਸੀ। ਪੈਟੈਂਟ ਕਿਹਨੇ ਕਰਵਾਈ? ਮੰਡੀ ਵਿਚ ਬਲਬ ਕਿਹਨੇ ਲਿਆਂਦਾ? ਐਡੀਸਨ ਨੇ। ਬਿਜਲੀ ਦਾ ਬਲਬ ਕਿਹਨੇ ਇਜਾਦ ਕੀਤਾ ਸੀ? ਐਡੀਸਨ ਨੇ।

ਸਾਡੇ ਵਿਚੋਂ ਕੋਈ ਕੋਈ ਹੀ ਐਡੀਸਨ ਹੁੰਦਾ ਹੈ। ਸੰਭਵ ਹੈ ਸਾਡੇ ਕੋਲ ਬਹੁਤ ਹੀ ਵਧੀਆ ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਹੋਣ, ਪਰ ਅਸੀਂ ਬਹੁਤੀ ਵਾਰੀ ਉਨ੍ਹਾਂ ਸਾਰੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਪੱਖਾਂ ਵਿਚ ਸੂਝਵਾਨ ਨਹੀਂ ਹੁੰਦੇ, ਗੁਣਵਾਨ ਹੋਣਾ ਤਾਂ ਇਕ ਪਾਸੇ ਰਿਹਾ। ਸਾਨੂੰ ਮਦਦ ਦੀ ਲੋੜ ਹੁੰਦੀ ਹੈ।

## ਤੁਸੀਂ ਮਦਦ ਲਈ ਕਿੱਥੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹੋ?

ਇਸ ਵਿਚ ਕੋਈ ਸ਼ੱਕ ਨਹੀਂ ਕਿ ਬਹੁਤਾ ਮੁੜਕਾ ਤੁਹਾਨੂੰ ਖੁਦ ਹੀ ਵਹਾਉਣਾ ਪਵੇਗਾ ਪਰ ਕੁਝ ਨਾ ਕੁਝ ਮਦਦ ਤੁਹਾਨੂੰ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ। ਐਡੀਸਨ ਨੂੰ ਵੀ ਕੁਝ ਮਦਦ ਤਾਂ ਜ਼ਰੂਰ ਮਿਲੀ ਸੀ।

### ਪੈਟੈਂਟ ਵਕੀਲ ਅਤੇ ਦਲਾਲ (ਏਜੰਟ)

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਪੈਟੈਂਟ ਸਬੰਧੀ ਖੋਜ ਅਤੇ ਅਰਜ਼ੀ ਖੁਦ ਨਹੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਤਾਂ ਵਕੀਲ ਅਤੇ ਦਲਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਵਕੀਲਾਂ ਅਤੇ ਦਲਾਲਾਂ ਬਾਰੇ ਜਾਣਕਾਰੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਟੈਲੀਫੋਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰੀ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਵਿਚ "ਪੈਟੈਂਟ" ਵਾਲੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿਚ ਦੇਖ ਸਕਦੇ ਹੋ।

### ਕਾਢਾਂ ਦੀ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਾਉਣ ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ (ਇਨਵੈਨਸ਼ਨ ਪਰੋਮੋਸ਼ਨ ਫਰਮਜ਼)

ਟੈਲੀਫੋਨ ਡਾਇਰੈਕਟਰੀ ਦੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰਾਂ ਵਿਚ "ਪੈਟੈਂਟ" ਵਾਲੇ ਹਿੱਸੇ ਵਿਚ ਹੀ ਦਰਜ ਕੀਤੇ ਹੁੰਦੇ ਹਨ ਉਹ ਵਪਾਰ ਜੋ ਪੇਸ਼ਕਸ਼ ਕਰਦੇ ਹਨ - ਫੀਸ ਲੈ ਕੇ - ਕਿ ਉਹ ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਦੀ ਸੁਰੱਖਿਆ ਅਤੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਦੀ ਸਾਰੀ ਜ਼ਿੰਮੇਵਾਰੀ ਲੈ ਲੈਣਗੇ। ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰ ਕਰਨ ਵਾਲਿਆਂ ਤੋਂ ਸਾਵਧਾਨੀ ਵਰਤੀ ਜਾਣੀ ਜ਼ਰੂਰੀ ਹੈ।

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਕਿਸੇ ਕਾਢ ਦੇ ਪ੍ਰਚਾਰ (ਇਨਵੈਨਸ਼ਨ ਪਰੋਮੋਸ਼ਨ) ਵਾਲੇ ਵਪਾਰ ਨੂੰ ਵਰਤਣ ਲਈ ਚੁਣੋਂ ਤਾਂ ਯਕੀਨੀ ਬਣਾਓ:

- ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪਣੇ ਕੀਤੇ ਕੰਮਾਂ ਦੇ ਰੀਕਾਰਡ ਬਾਰੇ ਪੱਕੇ ਸਬੂਤ ਦੇਣ - ਸਿਰਫ ਕੁਝ ਚਮਕੀਲੀਆਂ ਕਾਮਯਾਬੀ ਦੀਆਂ ਕਹਾਣੀਆਂ ਹੀ ਨਹੀਂ, ਪਰ ਕੀਤੇ ਹੋਏ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਮਾਂ ਬਾਰੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚ ਆਮਦਨੀ ਹੋਈ ਹੋਵੇ, ਤਸਦੀਕਯੋਗ ਜਾਣਕਾਰੀ ਵੀ ਦੇਣ।
- ਉਹ ਸਾਰੀ ਫੀਸ ਪਹਿਲਾਂ ਨਾ ਲੈਂਦੇ ਹੋਣ।
- ਉਹ ਤੁਹਾਨੂੰ ਪਰੋਮੋਸ਼ਨ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਸਮੱਗਰੀ ਦੇ ਨਮੂਨੇ ਦੇਣਗੇ ਅਤੇ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਦੇਣਗੇ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਨੂੰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਨੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਭੇਜੇ ਹੋਣ। (ਫੇਰ ਉਨ੍ਹਾਂ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਾਰੇ ਖੁਦ ਪਤਾ ਲਵੋ)।
- ਤੁਸੀਂ ਪਰੋਮੋਸ਼ਨ ਫਰਮਾਂ ਬਾਰੇ ਆਪਣੇ ਸਥਾਨਕ ਬੈਟਰ ਬਿਜ਼ਨੈੱਸ ਬਿਊਰੋ, ਚੈਂਬਰ ਆਫ ਕਾਮਰਸ, ਪੈਟੈਂਟ ਵਕੀਲ, ਜਾਂ ਕੋਈ ਸਥਾਨਕ ਇਜਾਦਕਾਰ ਜਾਂ ਇਜਾਦਕਾਰਾਂ ਦੇ ਕਲੱਬ ਤੋਂ ਪਤਾ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ।

### ਇਨਵੈਨਸ਼ਨ ਬਰੋਕਰ

ਬਰੋਕਰ ਕਾਢ ਵਿਚੋਂ ਹੋਣ ਵਾਲੀ ਆਮਦਨ ਦੇ ਕੁਝ ਹਿੱਸੇ ਵਜੋਂ ਕੰਮ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਖੋਜਕਾਰਾਂ ਨੂੰ ਪੂੰਜੀ ਇਕੱਠੀ ਕਰਨ ਵਿਚ ਵਸਤ ਦੇ ਉਤਪਾਦਨ ਅਤੇ ਵਿਕਰੀ ਵਾਸਤੇ ਕੰਪਨੀਆਂ ਬਣਾਉਣ ਵਿਚ ਮਦਦ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਉਹ ਬਹੁਤੀ ਵਾਰੀ ਪ੍ਰਬੰਧ (ਮੈਨੇਜਮੈਂਟ) ਬਾਰੇ ਕਾਫੀ ਸੁਲਝੀ ਹੋਈ ਸੁਲਾਹ ਦਿੰਦੇ ਹਨ। ਆਮ ਤੌਰ 'ਤੇ ਤੁਸੀਂ ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਸ ਰੱਖ ਸਕਦੇ ਹੋ ਕਿ ਇਹ ਬਰੋਕਰ ਕਾਫੀ ਗੁੰਝਲਦਾਰ ਤਕਨੋਲੋਜੀ ਬਾਰੇ ਅਤੇ ਵੱਡੀ ਪੱਧਰ ਤੇ ਸੰਭਾਵੀ ਵਿਕਰੀ ਵਿਚ ਦਿਲਸਚਪੀ ਰੱਖਣ ਵਾਲੇ ਹੋਣ।



### **ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ ਦਾ ਇਨੋਵੇਸ਼ਨ/ਇਨਵੈਨਸ਼ਨ/ਇੰਟਰਪ੍ਰੀਨਿਉਰੀਅਲ ਸੈਂਟਰ**

ਇਹ ਕੇਂਦਰ ਜਿਨ੍ਹਾਂ ਵਿਚੋਂ ਕੁਝ ਨੂੰ ਨੈਸ਼ਨਲ ਰੀਸਰਚ ਕਾਉਂਸਲ ਵਲੋਂ ਪੈਸੇ ਮਿਲਦੇ ਹਨ, ਇਸ ਗੱਲ ਦੀ ਆਸ ਬੰਨਾਉਂਦੇ ਹਨ ਕਿ ਉਹ ਖੋਜਕਾਰਾਂ ਅਤੇ ਨਵੀਨਤਾਕਾਰਾਂ (ਇਨੋਵੈਂਟਰ) ਦੀ ਮਦਦ ਕਰਨ। ਵਧੀਆ ਸਮਝੀ ਜਾਂਦੀ, ਵਾਟਰਲੂ ਯੂਨੀਵਰਸਿਟੀ, ਉਦਾਹਰਨ ਵਜੋਂ, ਬਹੁਤ ਥੋੜ੍ਹੀ ਜਿਹੀ ਫੀਸ ਲਈ ਕਿਸੇ ਤਜਵੀਜ਼ ਦਾ ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰ ਦਿੰਦੀ ਹੈ। ਇਹ ਕੇਂਦਰ 33 ਵੱਖਰੇ ਵੱਖਰੇ ਤੱਤਾਂ 'ਤੇ ਅਧਾਰਤ (ਜਿਹੜੇ ਇਸ ਲਿਖਤ ਵਿਚ ਪਹਿਲਾਂ ਦਰਜ ਕੀਤੇ ਗਏ ਹਨ) ਮੁਲਾਂਕਣ ਕਰਦਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਜਿਹੜੀਆਂ ਤਜਵੀਜ਼ਾਂ ਚੰਗੀਆਂ ਨਾ ਹੋਣ ਉਹ ਛੱਡ ਦਿੱਤੀਆਂ ਜਾਣ ਤੇ ਹੋਰ ਵਕਤ ਤੇ ਪੈਸੇ ਜ਼ਾਇਆ ਨਾ ਹੋਣ।

ਕੇਂਦਰ ਕਿਸੇ ਸੰਭਾਵੀ ਨਵੀਂ ਵਸਤ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਬਣਾਉਣ, ਵਿਕਾਸ ਕਰਨ ਅਤੇ ਉਸ ਦਾ ਵਪਾਰੀਕਰਨ ਕਰਨ ਵਾਸਤੇ ਲੋੜੀਂਦੇ ਧਿਆਨ ਵਿਚ ਆਉਣ ਵਾਲੀਆਂ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਦੀ ਨਿਸ਼ਾਨਦੇਹੀ ਕਰਦਾ ਹੈ। ਜੇ ਲੱਗੇ ਕਿ ਇਸ ਤਜਵੀਜ਼ ਵਿਚ ਲੋੜੀਂਦੀ ਖੂਬੀ ਹੈ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿਚ ਵਪਾਰ ਦੇ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਾਮਯਾਬ ਹੋਣ ਦੀ ਸੰਭਾਵਨਾ ਹੈ ਤਾਂ ਕੇਂਦਰ ਕਾਢ ਕੱਢਣ ਵਾਲੇ ਦਾ ਸੰਪਰਕ ਸਥਾਪਤ ਕੰਪਨੀਆਂ ਨਾਲ ਕਰਵਾਉਂਦਾ ਹੈ ਅਤੇ ਪੈਸਿਆਂ ਦੇ ਸੋਮਿਆਂ ਬਾਰੇ ਦੱਸ ਪਾਉਂਦਾ ਹੈ।

### **ਤੁਹਾਡੇ ਸੂਬੇ ਦੇ ਆਰਥਿਕ ਵਿਕਾਸ ਦਫਤਰ ਵਿਚਲੀ ਛੋਟੇ ਕਾਰੋਬਾਰਾਂ ਦੀ ਸ਼ਾਖ (ਸਮਾਲ ਬਿਜ਼ਨੈੱਸ ਬਰਾਂਚ)**

ਸਮਾਲ ਬਿਜ਼ਨੈੱਸ ਬਰਾਂਚ ਕਿਸੇ ਨਵੇਂ ਕੰਮ ਨੂੰ ਕਾਮਯਾਬ ਕਰਨ ਲਈ ਮੰਡੀ ਦੀ ਖੋਜ ਬਾਰੇ, ਸੰਭਾਵੀ ਮੁਲਾਂਕਣ, ਅਤੇ ਵਪਾਰ ਦੀ ਯੋਜਨਾ ਸਬੰਧੀ ਲੋੜੀਂਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਮੁਹੱਈਆ ਕਰ ਸਕਦੀ ਹੈ।

ਸਮਾਲ ਬਿਜ਼ਨੈੱਸ ਵਲੋਂ ਸਥਾਪਤ ਖੇਤਰੀ ਦਫਤਰਾਂ (ਫੀਲਡ ਆਫਿਸ) ਵਾਲੇ ਤੁਹਾਨੂੰ ਸਰਕਾਰ ਦੇ ਪ੍ਰੋਗਰਾਮਾਂ ਬਾਰੇ ਵੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਸਕਦੇ ਹਨ। ਤੁਹਾਡੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਦੀ ਕਾਮਯਾਬੀ ਲਈ ਖੇਤਰੀ ਦਫਤਰਾਂ ਵਿਚ ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਰ ਪ੍ਰਬੰਧ ਸਬੰਧੀ ਸਹਿਾਇਤਾ ਮਿਲ ਸਕਦੀ ਹੈ।

### **ਇਨਵੈਂਟਰਾਂ ਦੀ ਕਲੱਬ/ਜਥੇਬੰਦੀਆਂ/ਸਭਾਵਾਂ**

ਇਸ ਕਿਸਮ ਦੀਆਂ ਕਲੱਬਾਂ ਤੁਹਾਡੇ ਇਲਾਕੇ ਵਿਚ ਹੋ ਸਕਦੀਆਂ ਹਨ। ਤੁਸੀਂ ਦੂਜੇ ਚੰਗੇ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਆਪਣੇ ਤਜਰਬੇ ਸਾਂਝੇ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਅਤੇ ਚੰਗੀ ਸੁਲਾਹ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ, ਘੱਟ ਕੀਮਤ ਤੇ ਮੁਲਾਂਕਣ ਅਤੇ ਹੋਰ ਸਹਾਇਤਾ ਲੈ ਸਕਦੇ ਹੋ।

ਸ਼ਾਇਦ ਸਭ ਤੋਂ ਵਧ ਮਦਦਗਾਰ ਗੱਲ ਜਿਹੜੀ ਤੁਸੀਂ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹੋ ਉਹ ਹੈ ਦੂਜੇ ਇਜਾਦਕਾਰਾਂ ਨਾਲ ਗੱਲਬਾਤ ਕਰਨੀ। ਕੋਈ ਅਜਿਹਾ ਵਿਅਕਤੀ ਭਾਲੋ ਜੋ ਪੇਟੈਂਟ ਦੇ ਸਾਰੇ ਝਮੇਲੇ ਵਿਚ ਦੀ ਲੰਘਿਆ ਹੋਵੇ, ਖੋਜ ਅਤੇ ਵਿਕਾਸ ਅਤੇ ਫਾਈਨੈਂਸਿੰਗ ਦੇ ਸਾਰੇ ਪੜਾਵਾਂ ਵਿਚ ਦੀ ਲੰਘਿਆ ਹੋਵੇ। ਇਸ ਗੱਲ ਨਾਲ ਕੋਈ ਫਰਕ ਨਹੀਂ ਪੈਂਦਾ ਕਿ ਉਹ ਵਿਅਕਤੀ ਆਪਣੇ ਕੰਮ ਵਿਚ ਫੇਲ ਹੋਇਆ ਸੀ ਜਾਂ ਕਾਮਯਾਬ। ਅਮਲ ਬਾਰੇ ਨਿੱਕੀ ਨਿੱਕੀ ਗੱਲ ਤੋਂ ਵਾਕਿਫ ਹੋਣਾ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

### **ਕੀ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੇ ਮੌਕਿਆਂ ਬਾਰੇ ਬੇਤੁਕੇ (ਅਨਰੀਜ਼ਨੇਬਲ) ਹੋ ਰਹੇ ਹੋ?**

ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਇਹ ਲਿਖਤ ਪੜ੍ਹ ਲਈ ਹੈ ਤੇ ਅਜੇ ਵੀ ਇਹ ਸੋਚਦੇ ਹੋ ਕਿ ਤੁਸੀਂ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਨਾਲ ਪੈਸੇ ਬਣਾ ਸਕਦੇ ਹੋ ਤਾਂ ਸ਼ਾਇਦ ਕੁਝ ਲੋਕ ਸਮਝਣ ਕਿ ਤੁਹਾਨੂੰ ਗੱਲ ਦੀ ਸਮਝ ਨਹੀਂ ਲੱਗੀ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਸਾਰੇ ਅਮਲ ਵਿਚਲੀਆਂ ਔਖਿਆਈਆਂ ਦੇਖਣ ਬਾਅਦ ਵੀ ਆਪਣੀ ਤਜਵੀਜ਼ ਵਿਚ ਯਕੀਨ ਕਰ ਰਹੇ ਹੋ ਤਾਂ ਤੁਸੀਂ ਬੇਤੁਕੇ ਹੀ ਹੋ।

ਤੁਹਾਨੂੰ ਹੋਣਾ ਵੀ ਇਸ ਤਰ੍ਹਾਂ ਹੀ ਚਾਹੀਦਾ ਹੈ। ਤੁਸੀਂ ਚੰਗੀ ਸੰਗਤ ਵਿਚ ਹੋ।



ਸਾਰੀ ਤਰੱਕੀ ਬੇਤੁਕੇ (ਅਨਰੀਜ਼ਨੇਬਲ) ਲੋਕਾਂ ਵਲੋਂ ਹੀ ਕੀਤੀ ਜਾਂਦੀ ਹੈ, ਜੌਰਜ ਬਰਨਾਰਡ ਸ਼ਾਹ ਦਾ ਕਹਿਣਾ ਸੀ। ਸਿਆਣੇ (ਰੀਜ਼ਨੇਬਲ) ਲੋਕ ਆਪਣੇ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਦੀ ਦੁਨੀਆਂ ਅਨੁਸਾਰ ਆਪਣੇ ਆਪ ਨੂੰ ਢਾਲਦੇ ਹਨ; ਬੇਤੁਕੇ (ਅਨਰੀਜ਼ਨੇਬਲ) ਲੋਕ ਆਲੇ ਦੁਆਲੇ ਨੂੰ ਬਦਲਦੇ ਹਨ।

---

ਸ੍ਰੋਤ: ਯੂ. ਐਸ. ਸਮਾਲ ਬਿਜ਼ਨਿਸ ਐਡਮਿਨਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ  
ਤਿਆਰ ਕਰਤਾ: ਸੈਸਕੈਚਵੈਨ ਰੀਜਨਲ ਇਕਨੌਮਿਕ ਐਂਡ ਕੋ-ਅਪ੍ਰੋਟਿਵ ਡਿਵੈਲਪਮੈਂਟ

---

ਕੈਨੇਡਾ-ਓਨਟਾਰੀਓ ਬਿਜ਼ਨੈਸ ਸਰਵਿਸ ਸੈਂਟਰ (COBSC/CSECO) ਕੈਨੇਡਾ ਦੀਆਂ ਸਰਕਾਰੀ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਅਤੇ ਫਰਾਂਸੀਸੀ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਪਯੋਗੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਇੱਕ ਦੀਆਂ ਕਾਪੀਆਂ ਦਾ ਨਿਮਰਤਾ ਵਜ੍ਹੇ ਹੋਰ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਨੁਵਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ COBSC/CSECO ਇਨਫਾਰਮੇਸ਼ਨ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ 1-888-576-4444 ਤੇ ਕਾਲ ਕਰੋ।