



Maaari ka bang kumita ng Salapi sa iyong Ideya o Likha?

Ang pagbabagong ideya ay mahalaga sa pag-unlad ng negosyo. Mahirap na talaga para sa mapag-likhang tao (innovators) ang kumuha na tulong sa kanilang pananalapi at mamahalang kailangan nito upang matamo ang dahilan ng ideya.

Ang lathalang ito ay patama sa idea people, manlilikha at mapag-likhang may-ari/tagapamahala ng maliit na kumpanya, ilarawan ang mga pagsubok na kailangang ipasa ng bawat isip-likha bago kumita ng salapi.

Mayroong kang Ideya? Kahanga-hanga!

Mayroon kang ideya para sa imbensiyon o pagbabagong paraan na gumawa ng paglikha upang magbigay sigla sa produksyon, ilagay ang maraming tao na magtrabaho, at kumita ng maraming salapi para sa iyo at tumutulong sa iyo? Narinig na ninyo, ikaw ang klase ng tao na kailangan ng iyong bayan para mag-kumpensiya sa palengke ng mundo at panatilihin ang huwarang pamumuhay. Ikaw ang pag-asa ng kinabukasan.

Ikaw ay isa mga tao na inaasahan sa pag-unlad. Alam ng lahat na hindi ang malaking samahan ang nagbigay ng imbensiyon na pinagbagong lubos ang kabuyahan. Gaya ng sabi ng nagtuklas ng penicillin, Sir Alexander Flemming, "ang nag-iisang manggagawa at unang umusad ng paksa. Ang detalye sa maaaring tinatrabaho ng pangkat, subalit ang pinunong pag-iisip ay dahil sa kasiglahan, pag-iisip at pang-unawa ng indibidual." Ang innovators na tulad ninyo ang dugong nagbibigay sigla sa negosyo.

May-ari-tagapamahala na nagsimula ng kumpanya sa bagong ideya ay alam mismo sa kanilang karanasan ang tungkol sa pamamaraan ng inobasyon (innovation). Alam din nila ang dapat marinig.

Mayroon kang Ideya? Ano ngayon?

Pasimula, ang iyong pag-asa na ikaw ang unang nakaisip ng isang tanging pagbabago ay nasa pagitan ng kaunti at wala. Pangalawa, maski na ikaw ay nakahanap ng mas mabuting panghuli ng daga, wala, walang sinuman, ang gagawa ng daan tungo sa iyong pintuan. Sa katotohanan, sa panahon ng iyong paglalako ng iyong mas mabuting panghuli ng daga, maraming kang sapatos na mapupudpod patungo sa pintuan ng ibang tao. Malaki ang pagkakataon na mawalan ka ng pagpipigil at maraming dosenang tuwalya na iiyakan.

Bakit mahirap maghanap ng magtataguyod sa iyong pinag-isipang anak? Isang konsul ang nagsabi: "walang sinuman ang may nais na hindi napatunayang ideya. Walang gustong mauna. Bawat isa ay nais maging pangalawa. Ano itong takot sa pagbabago?"



Dahil, ang pagkabigo ng bagong kalakal ay tasang makatamtaman nasa pagitan ng 50% at 80%. Isang pagsusuri ng malaking kumpanya na milyong dolyar ang ginastos sa R&D, pagsisiyasat sa palengke at anunsiyo sa kalakal, at matatag na pagmudmod na sistema ay nagpakita ng 58 panloob na mungkahi, 12 lamang ang pumasa sa unang palabas. Sa 12 ito, isa lamang ang bagong kalakal na sumulpot.

Natuklasan ng ibang pangkat, tumutulong sa innovators na sa bawat 100 ideyang iniharap 85 ang mayroon masyadong marami mali na hindi dapat pag-abalahan pa. Maaari silang alisin kaagad. Sa nalalabing 15, malamang 5 lang ang maaring gawin. Isa doon, baka sakali ay magbigay ng salapi. Sa kalamangan na gaya ng 99 sa 1 laban sa ideya na kumita ng salapi, hindi nakapagtataka na ang salubong ay magkasamang hikab.

Ang mga tao-kumpanya, namumuhunan, at iba pa ang tunay na konserbatibo sa kanilang salapi. Ang ideya ay mapanganib.

Ang ibig sabihin ay kalimutan mo na ang iyong ideya? Hindi naman. Ngayon mo lang malalaman na makita ang ibig sabihin ni Edison ng binanggit niya na “Ang henyo ay isang porsiyentong inspirasyon at siyam na pung porsiyentong pinagpawisan (perspiration).”

Samakatuwid, kayong mga taong mayroon maliit na kumpanya na nagsimula sa innovation ay alam ninyo ang katotohanan ng salita ni Edison. Naramdaman ninyo ang hirap ng trabaho.

Maaari mo bang Mapakinabangan ang iyong Ideya?

Bagamat galing sa isip na walang-alinlangan ang iyong ideya, ito lamang ang unang hakbang. Mayroon ka pang libong hakbang sa iyong paglalakbay upang makamit ang tagumpay. Marami pa ang dapat gawin bago ka umasang magkamit ng unang dolyar buhat sa iyong likha o iba pang pagbabago (innovation). Dapat kang humandang matuklasan ang malungkot na katapusan ng linya para sa iyong ideya na hindi pa nararating ng balita na inaasahang matamo ng magkasalapi sa iyong ideya.

Sa pinakamaliit ng pahayag, kailangan pumasa ang iyong ideya sa sumusunod na pagsubok:

- Ito ba ay orihinal o mayroon ng ibang lumikha nito?
- Maaari bang gawin at ipamudmod kung ito ay likha o kalakal o pagbabago sa pamimili, bagong gamit sa kasalukuyang kalakal, at iba pang kaparis?
- Magkakasalapi ka ba dito? (Mayroon bang bibili dito?)
- Maaari mo bang ipagtanggol ang iyong ideya?

Iyan ay listahan na wari ay katamtaman, at iyan nga. Ang suliranin ay nakikita buhat sa ilalim ng mga dosenang pinagbabatayang tanong na dapat sagutin bago ang unang mahalagang tanong ay masagot.



Dito, halimbawa , ang 33 arena ng bawat ideyang ihaharap upang malaman kung mayroong halagang komersiyal ito:

Legalidad	Kalagayan ng Paglaki
Kaligtasan	Gastos sa Pamumuhunan
Epekto sa Kapaligiran	Ang Lakad sa Kahilingan sa Kalakal
Epekto sa Sambayanan	Kalamangang mangyari sa Linya ng Kalakal
Potensiyal na Mamimili	Pangangailangan
Panahong Buhay ng Kalakal	Promosyon
Matuto sa Paggamit	Anyo
Pagtanaw sa kalakal	Halaga
Serbisyo	Proteksyon
Katibayan	Panahon ng pagbalik ng utang
Bagong Kumpitensiya	Pinagtutubuan
Planong maisagawa	Pagtulungan ng kalakal
Planong maglikha	Pagsasaliksik at Pagpapa-unlad
Pananatili ng Kahilingan	Maaaring mangyaring Pagbebenta
Mamimili/Gumagamit na Magkasundo	Kasalukuyang Kumpitensiya
Pagsasaliksik ng Produkto at Mamimili	Naiintidihang Gawain
Pamumudmod	

Ngayon, iyan ay hindi katamtamang listahan. Subalit, sa ngayon kalimutan natin ang 33 at tingnan ang apat na pangkalahatang tanong:

Orihinal ba ang iyong Ideya?

Walang duda, kung mayroon ng iba nakalikha ng kalakal na kasing husay o mas mabuti, walang-kabuluhan na magpatuloy ng kaparis na ideya. Sinasayang mo lang ang iyong oras at salapi. Maraming lugar ang maaaring tingnan upang malaman. Kung ang ideya mo ay para sa taong mamimili, tingnan ang tindahan at mga katalogo. Tingnan ang samahan ng pangangalakal at publikasyon ng pangangalakal sa linya ng iyong likha o inobasyon. Puntahan ang trade shows kaugnay sa iyon ideya. Basahin ang negosyo at sikat na pahayagan.

Huwag matakot magtanong sa mga tao kung nakarinig sila tungkol sa linya ng iyong ideya. Sa purong baiting ng pag-iisip, malamang na walang sinuman ang magnanakaw ng iyong ideya-marami pa ang hirap na gagawin. Bukod doon, maaaring kang



magtanong ng pangkalahatang bagay at itago ang detalye ng iyong ideya sa iyong sarili kung ikaw ay balisa na iyong ideya ay nanakawin. Mapanganib ang karapatang patente sa maraming bayan kung walang pagpipigil sa pagbubunyag bago iharap ang aplikasyong patente sa loob ng Estados Unidos.

Walang duda. Kung ikaw ay may nalikha ng imbensyon o ideya na maaaring ilagay sa pormang patentable, kailangan mong magharap ng patent search. Maaari mo gawin iyan sa pasimula, ngunit mabuting maghintay muna hanggang matingnan mo ay iyong ideya sa liwanag ng sumusunod na dalawang tanong.

Paano mo Gagawin at Ipapamudmod ang iyong Likha?

Ang unang isip ng malikhaing-tao ay dalhin ang kanilang mga ideya sa isang malaking pambansang kumpanya.

Ibigay ang nakakasilaw na ideya, akala nila, at pabayaang dambuhala na magsagawa ng detalye. Ang akala, ang pambansang kumpanya ay mayroong salapi, kakayahang gawin, at dunong sa pamimili upang paandarin ang siguradong kita ng kalakal.

Nakakalungkot sabihin, ang malaking kumpanya ay hindi halos interesado sa ideya ng taga-labas. Maaaring dahil ang teknolohiya sa labas ay "isang panganib, banta," o dahil kailangan ng malaking korporasyon ng ina-asahang pagbebenta ng kalakal sa sampung milyon dolyar, ay hindi mahalaga. Ang malamig na katotohanan ay ang pag-asa na magbenta sa malaking korporasyon ay 100,000 laban sa 1.

Sa ibang banda, maaari kang gumawa ng mga bagay sa iyong sarili, magtrabaho sa iyong bahay at magbenta sa pamamagitan ng mail order. Ang paraang ito ay maaaring isang mabuting daan sa pasimula, ngunit pagkatapos ay maaaring maranasan mong nakakapagod ang magtago ng 200,000 mas mabuting panghuli ng daga sa iyong kuwarto.

Para makasiguro, kung ikaw ay maaaring magsimula (o nagpasimula na) ng iyong sariling kumpanya, mas makakabuti ito sa iyo. Mas madaling magbenta ng isang kumpanya kaysa patente, kahit na nalulugi ang kumpanya.

Marami ang umaasang bumibili na naiintindihang mabuti ang isang kumpanya kaysa maka-intindi ng teknolohiya ng isang likha. Iba ang tingin ng negosyante sa posibilidad ng tubo-at-lugi sa pagtingin ng isang malikhaing-tao.

Maraming negosyante ang sumusunod sa tawag ng isang malikhaing-tao na "the 'Anyhow' teyoriya ng karunungan pangkabuhayan: "Kahit na mayroon tayong planta. Kahit na mayroon tayong pangkat ng nagtitinda. Kahit na, tayo ay nagaanunsiyo. Kahit na, tayo ay matalino. Alam ng mga negosyanteng ito na sa oras ng pasiya ng bumili ng isang kompanya, maraming kaibahan ang lumalabas sa teknolohiya at mayroong mamimili.



Sa pagitan ng pagkalabis ang magtayo ng sariling kumpanya at mayroong malaking negosyo na bibili sa iyo, ay ang pagpapadala ng iyong ideya sa maliit at katamtamang laki na negosyo. Maraming maliit na kumpanya ang interesadong gumawa ng madaming bagay na walang interes ang malaking kumpanya. Maaaring totoo na ang maliit na kumpanya ay walang karanasan sa pamimili at pagpapamudmod gaya ng malaking kumpanya, ngunit, sa ganitong pagkakataon, mahalaga na gamitin ang maliit na kumpanya upang makapasok ang iyong paa sa pintuan.

Kikita ba ang iyong Ideya?

Ito ang tanong na nagbabalisa sa lahat. Dito nagsisimula ang panganib sa hirap na magka-interes ang taong sumusuporta sa iyong ideya.

Iyan ang tanong na talagang mahirap sagutin ng may garantiya. Pagkatapos ng lahat, ang malaking korporasyon na mayroong maraming pag-aaral ng pamimili ay laging nagkakamali. Natatandaan mo ba ang Edsel? Sa ibang banda, ang isang ideya na akala natin ay hangal at ating isipin na ang luko-lukong ideya ay tutubo ng milyon. Hindi mo nais maisip na ikaw ang nakalikha ng “pet rock”?

Maraming dahilan ang kailangang pag-isipan upang sumagot ng tanong na ito. Mayroon bang mamimili? Nasaan sila? Sila ba ay sama-sama o kalat-kalat? Maaari bang magbago ang mamimili ng biglaan? Itataboy ka ba ng kumpetisyon? Ilong mga tanong ay hindi lang mahahanap sa ilalim ng malaking yelo. Ngunit, ang kasagutan sa pananalaping tanong ng inaasahang kakampi na susi sa ibang tanong.

Maaari mo bang Ipagtanggol ang iyong Ideya?

Kapag nahanap mo na ang pansamantalang mainam na sagot sa pagka-orihinal, produksyon at pagpapamudmod at mabiling tanong, oras ng pag-isipan ang patatanggol ng iyong ideya. Sa unang pagtingin ay mayroon kang sinasabi.

Kung mayroon kang bagay na patentable, oras ng tumingin upang ipagtanggol ito sa ilalim ng batas ng patente. Ito ang maikling hakbang na kailangan mong sundin:

- Kumuha ng impormasyon sa pulyeto ng patente na maaaring makuha sa Canadian Intellectual Property Office (CIPO). Maaari sila makontak at mahahanap ang kanilang phone number sa listahan ng gobyerno sa direktoryo ng telepono o pumunta sa kanilang Web site.
- Pumunta sa isang abogado ng patente o ahente at pag-usapan ang kagusutan ng sistema ng patente at ina-asahang gastos ng paraang ito. Tinatanggap lamang ng patenteng opisina ang aplikasyon buhat sa imbentor o nakikilalang abogado o ahente. Dapat mong timbangin ang kabutihan at disbentahe bago magtangkang iharap ang aplikasyon kasama ang iyong sarili o paggamit ng bihasang serbisyo na sanay sa ganitong landas.



- Ang pagkakaroon ng patente ay hindi nangangahulugan ng lubos na proteksyon. Isang pagsasaliksik ang nagsasabi na higit sa 70% na kaso ng paglabag na iniharap ng patenteng tagapanatili, nagpasiya na ang patente ay walang-bisa.
- Magastos ang pagtatanggol ng patente. Kung wala kang patente ang pasubali na magtagumpay sa pagtatanggol ng iyong imbensiyon ay malapit sa sero.
- Hindi maaaring iharap ang ideya lamang o pagmungkahi. Ang iba nito ay maaari mong ilagay sa porma ng patente ngunit sa iba ay hindi maaari, ito ay tinatawag na do-it-yourself (tulongan mo ang iyong sarili). Humingi na payo sa patenteng abogado o ahente o sa opisina ng patente tungkol sa klase ng paksa na maaaring maging patente.
- Sabihin natin,halimbawa, akala mo ay mayroong magandang palabas para magbenta na maraming kalakal ang Company A. Isantabi mo na hindi interesado ang kumpanya,paano mo lalapitan ang Company A ng iyong ideya ng walang garantiya na gagamitin iyon ng hindi nagbabayad sa iyo,kahit isang kusing.
- Ang pinakamabuting magagawa ay sumulat sa kanila at sabihin na mayroon kang ideya para sa promosyon(kahit anuman) at, wala kang binigay na detalye,mag-alok na ipadala ito sa kanila.Isama sa loob ng sulat ang isang pasubali na dapat pirmahan at ibalik sa iyo na magpangako na hindi ibubunyag ang iyon ideya o gamitin ng walang bayad (kasunduan sa inyong dalawa),kung nais nilang malaman ang detalye ng iyong plano. Siguro ay sasabihin nila,salamat na lang, o hindi silang maaaring mangako ng hindi nila nakikita ang iyong ideya, subalit,ito lamang ang daan na bukas sa iyo.

Mayroon ka bang Pag-asa?

Tila ang bawat bahagi ng lathalang ito ay puno ng masamang balita ngunit ang lathala ay hindi ka bibigyan ng pabor at magkakaroon na maling pag-asa. Sa puntong ito,kailangan maging hindi lamang likhang-isip na pagkatao upang magkasalapi buhat sa iyong likha o ibang likha.

Maraming maliit na negosyo ang nasawi dahil sa maling pag-asa. Kayo na nagpundar ng inyong kompanya ay iniwasan ang mapagnasang pag-iisip sa ibang lugar ng negosyo. Kailangan ninyo ring iwasan ito pag pinag-uusapan ang mga inobasyon. Ano ang hinahanap ng inaasam-asam na ideya at tagapagtaguyod ng likha? Kung inyong babasahin ang paksa,marami kayong maririnig na kuro-kuro nang:

- Ang kailangan naming ay namamahala,hindi lamang mag-iimbento ng kalakal subalit makakahanap ng kapital at daan upang dalhin ang kalakal sa mamimili;
- Mas mabuti ang magkaroon ng bagong produkto at isang kahanga-hangang tagapamahala kaysa kabaligtaran.
- Ang pamamahala ang pinakamahalagang sangkap para sa isang matagumpay na imbensiyon.

Si Edison ay hindi lamang isang henyo sa pag-iimbento. Siya ay isa rin henyo sa pagsimula,henyo sa anunsiyo, henyo sa paghanap ng kapital, isang henyo sa pagtingin ng inaasahang lugar ng mamimili para sa imbensiyon.



Narinig mo ba kung sino si Joseph Swan? May malakas na kaso upang sabihin na siya ang nagimbento ng de-kuryenteng ilaw walong buwan bago si Edison. Sino ang nakakuha ng mga patente? Sino ang kumuha ng bombilya sa pamilihan? Sino ang nagimbento ng de-kuryenteng ilaw? Edison.

Kakaunti sa atin ang maging Edisons. Mayroon tayong matalinong likhang-isip na produkto ngunit kulang ang ating kaalaman, kalimutan ang pagkamatalino, sa lahat ng bagay na kailangan na masakop, kailangan natin ng tulong.

Saan tayo Maaaring Pumunta Para sa Tulong?

Habang kailangan mo ring magpatulo ng maraming pawis, ikaw ay maaring kumuha ng tulong sa ibang nagpapawis na. Kahit si Edison ay nagkaroon ng tulong.

Patenteng Abogado at Ahente

Matutulungan kayo ng abogado at ahente na gumawa ng paghahanap ng patente at aplikasyon, kung hindi magawa ito. Mahahanap ninyo ang mga abogado at ahente sa pagtingin sa bahagi ng pahayan na nag-aanunsiyo at inyong direktoryo ng telepono sa ilalim ng "Patents."

Samahan para sa Promosyon ng Imbensiyon

Gayun din, sa listahan ng bahagi ng "Patents" ay kumpanya na nag-aalok - sa kasunduan kabayaran-para gawin ang lahat ang trabaho na ipagtanggol at ipalaganap ang iyong ideya. Ingat ang kailangan sa pakikipag-tugon sa kanila.

Kung pinili mong gamitin ang isang kumpanya sa pagpapalaganap ng iyong likha, magsiguro na:

- Mayroon silang matibay na katunayan ng kanilang talaan-hindi kaunting istorya ng tagumpay-pinatunayang estatistika na bilang ng kanilang parokyano at bilang ng talagang kumita ng salapi.
- Hindi naniningil ng buong bayad sa pasimula.
- Magbigay ng halimbawa ng kanilang pagpapalaganap na materyal at listahan ng kumpanya napadala. (Pagkatapos gumawa na sariling pagsisiyasat).
- Suriin ang reputasyon ng pagpapalaganap na kumpanya sa inyong lokal na Better Business Bureau, Chamber of Commerce, isang patenteng abogado at lokal na imbentor o Samahan ng mga malikhaing-tao.

Brokers ng mga Imbensiyon

Nagtatrabaho ang broker ng bahagi ng kikitahin mula sa iyong imbensiyon. Sila ay tumutulong mangalap ng pondo at magtayo ng kumpanya na gagawa at ipagbibili ang kanilang mga likha. Kadalasan sila ay nagbibigay mahusay na payo na di-pangkarinawan. Sa kalahatan, maaasan mo na itong broker ay interesado sa mahirap na unawain na teknolohiya at katamtamang laki ng inaaasahang pagbebenta.

Unibesidad ng Inobasyon/Imbensiyon/Sentrong Pangkabuhayan



Itong mga sentro, ang ilan ay pundo ng National Research Council, ay nagpapakita ng pangako sa pagtulong sa mga imbentors at innovators. Ang pinakatanyag nito, ang University of Waterloo, halimbawa, halaga ng isang ideya sa maliit na bayad. Pinapahalagahan ang 33 modelo (nakalista sa unahan) upang tumulong sa mga imbentor na alisin ang masamang ideya at hindi kailangan mag-aksaya ng oras at panahon.

Kinikilala rin ng Sentro ang mga magulong lugar na dapat bigyan ng masusing pansin sa pagpapalano ng paglaki o pangangalakal ng inaasam na bagong kalakal. Kung ang isang ideya ay may kahalagahan at maaaring ikalakal, sinusubok ng Sentro na iugnay ang imbentor sa isang matatag na kumpanya o ihabilin sila sa pagkukunan ng pondo.

Sangay ng Maliit na Negosyo sa Inyong Probinsiyal na Opisinang Pang-kaunlaran
Nagbibigay ang inyong Sangay ng Maliit na Negosyo ng kauukulang impormasyon tungkol sa pagsasaliksik ng produkto, pagsisiyasat na magagawa, at tulong sa pagpapalano ng negosyo na kailangan upang maging matagumpay ang inyong inobasyon.

Maliit na Pangkabuhayan na Opisina ay magbibigay ng impormasyong tungkol sa programa ng pamahalaan. Mahahanap mo ang iba pang tulong sa pamamahalang programa na binibigay ng “field offices” upang matupad ang inyong ideya.

Samahan ng mga Imbentor/Asosasyon/Kapisanan

Mayroong klub o kapisanan sa inyong lokalidad. Maaari pagsamahin ang inyong karanasan sa kapwa mo at kumuha ng mabuting payo, mababang gastos sa pagpapahalaga, at iba pang tulong. Ang pakikipag-usap sa ibang imbentor ang pinakamagandang tulong na inyong mahahanap. Maghanap ng isang taong nanggaling na sa pag-ruta ng papeles tungkol sa mga patente, “applied R&D” at baiting ng pananalapi. Walang kuwenta kung ang kalalabasan ay hindi matagumpay na pananalapi. Ang mahalaga ay malaman ang lahat na paraan ng pagkuha ng patente.

Hindi ka ba makatwiran sa inyong Pag-asa?

Kung nabasa mo itong lathala at napag-isipan mo na maaaring magkaroon ng pagkakataon na gumawa ng salapi sa inyong ideya, aakalain ng ibang tao na hindi mo nakuha ang punto. Kung magpapatuloy kang maniwala sa inyong ideya pagkatapos na tingnan ang kalamangan at hadlang, ikaw ay hindi- makatwiran.

Saan ba ang dapat mong kinaroronan. Ikaw ba ay nasa mabuting kasama? Lahat ng pag-unlad ay gawa ng taong hindi-makatwiran, iyan ang puna ni George Bernard Shaw. Ang may-katwirang tao ay nakikibagay sa kanilang paligid; sinusubukan ng isang hindi-makatwiran ang pagbabago ng paligid.



Ang Canada-Ontario Business Service Centre (COBSC/CSECO) ay nagbibigay ng impormasyon ukol sa pagnenegosyo sa Ingles at Pranses, ang mga opisyal na wika sa Canada. Ang mga kopya ng ilan sa aming mga pinaka-makakatulong na dokumento ay isinalin sa ibang mga wika. Kung gusto mo ng karagdagang impormasyon sa pagnenegosyo, mangyaring tumawag sa 1-888-576-4444 upang makausap ang isang COBSC/CSECO Information Officer.