

کیا آپ اپنے آئیڈیا (خیال) یا ایجاد سے پیسہ کما سکتے ہیں؟

اختراعی آئیڈیاز (اچھوتے خیالات)، بزنس (کاروبار) کی ترقی کیلئے ضروری ہیں۔ تاہم، موجودہ کیلئے اپنے آئیڈیاز کو ٹھوس اور عملی شکل دینے کیلئے جس قسم کی مالی اور انتظامی معاونت درکار ہوتی ہے، اس کو حاصل کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔

یہ اشاعت، سوچنے والے لوگوں، موجودہ اور چھوٹی کمپنیوں کے موجد مالکوں/منیجر وں کو مدنظر رکھتے ہوئے، ان امتحانات کو بیان کرتی ہے جو ہر اس آئیڈیا کے لئے پاس کرنا ضروری ہیں قبل اس کے کہ وہ پیسہ بنا سکے۔

آپ کے پاس ایک آئیڈیا ہے؟ زبردست!

تو، آپ کے پاس کچھ ایجاد کرنے کیلئے، یا کچھ نئے اور اچھوتے انداز میں کرنے کیلئے، آئیڈیا (خیال) آیا ہے جو کہ پیداوار کو یکدم بڑھا دے گا، مزید لوگوں کو کام ملے گا، اور آپ کیلئے اور آپ کو مدد دینے والوں کیلئے بہت سا پیسہ بنے گا؟ جیسا کہ شائد آپ نے سن رکھا ہو، آپ اس قسم کے فرد ہیں جن کی، آپ کے ملک کو عالمی منڈیوں میں مقابلہ کرنے کیلئے اور ملک کی طرز زندگی کا معیار برقرار رکھنے کیلئے، ضرورت ہے۔ آپ مستقبل کے درخشاں ستارہ ہیں۔

آپ دیگر افراد میں سے ایک اور وہ فرد ہیں جن پر ترقی نے ہمیشہ انحصار کیا ہے۔ ہم سب جانتے ہیں کہ وہ بہنٹری کارپوریشنز نہیں تھیں جن سے ایسی ایجادات وجود میں آئیں جنہوں نے زندگی میں انقلاب برپا کر دیا۔ جیسا کہ پینسلین کے موجد سر الیکزانڈر فلمنگ نے کہا ہے، ”کسی بھی مضمون میں پیش قدمی ایک اکیلا فرد ہی کرتا ہے، باقی تفصیلات پر کوئی ٹیم کام کر سکتی ہے، لیکن اولین آئیڈیا ایک واحد فرد کی مہم، سوچ، اور شعور کی وجہ سے ہے۔“ آپ جیسے موجد بزنس کی شریانوں میں زندگی بخش خون کی مانند ہیں۔

لہذا، منیجرز جنہوں نے نئی کمپنیاں نئے آئیڈیاز پر شروع کیں، ایجاد کے عمل کو اول طور سے جانتے ہیں۔ وہ یہ بھی جانتے ہیں کہ آپ یہ سنے کی توقع کر سکتے ہیں۔

آپ کے پاس ایک آئیڈیا ہے؟ تو پھر کیا ہوا؟

پہلی بات تو یہ ہے کہ اس کے امکانات یا تو ہیں ہی بہت کم یا نہ ہونے کے برابر کہ آپ وہ واحد شخص ہوں جو اس خاص ایجاد کے موجد ہیں۔ دوسری بات یہ ہے کہ اگر آپ نے ایک بہتر، مثلاً چوبے دان بنا بھی لی۔۔۔ پھر بھی کوئی نہیں۔ میرا مطلب ہے، کوئی بھی۔ بھاگ بھاگ آپ کے دروازے تک نہیں آئے گا۔ حقیقت، اپنی ایجاد کو بیچنے کی کوشش میں دوسرے لوگوں کے دروازوں تک پہنچنے کیلئے آپ کو جوتے گھسنے پڑیں گے۔ زیادہ امکانات اس امر کے ہیں کہ آپ کے صبر کا پیمانہ لبریز ہو جائے گا اور آپ کو آنسو خشک کرنے کیلئے بہت سے تولیوں کی ضرورت پڑے گی۔

اپنے ذہن کی تخلیق کیلئے مددگار ڈھونڈنا کیوں اتنا مشکل ہوتا ہے؟ ایک صلاح کار نے کہا ہے: ”کوئی بھی ایسے آئیڈیاز نہیں چاہتا جو آزمودہ نہ ہوں۔ کوئی بھی اولین ہونا نہیں چاہتا۔ ہر کوئی ثانوی ہی رہنا چاہتا ہے۔“ نئے پن اور جدت کا یہ ڈر کیوں؟

ٹھیک، نئی پروڈکٹ کی ناکامی کی شرح کا ایک محطاط اندازہ 50% سے 80% فیصد کے درمیان لگایا گیا ہے۔ ایسی بڑی کمپنیوں کا ایک سروے جن کے پاس ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ (تحقیق اور ترقی)، مارکیٹ کی ریسرچ، اور اشتہار سازی پر خرچ کرنے کیلئے کئی ملین ڈالر ہیں اور جن کا ڈسٹریبیوشن سسٹم (تقسیم پروڈکٹات کا نظام) مستحکم اور ٹھوس بنیادوں پر قائم ہے، جس سے معلوم ہوا کہ 58% داخلی تجاویز میں سے صرف 12% ابتدائی جانچ پڑتال سے آگے جا سکیں۔ ان 12% میں سے بھی، صرف ایک ہی کامیاب پروڈکٹ پروڈکٹ وجود میں آسکی۔



\ نئی چیزیں ایجاد کرنے والوں کی مدد کیلئے بنائے گئے ایک گروپ کو معلوم ہوا کہ \ پیش کردہ ہر 100 \ میں سے 85 \ \ آئیڈیاز اتنے معیوب اور ناقص ہوتے ہیں کہ قابل غور ہی نہیں ہوتے۔ ان کو فوری خارج از امکان کیا جاسکتا ہے۔ باقی ماندہ 15 \ میں سے ، پانچ شاید کبھی پیدا کی یا بنائی جائیں۔ ممکن ہے۔ ان میں سے ایک --- محض ایک -- کا امکان ہے کہ پیسہ بنائے۔ \

\ اس طرح کے خلاف توقع عجائبات جس میں 99 \ کے مقابلے میں صرف ایک آئیڈیا کے مالی لحاظ سے کامیاب ہونے کے امکانات ہیں تو کیا یہ کوئی حیران کن بات ہوگی کہ آپ کے آئیڈیا کا استقبال بہت سے لوگ جمائیاں لے کر کریں؟ لوگ۔ کمپنیاں ، سرمایہ کار ، سب ہی۔۔ اپنے پیسے کے معاملے میں بنیادی طور پر قدامت پسند ہوتے ہیں۔ جبکہ آئیڈیاز مخدوش ہوتے ہیں۔ \

\ تو کیا اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنے آئیڈیا کے بارے میں بھول جائیں ؟ یقیناً نہیں۔ اس کا مطلب صرف یہ ہے کہ اب آپ نے یہ سمجھنا شروع کر دیا ہے کہ ایڈیٹس کا کیا مطلب تھا جب اس نے کہا تھا ، - " \ جینیٹس (یعنی غیر معمولی ذہن کا مالک) ایک فیصد انسپیریشن (یعنی الہام) ہے اور ننانوے فیصد پرسپیریشن (یعنی پسینہ اور سخت مشقت) ہے۔ \ " \

\ ایک بار پھر ، آپ میں سے جو ایسی چھوٹی فرموں کے مالک ہیں جو ایجاد کی بنیاد پر شروع کی گئیں ، ایڈیٹس کے الفاظ کی حقیقت سے اچھی طرح واقف ہیں ۔ آپ سخت مشقت کرنے کے عمل سے گزر چکے ہیں۔ \

\ کیا آپ اپنے آئیڈیا کو کارنامہ بنا سکتے ہیں ؟ \

\ اگرچہ کہ ایسے آئیڈیا کا آنا جسے آپ یقینی طور پر تیر-بحدف سمجھتے ہوں ، سب سے بڑا قدم ہوگا ، لیکن پھر بھی یہ صرف پہلا قدمی ہے۔ اس کی کامیابی کیلئے آپ کے آگے ابھی ہزاروں میل کی مزید مسافت باقی ہے۔

\ اپنی ایجاد یا دیگر اختراع سے پہلا ڈالر کمانے کی توقع کرنے سے پہلے ابھی بہت سی چیزیں کرنا باقی ہیں۔ آپ کو اس ناخوش گوار دریافت کیلئے تیار رہنا چاہئے کہ آپ کے آئیڈیا کا اختتام اس مقام سے بہت پہلے ہو جائے جہاں اس سے پیسے بنانے کیلئے پہنچنا ضروری تھا۔

\ کم از کم ، آپ کے آئیڈیا کو مندرجہ ذیل ٹیسٹ پاس کرنا ہی پڑے گا: \

- \ کیا یہ اور یجنل (اچھوتا) خیال ہے یا کوئی اور پہلے ہی اس کو سامنے لا چکا ہے؟
- \ اگر یہ ایک ایجاد یا دیگر کوئی پروڈکٹ ہے تو کیا کوئی اس کو بنا سکتا اور تقسیم کر سکتا ہے ، اور اگر یہ ایک مارکیٹنگ انوویشن (تجارتی اختراع) ہے ، تو کیا یہ ایک موجودہ پروڈکٹ کا نیا استعمال ہے ، یا اسی طرح کی کوئی اور چیز ، تو کیا کوئی اور اس کو استعمال کر سکتا ہے؟
- \ کیا یہ واقعی پیسہ بنائے گا؟ (کیا کوئی اس کو خریدے گا؟)
- \ کیا آپ اپنے آئیڈیا کی حفاظت کر سکتے ہیں؟ \

\ یہ ایک کافی سیدھی سادگی سی لسٹ (فہرست) لگتی ہے ، اور یہ ہے بھی۔ مسائل تب کھڑے ہوتے ہیں جب بڑے سوالات کا حل نکالنے سے پہلے درجنوں اساسی اور بنیادی سوالات کے جواب دینا لازمی ہوجاتا ہے۔ مثال کے طور پر، یہاں \ \ 33 \ \ موضوعات دیئے گئے ہیں جس کے تحت ہر آئیڈیا پرکھا جانا چاہئے ، یہ معلوم کرنے کیلئے کہ آیا اس میں کوئی تجارتی استعداد ہے \ \ ؛

\ قانونیت \ \ ڈویلپمنٹ اسٹریٹس (روہ ترقی حیثیت) \ \

\ سلامتی \ \ انوسٹمنٹ کوسٹس (سرمایہ کاری کی لاگت) \ \



- \ ماحولیاتی اثرات \
- \ معاشرتی اثرات \
- \ رجحان طلب \
- \ پروڈکٹ لائن پوٹینشل (صنعتی امکانات) \
- \ مارکیٹ کے امکانات (ممکنہ تجارت) \
- \ ضرورت \
- \ پروڈکٹ کی معیاد \
- \ پروموشن (تشہیر) \
- \ استعمال سیکھنا \
- \ ایپنرس (ظاہری شکل) \
- \ پروڈکٹ ویزیبلیٹی (رونمائی) \
- \ قیمت \
- \ تحفظ \
- \ سروس \
- \ پائیداری \
- \ نیو کمپنیشن (نئی مسابقت) \
- \ پے بیک پیریڈ (مدت ادائیگی) \
- \ فنکشنل فیزیبلیٹی (کارپردازی امکانات) \
- \ پروڈکٹ انٹرنیٹنس (مصنوع کا باہمی انحصار) \
- \ پروڈکٹس فیزیبلیٹی (پیداواری امکانات) \
- \ ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ (تحقیق و ترقی) \
- \ طلب کا استحکام \
- \ پوٹینشل سلیز (امکانات فروخت) \
- \ کسٹمر/یوزر کمپیٹیبلٹی (صارف/استعمال کنندہ کیلئے موزونیت) \
- \ موجودہ مسابقت \
- \ مارکیٹنگ ریسرچ (تجارتی تحقیق) \
- \ ڈسٹری بیو شن یعنی تقسیم کرنا \
- \ پریسیوڈ فنکشن (تاثیر پذیر خصوصیات) \

\ اب یہ ایک معمولی فہرست نہیں ہے۔ بہر حال ، اب وقتی طور پر 33 \ کو نظر انداز کریں اور چار عام سوالات پر نظر ڈالیں۔ \

\ کیا آپ کا آئیڈیا اور جنل (اصل و اچھوتا) ہے ؟ \

\ ظاہر ہے ، اگر پہلے ہی کوئی اس آئیڈیا کو سامنے لاچکا ہے اور اس کے ساتھ ایک اچھی شے یا اس سے بھی بہتر کوئی پروڈکٹ بنالی، تو پھر آپ کیلئے اسی نوعیت کے کسی خیال کو پیش کرنا عبث ہوگا۔ آپ محض اپنا وقت اور پیسہ ضائع کر رہے ہوں گے۔ \

\ یہ جاننے کیلئے بہت سی جگہیں ہیں۔ اگر آپ کا آئیڈیا روز مرہ کے استعمال کی مصنوعات سے متعلق ہے تو پھر آپ اسٹورز اور کیٹلاگز (باتصویر کتابچوں) میں دیکھیئے۔ جس شعبے میں آپ کی ایجاد یا اختراع مناسب اترتی ہو اس شعبہ سے متعلق تجارتی انجمنیں اور تجارتی اشاعتیں چیک کیجیئے۔ آئیڈیا سے متعلق ٹریڈ شوز (تجارتی نمائشوں) میں جائیئے۔ معروف اور تجارتی اشاعتوں میں دیکھیئے۔ \



\ اپنے شعبہ کے لوگوں سے یہ پوچھنے سے نہ ڈریں کہ انہوں نے کبھی آپ کے آئیڈیا سے ملتی جلتی کوئی بات سنی ہو۔ جبکہ آپ کا آئیڈیا ابھی صرف خیالی سطح پر ہو ، اس وقت اس کا امکان بہت کم ہے کہ کوئی آپ کا آئیڈیا چوری کر لے۔ بہت سا سخت کام اور محنت و مشقت کرنا ابھی باقی ہے۔ اس کے علاوہ ، اگر آپ کو یہ فکر اور پریشانی ہے کہ کوئی آپ کا آئیڈیا چرا لے گا تو آپ عام قسم کے سوال پوچھ سکتے ہیں اور اپنے آئیڈیا کے بارے میں تفصیلات اپنے تک محدود رکھ سکتے ہیں۔ امریکہ میں اپنی ایجاد کو پیٹنٹ کرانے کی درخواست دینے سے پہلے بے قابو انکشافات، اکثر بڑے غیر ممالک میں ایک آئیڈیا کیلئے پیٹنٹ رائٹس (ایجاد کو رجسٹری کرانے کے حقوق) کو خطرے میں ڈال دے گا۔

\ ظاہر ہے ، اگر آپ کے پاس ایک ایسی ایجاد یا آئیڈیا ہے جس کو پیٹنٹ کی شکل دی جاسکتی ہے تو آپ کو آخر کار پیٹنٹ کی تلاش کرنا ہوگا۔ آپ یہ اس ابتدائی مرحلے پر بھی کرسکتے ہیں ، لیکن شائد یہ بہتر خیال ہوگا اگر آپ رکے رہیں جب تک کہ آپ نے اگلے دو سوالوں کی روشنی میں اپنے آئیڈیا کو نہ پرکھ لیا ہو۔

\ ایجاد کیسے بنائی اور تقسیم کی جائے گی ؟ \

\ پہلا خیال جو کئی موجودوں کو آتا ہے وہ یہ ہے کہ اپنے آئیڈیاز کو کسی بڑی قومی کمپنی کے پاس لے جائیں۔ وہ سوچتے ہیں کہ وہ اپنا آنکھیں چکا چونڈ کر دینے والا آئیڈیا کسی کمپنی کو فراہم کر دیں اور پھر اس جن کو باقی ماندہ کام کرنے دیں۔ آخر کار ، اس یقینی کثیر منافع کمانے والے آئیڈیا کو آگے بڑھانے کیلئے قومی کمپنی کے پاس پیسہ ، پیداواری صلاحیت ، اور مارکیٹ کے بارے میں معلومات، سبھی کچھ ہوتا ہے۔

\ بدقسمتی سے ، بڑی کمپنیاں تقریباً کبھی بھی بیرونی کے لوگوں کے آئیڈیاز میں دلچسپی نہیں رکھتیں۔ کیا اس کی وجہ یہ ہے کہ بیرونی ٹیکنولوجی "ایک رسک، ایک خدشہ" یا محض اس لئے کہ بڑی کارپوریشنز کے لئے ضروری ہوتا ہے کہ وہ کسی پروڈکٹ کے بکنے کی صلاحیت کئی ہزار ملین ڈالر میں چاہتے ہوں ، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا۔ تلخ حقیقت یہ ہے کہ آئیڈیا کو کسی بڑی فرم کیلئے دلکش بنانے کے امکان 100,000 \ میں سے صرف 1 ہے۔

\ اس پیمانے دوسرے سرے پر ، ہوسکتا ہے کہ آپ کچھ پروڈکٹات بذات خود اپنے گھر میں ہی بناسکیں اور ان کو میل آرڈر کے ذریعے فروخت کرسکیں۔ یہ طریقہ کار شروعات کرنے کیلئے ایک اچھا راستہ ہوسکتا ہے لیکن کچھ عرصے کے بعد ہوسکتا ہے کہ آپ کو معلوم ہو کہ آپ اپنی خواب گاہ میں 200,000 \ سے زائد اپنی اس ایجاد کے لگے انباروں سے بیزار ہو چکے ہیں۔

\ یقینی طور پر اگر آپ اپنی کمپنی شروع کر سکتے ہوں (یا پہلے ہی کر چکے ہیں) تو اس میں آپ کی بہتری ہے۔ پیٹنٹ کی نسبت کمپنی کو فروخت کرنا زیادہ آسان ہے ، خواہ کمپنی نقصان میں جا رہی ہو۔

\ کئی ممکنہ خریدار ، ایجاد کے پس پردہ ٹیکنولوجی کے مقابلے میں، کمپنی کو کہیں زیادہ بہتر سمجھتے ہیں۔ کاروباری لوگ عام طور پر نفع و نقصان کے امکانات مدنظر رکھتے ہوئے ایک موجد سے مختلف، انداز میں دیکھتے ہیں۔

\ جس کو ایک موجد نے " اینی ہاؤ" (جیسے بھی ہو) "تھیوری آف اکنومکس" کہا ہے ، ان کاروباری لوگوں میں سے بہت سے اس کی پیروی کرتے ہیں: ہمارے پاس ایک فیکٹری ہے " اینی ہاؤ"۔ ہمارے پاس بیچنے والوں کا عملہ ہے " اینی ہاؤ"۔ ہم اشتہار دیتے ہیں " اینی ہاؤ"۔ ہم دوسروں سے زیادہ سمارٹ یعنی ذہین ہیں " اینی ہاؤ"۔ ایسے کاروباری لوگ یہ بھی جانتے ہیں کہ جب وہ ایک کمپنی خریدتے ہیں تو اس وقت تک ٹیکنولوجی کی خرابیاں دور ہوچکی ہوتی ہیں اور خریدار موجود ہوتے ہیں۔

\ اپنا بزنس شروع کریں اور کوئی بڑا بزنس آپ کے بزنس کو خرید لے، ان دو انتہائی صورتوں کے درمیان تیسری صورت یہ ہے کہ آپ اپنے آئیڈیا کو کسی چھوٹی یا درمیانے سائیز کے بزنس کے پاس لے کر جائیں۔ کئی



چھوٹی فرمیں \ مصنوعات کو اس مقدار میں بنانے میں دلچسپی رکھتی ہیں جس میں بڑی کمپنیوں کو کوئی دلچسپی نہیں ہوتی۔ یہ سچ ہے کہ چھوٹی فرموں کے پاس مارکنگ اور ڈسٹریبیوشن یعنی پروڈکٹس کی تقسیم کی مہارت کا فقدان ہوسکتا ہے جو کہ بڑی فرموں کی نمایاں خوبی ہے، اس جگہ پر یہ اہم ہے کہ اپنا پیر جمانے کیلئے چھوٹی فرموں کا استعمال کریں۔\

\ کیا آپ کا آئیڈیا پیسہ بنانے کا؟ \

\ یہ ایک ایسا سوال ہے جو سب کو فکر مند کر دیتا ہے۔ یہی وہ مقام ہے جہاں خدشہ سر اٹھاتا ہے اور لوگوں کیلئے، آپ کے آئیڈیا کی تائید میں دلچسپی لینا، مشکل بنا دیتا ہے۔\

\ یہ ایک ایسا سوال ہے جس کا کسی یقین کے ساتھ جواب دینا واقعی ناممکن ہے۔ آخر کار، بڑی کارپوریشنز جسیم اور ٹھوس مطالعوں اور تجزیوں کے باوجود ہر وقت ایسی صورتوں سے دوچار ہوتی ہیں جہاں خطرے کی گھنٹیاں بجنا شروع ہوجاتی ہیں۔ کیا آپ کو ایڈسل یاد ہے؟ اس کے برعکس، ایسا بھی ہوا ہے کہ ایک ایسا آئیڈیا جو دیکھنے میں اتنا بے وقوفانہ لگے کہ آپ اسے کسی کا بے پودہ مذاق گردانیں، مگر یہ کئی ملین ڈالر بنا ڈالے۔ کیا آپ کو کبھی یہ تمنا نہیں ہوئی کہ کاش پیٹ روک کا خیال پہلے آپ کو آیا ہوتا؟ \

\ اس سوال کا جواب دینے کے لئے کنیعیناصر کو مد نظر رکھنے کی ضرورت ہے۔ کیا اسکی مارکیٹ ہے؟ یہ کہاں ہے؟ کیا یہ ایک جگہ پر مرکوز ہے یا پھیلی ہوئی ہے؟ کیا مارکیٹ کا سائیز اچانک بدل سکتا ہے؟ کیا کمپیٹیشن آپ کو باہر نکال پھینکے گا؟ یہ سوالات کسی لحاظ سے بھی برف کے تودے کی تہ نہیں ہیں۔ پھر بھی، ممکنہ معاونت کرنے والوں کے اطمینان کیلئے پیسوں سے منسلک سوالات کا جواب دینا دوسرے سوالات کی کنجی ہے۔\

\ کیا آپ اپنے آئیڈیا کا تحفظ کر سکتے ہیں؟ \

\ ایک دفعہ جب آپ نے آئیڈیا کے انوکھے پن، اس کے بنانے اور تقسیم کرنے، اور اس کے یکنے کی اہلیت کے بارے میں سوالات کے آزمائشی اور عارضی طور پر تسلی بخش جواب حاصل کر لئے، تو اپنے آئیڈیا کو تحفظ فراہم کرنے کے بارے میں سوچنے کا وقت آپہنچا ہے۔ آخر کار، ایسے معلوم ہوتا ہے کہ آپ کے پاس کچھ ہے۔\

\ اگر آپ کے پاس واقعی ایک پیٹنٹ کروانے کے لائق کوئی چیز ہے تو یہ وقت ہے کہ اس کی پیٹنٹ کے قوانین کے تحت حفاظت کی کوشش کی جائے۔ یہاں مختصر طور پر، یہ وہ اقدامات ہیں جن پر آپ کو پیروی کرنے کی ضرورت ہوگی۔\

\ کنیڈین انٹلیکچوئل پراپرٹی آفس (سی آئی پی او - CIPO) سے دستیاب پیٹنٹ کی معلومات کا کتابچہ حاصل کریں۔ ان سے رابطہ \ کرنے کیلئے \ اپنی ٹیلیفون ڈائریکٹری میں حکومتی اداروں کی فہرست میں ان کا فون نمبر دیکھیں۔ مزید یا اس کے علاوہ، اس موضوع پر ان اشاعت کیلئے جو کہ ان کے پاس ہوں، کیلئے متبادل طور پر اپنی مقامی لائبریری سے رابطہ کریں۔\

\ تاکہ کسی تنظیم جیسا کہ ریسرچ کونسل سے رابطہ کریں۔ اس کو کروانے کے لئے "اسٹیٹ آف دی آرٹ" (جدید اور بہترین) ریسرچ کہا جاتا ہے۔ یہ اس قسم کی پیٹنٹ سرچ ہے جس میں نہ تو ایک بخوبی کی گئی پیٹنٹ سرچ کی گہرائی ہوتی ہے اور نہ ہی یہ ماضی میں اتنی دور جاتی ہے جسے مناسب پیٹنٹ سرچ کہا جاسکے، لیکن یہ آپ کو ایک نقطہ آغاز فراہم کرنے میں مدد دے سکتی ہے جہاں سے آگے بڑھ سکیں۔ اگر آپ اس کے ساتھ آگے بڑھنا چاہتے ہیں تو آپ کیلئے ضروری ہو گا کہ متعلقہ شے کی صحیح ڈسکرپشن (درست خدوخال) اور اس کا مجوزہ استعمال فراہم کریں تاکہ انڈسٹری کینیڈا کے کنیڈین انٹلیکچوئل پراپرٹی آفس کو صحیح اور درست ڈسکرپشن پہنچائی جاسکے۔\

\ پیٹنٹ کروانے کے عمل کی باریکیوں اور پیچیدگیوں اور اس عمل کے ممکنہ اخراجات پر بات چیت کیلئے کسی پیٹنٹ اٹارنیٹاری (وکیل) یا ایجنٹ سے رابطہ کریں۔ پیٹنٹ آفس پیٹنٹ کیلئے درخواست صرف موجد یا ایک



منظور شدہ پیٹنٹ اٹارنی یا ایجنٹ سے قبول کرے گا۔ آپ چاہیں گے کہ بذات خود درخواست کو بنانے کی کوشش کریں یا اس کیلئے جن کو اس فیلڈ میں تجربہ ہے ان کی پیشہ ورانہ خدمات کو استعمال کرنے کے فوائد اور نقصانات کا موازنہ کر لیں۔\

\ پیٹنٹ حاصل کر لینے کا یہ مطلب نہیں کہ آپ کو مکمل تحفظ مل گیا ہے۔ حقیقت میں ، ایک سروے کو یہ معلوم ہوا کہ پیٹنٹ کی خلاف ورزی کرنے کے 70% سے زیادہ مقدمات میں جو پیٹنٹ ہولڈرز نے اپنے پیٹنٹ کے تحفظ کیلئے دائر کئے ، خود پیٹنٹ کو ہی اینویڈا یعنی بے حیثیت قرار دے دیا گیا۔

\ اپنے پیٹنٹ کا تحفظ کرنا بہت مہنگا پڑ سکتا ہے۔ بہر کیف ، اگر آپ کے پاس پیٹنٹ نہیں تو اپنی ایجاد کو کامیابی کے ساتھ تحفظ دینے کے امکانات صفر ہونگے۔

\ محض خیال یا تجاویز کو پیٹنٹ نہیں کیا جاسکتا۔ ان میں سے کچھ کو آپ شائد پیٹنٹ کے قابل شکل دے سکیں ، لیکن جن کو آپ ایسی شکل نہ دے سکیں ان کیلئے آپ کو از خود کرنے پر انحصار کرنا ہوگا۔ پیٹنٹ کے قابل موضوعات کی اقسام کے بارے میں ایک پیٹنٹ اٹارنی/ایجنٹ سے صلاح مشورہ کریں۔\

- کہنے کو، مثال کے طور پر ، آپ کا خیال ہے کہ کمپنی A\ کی بنائی ہوئی مصنوعات فروخت کرنے کیلئے آپ کے پاس ایک زبردست و انوکھا داؤ ہے۔ اس امکان کو ایک طرف رکھتے ہوئے کہ کمپنی A\ کو اس میں کوئی دلچسپی نہیں ، آپ کمپنی A\ سے اپنے آئیڈیا کے بارے میں رابطہ کرتے ہوئے اس بات کو کیسے یقینی بنائیں گے کہ وہ آپ کو پیسہ دینے بغیر اس کو استعمال نہ کریں۔\

\ آپ زیادہ سے زیادہ یہی کر سکتے ہیں کہ ان کو خط لکھیں کہ آپ کے پاس ایک پروموشنل (یا جو بھی) آئیڈیا ہے اور اسے ، تفصیلات دیئے دیئے بغیر ، انہیں بھیجنے کی پیشکش کریں۔ اپنے خط کے ساتھ ایک اسٹیٹمنٹ شامل کریں اور تقاضہ کریں کہ اگر وہ آپ کی پلان کی تفصیلات جاننا چاہتے ہیں تو کمپنی A\ کا نمائندہ اس پر دستخط کر کے اسے آپ کو واپس بھیجے جس میں ان کا نمائندہ یہ وعدہ کرے کہ آپ کو معاوضہ دیئے بغیر (جو آپ اور ان میں طے ہوگا) وہ نہ تو اس کو کسی دوسرے پر فاش کریں گے اور نہ ہی اس کو استعمال میں لائیں گے۔ زیادہ امکان اس کا ہے کہ وہ شکریہ ادا کرتے ہوئے پہلو تہی کر لیں گے یا یہ کہ آپ کا آئیڈیا دیکھے بغیر وہ کوئی ایسا وعدہ نہیں کر سکتے ، لیکن آپ کے پاس کوئی اور راستہ کھلا نہیں۔\

\ کیا کوئی امید ہے ؟\

\ اس اشاعت کا ہر سیکشن دیکھنے میں بری خبروں کے ساتھ بھرا ہوا معلوم ہوتا ہے ، لیکن یہ اشاعت آپ کو جھوٹی امیدیں دلا کر آپ کی کوئی مدد نہیں کر سکے گی۔ اہم بات یہ ہے کہ ایک ایجاد یا کوئی دوسری اختراع سے پیسہ بنانے کیلئے آپ کو ایک آئیڈیا پرسن (ایسا شخص جس کو آئیڈیاز آتے ہیں) سے کچھ زیادہ ہونے کی ضرورت ہے۔

\ کئی چھوٹے کاروبار شروع سے ہی جھوٹی امیدوں کی وجہ سے ناکامی کا شکار ہوجاتے ہیں۔ آپ میں سے انہوں نے جو پہلے ہی بڑھتی پھولتی فرموں کو چلا رہے ہیں دوسرے کاروباری فیلڈز میں شیخ چلی جیسی سوچ و بچار سے انحراف کیا ہوتا ہے۔ آپ کے لئے ضروری ہے کہ جہاں تک اختراع کا تعلق ہے وہاں آپ بھی اس سے احتراز کریں۔

\ ممکنہ آئیڈیا اور اختراع کی تائید کرنے والے کس چیز کی تلاش میں ہوتے ہیں ؟ اگر آپ اس موضوع پر ادھر ادھر مطالعہ کریں تو آپ کو بہت سے یہ کہتے ہوئے تبصرے ملیں گے کہ:\



- ہم بزنس میں ایسے باہمت کاروبار کرنے والوں کو چاہتے ہیں جو نہ صرف ایک پروڈکٹ کو ایجاد ہی نہیں کر سکتے ہوں بلکہ جو اس کیلئے مطلوبہ سرمایہ بھی ڈھونڈ سکتے ہوں اور پروڈکٹ کو مارکیٹ میں لے جانے کا راستہ بھی نکال سکتے ہوں۔
- یہ بہتر ہے کہ ایک نئی پروڈکٹ بس ٹھیک ٹھاک ہو لیکن مینجر زبردست ہو، بجائے الٹ صورت ہونے کے۔
- کسی ایجاد کی کامیابی کیلئے سب سے اہم عنصر مینجمنٹ (انتظامیہ) ہے۔

ایڈیٹس محض ایک ایجاد کرنے والا ہی جینیٹس نہیں تھا۔ بلکہ وہ ایک پروموٹ (فروغ) کرنے والا جینیٹس،، ایک سرمایہ اکھٹا کرنے والا جینیٹس اور ایجادوں کیلئے مارکیٹ میں امکانات دیکھنے والا غیر معمولی ذہن کا مالک بھی تھا۔

کیا آپ نے کبھی جوزف سوآن کے بارے میں سنا ہے؟ یہ کہنے کیلئے ایک مضبوط کیس بنایا جاسکتا ہے کہ بجلی کا بلب اس نے ایڈیٹس سے آٹھ ماہ پہلے ایجاد کیا تھا۔ لیکن پیٹنٹ کس کو ملا؟ بلب کو مارکیٹ میں کون لایا؟ ایڈیٹس۔ بجلی کا بلب کس نے ایجاد کیا؟ ایڈیٹس نے۔

ہم میں سے بہت کم ایڈیٹس ہیں۔ ہوسکتا ہے ہمارے پاس پروڈکٹ کے متعلق بہترین ذہین انڈیاز ہوں، لیکن عام طور پر ہم تمام ایریاز کے بارے میں، جن کو مد نظر رکھنا ضروری ہوتا ہے، ذہانت تو ایک طرف، باخبر بھی نہیں ہوتے۔ ہمیں مدد کی ضرورت ہے۔

مدد کیلئے آپ کہاں جا سکتے ہیں؟

اگرچہ زیادہ امکان یہ ہے کہ آپ کو بذاتِ خود کافی پسینہ بہانا پڑے گا، لیکن پسینے اور مشقت کے ساتھ آپ کچھ مدد بھی لے سکتے ہیں۔ اور تو اور ایڈیٹس کو بھی کچھ مدد کی ضرورت تھی۔

پیٹنٹ اٹارنیٹاری اور ایجنٹ

پیٹنٹ اٹارنیٹاری اور ایجنٹس، پیٹنٹ کے بارے میں سرچ (تحقیق) کرنے اور ان کی درخواست دینے میں آپ کی مدد کر سکتے ہیں، اگر یہ کام آپ خود نہیں کر سکتے۔ اپنی ٹیلیفون ڈائریکٹری کے تجارتی اور کاروباری سیکشن میں "پیٹنٹس" کے تحت آپ اٹارنی اور ایجنٹس کو ڈھونڈ سکتے ہیں۔

انویشن پروموشن فرمز

ڈائریکٹری کے "پیٹنٹس" سیکشن میں ایسی فرموں کی فہرست ہونے کا بھی امکان ہے جو ایک معاوضہ کے عوض آپ کے انڈیا کے تحفظ اور اس کو ترقی دینے کا کام سنبھالنے کی پیشکش کریں۔ ایسے پروموٹرز کے ساتھ لین دین کرنے میں احتیاط برتنی ضروری ہے۔

اگر آپ ایک ایجاد کو پروموٹ کرنے (ترقی دینے) والی فرم کا انتخاب کریں تو اس بات کو یقینی بنائیں کہ:

- وہ آپ کو اپنے ماضی میں کارکردگی کے ریکارڈ کا ٹھوس ثبوت فراہم کریں۔ محض کامیابی کی چند ایک چکا چونڈ کر دینے والی جھلکیاں نہیں بلکہ اپنے ماضی کے ٹوکلوں کی تعداد کے بارے میں قابل تصدیق اعداد و شمار، اور ان میں سے ان کی تعداد جنہوں نے واقعاً پیسے بنائے۔
- وہ تمام فیس پیشگی نہیں لیتے۔
- وہ آپ کو اپنے پروموشنل مٹیریل کے سیمپلز (نمونے) فراہم کریں گے اور ان کمپنیوں کی فہرست بھی جن کو یہ بھیجے گئے ہیں۔ (پھر ان کمپنیوں سے آپ بذاتِ خود چیک کریں۔)



- آپ چیمبر آف کومرس ، بیٹر بزنس بیورو ، کسی پیٹنٹ اٹارنی ، یا مقامی سرمایہ کاروں یا موجودوں کے کلب کے ساتھ پروموشن فرم کی ساکہ اور شہرت کے بارے میں تفتیش کریں۔\

\انوشن بروکرز \

\بروکرز منافع کے ایک حصے کے عوض کام کرتے ہیں۔ وہ موجودوں کو سرمایہ اکھٹا کرنے میں اور اپنی ایجادوں کو بنانے اور ان کو مارکیٹ کرنے کیلئے کمپنیاں بنانے میں مدد کر سکتے ہیں۔ اکثر وہ انتظامیہ کے بارے میں باریکیوں سے لیس مفید مشورہ فراہم کرتے ہیں۔ مجموعی طور پر ، آپ توقع رکھ سکتے ہیں کہ یہ ایجنٹس زیادہ پیچیدہ ٹیکنالوجی میں دلچسپی لیں گے جس میں بیچنے کے امکانات کافی بڑے ہوں۔\

\یونیورسٹی انویشن/انوشن/آنٹر پرائنورل سنٹرز (یونیورسٹی میں اختراع/ایجاد/نئے کاروبار کیلئے مراکز)\

\یہ مراکز ، کچھ نیشنل ریسرچ کونسل کیلئے سے فنڈ کردہ ، موجودوں کی مدد کرنے کی امید افزائی کرتے دکھائی دیتے ہیں۔ سب سے زیادہ جانا پہچانا نام ، یونیورسٹی آف واٹرلو ، مثال کے طور پر ، ایک بہت معمولی فیس کے عوض ایک آئیڈیا کی قیمت کا اندازہ لگاتا ہے۔ یہ مرکز ایک آئیڈیا کی قیمت کا اندازہ 33 \جانچ پڑتال کے معیاروں پر (جن کی فہرست اس اشاعت میں پہلے دی گئی ہے) لگاتا ہے اور اس طرح موجودوں کی فضول آئیڈیاز کو نکال باہر پھینکنے میں مدد کرتا ہے تاکہ وہ ان پر مزید وقت اور پیسہ ضائع نہ کریں۔\

\یہ مرکز ممکنہ نئے پروڈکٹ کی ڈویلپمنٹ اور اس کو تجارت کے قابل بنانے کیلئے پلان بنانے کے دوران مشکل مقامات کی بھی نشاندہی کرتا ہے۔ اگر ایسا لگے کہ ایک آئیڈیا میں خوبی ہے اور وہ تجارتی لحاظ سے ممکن ہے ، تو یہ مرکز موجد اور قائم شدہ کمپنیوں کے درمیان رابطہ پیدا کرنے کی کوشش کرتا ہے یا موجد کو سرمایہ کے وسائل کی طرف گامزن کرتا ہے۔\

\آپ کے صوبے کے ایکونامک ڈویلپمنٹ آفس کی اسمال بزنس برانچ\

\اسمال بزنس برانچ آپ کو ایک اختراع کیلئے ضروری مارکیٹ ریسرچ ، اس کے ممکن یا ناممکن ہونے کا تجزیہ ، اور بزنس پلان کو کامیاب بنانے میں مدد کے بارے میں معلومات فراہم کر سکتا ہے۔\

\فیلڈ میں اسمال بزنس کے فیلڈ آفیسز آپ کو حکومت کے پروگراموں کے بارے میں معلومات فراہم کر سکتے ہیں۔ شائد آپ فیلڈ آفس میں پیش کردہ دوسرے مینجمنٹ اسٹنٹس پروگرام بھی اپنے آئیڈیا کو عملی شکل دینے میں مددگار پائیں۔\

\موجودوں کے کلب/ایسوسی ایشنز یعنی انجمنیں/سوسائٹیز یعنی گروپ\

\ایسے کلب آپ کے گرد و نواح میں ہو سکتے ہیں۔ آپ اپنے ہم خیال لوگوں کے ساتھ اپنے تجربات شیئر کر سکتے ہیں اور اچھی صلاح ، کم قیمت پر مالیت کا اندازہ ، اور دوسری مدد لے سکتے ہیں۔\

\دوسرے موجودوں کے ساتھ بات چیت کرنا غالباً سب سے زیادہ مددگار بات ہے جو آپ کر سکتے ہیں۔ کسی ایسے شخص کو ڈھونڈیں جو پہلے ہی پیٹنٹ کی روٹنگ ، اپلائڈ ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ ، اور فنانسنگ کے مرحلوں سے گزر چکا ہو۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا اگر آخر میں نتیجہ مالی کامیابی تھا یا ناکامی۔ اہم بات یہ ہے کہ سب مراحل کی چھوٹی بڑی عملی تفصیلات کی سمجھ بوجھ ہو جائے۔\

\کیا آپ اپنے امکانات کے بارے میں غیر معقول ہو رہے ہیں؟\



اگر آپ نے یہ اشاعت پڑھ لی ہے اور آپ اب بھی یہ سوچتے ہیں کہ آپ اپنے آئیڈیا کے ساتھ پیسہ بنا سکتے ہیں تو ہوسکتا ہے کہ کچھ لوگ یہ سوچیں کہ آپ اصل بات نہیں سمجھ پائے۔ اگر سب مشکلات اور عدم مساوات پر نظر ڈالنے کے بعد بھی اپنے آئیڈیا پر یقین کرنا جاری رکھیں تو پھر آپ غیر معقول ہو رہے ہیں۔

آپ کو بالکل یہی ہونا چاہئے۔ اس میں آپ کے ساتھ اچھے لوگ ہیں۔

اگرچہ برنارڈ شاء نے کہا تھا ، تمام ترقی غیر معقول لوگ کرتے ہیں ۔ معقول لوگ اپنے ارد گرد کی دنیا سے سمجھوتا کرتے ہیں ؛ غیر معقول لوگ اس کو بدلنے کی کوشش کرتے ہیں۔

کینیڈا۔ اونٹیریو بزنس سروس سنٹر (COBSC/CSECO) کینیڈا کی سرکاری زبانوں یعنی انگریزی اور فرانسیسی میں بزنس کے بارے میں معلومات فراہم کرتا ہے۔ خوش خلقی کے جذبے کے تحت، ہماری کارآمد ترین دستاویزات میں سے چند کا ترجمہ دوسری زبانوں میں بھی کیا گیا ہے۔ اگر آپ کو بزنس کے بارے میں اضافی معلومات چاہئیں، تو مہربانی کر کے COBSC/CSECO کے انفرمیشن افسر سے بات کرنے کے لئے 1-888-576-4444 پر فون کریں۔