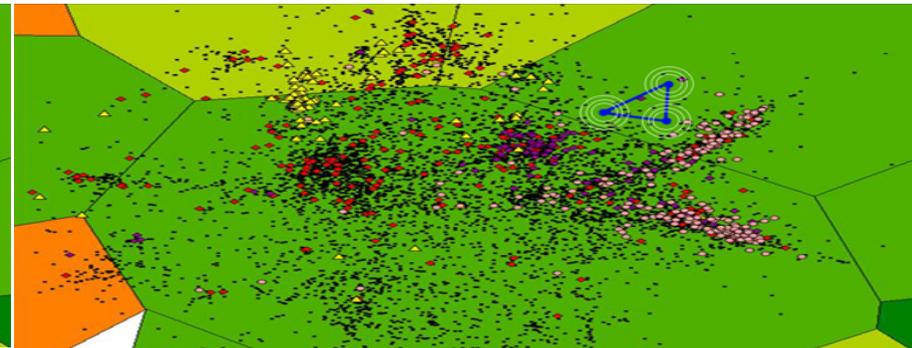
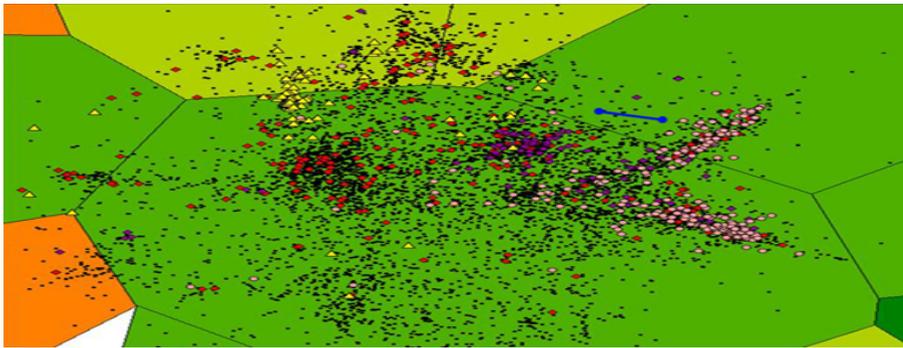


ItoM: 3 Fasi per costruire «Tecnologie Dominanti»

Si usa «*big data mining*» e speciali mappe PI per sviluppare Tecnologie Strutturate (TS) e condurre l'azienda dal presidio fino al controllo su prodotti/segmenti di mercato.

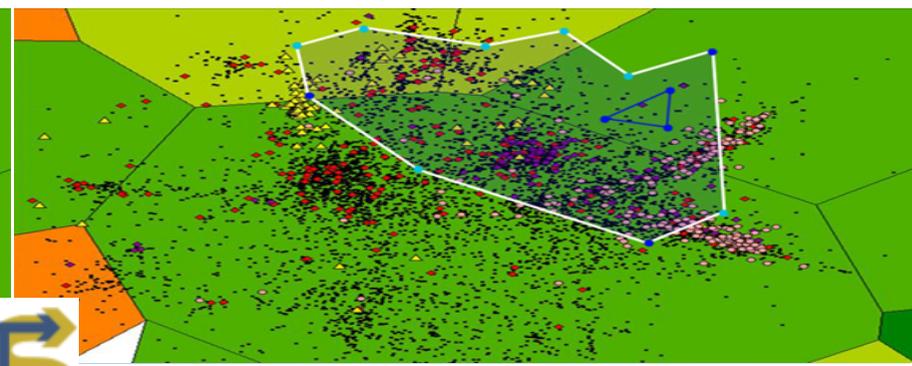
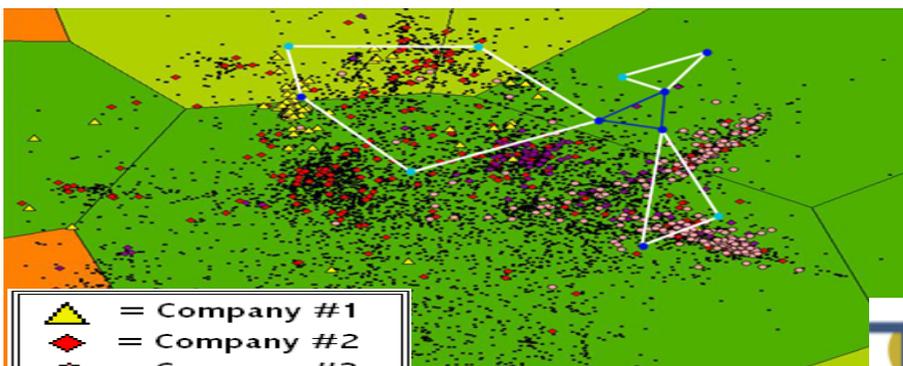
A. Posizionamento Si sceglie e avvia la strategia R&S

B. Presidio Si costruisce una "sfera d'influenza"



3. Espansione Si aumentano i territori inventivi con TS
Il portafoglio **Tech** diviene invasivo, ineludibile, strategico

4. Controllo Forte impatto su competitor e settore
La TS dell'impresa diviene dirompente/dominante



- ▲ = Company #1
- ◆ = Company #2
- = Company #3
- = Company #4
- = altri Brevetti



Fase 2: IA e Big Data per passare da R&S a dominio "Tech"

 usa big-data+algoritmi+mappe dedicate per gestire una massa imponente di dati Tech&PI
Scopo: unire la R&S dell'Azienda e le aree emergenti ottimali per nuove Tecnologie e Prodotti.

Esempi di contenuti strategici estrapolati dai Big Data:

Settore: CHI sviluppa cosa nei "ceppi inventivi" - PERCHÉ E DOVE sta andando la R&S
TASSI DI INNOVAZIONE - COME i trend R&S sono adattabili all'Azienda

Mercati: DA DOVE le R&I rilevanti (New Cos, Geo Loc) - "DOVE SONO GLI SBOCCHI" Tech

Verifica competitiva dei brevetti concorrenti : Es. di concetti tecnici utili: prossimità
- rilevanza diretta o cross-sector - collegamenti ip - spazi vuoti - overlap - saturazioni - ecc.

Valore Economico della TS : CHI POSSIEDE PI più importanti, VALORI singoli/aggregati

Innovazioni cross-sector : cruciali per "espandere il portafoglio" e per le licenze

Allineamento R&S / TS / Prodotto: importante per R&I di processo o portafogli PI

Analisi dei key competitor : incl. "contenziosi/aggressivi", forze/debolezze

Confronto (post strategia ItoM) : le TS dell'Azienda contro i Competitor

Licensing : chi ha quale R&S o Prodotti già su licenza

