

Игра: «Интеллект – Монетизация»

«ИнтелМон»

Авторы:

Тюшев Юрий

Подгорнов Алексей



2014г.

«ИнтелМон» -

это деловая игра
И для умных,
И для богатых,
...И для красивых!



ИнтелМон (с) – это новая имитационная case-игра для большого количества участников, во время которой игроки, работая в командах, проходят все этапы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Новая, так как создана в 2014 году.

Имитационная, потому что моделирует в игре все процессы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Игра полностью построена на материале реального бизнеса.

Командная, поскольку все задачи внутри игры решаются командой участников от 5 до 8 человек.

Большая из-за того, что в ней могут участвовать от 30 до 120 человек.

Case-игра по причине того, что каждая команда решает серию задач из отдельного отраслевого кейса, то есть совершают действия по управлению интеллектуальной собственностью организации вполне конкретной отрасли экономики.

Понятийный аппарат

Интеллектуальный капитал — знания, навыки и производственный опыт конкретных людей (человеческие авуары) и нематериальные активы, включающие патенты, базы данных, программное обеспечение, товарные знаки и др., которые производителю используются в целях максимизации прибыли и других экономических и технических результатов.

Сумма знаний всех работников компании и/или инструменты организации увеличивающие совокупность знаний, т.е. всё то, что обеспечивает экономическую конкурентоспособность.



Понятийный аппарат

РИД – результат интеллектуальной деятельности

МКД – Методический комплект документов

НИОКР - научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы — совокупность работ, направленных на получение новых знаний и их практическое применение при создании нового изделия или технологии. ...



Подробнее об игре

- **В игре участники погружаются в мир управления интеллектуальной собственностью компании.**
- **Каждый участник игры имеет возможность побывать в роли автора ноу-хау, оценщика РИДа и в роли бизнесмена на рынке интеллектуальной собственности.**
- **Эти роли имеют свою специфику, достаточно рискованны и включают в себя несколько возможных стратегий поведения.**
- **Выборка ролей не случайна. Она отражает системный процесс управления интеллектуальной собственностью компании или автора РИДа.**

Подробнее об игре

На поле Игры постоянно происходят события, влияющие на «бизнес результаты» всех игровых столов на рынке интеллектуальной собственности. Таким образом, каждый игровой стол может:



- **Отследить** свои успешные стратегии и узнать еще не задействованный потенциал в своих подходах к управлению РИДами и их коммерциализации;
- **Оценить** эффективность своих бизнес-стратегий, применяемых в игре.

Подробнее об игре

- **Игра «Интеллект Монетизация» динамична, увлекательна и универсальна, так как каждый раз меняется ее поле и варианты непредсказуемых событий.**



Еще подробнее об игре

Игра «Интеллект монетизация» – **это увлекательная живая бизнес-симуляция**, которая дает возможность участникам попрактиковаться в управлении интеллектуальной собственностью. Содержательно симуляция «настраивается» на специфику практически любого бизнеса.

Важно – игра предлагает системный подход к управлению интеллектуальной собственностью.

Совместная игра участников дает возможность рассмотрения вопроса с разных ракурсов, служит **прекрасным тренажером креативного мышления.**

Еще подробнее об игре

**Игра может стать началом
проекта по внедрению
изменений в
мировоззрении персонала
компании.**



Еще подробнее об игре

Игра «Интеллект Монетизация» - это возможность закрытия «слепых зон», когда в ходе процесса открываются дополнительные возможности бизнеса за счет включения стоимости РИДов в стоимость продуктов компании, в стоимость самой компании.

Игровой процесс эффективный инструмент работы, в силу своей экологичности и психологической безопасности для участников.



Когда нужна игра?

При старте нового направления в получении прибыли компании за счёт продажи интеллектуальной собственности (РИДов) – создание общего понимания, подготовка всех вовлеченных лиц и обеспечение успешного результата;



Когда нужна игра?

Когда нужно направить в единое русло энергию сотрудников, кто понимает важность коммерциализации интеллектуальной собственности и системы управления ею.



Для чего нужна игра?

Для создания благоприятных условий в проектах, в которых интеллектуальная собственность является основным содержательным наполнением;

В случаях необходимости создания **единого понятийного аппарата** и улучшения коммуникаций между специалистами и руководством в работе с интеллектуальной собственностью;

Чтобы дополнить программу обучения по управлению активами компании;

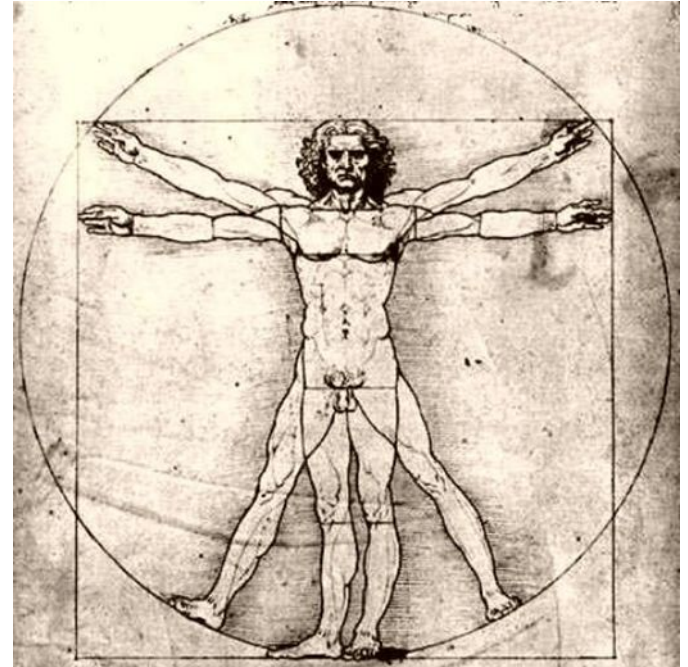


Результаты игры



Ключевые результаты для компании:

**«Интеллект Монетизация» (с) – это
уникальный, универсальный
инструмент «ликвидации
безграмотности» и подготовки
сотрудников к практической работе
в сфере управления
интеллектуальной собственностью
в интересах бизнеса и создателей
РИДов.**



Ключевые результаты для компании:

- 1. Компания может обнаружить свои интеллектуальные продукты, которые можно включить в линейку товаров и услуг для продажи.**
- 2. Компания может получить импульс к развитию нового бизнес-направления, связанного с инновациями.**
- 3. Проверка гипотезы руководства (если она есть) об истинном инновационном потенциале компании.**
- 4. Можно проверить перспективы уже запущенного инновационного направления бизнеса.**
- 5. Можно получить «дорожную карту» инновационного направления бизнеса.**
- 6. Можно определить факторы, тормозящие или препятствующие движению на этом пути.**

Ключевые результаты для компании:

7. Получает дополнительный ресурс в оценке и отборе лучших студентов.
8. Возможность идентифицировать, оценить и активизировать сотрудников, обладающих потенциалом к развитию и инновациям.
9. Получает дополнительный инструмент удержания ключевых сотрудников, нацеленных на развитие.
10. Устраняются психологические барьеры взаимодействия между «ветеранами» и молодёжью.
11. Игра, организованная с профильным ВУЗом, может стать началом совместного проекта разработки ноу-хау и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

Ключевые результаты для участников игры:

- **Уяснение** для себя того, что представляет из себя «рынок интеллектуальной собственности»;
- **Понимание** того, что такое процесс коммерциализации интеллектуальной собственности (ИС);
- **Определение** своей оптимальной роли в данном процессе;



Результаты

Ключевые результаты для участников игры:

- Преодоление психологических барьеров (страхов) в отношении к управлению интеллектуальной собственностью как к чему-то сложному и нереальному;
- Нарботанные контакты с сообществом производителей РИДов, экспертов по коммерциализации ИС региона;
- Опыт и навыки системного
- управления РИДами;



Кейсы

В основе Игры лежат пакеты кейсов по отраслевым предприятиям:

1. Машиностроение;
2. Нефтедобыча, газодобыча, транспортировка и переработка;
3. Фармацевтика;
4. Технопарк;
5. Ритейл группы;
6. Оборонно-промышленный комплекс (продукция двойного назначения);
7. ФГУП Научные центры ОПК;
8. ВУЗы;
9. Агрохолдинг;
10. Логистические терминалы;
11. Ресторанный и гостиничный бизнес; И так далее



Почему мы выбрали игровой метод?

Потому что в долгосрочной памяти большинства людей остаётся:

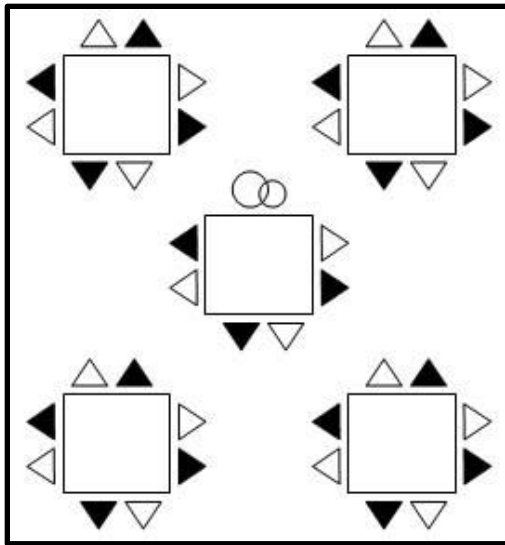
- 10% прочитанного
- 20% услышанного
- 30% увиденного
- 50% услышанного и увиденного
- 70% обсуждённого
- 90% проработанного в упражнениях и требующих действий самого участника

Что нужно для организации игры?



Схема игры

- Участники формируют команды по 5-8 человек за отдельными столами
- Каждая команда решает специальный кейс определенной отрасли



Ход игры – 7 фаз

1 шаг: создают логотип своей компании

2 шаг: изучают кейсы и выбирают РИДы для защиты

3 шаг: определяют правообладателей РИДов

4 шаг: выбирают методы защиты РИДов

5 шаг: оценивают РИДы

6 шаг: упаковывают РИДы и разрабатывают стратегию их продвижения

7 шаг: разрабатывают коммерческое предложение (покупателю, инвестору и т. д.)

Как организовать?

- Ролевое распределение ответственности:
 - Инициатор игры (продвигает игру в регионе своими рекомендациями и решениями)
 - Заказчик игры (бизнес финансирует проведение игры, направляют своих сотрудников на игру – 50% от состава группы)
 - Организатор игры (ВУЗ предоставляют помещения и инфраструктуру для проведения игры, готовят раздаточные материалы, организуют рекламу, направляют своих студентов на игру – 50% от состава группы)
 - Исполнитель игры (ведущие)

Две версии игры:

- **Лайт – версия:**
- Облегченный вариант для 20-30 человек, проходит за 3 – 4 часа, не содержит всех компонентов, сильно стандартизированный вариант, раздатка в электронном виде, простой публичный вариант, стоимость небольшая (50 т.р.).
- **Версия №1:**
- Это большой формат – 100 человек, продолжительность 6-7 часов, реальные кейсы, которые требуют глубокого изучения, каждый участник работает с персональной рабочей тетрадью, коммуникация осуществляется через Интранет-сервер (WiFi), стоимость 300 т.р.

Периодичность проведения игры

Периодичность проведения игры для ВУЗа от 2 до 4 игр в год.

Цель – как можно больше студентов вовлечь в игру в составе смешанных команд (студенты + преподаватели + сотрудники компаний работодателей).

Для бизнеса интерес в поиске будущих сотрудников для своих предприятий с пониманием правил цивилизованного рынка интеллектуальной собственности.

Для ВУЗов интерес в обеспечения реальных перспектив взаимодействия с предприятиями региона в коммерциализации ИС.

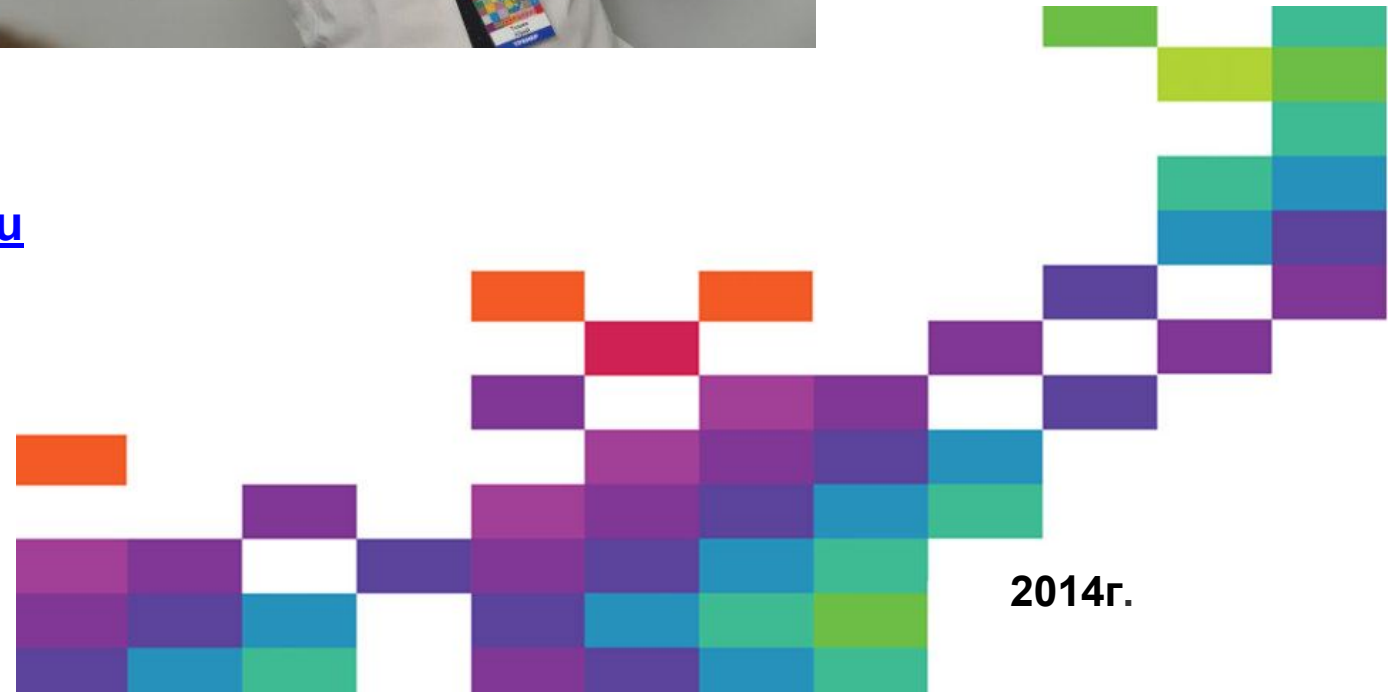
Авторы –разработчики:



Подгорнов Алексей
apodgornov@rambler.ru
+7 921 768 74 13



Тюшев Юрий
IM@profor.ru
+79052824682



2014г.