

Mälardalens högskola
Akademin för innovation, design och teknik

Sälj idén!

Josephine Linghammar, Sara Zetterberg och Elin Österberg

Examensarbete Innovationsteknik, HT 2008
Kod: 08-107
Handledare: Håkan Lindgren
Examinator: Sven Hamrefors

Abstract

It seems that a lot of idea carriers don't have the knowledge of how to sell ideas to companies. Through this work, the authors of this study would like to help idea carriers to spread their ideas on the Swedish market. If the idea carrier sells their idea to an established company the profit may be greater than if the idea carrier handles the production and distribution on their own. In this qualitative study, ten people have been interviewed; innovation advisers, idea carriers and companies. The interviews have generated what subjects the idea carrier should highlight if they encounter a company who they intend to sell their idea to. The way the idea carrier presents their idea is crucial to the company's decision about the possibility of the company buying the idea. The results of the study show that the idea carriers' attention should be on customer focus, customer value and intellectual property law.

Sammanfattning

En stor bristande kunskap tycks finnas hos idébärare om hur idéer kan säljas till företag. Studiens författare vill genom detta arbete hjälpa idébärare att nå ut med sina idéer på den svenska marknaden. Genom att idébäraren säljer sin idé till ett etablerat företag kan vinsten bli större än om idébäraren hanterar tillverkningen på egen hand och använder sig av egna distributionskanaler. I denna kvalitativa studie har tio deltagare intervjuats, dessa har varit innovationsrådgivare, idébärare och företag. Intervjuerna har resulterat i att studiens författare kunnat synliggöra vilka ämnesområden idébäraren bör känna till när de möter ett företag och avser att sälja sin idé till företaget. Idébärarens presentation av sin idé är avgörande för företagets beslut om ett eventuellt uppköp av idén. Studiens resultat visar att idébärarens uppmärksamhet bör riktas mot ämnesområdena kundfokus, kundvärde och immaterialrätt.

Keywords: sell idea, licensing, royalty payment, invention