



جامعة العين العراقية
AL-AYEN IRAQI UNIVERSITY
شعبة تسويق المنتجات العلمية

دليل شعبة تسويق المنتجات العلمية

من المختبر إلى السوق: رحلة الابتكار وريادة الأعمال

م.د فهمي يحيى احمد

Department of Science and Technology Parks - Al-Ayen Iraqi University



من نحن؟

شعبة تُعنى بتوثيق وترويج وتسويق النتائج البحثية والابتكارات التطبيقية (بحوث، براءات، نماذج أولية) وربطها باحتياجات الصناعة والمجتمع.

دعم تطبيقات الصناعة 

حماية الملكية الفكرية 

تنظيم المعارض والحملات الترويجية 

أهداف الشعبة



توثيق النتائج العلمية
القابلة للتسويق
وإنشاء قاعدة بيانات
لها.



تسويق النتائج العلمية
العلمية التطبيقية
ونقل التكنولوجيا
(Technology Transfer)
من الجامعة إلى السوق.



دعم حماية الملكية
الفكرية
(براءات/تسجيل)
والترويج لها.



تنظيم فعاليات
ومعارض للتعريف
بالمنتجات الابتكارية.

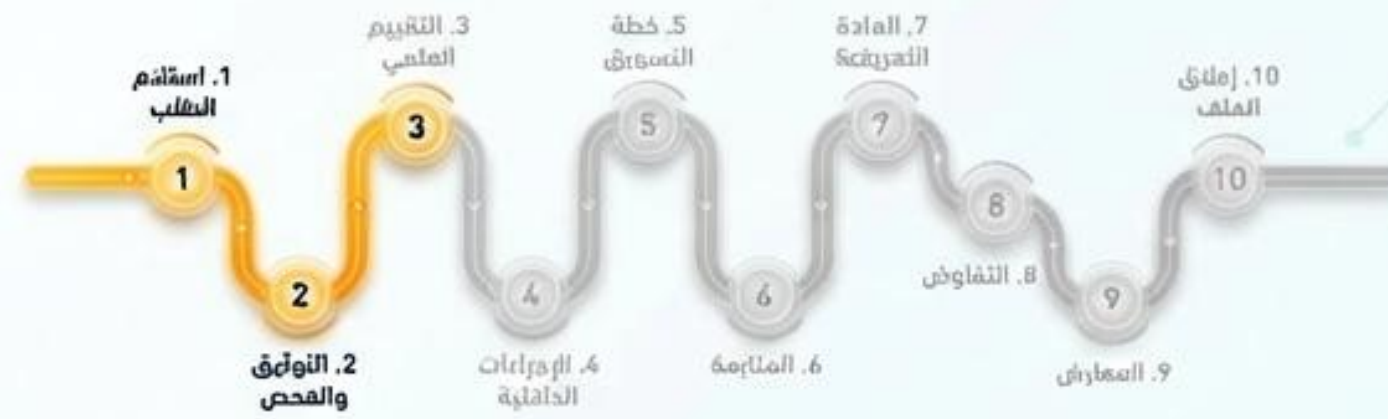
من هو المستفيد؟

• الباحثون، الطلبة، الكليات، والمجتمع.

• القطاع الصناعي، الصحي، والتجاري.

خارطة طريق تسويق النتائج العلمي





المرحلة 1-2: الاستلام والتوثيق

1. استلام الطلب

- **العمل:** استلام طلب التسويق من الباحث.
- **الأداة:** نموذج (1) - استمارة تسجيل نتاج علمي.



2. التوثيق والفحص

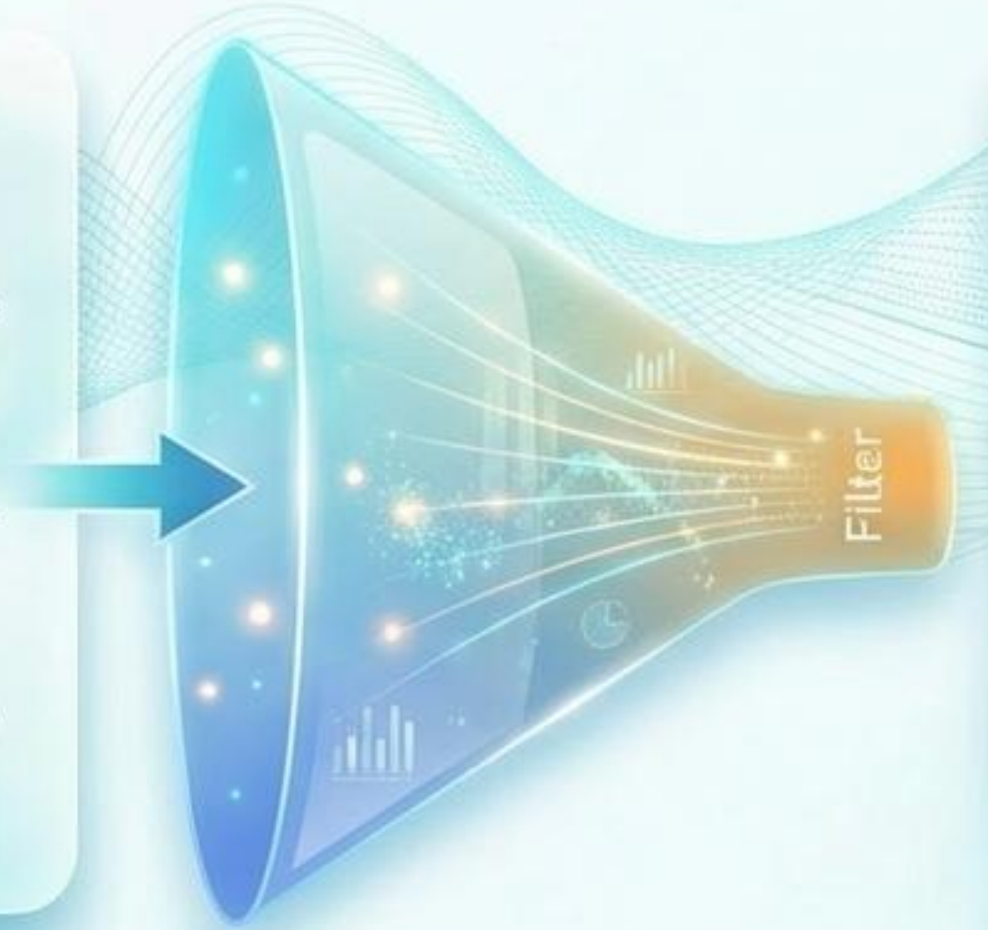
- **العمل:** الفحص الأولي للنتاج والتأكد من عدم وجود تسويق سابق.
- **الأداة:** نموذج (2) - استمارة التوثيق والفحص الأولي.



المرحلة 3-4: التقييم والقرار

3. التقييم العلمي

- إحالة الملف إلى لجنة علمية مختصة.
- **الأداة:** نموذج (3) - استمارة التقييم العلمي والتطبيقي.
- **المعايير:** مقياس جاهزية التكنولوجيا (TRL) من 1-9.



4. القرار الداخلي

بناءً على التوصية، يتم اتخاذ أحد القرارات:

1. الاستمرار بالتسويق

2. إرجاء التسويق (تطوير)

3. إغلاق الملف

الأداة: نموذج (4) - إحالة للملكية الفكرية (إن لزم الأمر).

معايير الفحص ومستوى الجاهزية التقنية (TRL)



معايير الفحص الأولي (Scoring)

يتم التقييم من 1-5 درجات بناءً على:

طبيعة النتائج (تطبيقي vs نظري) ✓

وضوح الفئة المستفيدة ✓

التميز والابتكار ✓



المرحلة 5 و 7: التجهيز للسوق

5. خطة التسويق

إعداد خطة التسويق وتحديد الجهات المستفيدة (شركات, قطاع صحي, صناعي).



مشكلة - حل - جدوى
اقتصادية

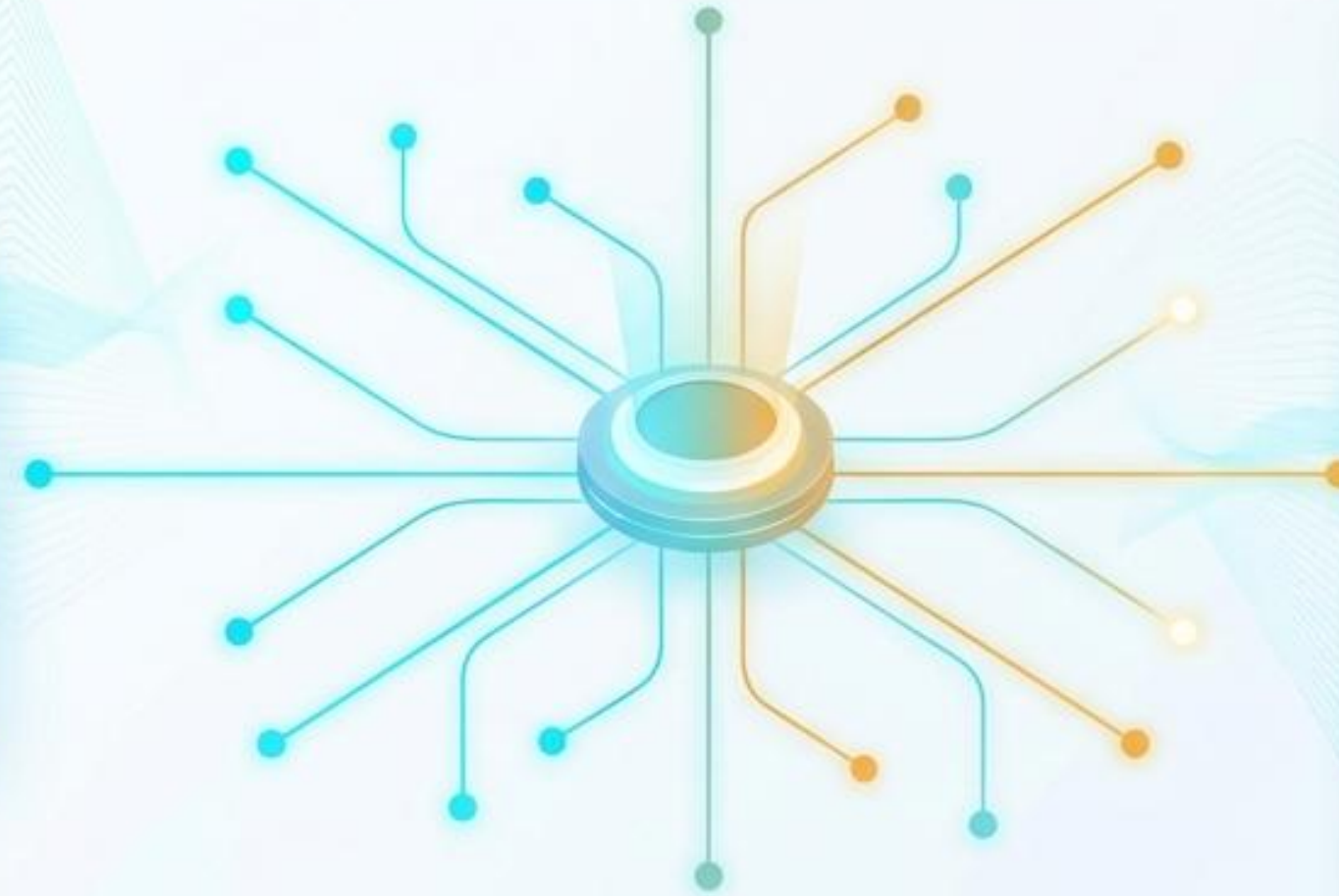
7. المادة التعريفية (Pitch)

إعداد عرض تقديمي احترافي.
الأداة: نموذج (7) - استمارة عرض نتاج علمي.



المرحلة 6: التواصل والمتابعة

تبدأ الشعبة بالتواصل المباشر مع الجهات الجهات المستهدفة. لضمان عدم ضياع الفرص، يتم توثيق كل خطوة.



Log Book	CRM Dashboard
تواصل مباشر - [التاريخ]	تواصل مباشر - [التاريخ]
رد فعل - [التاريخ]	رد فعل - [التاريخ]
رد فعل - [التاريخ]	رد فعل - [التاريخ]
رد فعل - [التاريخ]	رد فعل - [التاريخ]

الأداة: نموذج (6) - سجل المتابعة والتواصل (Simple CRM).

المحتوى: جدول زمني يوثق كل اتصال، بريد إلكتروني، أو رد فعل.



المرحلة 8-9: التفاوض والعرض

8. التفاوض



عقد اجتماعات بين الباحث والجهة المستفيدة.

الأداة: نموذج (8) - محضر اجتماع تسويقي.

9. المعارض والفعاليات

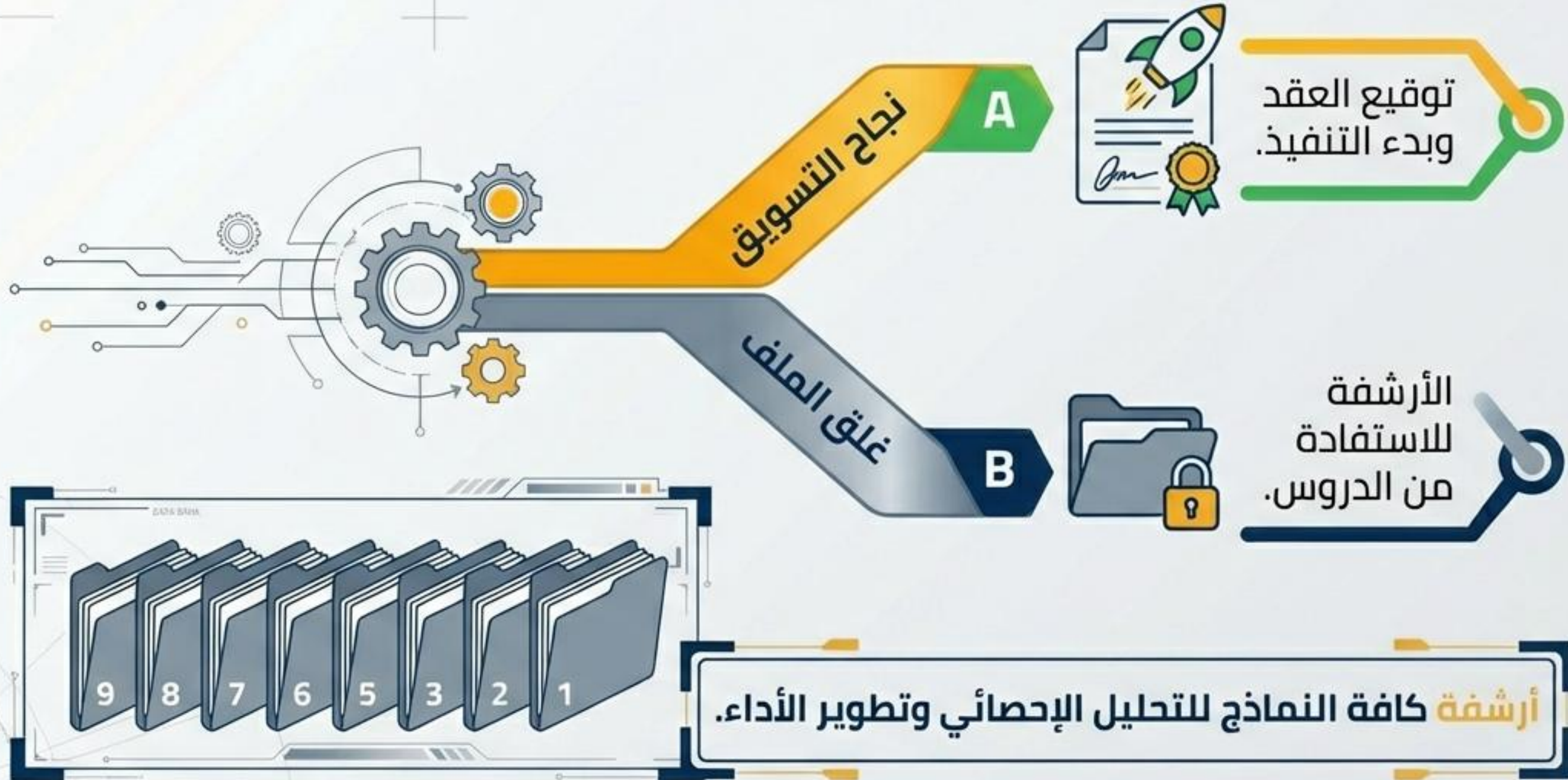


المشاركة في المعارض والفعاليات للترويج.

الأداة: نموذج (9) - استمارة مشاركة في فعالية.

خط النهاية: إتمام العملية والأرشفة

المرحلة 10



الحقيبة الإدارية: دليل النماذج (1-9)



آلية مبسطة لخطوات تسويق النتائج العلمية



الخطوة ١ : تقديم الطلب من الباحث

نموذج (١): استمارة تسجيل نتاج علمي قابل للتسويق
يملأ الباحث الاستمارة ويقدم وصفًا للنتاج ومجال تطبيقه، وتُرفع إلى شعبة التسويق عبر الكلية.



الخطوة ٢ : التوثيق والفحص الأولي

نموذج (٢): استمارة التوثيق والفحص الأولي للنتاج العلمي
تُوثق الشعبة النتاج في قاعدة البيانات، وتتحقق من عدم تسويقه سابقًا، وتُقيم قابليته للتسويق مبدئيًا.



الخطوة ٣ : التقييم العلمي والتطبيقي

نموذج (٣): استمارة التقييم العلمي والتطبيقي من اللجنة المختصة
تُحيل الشعبة النتاج إلى لجنة مختصة لتقييمه وفق معايير (الأهمية، التطبيق، ...TRL) ثم تُرفع التوصية النهائية.



الخطوة ٤ : إحالة لمسار حماية الملكية الفكرية

نموذج (٤): استمارة إحالة لمسار حماية الملكية الفكرية / براءة اختراع
في حال وجود ابتكار قابل للحماية، يُحال للجهات المختصة داخل الجامعة لاستكمال إجراءات الحماية القانونية.



الخطوة ٥: قرار التسويق وإبلاغ الباحث

تُتخذ قرارات:

استمرار التسويق: رفع المستندات للجهات العليا.

التأجيل: إشعار الباحث بملاحظات لتحسين نتاجه مستقبلاً.



الخطوة ٦: طلب جهة خارجية للاستفادة من النتاج

نموذج (٥): استمارة طلب جهة خارجية للاستفادة من نتاج علمي

يُرسل الطلب رسميًا إلى جهات خارجية مستفيدة (شركة، مؤسسة...) لتقييم رغبتها في الاستفادة.



الخطوة ٧: عرض النتاج على الجهة المستفيدة

نموذج (٧): استمارة عرض نتاج علمي للجهات المستفيدة

تُرسل الاستمارة المفصلة للجهة المستفيدة، مع مساحة لتسجيل ملاحظاتها وردّها بشأن إمكانية التبني أو الشراكة.



الخطوة ٨: عقد اجتماع تسويقي/تفاوضي

نموذج (٨): محضر اجتماع تسويق أو تفاوض

في حال اهتمام الجهة، يُعقد اجتماع رسمي يُناقش فيه آلية التعاون، وتوثق مخرجاته بمحضر معتمد.



الخطوة ٩: المشاركة في فعالية أو معرض

نموذج (٩): استمارة مشاركة في معرض أو فعالية تسويقية

في حال تعدد التسويق المباشر، يُعرض النتاج في فعاليات داخلية أو خارجية لدعم فرص الترويج والتشبيك لاحقاً.



ابدأ رحلة تسويق نتاجك العلمي اليوم

تفضل بزيارة شعبة تسويق النتاجات العلمية لتقديم نموذج (1).

جامعة العين العراقية
قسم حدائق العلوم والتكنولوجيا
Scientific Outputs Marketing Division

START YOUR JOURNEY TODAY



Al-Ayen Iraqi University (AUIQ)

Science and Technology Parks
Department

Scientific Outputs Marketing
Division

Submit Form 1 to register
your innovation.

START

