

آلية مبسطة لخطوات تسويق النتاجات 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
توثق 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 رسمياً 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 وردها بشأن إمكانية التبنّي 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.