Technology Marketing

gti.gist.ac.kr

기술이전 팀장 류귀태

2013년 01월 17일

Contents Title



Chapter 1

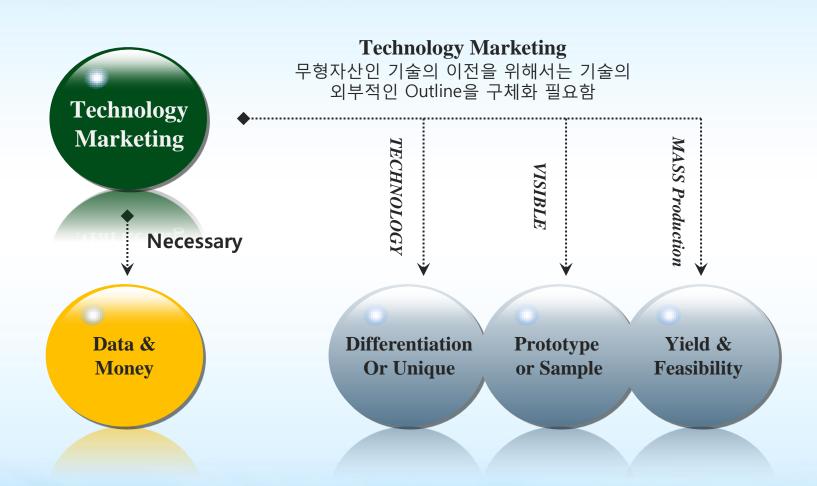
Technology Marketing

- 기술마케팅의 기본요소
- TLO's To Do List
- 기술마케팅 필수항목



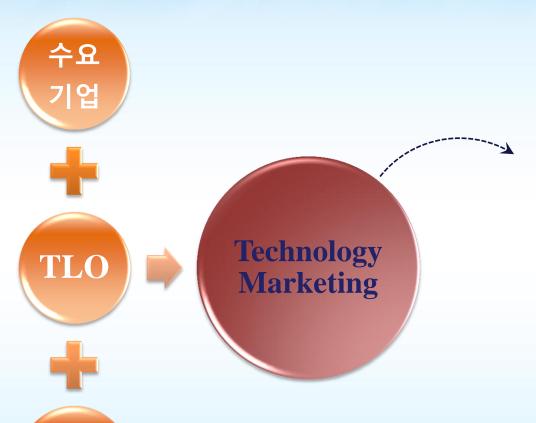
Chap II Chap I

Chap III Chap IV Chap V





Chap II >>> Chap III >>> Chap IV >>> Chap V Chap I



Technology

발명자와의 긴밀한 유대관계 및 기술에 대한 Confidence 필요

Company

수요기업의 Needs 및 경영 재무제표 등 파악 필요

Market

기술진입 시장의 Volume 및 향후 성장성/경쟁상황 등 파악필요



TLO's To Do List

● Confidence : 기술성, 시장성, 사업성 분석

● Passion : 문제점 해결 방안 모색

● Strategy : 기술의 강점, 약점 분석

Trust : Long-Term Business Target

Technology Added Value

Consensus & Co-work

Technology

Pick Out

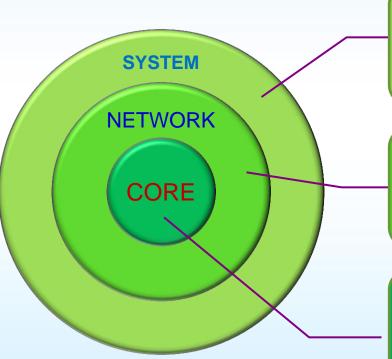
Various
Network
&
Marketing

Negotiation & Contract



Essential Items for Tech Marketing

기술사업화는 현재보다는 미래의 가치를 거래하는 것이므로 단기적인 성과보다는 장기적인 계획 및 지원이 필요하며 이에 따른 System 및 Network이 필요



시장 수요적 기술발굴 및 Process 개선

- 1. 우수기술의 지속적인 홍보(기술전시회, G-Tech Mall 활용)
- 2. 기술이전 Process의 정립을 통한 기술이전 일정 단축
- 3. 기술사업화 및 기술지주회사를 통한 M&A시장 적극참여

Long Term Business Partnership

- 1. 협력 Partnership (**유관기관**, 민간거래기관, 특허법률사무소)
- 2. 전략적 Partnership Program (분야별 5개 기업)
- 3. 과제기획/특허발굴 등을 통한 **발명자**와의 Partnership 구축

소수 정예 기술사업화 전문인력 양성

- 1. Engineer + Business Mind + Passion & Pride
- 2. 성과에 따른 적절한 Incentive제도로 우수인력 확보
- 3. 전략 Packaging을 활용한 TLO인원의 전문성 추구



Chapter 2

Milestone for Technology Marketing

- Marketing 기본이론
- Technology Marketing
- Milestone 기본요소
- 기술이전 전략보고서 Sample





마케팅 경영관리(전략-전술)의 5단계:

: Phillip Kotler, "Kotler on Marketing", 1970

전술적 마케팅 전략적 마케팅 관리적 마케팅 R **STP** MM (Research) (Implementation) (Control) (-Segmentation (Marketing Mix: -Targeting . Product -Positioning) . Price . Place . Promotion)

<u>시장조사</u>

→ 시장기회 파악

Value Proposition

- . Broad Positioning
- . Specific Positioning
- . Value Positioning
- . Value Propositioning

시장정보 개발 및 사용

고객의 확보/유지/육성 더 좋은 고객가치 디자인 마케팅 기획 및 실행

마케팅 성과평가와 통제 Feed-Back

<u>비즈니스 전략</u> 부문











MM for Technology Marketing







Milestone을 위한 기본 Item

Technology Marketing

차년도 기술이전 전략 및 목표 설정 기술소개자료 및 GIST 소개자료 작성





Technology

11월 ~ 12월 발굴 Total 40개 Item (25 + 15)

Network

차년도 사업발굴 3 ~ 4개 공동사업 (기관 & Item)

Exhibition

차년도 참여전시회 4 ~ 5개 선정진행 (장소 & Item)



I S T 2

2. Milestone for TM

Chap I Chap II Chap III Chap IV Chap V Chap V



2012년 기술이전 전략 보고서









ap I Chap II

hap III

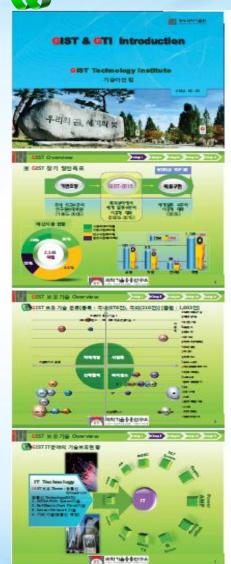
Chap IV

Chan

Chap \



GIST & GTI 소개자료







Chapter 3

Value Up Program

● 대학 기술이전의 문제점 분석

● 전략추출 및 전략 Packaging

Value Up Procedure

TM Data



p I >>> Chap II >>> Chap IV

대학 기술이전·사업화 문제점 분석 → 대응방안 마련 → 새로운 Program/Strategy 도입



Chap III Chap IV Chap V



Marketing Strategy









Chap II Chap III Chap IV Chap V



GIST 전략 Packaging Program

Technology

- 1. Differentiation
- 2. Feasibility
- 3. Life Time(Cycle)
- 4. Future Trend

Market

- 1. Target Market
- 2. Biz Model
- 3. ROI
- 4. STP-MM

Protection

- 1. IP Portfolio
- 2. Patent Map
- 3. IP Strategy

수요자 관점에서 필요한 정보 제공



Technology Value Add-up

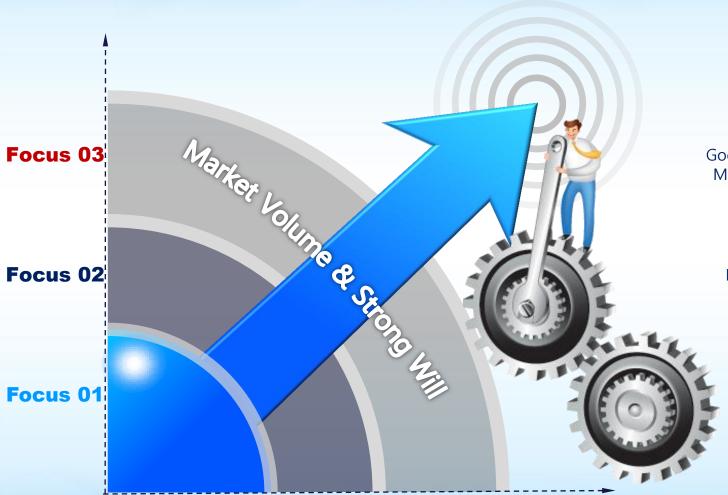
- 1. Customer Needs
- 2. Various Application
 - 3. Verified Value

Value of Technology





Value Up Procedure



Market

Good Business Model Market Competitors Market Share

IP

Protection Value IP Portfolio Competitive IP

Technology

Differentiation Feasibility Clear Data

TLO Effort & Strategy





Technology Marketing Data

각각의 기술수요군 및 기술의 특징에 따라 항목 추가 및 선택



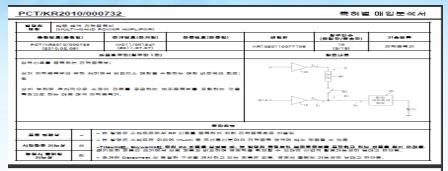
기술의 Detail 차별화 Analysis **Point**

Analysis

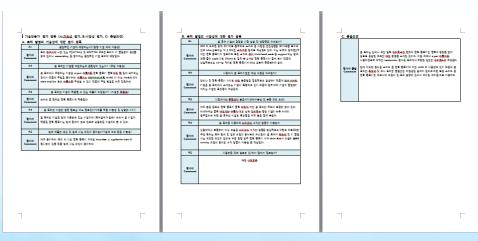
- 기존기술의 문제점
- 문제점 극복방안
- 실험 Data
- 알기 쉽게 정리 (그림을 최대한 활용)







				=	허별 매일분석서	
대표 청구항				2	역토 결과	
본 발명	Skyworks사의 SKY77196(첨부2)			G		
의학신호를 중독하는 전력중목부: ▼ Skyworks사의 SkY77196 회름에서 시영역		196 보름에서 시영역	▼ 교환용			
상기 전력중폭부와 부하 사이에서 임회인스 대칭을 수행하는 대칭 네트워크 최로: 및	▼ SKY771965EH B 9/9	4	- =	88		
보기 부하여 수가적으로 스템에 전류를 공급하는 보고등복구를 교육하는 것을 특징으로 하는 다중 대에 전혀들복기.		보 음악한 구성 없음 검토약건 분 발명된 목표 문장된 판중4회 구성을 프라하는 약을 반목을 하게 이어를				
MMBC MMBC	. 18	BUDGE	D-0		대상기종 (또는 중권 표종)	
VOLUME I BURS I	nd GAM CONTROL	B얼얼	1	0	0	
MODE)			2	0	0	
10, 2000, 3 2000 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10		OUT, SARE, S	•	0	×	
SKY77	196의 최로 모델					







Chapter 4

Value Estimation

- 기술마케팅 기본자세
- 기술마케팅의 차별화 Point



기술가치 평가의 주요 논쟁 및 고려사항

공급자 관점

- Exclusive
- Low Risk, High Return
- Full Support

수요자 관점

- High Value Estimation
- High Initial Payment
- Minimum Support

고려사항

- ❖ 기술이전 Type
 - 매각/전용/통상실시권
- ❖ 기술이전 Condition
 - 선급금/정액/경상 기술료
- ❖ 기술이전 특성
 - High Risk
 - 시장 Mechanism 무관
 - 평가 및 측정 객관성 어려움
 - 협상능력(교섭력) 중요



기술가치평가 Overview

◆ 무형의 자산인 특정기술이나 기술에 기반을 둔 사업 또는 기업이 가진 가치를 평가하는 것으로 평가 대상 기술의 특성에 따라 비용접근법, 시장접근법, 수익접근법 등이 주로 사용됨.





Explain

평가 대상 기술을 개발하기 위해 직접적으로 투입된 총 비용과 발명보상규정 등에 따른 보상비용과 같은 후발적 비용의 합산액을 그 가치로 보는 평가방법. 이는 회피비용(Avoided Cost)개념으로 기술을 직접 개발하지 않고 구매할 때 사용됨.





Explain

해당기술과 유사한 기술이 시장에서 거래된 가격 또는 사례를 조사하여 기술가치를 산정하는 방법. **무형자산가치를 산정하는 방법이 활용됨**. 최근 기술거래에 대한 정확한 조건 및 내용을 파악할 수 있는 사례가 있는 경우에 일반적으로 활용되는 평가기법.

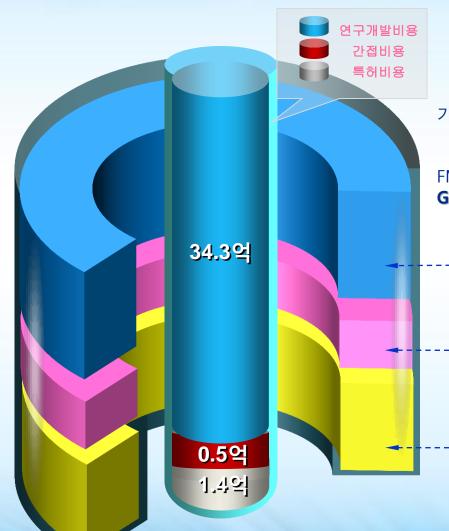




Explain

해당기술을 이용하여 사업을 수행하였을 때, 미래에 발생할 사업가치에서 해당기술로 인해 발생하는 가치를 산정, 가장 보편적으로 많이 사용하는 방법으로 DCF(Discounted Cash Flow)개념이 근간을 이루고 있고, 다양한 Variation이 있음.

비용 접근법 (Cost Approach)



- ✓ 공정시장가액(FMV) = 개발비용 – 가치 하락요소
- ✓ 가치하락요소 = 물리적 감가 + 기능적진부화 + 경제적진부화

가치하락요소 = 물리적 감가(특허의 잔존기간, 32%) 기능적진부화(기술의 변화, 16.7%) 경제적 진부화(시장의 변화, 5%)

FMV = 34.39 - (18.429) = 15.889

GIST 특허가치 = 15.88억+1.4억(특허비용)+0.5억

= 17.78억

특허창출을 위한 연구개발 비용

특허창출을 위한 연구개발 비용 = 34.3억

기술개발에 연구자 및 지원비용

10년 x (기술분석비용 + 행정지원비용) = 10 x 500만원 = **0.5억**

특허출원 비용 및 포상비용

총 특허 46건의 출원비용, 등록비용, 유지비용 **= 1.4억**

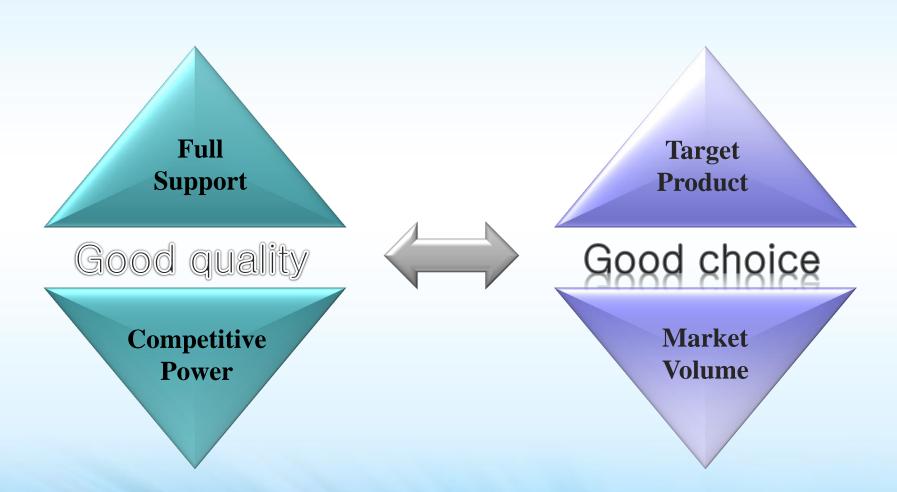






Value Estimation을 위한 고려사항

Positive Mind > Confidence > Accuracy Data(Story) > Market > Technology



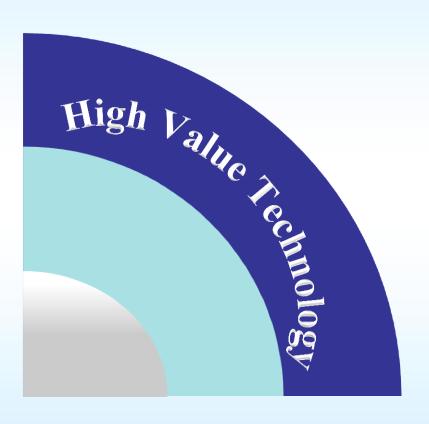


Value Up Estimation

Market

IP

Technology



Chapter 5

Value Estimation Sample

- GaN LED Value Estimation
- Co2흡수제 Value Estimation
- AR Value Estimation
- GIST 건당 기술료 추이



5. Value Estimation Sample



















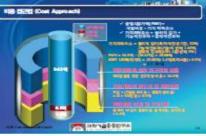


















Chap II







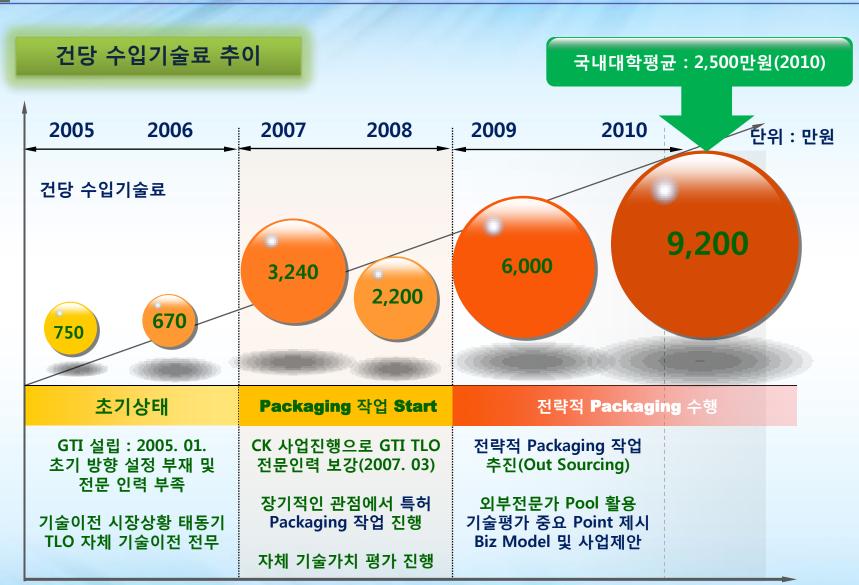


5. Value Estimation Sample









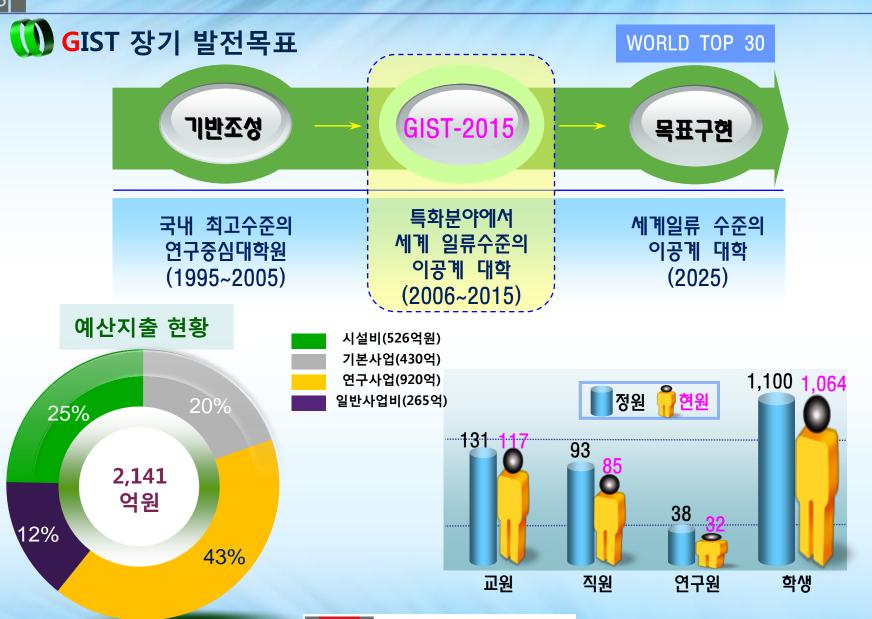
Chapter 6

GIST 기술이전 현황

- GIST 소개
- 기술이전 현황
- 기술이전 Process Model







GTI

Chap V



(I) GIST 기술이전 사업화 실적

2010년

기술이전 수입료/ 건수 GIST 4위/15위

대학 연구비 대비 회수율 GIST 1위(3.70)

교원 1인당 수입료/건수 GIST 1위 / 3위

기술이전 1건당 수입료 GIST 1위(9,200만원)

대학 연구비 대비 건수 GIST(0.41)



기술이전 사업화 실적

기술이전 연구생산성 현황

미국대학: 4.8% 국내대학: 0.8%

2012년

기술이전 수입료/ 건수 GIST 3위 / 15위

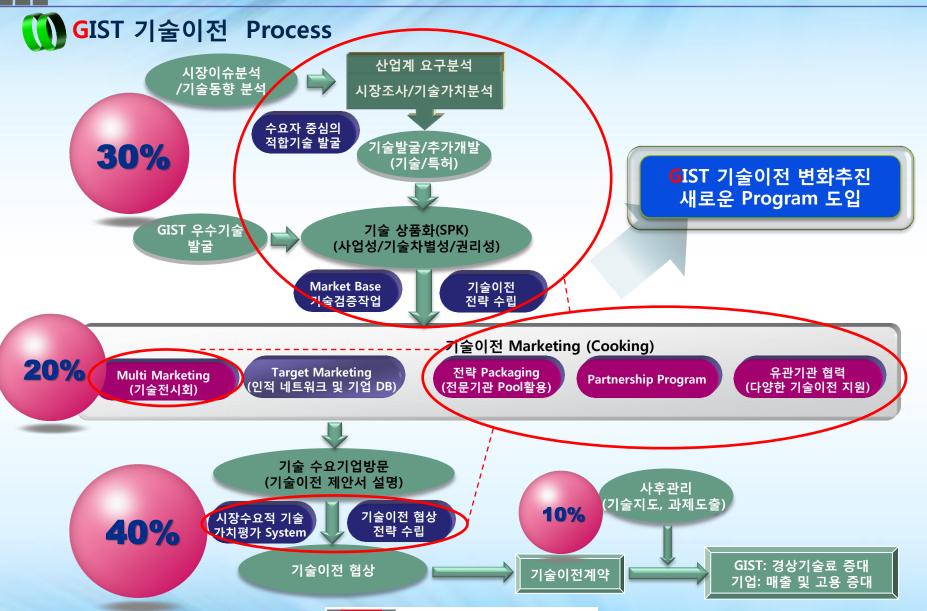
대학 연구비 대비 회수율 GIST 1위(4.30)

교원 1인당 수입료/건수 GIST 1위 / 2위

기술이전 1건당 수입료 GIST 1위(10,000만원)

대학 연구비 대비 건수 **GIST(0.5)**





목표의식





고통보다 더 무서운 적은 편안함이다.
안락함에 길들여지다 보면,
본래의 목표는 아득해지고 만다.
지금 하는 일이 편안하고 익숙해질수록
스스로에게 질문해 보라.
'이것이 내가 꿈꾸던 것이었나?'
항상 목표를 점검하라.
머물고 싶은 달콤함이 발목을 잡아끌수록,
떨치고 일어나 다시 길을 떠나야 한다.



