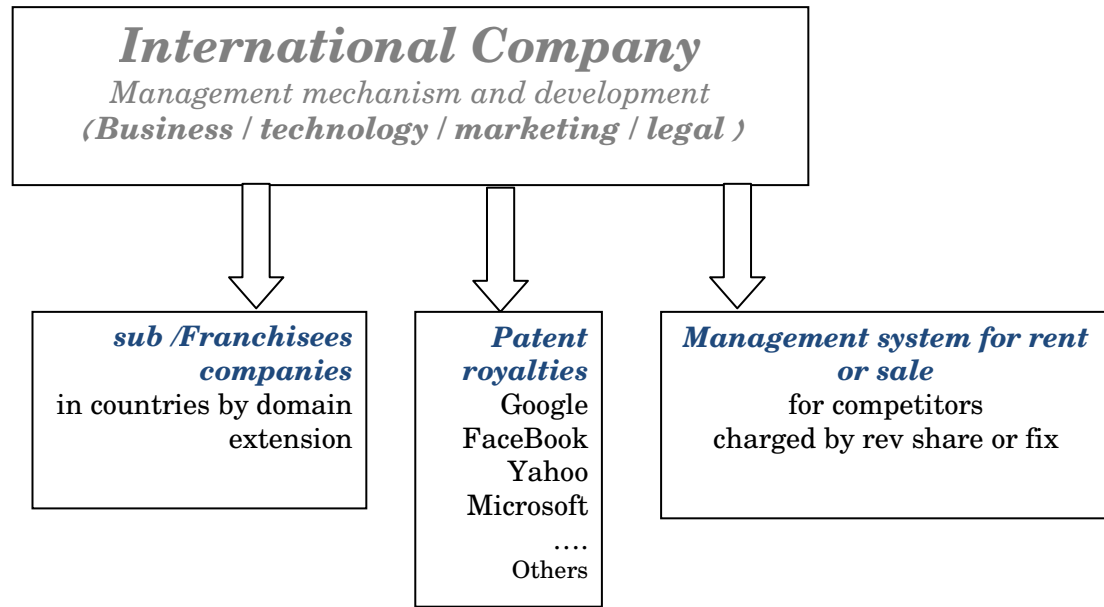


# מוצרים הנובעים מהפטנט ומקורות רווח

## Business model

Global Level



השיטה יכולה לפעול במגוון אופנים ומקורות רווח כולם ביחד או לחוד

### המוצרים

1. שיפור משמעותי בשיטות הפרסום הרישתי כמו גוגל אדסנס
2. שיפור משמעותי בשיטות פרסום של רשתות חברתיות כמו פייסבוק
3. שיטה חדשה לפרסום בטלפונים הסלולריים
4. שיטה משופרת למכירת מוצרים דרך הרשת
5. מערכת פרסום באתר בודד לשימוש ע"י אתרים קטנים בינוניים
6. מערכת פרסום עצמאית להתקנה באתרים גדולים

### מקורות ההכנסה מהמוצרים

1. מכירת זכויות שימוש בפטנט royalties לחברות פרסום או חברות סלולר.
2. שיפור משמעותי בשיטות הפרסום הרישתי כמו גוגל אדסנס  
אין לי מושג כמה חברה כמו גוגל או המתחרים שלה יהיו מוכנים לשלם על פטנט כזה שמשפר מאוד את השיטה שלהם ואמור להביא הכנסות נוספות.

מה שכן ברור לי שמחזורי חברות כאלו מתסכם במיליארדים והפטנט עשוי לשפר באחוזים משמעותיים את ההכנסות ולכן ברור זה הרבה מאוד כסף. **כמה כסף?** את זה נשאר למומחים שלנו שיכינו בקרוב תוכניות עסקיות ואסטרטגיה למי לגשת תחילה? איזה מחיר להציע? וכיצד? הנה קישור לחברות משמעותיות בעולם בנוסף גוגל

[http://www.rosswalker.co.uk/adsense\\_top10/](http://www.rosswalker.co.uk/adsense_top10/)

<http://www.technobuffalo.com/2012/07/01/google-adsense-alternatives/>

### 3. שיפור משמעותי בשיטות פרסום של רשתות חברתיות כמו פייסבוק

הפטנט עשוי לשפר את שיטת הפרסום והמכירות של רשתות חברתיות באופן משמעותי, למשל פייסבוק, אני לא מתיימר לקבוע כאן מה השווי לפייסבוק אבל שיהיה ברור כל 1% של שיפור שווה מליונים רבים ....

### 4. שיטה חדשה לפרסום בטלפונים הסלולריים החכמים

הפטנט מאפשר גם פרסום בשרות עצמי ע"י המשתמשים בסמרטפונים יישום הפטנט מתאים בטלפונים ניידים מתאים בעיקר ל-: יצרני טלפונים סמסונג חברת אפל, חברות מפעילות הסלולר, חברת פרסום גדולה כמו גוגל שתציע ממשק הנובע משיטת הפטנט למפתחי אפליקציות. זה שוק של מיליארדים א

### 5. שיטה משופרת למכירת מוצרים דרך הרשת

הפטנט מאפשר לסוחרים שיש להם מוצרים למכירה לפתוח חנות/דף סחר של מוצר למכירה, אלטרנטיבה נאה ל ebay.

### 6. מקור רווח מיידי לחברה הנסחרת בבורסה שקבלה זכויות בפטנט

חברה בעלת שווי הנסחרת בבורסה אשר תקבל זכויות בפטנט תוכל עם יחסי ציבור וחשיפה נאותה לקבל הערכות חיוביות מאנליסטים לגבי הייתרון האסטרטגי שהפטנט מקנה. מספיקים אחוזים בודדים כבר להקנות מליונים רבים.

### 7. הכנסות ממערכת פרסום באתר בודד לאתרים קטנים/בינוניים

#### 7.1 תיווך - אחוז X מהתקבולים שמקבל בעל האתר שמשמש במערכת

בעבור ניהול הפרסומות באתר כלשהוא ייתחייב בעל האתר לתת אחוז מסויים לחברה, לדעת כותב תוכנית זאת האחוז צריך להיות נמוך עד 7% (מלבד אחוזי חברות האשראי /או pay pal), אחוז התשלום הינו פונקציה של הפרמטרים הבאים: עד כמה ישתלם לבעל האתר למצוא אלטרנטיבה אחרת מה היקף הפעילות של האתר כיום חברות פרסום מקוון נוהגות לקחת אחוז גבוה של דמי תיווך 25-40% ולהם תדמית של תיווך עסקי, בכוונת החברה לשבור תדמית זאת להציג תדמית של תיווך טכני.

#### 7.2 תשלום קבוע - דמי ניהול

מקור רווח נוסף אפשרי הוא תשלום חודשי קבוע "דמי ניהול", בעל האתר ישלם X עבור הכנסת האתר לשרות ו-Y נוסף בעבור כל באנר/מודעה בשרות זה.

#### 7.3 הצבת פרסומות על בסיס שטחים פנויים

קשה להאמין שתמיד תהיה תפוסה של 100% באזורי הפרסום, ההיפך הוא הנכון. ולכן כדאי להגיע להסדר עם בעל האתר (הסדר אוטומטי ימלא בפרמטרים של התוכנה הסכמה) בו יסכים כי החברה תוכל לשים פרסומות שלה כאשר יש שטחים פנויים.

גם כאן יש כמה תתי אפשרויות:

החברה תתן את השרות בחינם /או בהנחה ובתמורה תקבל את השטחים הפנויים

החברה תתן לבעל האתר X% מתקבולים בעבור השטחים הפנויים.

בשיטה זאת של שטחים פנויים אנו מתקרבים לשיטה ההפוכה שיטת גוגל שירות אד-וורדס (AdWords) המאפשר למפרסמים לקבוע מראש עבור אלו פעולות של גולשים הם ישלמו, כמו למשל כאשר גולש רוכש מוצר או לחילופין כאשר הוא נכנס לעמוד רשת מסוים.

אך לעומתם יש לנו ייתרונות מלבד קישורים links או מחוברים אל הבאנרים וכל סוגי המודעות האפשריות וכך מאפשרים למפרסמים להופיע בבת אחת בקבוצת אתרים. כמו כן שיטתנו עדיפה על אד-וורדס (AdWords) מאחר ובעל האתר יכול להיות **יותר** מעורב בתהליכים ובתגמול.

#### 7.4. הקצאות וחלוקת זמן

בנוסף לניצול השטחים הפנויים כאשר אין מפרסם, ניתן להציע לבעל האתר הנחה ו/או תקבולים בתמורה לכך שלדוגמא 80% מזמן התצוגות בשטח פרסומי יהיה המהמפרסמים באופן ישיר דרך ה-visual mode ו-20% הנותרים יקצה לחברה בתמורה למתן השרות.

##### 7.4.1. גלגול כספים – ניצול מרווח הזמן בין קבלת תקבול והעברתו לבעל האתר

שוק הפרסום המקוון מגלגל מליארדים של דולר, החברה ככזאת (המפעילה את השרות כולל billing) מקבלת את התקבולים המגיעים לבעל האתר ולאחר מכן מעבירה לו אותם באמצעים שונים: אם המחאה אם הפרדה לחשבון בנק ואם בכל דרך אחרת. בכל מקרה יש **מרווח זמן** בין קבלת התקבול והעברתו לבעל האתר, ככל שמרווח זמן כזה גדול יותר כך הכנסות החברה מפעילות בנקאית (ריבית...) יגדלו. ממרווח זמן X (אינני מומחה כלכלי) אולי אפילו יהיה משתלם לתת את השרות בחינם ולהגדיר את מקור הרווח של החברה **ממרווח הזמן**. למרות עדיין לא הגענו לפרק השינוק וחדירה לשוק להלן, היתי מציע בתחילה להשתמש בשיטה זאת על מנת להגיע חשיפה וחדירה מקסימאליים.

#### 8. מכירת תוכנת ניהול עצמאית לבעלי אתרים גדולים/בינוניים

- 8.1. ייתכן ובעלי אתרים גדולים ובינוניים ירצו להפעיל מערכת עצמאית שלהם ובלתי תלויה, החברה תוכל למכור ו/או להשכיר "מערכת" עצמאית בעבורם. לצורך אומדן (אתר ynet או walla בישראל נחשבים אתר בינוני).
- 8.2. מכירת ו/או השכרת המערכת לחברות פרסום מקוון ממש, לכאורה אלו חברות מתחרות אך אם לא נמכור להם יילחמו בנו, אם נתייחס אליהן כחלק מאיתנו (כמובן בתנאי win win) רק נרוויח מכך, ועוד ייאמר מאחר ואנחנו מחזיקים **בפטנט** (נכון לכתבת שרות אלו עדיין על תנאי) לגבי השיטה או יכולים להיקלע למצב של מונופול (אינני משפטן הדבר כרוך בעיון משפטי) ודריה להפוך את השיטה לנחלת הכלל, וזאת הדרך להימנע מכך.
- 8.3. למשל מתוך 80 מליון אתרים בעולם יש 90,000 אתרים גדולים בהנחה שנצליח למכור מערכת כזאת ל-3% בתמורה לתשלום ח"פ של \$30,000 דולר מגיעים גם להכנסות של 81 מליון דולר, ועוד דמי ניהול של 10,000 דולר בשנה שהם הכנסה של עוד 30 מליון.

#### 9. לבדוק אפשרות של שלד בורסאי בארה"ב

#### 10. מכירת כל הפטנט לחברה אחת גדולה

- 10.1. באיזה מחיר ?
  - 10.2. האם להשאיר אחוזים ?
- \* כל השאלות האלו ייבחנו בתוכנית עסקית שתוקם לפני שניגש לחברה זא או אחרת

\* רוב האפשריות לעיל מאפשרות תשואה מיידית