



IID Future: Digital Media of Technology

December 6, 2004

© Institute of Innovative Design, D.Bednogo str. 11-10, 660018, Russia, tel: +79131807248,
e-mail info@triz-guide.com, www.triz-guide.com



BUSINESS INTERACTIONS AND SPECIALTY AREAS EXCLUDED FROM IID ZONE OF INTEREST

NO: B2B interactions
(e.g., intercompany payments)
(покупатель-продавец)
взаимодействия: например
платежи через промежуточную
компанию

NO: Consumer at work
Потребитель на работе

IID ZONE OF INTEREST:

- New Consumer Interactions
- Media, tangible products, peers, intermediaries
- Economic, Technical, Legal, Psychological, Social aspects

NO: Specialty consumer areas
such as healthcare, banking,
education, airline...
Специальные области: медицина,
банкинг, образование, авиа...

- Новые взаимодействия потребителей
- Медиа, материальные продукты, члены групп, посредники
- Экономика, Техника, Юриспруденция, Психология, Социальные аспекты

NO: Specific enabling technologies (hardware, software, maths, etc.)
Специальные технологии: «железо», программы, математика...

LARGE SPACE TO BE TAKEN WITH RELATIVELY WEAK COMPETITION

Total potential IID ZONE OF INTEREST value of about \$2T	Space likely largely under-addressed by competitors
Общий потенциал зоны интересов ИИП (порядка 2 трлн USD)	Область действий конкурентов
Average world GDP 2006-2023 \$ 40T	Competitors like to take only limited share (~10%)
Общий мировой ВВП 40 трлн USD	Конкуренты скорее всего имеют только долю (~10%)
Consumer markets \$ 20T	MS files about 3000 patents/year
Потребительские рынки 20 трлн USD	Майкрософт получает 3000 патентов в год
Consumer interactions \$ 10T	- of which at most 5%, or 150 in IID
Потребительские взаимодействия 10 трлн USD	- из которых только 5% или 150 шт в зоне интересов ИИП
IID total annual value \$ 2T	- total ~ 2000 over ~ 20 years
Годовая стоимость зоны ИИП 2 трлн USD	- итого 2000 патентов на срок 20 лет
Share of protected value 10%	With other players, total patents ~ 20000 at most
Доля защищаемой стоимости 10%	Вместе с другими охраняется на 20 лет примерно 20000 патентов
Annual IID value of ZONE \$200B	With \$10M per patent, total value taken is \$200B
Годовой объем зоны ИИП 200 млрд USD	
Present value of all patents \$ 2T	
Стоимость всех патентов 2 трлн USD	

Т.е. при средней стоимости одного патента 10 млн USD общая стоимость 200 млрд USD

IID: ZONE OF INTEREST AND STRATEGY

Identify and own key future solutions...

Identify the key solutions of the future that

- Are useful and valuable
- Solve a key existing problem in a new way, or solve a future problem
- Are unique – difficult to circumvent, and all alternatives are weaker

Own these solutions

- File patents general enough to cover all possible applications, and narrow enough not to be circumvented

...in the area of new consumer interactions

Interactions of a consumer with

- Media content: music, video, web pages, books, theme parks, ...
- Non-media content: physical products, services, home devices
- Other consumers (telecommunications): phone calls, Internet e-mail, chat, SMS, video/webcam, ...
- Owners and aggregators of content: media companies, websites, telecom operators, providers, ...

All aspects of these interactions

- Economic: transactions, purchases, payment systems, ...
- Technical: interactions with input, computing, display/communications devices
- Legal: security, validity, verification, litigation, ...
- Psychological: emotions, learning, decision-making, ...
- Social: social roles, family, trust, policy, politics, ...

Excluded from IID Zone of Interest are

- Specific enabling technologies: e.g., hardware technologies
- Business-to-business interactions, e.g., marketplaces
- Employee-to-business interactions: e.g., employee in the office

ИИП: ЗОНА ИНТЕРЕСОВ И СТРАТЕГИЯ

**Определите и имейте ключевые
будущие решения ...**

**Определить ключевые
решения как**

- **Полезный и ценный**
- **Решение существующей
проблемы по-новому или
решение будущей
проблемы**
- **Если решение уникально,
его трудно обойти, все
альтернативы будут
слабее**

Ценность решений

- **Текст патента должен быть
общим, чтобы закрыть все
варианты и подробным,
чтобы его не обошли**

...в областях новых интересов потребителей

Взаимодействия потребителя с

- **Медиа: музыка, видео, веб-страницы, книги, тематические блоки, ...**
- **Не-медиа: физические продукты, сервисы, домашние устройства**
- **Другие потребители (телекоммуникации): телефоны, интернет, е-почта, чат, SMS, video/webcam, ...**
- **Владельцы и накопители контента: медиа компании, вебсайты, телеком операторы, провайдеры, ...**

Все аспекты этих взаимодействий

- **Экономический: сделки, покупки, платежные системы, ...**
- **Технический: взаимодействия на входе, расчеты, показывающие/соединяющие устройства**
- **Юридический: секретность, законность, достоверность, ...**
- **Психологический: эмоциональность, обучаемость, принятие решения, ...**
- **Социальный: социальные роли, семья, дружба, поведение, отношения, ...**

Исключены из сферы интересов ИИП

- **Специальные технологии: например, комп. «железо»**
- **Взаимодействия «купля-продажа», например, рынки**
- **Взаимодействия наемного работника: например, офисного работника**



IID DEVELOPMENT ROADMAP



Timing

October 2003 to
April 2004

(6 months)

May to
November 2004

(6-7 months)

December 2004 to
March 2005

(~3-5 months)

March 2005 – 2006

(~1 year)

2006-2007

(~1.5-2 years)

Key Events

Initial portfolio
developed

Business idea and
strategy
developed/
validated

Partner team
formed

Initial funding
secured

Initial team hired

Two ideas ready to
patent

Portfolio of 20-30
ideas developed

Business concept
adjusted:

- Patents:
Origination,
translation,
legal etc.
- Team
motivation

Development plan
established for
next phase

Four patents filed
• Research
reports

Portfolio of 40-50
ideas prioritized

Legal entity
established

IID Legal/
Operations
partner hired

Funding secured
for Phase III

20 patents filed
• Research
reports
• Valuations
• Potential
customers

External funding
secured

Full-time partner(s)
become
operational

Additional team
members hired

First patents
granted

2-3 licensing
contracts signed

Patent pool
partnerships
established

2-3 patents
litigated or sold

Massive
advertising of IID

Additional 20-30
patents filed