



續

## 如何成功的開發專利品

全家樂電子事業有限公司王明聖先生：

我原來學設計，三年前有一業務員向我介紹音波防盜器，我覺得東西很新奇，小偷一進來就會叫，不必在門上安裝許多東西，晚上和小孩看電視，小孩喜歡靠近電視，把他叫回來，一不注意就又跑近，這樣再叫很麻煩，且對小孩眼睛不好，就想到防盜器也可利用到電視上，因為人過去它會知道。

接下來申請專利，獲准後找模具開模具，問價的差距很多，高的二百多萬，低的二十幾萬，後來找到一位做的不錯，價格也公道的模具行，但時間拖很久。

在市場行銷上，原來以為推銷到市面上會供不應求，但效果卻無預期的順利，先後採用跑街、家庭推廣、廣告等方法，但效果不佳。在價格上，一般大眾認為愈低愈好，但顧及產品品質，經銷各方面則必須有合理的利潤，才能做更有效的服務，心得如下：

1. 找有財力的人合作。

2. 合作是發財，發明有了如登階梯，到了頂點不一定要成功，市場推廣的配合考慮也是相當重要的。

## 台一掃描

全所中橫旅遊

台一關係企業為增進全體同仁之間的感情，並慰勞同仁平日的辛勞



於九月二十八日至三十日三天舉行一年一度的全所旅遊活動，今年選擇風景優美的中橫旅遊。第一天由台北出發經濱海、蘇花公路前往花蓮，在花蓮觀賞山地歌舞表演，然後往天祥青年活動中心，當晚舉行同樂晚會及舞會，氣氛熱鬧非凡。隔天前往武陵農場，沿谷時即把可口甜美的高麗菜收割完，武陵的夜晚涼如水，但營火和歡樂的歌聲溫暖了每位同仁的心，多麼難忘的中橫之旅！

經營委員會

台一關係企業為增進全體同仁之間的感情，並慰勞同仁平日的辛勞

台一關係企業為增進全體同仁之間的感情，並慰勞同仁平日的辛勞

台一雜誌週年慶祝活動

台一專利商標雜誌社為慶祝創刊

周年，並響應政府倡導工業升級、

鼓勵國內發明人、工商企業積極從

事研究發展，於十一月三日假師大

綜合大樓舉辦「如何成功的開發專

利品」座談會，邀請國內從事研究

發明多年，並在產品開發上著有盛

名之發明人參加。

每位發明人都報告了個人在創作

發明的過程和甘苦談，對國內發明

風氣的倡導有相當大的助益。

林金源先生：

(婦女生理週期自動指示器)

自一九六〇年代以來，歐美婦女大量使用避孕藥產生了很多不良後果，如何才能準確的在自然狀況下避孕，這乃是目前獨特而又冷門的用品，其開發過程須要臨床報告，大量資料調查，而才能有不斷的創新，也才能有不斷的進步及未來的美景。

威蒂電子股份有限公司陳金章先生：

開發麥克風筆，主要到奇心，經多方嘗試原本抱著最壞的打算，若見市場不佳，則做立即撤退的準備，但效果卻是出乎意料的好，自十月初成功上市以來，目前市面上已大量推出。

捷威有限公司陳建佑先生：

我發明免結領帶的動機很偶然，必須感謝政府因爲身爲民防隊員，規定要領帶，常常很費時間，經兒子提醒才有此動機，經不斷的修改配合才悟出以領帶當火車頭，帶子當鐵道，一扣即合，打一個領帶，前後費時只要三秒鐘。

美國方面曾出價十萬美金購買專利，但爲我拒絕，目前銷美、加、年產量有一萬一三萬打。

據我個人經驗而言，有你自己獨到的樂趣與興味，但在發生困難時不要徒然呼救，必須冷靜、理智考慮，因爲別人往往也無法救你。

對自己的發明品欣賞要如藝術家一樣，待價而沽適時而行，不可因別人一出價就立即出售。產品行銷性穩定後，要找企業界投資經營才能愈做愈穩大。

高，具有此品質標準，可外銷之用。在設計

作，如飲水機等，但飲水機有經常過熱，過濾不

良等缺點，故有心從事改良發明的工作，數年來歷嘗甘苦，但如今苦盡甘來，略享到一些成果。

目前仍有新產品項目不斷改良上市，創作的

動機，不在爲賺錢，純爲興趣使然，投下的資金

、體力可說是無以計數。

目前國內經銷商的方法、心態均值得再檢討、

再改進，其營銷態勢往往是二方取利，這對於一

些產品的推行實在是很有阻礙的。

4. 個人發明經費不足，政府與企業須支助。

5. 唯有不斷創新，不斷研究的產品，才能配合

時代潮流。

主席結論：

1. 每人的發明品多半是由日常生活中所激發出來的靈感。由此可見人均可成爲愛迪生。

但是實務與理論在實驗室中常常無法評估。

發明人不一定適合的企業家，所以二者須不斷的配合努力。

就開發者而言，他必須知道法令，以避免潛

心於開發中，往往忽略了與自身最相關的利

益問題。

發明人不一定適合的企業家，所以二者須不斷的配合努力。

4. 就開發者而言，他必須知道法令，以避免潛

心於開發中，往往忽略了與自身最相關的利

益問題。

發明品不是一造成功即可滿足，必須有繼續

研究的精神，才能永遠領先。

3. 仿冒風氣一定要遏止。

地難後，只要用十種零件，成本下降且功能提

高，具有此品質標準，可外銷之用。在設計

商標，建立市場與保護品牌上有相當大的功

效。

但是實務與理論在實驗室中常常無法評估。

發明人不一定適合的企業家，所以二者須

不斷的配合努力。

就開發者而言，他必須知道法令，以避免潛

心於開發中，往往忽略了與自身最相關的利

益問題。

發明人不一定適合的企業家，所以二者須不斷的配合努力。

4. 開發新產品經費最重要，將來必須有更多的

企業家，基金會投入發明的行列。

5. 唯有不斷創新，不斷研究的產品，才能配合

時代潮流。

問：依專利法之規定，發明專利得改請新型專利，

問：試問新型專利是否可改請發明專利，而又能否

答：試問有原申請日？

答：依法保有原申請日？

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：

(1) 發明或新式樣專利可改請新型專利。

(2) 改請時若在收到審定書一個月內改請才可

維持原申請日，若超過一個月則無法保有

原申請日。

答：發明或新式樣專利可改請新型專利。

答：依專利法一百條之規定「新型先經申請發明或新式樣專利之日，作爲申請新型專利之日。但在發明或新式樣專利案審定書送達之日起一個月後申請者，不在此限」由此法

條可知對改請專利有下述幾項應注意事項：