**Bedömningskriterier: ”Marknadslansering av nya energiinnovationer”**

*Beskriv följande punkter direkt i detta dokument och bifoga dokumentet till din ansökan. Bilagan får högst omfatta 10 sidor. Vid behov kommer Energimyndigheten att därutöver efterfråga kompletterande material.*

1. Den teknik som innovationen är baserad på samt den produkt eller tjänst som innovationen resulterar i och som ska säljas till kund (kortfattat).
2. I vilken utsträckning och på vilket sätt den aktuella produkten/tjänsten kan bidra till omställningen av energisystemet genom energieffektivisering, tillförsel av förnybar energi eller minskad klimatpåverkan. Kvantifiera energi- eller klimatrelevansen (kWh/år eller ton koldioxidekvivalenter/år).
3. Hur företagets produkt/tjänst kan skapa kundnytta jämfört med dagens bästa lösningar på avsedd målmarknad. Kvantifiera kundnyttan (kr/år).
4. I vilken utsträckning och på vilket sätt produkten/tjänsten är unik och ny samt det befintliga skyddet för immateriella rättigheter eller möjligheterna att säkerställa skydd för immateriella rättigheter (t.ex. patent). Beskriv även om produkten/tjänsten kan skyddas mot konkurrens på andra sätt.
5. Storleken på den fokuserade målmarknaden (Sverige och globalt).
6. Den prioriterade målmarknaden med avseende på nuvarande konkurrens, starka trender eller troliga förändringar samt risken för kommande konkurrerens och substitut.
7. I vilken utsträckning och på vilket sätt produkten/tjänsten kan skalas upp på marknaden.
8. I vilken utsträckning och på vilket sätt företaget kan skapa en lönsam affärsverksamhet baserad på den aktuella produkten/tjänsten.
9. Om det finns en aktuell affärsplan, och när den i så fall godkändes av styrelsen.
10. Hur långt företaget hittills kommit i utvecklingen av den teknik som produkten/tjänsten är baserad på. Aktuell mognadsgrad för tekniken (TRL-nivå) anges i särskilt dokument, som hittas via länk på hemsidan.
11. Beskriv, och motivera valet av, det kundsegment som marknadslanseringen avser. Beskriv även hur långt företaget kommit i den konkreta utvecklingen av affären runt produkten/tjänsten (kundkontakter, kundrespons, referenskunder, försäljning).
12. Hur teamets kompetens och erfarenhet ser ut med avseende på: branschförståelse, aktuell teknik, generell affärsutveckling samt tidigare erfarenheter av att driva kommersialisering i start-up företag samt av att lansera nya produkter/tjänster.
13. Ange relevanta referenspersoner (inkl. kontaktuppgifter), som kan ge ett omdöme om den aktuella lösningen, inom teknik (t.ex. branschexperter ifrån industri eller forskning), marknad (t.ex. potentiella kunder), IPR (t.ex. patentbyrå) eller affärsplan/affärsidé (t.ex. representanter ifrån innovationssystem eller inkubator).
14. I vilken mån samt på vilket sätt produkten/tjänsten är verifierad tillsammans med kund i valt kundsegment. Ange även kundens namn (inkl. kontaktuppgifter).
15. Målet för projektet, uppdelat på:
	1. Marknadslansering i Sverige.
	2. Förberedelser inför en senare internationell lansering.
16. Planerade projektaktiviteter, indelade i arbetspaket, samt hur dessa kopplar till projektets mål. Ange kostnader och ungefärlig tidplan för respektive arbetspaket.
17. En plan för motfinansiering av projektets kostnader. Energimyndighetens affärsutvecklingsstöd förutsätter att projektets kostnader, till minst 55 %, täcks av privat medfinansiering. Medfinansiering som ej godkänns är t.ex. Almi’s villkorslån eller egen oavlönad arbetstid.
18. Eventuellt offentligt stöd som företaget tidigare erhållit, inklusive från Energimyndigheten. OBS! Därutöver ska ifyllt och undertecknat de minimis intyg lämnas tillsammans med ansökan. Blankett hittas via länk på hemsidan.
19. År och datum för företagets registrering hos Bolagsverket, företagets omsättning vid senaste bokslut samt antal anställda i företaget vid planerad projektstart.
20. En kort sammanfattning (max 8 rader) som beskriver företagets lösning/erbjudande, det problem det löser, hur produkten/tjänsten är verifierad tillsammans med kund samt projektets mål och genomförande.