**Ytterligare ansökningsfrågor – Vill ni utveckla ert affärskoncept**

**”Kon 2023:2 Konceptutveckling av innovationer med affärsfokus”**

|  |  |
| --- | --- |
| **Innovationens teknikområde (välj det område som lösningen främst passar inom):** | Elsystem/elproduktion [ ]  Transport [ ]  Bioenergi ☐ Industri [ ]  Byggnader [ ]  IT/tjänst/beteende [ ]  |
| **Företagets namn** |  |
| **Företagets organisationsnummer** |  |
| **Företaget ingår eller har ingått i en koncern** | Ja [ ]  Nej [ ]  |
| **Företagets storlek***Se definition i punkt 6.1.1. i utlysningstexten* | Företaget är litet [ ]  Företaget är medelstort [ ]   |
| **Företagets ålder***Åldern på det äldsta bolaget i en koncern avgör åldern.* | Företaget/koncernen är äldre än fem år [ ]  Företaget/koncernen är yngre än fem år [ ]   |
| **Finansiella uppgifter**(vid senaste bokslut)*Om företaget ingår, eller har ingått, i en koncern ska även information om, ålder, omsättning och antal anställda ges för hela koncernen.* | Företagets omsättning:Företagets balansomslutning: |
| **Antal anställda**(vid planerad projektstart) |  |
| **Plats***Var kommer projektet huvudsakligen att genomföras?* |  |

*Svara på följande frågor direkt i detta dokument och bifoga dokumentet till din ansökan. Dokumentet får högst omfatta 12 sidor.* *Eftersträva kortfattade och precisa beskrivningar samt hänvisa till bilagor endast där så är nödvändigt. Vid behov kommer Energimyndigheten att efterfråga kompletterande material.*

1. **Bakgrund till projektet***I detta avsnitt bör det framgå vilket specifikt problem ni löser och hur ni kom fram till den utvecklade lösningen.*
2. Beskriv kortfattat er produkt, tjänst eller lösning.
3. Beskriv vilket problem som ni kan lösa med er innovation och vilket behov det finns av lösningen.
4. **Mognadsgrad**
5. Beskriv på ett klart och tydligt sätt hur långt företaget hittills kommit i utvecklingen av den teknik/metod som produkten/tjänsten/lösningen är baserad på.
6. Ange nuvarande RL-nivå (Readiness Level) för produkten/tjänsten/lösningen i tabellen nedan.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Tabell 2 Beskrivning av RL-nivåer som visar mognadsgraden gällande lösningen (Readiness level)  |  |
| Mognadsgraden gällande lösningen ökar med högre nummer | || || || |\_| |\_\ /\/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **RL1** | Grundforskning. Principer finns antagen men experimentella belägg saknas. |[ ]
|  | **RL2** | Lösning finns formulerad. Grundläggande principer studeras. Både koncept och applikationer finns definierade.  |[ ]
|  | **RL3** | Experimentella belägg finns. De första laboratorietester är gjorda. |[ ]
|  | **RL4** | Lösningen bekräftad i labb. Småskaliga prototyper konstruerade i labb finns. Även konceptets relation till andra system har bestämts. |[ ]
|  | **RL5** | Lösningen validerad i relevant miljö. Lösningen är testad i verklighetsliknande förhållanden. Systemets livskraft är verifierad. |[ ]
|  | **RL6** | Lösningen demonstreras i relevant miljö. Prototypsystemet testade i avsedd miljö och med avsedd prestanda. |[ ]
|  | **RL7** | Systemprototyp demonstrerad i avsedd operationell miljö i förkommersiell skala. Demonstration av prototyp i driftsmiljö.  |[ ]
|  | **RL8** | Systemet komplett, bekräftat och färdigutvecklat. Funktionen har verifierats i förväntade driftsförhållanden. |[ ]
|  | **RL9** | Lösningen beprövad och visat sig fungera. Fullt gångbar applikation och lösningen tillgänglig för användarna. |[ ]

1. **Energimässig potential***I detta avsnitt bör det framgå på vilket sätt er lösning, genom projektet, bidrar till att påskynda utvecklingen av ett hållbart energisystem. Tydliggör hur problemet skulle hanteras av marknaden om inte lösningen existerade. Beskriv mot vilken lösning ni kan jämföra er och vilken effekt det blir om er lösning används. Styrk er motivering med en kvantifierbar beskrivning på energiförbrukning och/eller klimatutsläpp inom den bransch/sektor lösningen inriktar sig, helst med angiven referens.*
2. Beskriv på vilket sätt projektet kan bidra till utvecklingen mot ett hållbart energisystem och minskad klimatpåverkan. Detta kan ske genom exempelvis energieffektivisering, möjliggöra flexibilitet eller ökad tillgång av fossilfri energi. Kvantifiera gärna.
3. Beskriv innovationens energi-/klimatpåverkan under hela livscykeln (tillverkningsfas, användarfas och slutbehandling).
4. **Affärsmässig potential***I detta avsnitt bör det framgå vilken potential lösningen har att generera en vinstdrivande affärsverksamhet. Tydliggör marknadsstorlek och vilka som är lösningens kunder och varför dessa kunder kommer att köpa er lösning samt hur detta konkret kommer att gå till. Klargör om ni exempelvis förväntar er att marknadsbeteendet förändras över tid och vad som kan påverka en förändring hos marknaden/era kunder.*
5. Beskriv hur en tydlig och konkret kundnytta uppnås jämfört med dagens bästa lösningar. Beskriv konkurrenssituation (aktuell och kommande) och sannolika trender samt hur ni ska bemöta dessa.
6. Beskriv hur en realistisk och lönsam affärsmodell kan uppnås. Beskriv på ett realistiskt sätt hur er innovation kan nå en storskalig marknadsspridning (om möjligt kvantifierat i antal arbetstillfällen i Sverige och/eller exportintäkter till Sverige).
7. Beskriv hur ni planerar fortsatt finansiering för att kommersialisera lösningen efter projektets avslut.
8. Ange nuvarande CRL-nivå (Customer Readiness Level) för produkten/tjänsten/lösningen i tabellen nedan. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd nivå.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Tabell 1 Beskrivning av **CRL**-nivåer som visar mognadsgraden gällande kund (Customer readiness level). |  |
|  Mognadsgraden gällande kund ökar med högre nummer | || |\_| |\_\ /\/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **CRL1** | Hypoteser om eventuella behov på marknaden |[ ]
|  | **CRL2** | Identifierat specifika behov på marknaden |[ ]
|  | **CRL3** | En första återkoppling från marknaden etablerad |[ ]
|  | **CRL4** | Bekräftat problem/behov från flera kunder eller användare |[ ]
|  | **CRL5** | Etablerat intresse för produkt/tjänst och relation med tänkta kunder |[ ]
|  | **CRL6** | Fördelar med produkten/tjänsten bekräftad genom partnerskap eller första kundtestet |[ ]
|  | **CRL7** | Kunder i utökad produkt/tjänstetest eller första testförsäljningen |[ ]
|  | **CRL8** | Första produkterna/tjänsterna sålda och ökade strukturerade |[ ]
|  | **CRL9** | Utbredd produkt/tjänsteförsäljning som är skalbar |[ ]

1. Beskriv hur långt företaget kommit i den konkreta utvecklingen av affären runt produkten/tjänsten/lösningen samt plan för utveckling.
2. Ange nuvarande BRL-nivå (Business Readiness Level) för produkten/tjänsten/lösningen i tabellen nedan. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd nivå.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Tabell 3 Beskrivning av **BRL**-nivåer som visar mognadsgraden gällande affär (Business readiness level)  |
| Mognadsgraden gällande affär ökar med högre nummer | || || || |\_| |\_\ /\/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **BRL1** | Hypoteser på möjliga affärsidéer, liten kunskap eller insikt i marknad och konkurrens |[ ]
|  | **BRL2** | Första möjliga affärsidé beskriven, identifierat en övergripande marknad och vissa konkurrenter/alternativ |[ ]
|  | **BRL3** | Utkast till affärsmodell (canvas, exklusive intäkter/kostnader), beskriven marknadspotential och fullständig konkurrensöversikt |[ ]
|  | **BRL4** | Första versionen av hela affärsmodellen (canvas, inklusive intäkter/kostnader), första prognoser för att visa ekonomisk lönsamhet och marknadspotential |[ ]
|  | **BRL5** | Delar av affärsmodell som testats på marknaden (och uppdatering av canvas), första versionen av intäktsmodellen inkl. hypoteserna av prissättningen, verifierad unicitet och konkurrensposition genom marknadsundersökning |[ ]
|  | **BRL6** | Fullständig affärsmodell inkl. prissättning verifierad på kunder (genom testförsäljning) |[ ]
|  | **BRL7** | Matchning av produkt/tjänst och marknad samt kunders betalningsvilja visad, attraktiva intäkter vs kostnadsprognoser (verifierade av data och försäljning) |[ ]
|  | **BRL8** | Försäljning och statistik visar att affärsmodellen håller och att den kan skalas upp, affärsmodellen är finjusterad för att undersöka fler möjligheter till intäkter |[ ]
|  | **BRL9** | Affärsmodellen är slutgiltig och skalas upp återkommande, intäkter som leder till en lönsam och hållbar verksamhet |[ ]

1. **Innovationsgrad***I detta avsnitt bör det framgå på vilket sätt er lösning innebär en ny eller väsentligt förbättrad vara, tjänst eller process.* *Beskriv även hur lösningen ska skyddas mot konkurrens.*
2. Har sökande företag ägande/dispositionsrätt till innovationen?
3. Beskriv de unika inslagen i er lösning samt hur dessa särskiljer sig mot liknande innovationer.
4. Beskriv hur lösningen kan skyddas mot konkurrens, till exempel genom patent eller annan strategi för immateriella tillgångar.
5. **Aktörer och samverkan**
6. Redogör för projektets nyckelpersoner genom att för varje person fylla i nedanstående sammanställning:

|  |  |
| --- | --- |
| Namn |  |
| Kön |  |
| Organisation |  |
| Titel/ansvar |  |
| Omfattning medverkan, % av heltid samt totalt antal timmar |  |
| Roll i projektet |  |
| Kompetens, erfarenhet i förhållande till projektet |  |

1. Beskriv eventuell tidigare eller pågående samverkan för utveckling av lösningen och dess kommersialisering, t ex inkubatorer, science parks, andra innovationsmiljöer eller universitet, högskolor och forskningsinstitut.
2. Beskriv hur den uppbyggda kompetensen från projektet stannar och kommer er till godo.
3. Ange aktuell TMRL- nivå (Team Readiness Level) enligt tabellen nedan. Det finns inga obligatoriska krav på uppnådd nivå.

|  |  |
| --- | --- |
|  | Tabell 4 Beskrivning av **TMRL**-nivåer som visar mognadsgraden gällande team (Team readiness level)[[1]](#footnote-2) |
| Mognadsgraden gällande team ökar med högre nummer | || || || |\_| |\_\ /\/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Val** |
|  | **TMRL1** | Lite inblick i behovet av ett lag (vanligtvis en individ), brist på nödvändiga kompetenser/resurser |[ ]
|  | **TMRL2** | Insikt och en första idé om nödvändiga kompetenser eller externa resurser (t ex samarbetspartners) |[ ]
|  | **TMRL3** | Några nödvändiga kompetenser/resurser är kartlagda, definierade kompetenser/resurser (och plan för att hitta dessa) |[ ]
|  | **TMRL4** | En expert är på plats och flera nödvändiga kompetenser är på plats, initierad plan för rekrytering eller säkerställande av ytterligare nyckelresurser |[ ]
|  | **TMRL5** | Initialt team med huvudsakliga nödvändiga kompetenser är på plats. Teamet är överens om ägande (signerat avtal), roller, gemensamma mål och åtaganden |[ ]
|  | **TMRL6** | Kompletterande, varierat och engagerat team med allt som behövs, kompetenser/resurser inkl. affär och teknik på plats. |[ ]
|  | **TMRL7** | Team och kultur är helt på plats och utvecklas proaktivt, uppdaterad plan för att bygga nödvändigt team på längre sikt |[ ]
|  | **TMRL8** | Ledning och VD på plats. Professionell användning av styrelse/rådgivare, aktiverad plan och rekrytering för att bygga långsiktigt team |[ ]
|  | **TMRL9** | Högpresterande, välstrukturerat team och organisation som upprätthålls och presterar över tid |[ ]

1. baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-2)