**Ytterligare ansökningsfrågor – Vill ni utveckla er affärside?**

**”Kon 2022:2 Konceptutveckling av innovationer med affärsfokus”**

**Företagets namn:**

**Företagets organisationsnummer:**

**Innovationens teknikområde (välj det område som lösningen främst passar inom):**

El  Transport  Industri  Byggnader/samhälle  Bioenergi  Tjänst/mjukvara

Kommentar: …………………………

**Ange om;**

Bolaget är äldre än fem år  Bolaget är yngre än fem år

Villkoren uppfylls för små och medelstora företag (SMF, se definition i Bilaga i utlysningstexten):

Ja  Nej

*Svara på följande frågor direkt i detta dokument och bifoga dokumentet till din ansökan. Dokumentet får högst omfatta 10 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**
2. Beskriv kortfattat er produkt, tjänst eller lösning.
3. Beskriv vilket problem som ni kan lösa med er innovation.
4. **Energimässig potential**(svaret på denna fråga kan sedan klippas in som svar på frågan ”Motivera varför projektet behöver genomföras” i ansökningsformuläret på Mina sidor)
5. Beskriv på vilket sätt projektet kan bidra till minskad klimatpåverkan och utvecklingen mot ett hållbart energisystem. Detta kan ske genom exempelvis energieffektivisering, möjliggöra flexibilitet eller ökad tillgång av fossilfri energi.
6. **Affärsmässig potential**
7. Beskriv hur en tydlig och konkret kundnytta uppnås jämfört med dagens bästa lösningar och hur en realistisk och lönsam affärsmodell kan uppnås.
8. Beskriv hur er innovation kan nå en storskalig marknadsspridning (om möjligt kvantifierat i antal arbetstillfällen i Sverige och/eller exportintäkter till Sverige).
9. Beskriv nuvarande konkurrens, starka trender, troliga förändringar, risk för kommande konkurrens eller substitut.

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.[[1]](#footnote-2) | |  |
| Customer readiness level 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. **Innovationsgrad**
2. Beskriv de unika inslagen i er lösning samt hur dessa särskiljer sig mot liknande innovationer.
3. Beskriv hur lösningen kan skyddas mot konkurrens, till exempel genom patent eller annan strategi för immateriella tillgångar.
4. **Mognadsgrad**
5. Beskriv och motivera mognadsgraden för er produkt/tjänst/lösning.

Ange nuvarande RL-nivå (Readiness level) för produkten/tjänsten/lösningen i tabellen nedan. **Lösningen ska som lägst ha uppnått RL-nivå 2 och högst RL-nivå 5.**

Tabell 2 Beskrivning av RL-nivåer som visar mognadsgraden

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Mognadsgraden 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 lab. Småskaliga prototyper konstruerade i lab 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. Beskriv hur långt företaget kommit i den konkreta utvecklingen av affären runt produkten/tjänsten/lösningen samt plan för utveckling.

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 på lösningen[[2]](#footnote-3) | |  |
| Business readiness level 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. **Aktörer och samverkan**
2. Beskriv projektgruppen samt dess kompetenser och erfarenheter.
3. Beskriv er tillgång till exempelvis kompetens/samarbetspartner/nätverk som behövs för att skapa en kommersiell affärsverksamhet. Beskriv detta med avseende på: branschförståelse, aktuell teknik/metod, generell affärsutveckling samt tidigare erfarenheter att driva kommersialisering i start-up företag. Beskriv även styrelsens sammansättning samt eventuella rådgivare.
4. Beskriv hur den uppbyggda kompetensen från projektet stannar och kommer er till godo.

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 på lösningen[[3]](#footnote-4) | |  |
| Team readiness level 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 resurser) |  |
| **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** | Kompletterande, varierat och engagerat team med allt som behövs, kompetenser/resurser inkl. affär och teknik på plats. |  |
| **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. CRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-2)
2. BRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-3)
3. TMRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-4)