# Obligatorisk bilaga: Ytterligare ansökningsfrågor – Pilot och demonstrationsprojekt 2025-2

Bilagan ska fyllas i av huvudsökanden. OBS – Om du inte är ett företag kan en del av efterfrågad information vara irrelevant. I det fallet anpassa frågan så att det passar projektet.

***Svara på följande frågor direkt i detta dokument och bifoga dokumentet till din ansökan. Eftersträva kortfattade och precisa beskrivningar samt hänvisa till bilagor endast där så är nödvändigt.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Organisations namn** |  |
| **Företagets storlek***Se definition i Bilaga 1 punkt 1.1.1. i utlysningstexten* | [ ]  Företaget/koncernen är litet [ ]  Företaget/koncernen är medelstort [ ]  Företaget/koncernen är stort[ ]  Övrig organisation  |
| **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* | Omsättning i kr:Balansomslutning i kr: |
| **Antal anställda** |  |

**De grundläggande förutsättningarna för vår bedömning framgår av den fullständiga utlysningstextren på utlysningens webbplats.** Ansökan måste tydligt styrka de krav som vi ställer. För att öka möjligheterna till en bra ansökan rekommenderas det att läsa **hela utlysningstexten** noggrant. Observera specifikt följande och sätt ett kryss nedan för att intyga att påståendet stämmer:

|  |  |
| --- | --- |
| **Mognadsgrad** | [ ]  Mognadsgraden (så kallad Readiness Level, RL) för lösningen har vid ansökningstillfället, **slutfört** aktiviteter som beskrivs och kännetecknas av lägst nivå TRL 5.  |
| **Omvärldsanalys** | [ ]  Det har gjorts en omvärldsanalys (state-of-the-art) som visar att lösningen skiljer sig och kan visa på konkurrensmässiga fördelar jämfört med dagens bästa lösningar på marknaden eller motsvarande konkurrerande lösningar under utveckling.  |

# Lösningens innovationsgrad och immateriella rättigheter

1. Beskriv de unika inslagen i lösningen och de konkurrensmässiga fördelarna jämfört med dagens bästa lösningar på marknaden eller motsvarande konkurrerande lösningar under utveckling. Bifoga gärna illustrationer/ritningar

|  |
| --- |
|  |

1. Vilka eventuella immateriella rättigheter, såsom patent, varumärken, upphovsrätt, eller designskydd, är associerade med lösningen? Beskriv giltighetstid och i vilka länder de är giltiga.

|  |
| --- |
|  |

# Lösningens mognadsgrad

1. Ange den aktuella mognadsgraden enligt TRL-skalan (Technical Readiness level) för lösningen i tabellen nedan. Se även utlysningstext för beskrivning av RL-skala.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | *Tabell 1 Beskrivning av RL-nivåer som visar mognadsgraden gällande lösningen.1[[1]](#footnote-2)* |  |
| Mognadsnivå gällande lösningen ökar med högre nummer| || || || |\_| |\_\ /\/ |  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Projekt-start** | **Projekt-slut** |
|  | **Grund-forskning** | **TRL1** | Grundläggande principer, med möjlig tillämpning, har identifierats. |[ ] [ ]
|  | **Industriell forskning** | **TRL2** | Lösningen är formulerad. Koncept och tillämpning beskrivet.  |[ ] [ ]
|  |  | **TRL3** | Experimentella belägg för lösningen och dess funktion finns. De första testerna i labbmiljö är gjorda. |[ ] [ ]
|  |  | **TRL4** | Lösningen bekräftad i labbmiljö med belägg för att lösningen kan tillämpas i avsett system. Småskalig prototyp framtagen. |[ ] [ ]
|  | **Experimentell utveckling** | **TRL5** | Lösningen validerad i relevant miljö. Test i verklighetsliknande förhållanden med belägg som ger stöd för att lösningen fungerar. |[ ] [ ]
|  |  | **TRL6** | Lösningen demonstrerad i mindre skala i relevant miljö, med avsedd funktion och prestanda. |[ ] [ ]
|  |  | **TRL7** | Lösningen integrerad i prototyp av avsett system och demonstrerad i operationell miljö. Alla förväntade krav på funktion uppfylls.  |[ ] [ ]
|  |  | **TRL8** | Lösningen färdigutvecklad och fullt fungerande i avsett system. Operationell funktion har verifierats av slutanvändare. Ej kommersiellt introducerad. |[ ] [ ]
|  | **Införande** | **TRL9** | Lösningen beprövad och fullt fungerande i avsett system, kommersiellt tillgänglig. |[ ] [ ]

1. Motivera varför lösningen befinner sig på vald TRL-nivå och redogör för resultaten från tidigare relevanta projekt och/eller förstudier.

|  |
| --- |
|  |

# Affärsmässig potential

1. Beskriv hur en realistisk, lönsam och hållbar affärsmodell kan skapas. Beskriv även hur en tydlig och konkret kundnytta uppnås.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv lösningens tänkta marknad med avseende på geografi, bransch och kund.

|  |
| --- |
|  |

1. Jämför lösningen med dagens bästa lösningar inom aktuellt område och redogör för konkurrentsituation (aktuell och kommande), sannolika trender inklusive regelverk och hur ni ska bemöta dessa.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv finansieringsplanen för den fortsatta utvecklingen och kommersialiseringen av lösningen (efter projektets avslut).

|  |
| --- |
|  |

1. Uppskatta lösningens bidrag till arbetstillfällen i Sverige och/eller exportintäkter.

|  |
| --- |
|  |

1. Ange mognadsgraden gällande kund i tabellen nedan.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 2 Beskrivning av **CRL[[2]](#footnote-3)**-nivåer som visar mognadsgraden gällande kund (Customer readiness level). |  |  |
| Mognadsnivå gällande kund ökar med högre nummer| || |\_| |\_\ /\/ | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Projektstart** | **Projektslut** |
|  | **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. Ange affärens mognadsgrad i tabellen nedan.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Tabell 3 Beskrivning av **BRL[[3]](#footnote-4)**-nivåer som visar mognadsgraden gällande affären (Business readiness level)2 |  |  |
| Mognadsnivå gällande affär ökar med högre nummer| || || |\_| |\_\ / \/  | **Nivå** | **Beskrivning/kännetecken** | **Projektstart** | **Projektslut** |
|  | **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 |[ ] [ ]

# Finansiering

1. Beskriv planen för finansiering av **projektet**. Om samfinansieringen förväntas ske med egna medel behöver det framgå om dessa tillgångar finns tillgängliga idag eller hur dessa avses att tas in.

|  |
| --- |
|  |

1. RL-nivå baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se www.kthinnovationreadinesslevel.com [↑](#footnote-ref-2)
2. CRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-3)
3. BRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-4)