# Obligatorisk bilaga: Ytterligare ansökningsfrågor – Pilot och demonstrationsprojekt 2024

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.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Diarienummer för tidigare inlämnad skiss**  *Diarienummer framgår på Mina Sidor och i skissåterkoppling* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Organisations namn** |  |
| **Företagets storlek**  *Se definition i Bilaga 1 punkt 1.1.1. i utlysningstexten* | Företaget är litet  Företaget är medelstort  Företaget 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** |  |
| **Plats**  *Var kommer demonstrationen huvudsakligen att genomföras?* |  |

# Lösningens mognadsgrad

1. Beskriv hur långt ni har kommit i utvecklingen av lösningen.

|  |
| --- |
|  |

1. Ange den aktuella mognadsgraden enligt RL-skalan (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** | **Val** |
| **Grundforskning** | **RL1** | Grundforskning. Principer finns antagen men experimentella belägg saknas. |  |
| **Industriell forskning** | **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. |  |
| **Experimentell utveckling** | **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. |  |
| **Införande** | **RL9** | Lösningen beprövad och visat sig fungera. Fullt gångbar applikation och lösningen tillgänglig för användarna. |  |

1. Redogör för resultaten från eventuella genomförda tidigare relevanta projekt eller förstudie.

|  |
| --- |
|  |

# Affärsmässig potential

1. Beskriv den primära målmarknaden med avseende på konkurrenssituation (aktuell och kommande), sannolika trender och er strategi för att bemöta dessa.

|  |
| --- |
|  |

1. Redogör för kundnyttan med er lösning och hur en lönsam affärsverksamhet kan skapas på marknaden

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv skalbarhet för vald affärsmodell, exempelvis genom att beskriva vilka begränsningar och möjligheter som finns för att öka produktion och försäljning. Om det finns en aktuell affärsplan, ange när den i så fall godkändes av styrelsen.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv er plan för finansiering fram till att lösningen säljs på marknaden.

|  |
| --- |
|  |

1. Beskriv hur lösningen kan bidra till arbetstillfällen i Sverige och/eller öka exportintäkter. Kvantifiera om möjligt.

|  |
| --- |
|  |

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** | **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. 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** | **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 |  |

# Innovationsgrad och IPR

1. Beskriv de unika inslagen i er lösning.

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
|  |

# Finansiering

1. Beskriv planen för samfinansiering av projektets totala kostnader. Om samfinansieringen förväntas ske med eget kapital behöver det framgå att företaget har dessa tillgångar idag eller hur företaget avser ta in dessa.

|  |
| --- |
|  |

# Team

1. Ange teamets mognadsgrad i tabellen nedan:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | *Tabell 4 Beskrivning av* ***TMRL[[4]](#footnote-5)****-nivåer som visar mognadsgraden på teamet* *(*Team readiness level)4. | |  |
| Mognadsnivå 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 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** | 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. Motivera er nivå och beskriv teamets kompetens, erfarenhet och drivkraft med avseende på branschförståelse, aktuell teknologi, generell affärsutveckling och delaktighet i tidigare projekt.

|  |
| --- |
|  |

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)
4. TMRL baserad på KTH Innovation Readiness Level™, se [www.kthinnovationreadinesslevel.com](http://www.kthinnovationreadinesslevel.com/)  [↑](#footnote-ref-5)