

Idébeskrivning

Innovation



ALMI
FÖRETAGSPARTNER



En bra start

Innovation är ett affärsområde inom Almi Företagspartner som är specialiserat på att hantera idéer på ett tidigt stadium. Vi finns över hela landet och behandlar alla idéer med stor sekretess. Tag kontakt med ditt regionala Almi-bolag för mer information om rådgivning och finansiering. Två viktiga grundförutsättningar vill vi alltid se – att du har en stark drivkraft och en marknad som efterfrågar resultatet av din idé.

Hjälp att förverkliga idén

Innovationsverksamhetens syfte är att medverka till att fler bärkraftiga innovationer når marknaden på ett effektivt sätt.

Vi tycker det är viktigt att idén

- bedöms ha tillräcklig stor marknad för att uppnå lönsamhet
- inte finns på marknaden
- har nyhetsvärde/innovationshöjd
- inte påverkar miljön negativt
- bedöms ha rimlig utvecklingskostnad samt att idégivare själv kan starta upp och driva projektet.

Vi hjälper dig med

- kommersiell värdering
- teknisk utvärdering
- kostnadsfri rådgivning samt att söka specialisthjälp inom teknik-, marknads- eller juridikområdet
- att söka eller förmedla lämplig finansiering
- bevilja ekonomiskt stöd för inledande kostnader

Vi har diplomerade rådgivare med

- erfarenhet av produktutveckling
- kontakter med experter, högskolor, myndigheter, finansiering etc
- pengar för att utvärdera och prova lovande projektidéer
- sekretess i vårt arbete

Några tips på vägen

Vi ställer vissa krav på din ansökan för att vi ska kunna hjälpa till. Det innebär att du bör beskriva din idé så utförligt som möjligt. Vi vill gärna poängtera att ett genomarbetat underlag underlättar vår bedömning. Vi är medvetna om att de flesta projekt som presenteras för oss befinner sig på idéstadiet. Det kan därför vara mycket svårt att göra fullt realistiska beräkningar. Försök dock att uppskatta kostnader genom att kontakta kunder, leverantörer och andra viktiga aktörer.

Utveckling av produkten/tjänsten

En tydlig beskrivning av förslaget underlättar vår bedömning och undviker missuppfattningar. Beskriv därför produkten/tjänsten med hjälp av foton, skisser och förklarande text. Tala om vad du anser är unikt med idén. Detta kan i ett senare skede vara motiverat med att skydda det nya i förslaget med någon form av produktskydd.

I den fortsatta utvecklingen är det ofta lämpligt att bygga modeller eller prototyp för att själv övertygas om den rätta funktionen och formen. Detta kan också vara en fördel vid en demonstration för kund.

Ibland kan dock virtuella produkter/tjänster skapas med modern teknik. Idag kan verklighetstrogna bilder skapas med dators hjälp och denna visualisering ersätter mer och mer en fysisk prototyp.

Anlita externa resurser (industridesigners), konstruktörer, produktionsberedare m m) för utvecklingen av produkten/tjänsten eftersom dessa ofta tillför kunskap som man själv saknar. Var öppen för att prova nya förslag och lösningar som leder till att idén förbättras. Att ständigt värdera och vara självkritisk i utvecklingen av det egna förslaget skapar ofta ett ökat kundvärde i den slutliga produkten/tjänsten.

Till sist: Lägg inte ner för mycket resurser och tid på själva utvecklingen utan kraftsamla istället till den framtida kommersialiseringen.

Marknad/försäljning

Det är viktigt att du tar reda på så mycket som möjligt om marknaden och kunderna. På så sätt koncentreras dina resurser till rätt ändamål redan från början. Marknadsbedömningen bör svara på följande frågor:

- finns det ett behov av idén på marknaden?
- hur ser konkurrensbilden ut?
- vilka är kunderna? Finns det flera olika målgrupper?
- finns det tillräckligt med kunder i målgruppen/målgrupperna för att först täcka utvecklingskostnaderna och därefter uppnå långsiktig lönsamhet?

Ekonomisk bedömning

Det går aldrig att komma ifrån att arbete och pengar som investeras i en idé på något sätt ska betalas tillbaka. Redan på ett tidigt stadium bör du få begrepp om projektet, ur en ekonomisk synvinkel, kan bli bärkraftigt eller ej. Gör därför en ekonomisk beräkning som visar om det finns förutsättningar att tjäna pengar på förslaget. Söker du finansiering bör en beräkning göras över den totala utvecklingskostnaden. Kan du redan i detta skede upprätta en produktkalkyl får du tidigt en bild av projektets lönsamhet.

Tillverkning

Även om du överväger att starta egen tillverkning, anlitas som regel ett tillverkande företag för den inledande produktionen. Många gånger kan även detta företag tillverka en prototyp eller nollserie vid behov. Vid kontakter med tillverkare får du dessutom goda råd och tips om hur produkten kan tillverkas på ett förenklat/förbättrat sätt.

Idébeskrivning

Reg datum: _____

Projekt nr: _____

Projektnamn _____

1. Personuppgifter

Namn _____

Telefon bostad _____

Yrke _____

Telefon arbete _____

Företag _____

Mobiltelefon _____

Adress _____

Postadress _____

E-post _____

Org.nr/personnr _____

Momsregistrerad Ja Nej

Övriga projektdeltagare _____

Jag söker som Privatperson Företagare

Hur mycket känner du till om branschen för din produkt?

Mycket, är själv i branschen En del, känner folk i branschen Något Inte alls

Har du tidigare utvecklat någon uppfinning? Hur lyckades det? _____

Finns restkostnader knutna till detta? Ja Nej Har du tidigare haft kontakt med ALMI? Ja Nej Om "ja" ange kontaktperson _____

2. Sekretess/ensamrätt

Är du ensam ägare till förslaget?

Ja Nej Om "nej" har du övrigas medgivande att skicka idébeskrivning? Ja Nej Har arbetsgivaren anspråk på idén? Ja Nej Finns befintlig samarbetspartner? Ja Nej Om "ja", vem? _____

3. Beskrivning av idén

Ju bättre idén beskrivs desto lättare kan vi göra vår bedömning!

Skiss, ritningar eller foto som visar idén läggs alltid som bilaga till denna blankett.

4. Produkten/tjänsten

Vad är nytt och unikt med idén?

Vilka fördelar har den gentemot andra lösningar?

Om inte liknande lösningar finns, hur löser kunderna sina problem idag?

5. Marknad/försäljning

Vilka kunder tror du kommer att köpa produkten/tjänsten?

Har du gjort några undersökningar för att veta mer om marknaden? Redogör.

Hur planerar du föra ut din produkt/tjänst på marknaden?

Vilka planer finns för tillverkning och försäljning?

Har du gjort någon beräkning på hur mycket produkten/tjänsten kommer att kosta för kunden?

Hur mycket tror du att kunden är beredd att betala?

Hur påverkar din produkt/tjänst miljön?

6. Utveckling

Finns prototyp? Ja Nej Finns utlåtande från fackman? Ja (bifogas) Nej

Har nyhetsgranskning gjorts? Ja Nej Är patentansökan inlämnad? Ja (bifogas) Nej

Finns särskilda krav på typgodkännande, CE-märkning, miljöregler etc? Ja Nej

Har du gjort några praktiska prover eller undersökningar som visar att din idé kommer att fungera?

Vilka kostnader har du hittills lagt ner på att utveckla ditt förslag? Uppskattat antal timmar?

Vad återstår i utvecklingen? Redogör steg för steg. Ungefär hur mycket räknar du med att det kostar?

Hur mycket är du beredd att själv satsa i tid och pengar?

Har du sökt ekonomiskt stöd från Almi eller annat håll? I så fall från vem och hur mycket?

Vill du själv sälja din produkt/tjänst eller vill du sälja idén till någon annan?

7. Innovationsstöd söks för

Rangordna och uppskatta kostnaden för de aktiviteter du söker stöd för.

Prioritet (1 är viktigast)

Marknadsundersökning	kr	<input type="checkbox"/>
Nyhetsgranskning	kr	<input type="checkbox"/>
Patent, mönster, varumärke	kr	<input type="checkbox"/>
Prototyp	kr	<input type="checkbox"/>
Ritningar/beräkningar	kr	<input type="checkbox"/>
Nollserie	kr	<input type="checkbox"/>
Design	kr	<input type="checkbox"/>
Avtal	kr	<input type="checkbox"/>
Juridiska konsultationer	kr	<input type="checkbox"/>
Inledande kundkontakter	kr	<input type="checkbox"/>
Kontakt med tillverkare	kr	<input type="checkbox"/>
Kontakt med säljare	kr	<input type="checkbox"/>
Kontakt med licenspartner	kr	<input type="checkbox"/>
Övrigt – specificera	kr	<input type="checkbox"/>

8. Övrig information

Alla idébeskrivningar som inkommer till Innovation behandlas under sekretess, idéförslagen är alltid förslagsställarnas egendom. Kreditupplysning kan komma att tas på sökande.

Undertecknad godkänner att idébeskrivningen och personuppgifterna registreras enligt Personuppgiftslagen (PUL).

Jag/vi ansöker om förstudiemedel med _____ kr

Datum _____

Underskrift _____



Vår vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas. Målet är att fler innovativa idéer kommersialiseras framgångsrikt, att fler livskraftiga företag startas och utvecklas samt att fler företag ökar sin konkurrenskraft och tillväxt.

Almi Företagspartner Blekinge AB

Ronnebygatan 46, 371 33 Karlskrona
Tel 0455-33 51 00 Fax 0455-807 86
info.blekinge@Almi.se

Almi Företagspartner Dalarna AB

Teknikdalen, Forskargatan 3, 781 70 Borlänge
Tel 0243-48 88 50 Fax 0243-190 91
info.dalarna@Almi.se

Almi Företagspartner Gotland AB

Cramérgatan 1, 621 57 Visby
Tel 0498-20 22 00 Fax 0498-20 22 15
info.gotland@Almi.se

Almi Företagspartner Gävleborg AB

Box 1399, 801 38 Gävle
Besöksadress Nygatan 12
Tel 026-66 36 60 Fax 026-66 36 70
info.gavleborg@Almi.se

Almi Företagspartner Halland AB

Slottsmöllan, 302 31 Halmstad
Tel 035-15 38 00 Fax 035-15 38 01
info.halland@Almi.se

Almi Företagspartner Jönköping AB

Klubbhusgatan 13, 553 03 Jönköping
Tel 036-30 65 00 Fax 036-30 65 10
info.jonkoping@Almi.se

Almi Företagspartner Kalmar län AB

Hantverksgatan 1, 572 30 Oskarshamn
Tel 0491-858 00 Fax 0491-841 84
info.kalmar@Almi.se

Almi Företagspartner Kronoberg AB

Box 1501, 351 15 Växjö
Besöksadress Kungsgatan 10
Tel 0470-230 40 Fax 0470-279 37
info.kronoberg@Almi.se

Almi Företagspartner Mitt AB

Metropol, Universitetsallén 32
851 71 Sundsvall
Tel 060-16 35 60

Box 656, 831 27 Östersund
Besöksadress Prästgatan 39
Tel 063-57 11 00 Fax 063-57 11 40
Box 84, 871 22 Härnösand
Besöksadress Nybrogatan 13
Tel 0611-55 78 00 Fax 0611-55 78 01

Box 866, 891 18 Örnsköldsvik
Besöksadress ARKEN, Lasarettsg 3, Plan 5
Tel 0660-26 68 90
info.mitt@Almi.se

Almi Företagspartner Mälardalen AB

Stora Gatan 16, 722 12 Västerås
Tel 021-10 78 10 Fax 021-10 78 39
Köpmangatan 23-25, 702 23 Örebro
Tel 019-17 48 00 Fax 019-17 48 30
info.malardalen@Almi.se

Almi Företagspartner Nord AB

Box 1027, 901 20 Umeå
Besöksadress Renmarkstorget 5D
Tel 090-10 07 70 Fax 090-12 86 96

Box 905, 971 27 Luleå
Besöksadress Köpmangatan 42
Tel 0920-379 00 Fax 0920-609 22

Trädgårdsgatan 13-15, 931 31 Skellefteå
Tel 0910-71 15 80 Fax 0910-77 85 90
info.nord@Almi.se

Almi Företagspartner Skåne AB

Baltzarsgatan 22, 211 36 Malmö
Tel 040-660 39 00 Fax 040-23 44 05

Kullagatan 3, 252 20 Helsingborg
Tel 042-26 90 10 Fax 042-26 90 19

V. Storgatan 51A, 291 31 Kristianstad
Tel 044-18 74 00 Fax 044-18 74 09

Almi Företagspartner Stockholm Sörmland AB

Box 6198, 102 33 Stockholm
Besöksadress Drottninggatan 97
Tel 08-458 14 00 Fax 08-33 01 04
info.stockholm@Almi.se

Västra Kvarngatan 62, 611 32 Nyköping
Tel 0155-45 10 70 Fax 0155-45 10 77

Munktell Science Park
Portgatan 3, 633 42 Eskilstuna
Tel 016-541 10 90 Fax 016-541 10 99

Vingåkersvägen 18, 641 51 Katrineholm
Tel 0150-36 10 60 Fax 0150-48 87 70
info.sormland@Almi.se

Almi Företagspartner Uppsala AB

Kristallen, Axel Johanssons gata 4-6
754 51 Uppsala
Tel 018-18 52 00 Fax 018-18 52 10
info.uppsala@Almi.se

Almi Företagspartner Värmland AB

Box 356, 651 08 Karlstad
Besöksadress Lagergrens gata 2
Tel 054-14 93 50 Fax 054-18 92 78
info.varmland@Almi.se

Almi Företagspartner Väst AB

Box 8794, 402 67 Göteborg
Besöksadress Maskingatan 5
Tel 031-779 79 00 Fax 031-779 06 85

Olovsholmsgatan 32, 506 34 Borås
Tel 033-20 68 00 Fax 033-20 68 01

Box 133, 541 23 Skövde
Besöksadress Kanikegränd 3B
Tel 0500-44 62 00 Fax 0500-44 62 01

Nohabgatan 12, 461 29 Trollhättan
Tel 0520-894 00 Fax 0520-894 01
info.vast@Almi.se

Almi Företagspartner Östergötland AB

Box 1224, 581 12 Linköping
Besöksadress Platensgatan 29
Tel 013-20 07 00 Fax 013-31 35 34
info.ostergotland@Almi.se

Almi.se