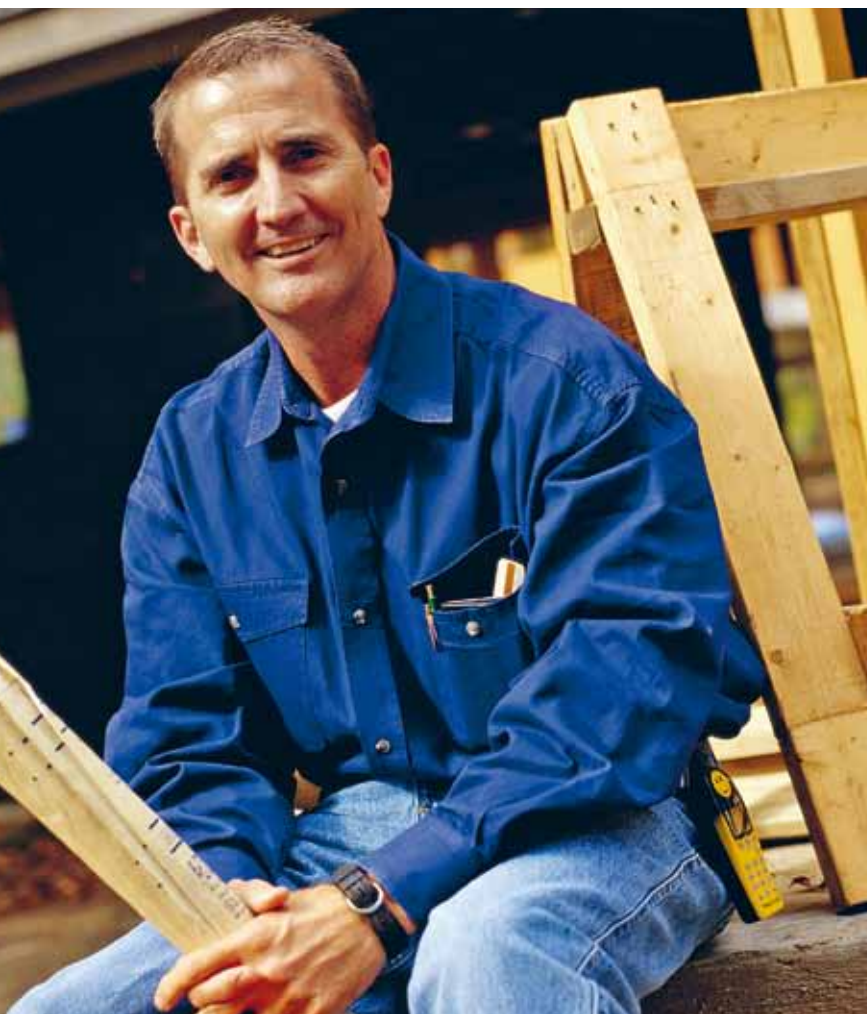




INNOVATION

Idébeskrivning



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 verklighetstroga 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: _____

Projektnr: _____

Projektnamn _____

1. Personuppgifter

Namn _____

Telefon bostad _____

Yrke _____

Telefon arbete _____

Företag _____

Mobiltelefon _____

Adress _____

E-post _____

Postadress _____

Fax _____

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. Projektkostnader och förstudiemedel

Uppskatta projektkostnader för projektet och hur du planerar att finansiera kostnaderna.

Rangordna de aktiviteter för vilka du söker förstudiemedel.

Medfinansiering ska ske till minst 50% (eget arbete beräknas till 250 kr/tim). Investering som skett innan beslut får ej räknas med.

Projektkostnad	Finansiering	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 _____	_____	<input type="checkbox"/>

8. Övrig information

Beviljat belopp utbetalas mot rekvisition som redovisar nedlagd tid samt kostnader. Verifikationer skall stödjas i form av faktura eller kvitto.

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 _____