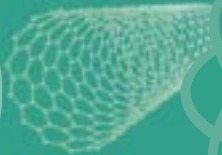


kommersialisering π

D



$$E = mc^2$$



utveckl



visioner
MARKNAD



0111 0010110110010111 007.01
0010 1000101111010010 1005101190101101
0011 0111101001010 10010

SiO_2 *ide*



IDÉBESKRIVNING

ALMI INNOVATION

EN BRA START

ALMI 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

ALMI Innovations 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 specialishjälp inom teknik-, marknad- eller juridikområden
- 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



KONFIDENTIELL HANDLING

Reg datum: _____

Projekt nr: _____

Projektnamn _____

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

1. Personuppgifter

Namn _____ Telefon bostad _____

Yrke _____ Telefon arbete _____

Företag _____ Mobiltelefon _____

Adress _____ E-post _____

Postadress _____ Fax _____

Org.nr/personnr _____ Momsregistrerad Ja Nej

Övriga projektdeltagare _____

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 kostnader knutna till detta? Ja Nej

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 Vem? _____

3. Beskrivning av idén

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

4. Produkten/tjänsten

Vad är nytt 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 <input type="checkbox"/> | Nej <input type="checkbox"/> | Finns utlåtande från fackman? | Ja (bifogas) <input type="checkbox"/> | Nej <input type="checkbox"/> |
| Har nyhetsgranskning gjorts? | Ja <input type="checkbox"/> | Nej <input type="checkbox"/> | Är patentansökan inlämnad? | Ja (bifogas) <input type="checkbox"/> | Nej <input type="checkbox"/> |
| Finns särskilda krav på typgodkännande, CE-märkning, miljöregler etc? | Ja <input type="checkbox"/> | Nej <input type="checkbox"/> | | | |

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 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. Aktiviteter och kostnader

Prioritera aktiviteterna och uppskatta aktuella kostnader.

| | | |
|----------------------------|-------|----|
| Marknadsundersökning | _____ | kr |
| Nyhetsgranskning | _____ | kr |
| Patent, mönster, varumärke | _____ | kr |
| Prototyp | _____ | kr |
| Ritningar/beräkningar | _____ | kr |
| Nollserie | _____ | kr |
| Design | _____ | kr |
| Avtal | _____ | kr |
| Inledande kundkontakter | _____ | kr |
| Kontakt med tillverkare | _____ | kr |
| Kontakt med säljare | _____ | kr |
| Kontakt med licenspartner | _____ | kr |
| Övrigt – specificera | _____ | kr |

8. Övrig information

Alla idébeskrivningar som inkommer till ALMI 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

Datum _____

Underskrift _____



ALMIs uppdrag är att skapa tillväxt och förnyelse i näringslivet genom finansiering i kombination med affärsutveckling. Målet är att fler innovativa idéer kommersialiseras framgångsrikt, att fler lönsamma 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
E-post: info.blekinge@almi.se

ALMI Företagspartner Dalarna AB

Teknikdalen, Forskargatan 3, 781 70 Borlänge
Tel: 0243-737 00 Fax 0243-737 10
E-post: info.dalarna@almi.se

ALMI Företagspartner Gotland AB

Cramérgatan 1, 621 57 Visby
Tel: 0498-20 22 00 Fax 0498-20 22 15
E-post: info.gotland@almi.se

ALMI Företagspartner Gävleborg AB

Nygatan 12, Box 1399, 801 38 Gävle
Tel: 026-66 36 60 Fax 026-66 36 70
E-post: info.gavleborg@almi.se

ALMI Företagspartner Halland AB

Slottsmöllan, 302 31 Halmstad
Tel: 035-15 38 00 Fax 035-15 38 01
Västra Vallgatan 39, 432 41 Varberg
Tel: 0340-67 50 25 Fax 0340-69 71 52
E-post: info.halland@almi.se

ALMI Företagspartner Jämtland AB

Prästgatan 39, Box 656, 831 27 Östersund
Tel: 063-57 11 00 Fax 063-57 11 40
E-post: info.jamtland@almi.se

ALMI Företagspartner Jönköping AB

Klubbhusgatan 13, 553 03 Jönköping
Tel: 036-30 65 00 Fax 036-30 65 10
E-post: info.jonkoping@almi.se

ALMI Företagspartner Kalmar län AB

Lilla Torget 6, 572 30 Oskarshamn
Tel: 0491-858 00 Fax 0491-841 84
E-post: info.kalmar@almi.se

ALMI Företagspartner Kronoberg AB

Kungsgatan 10, Box 1501, 351 15 Växjö
Tel: 0470-230 40 Fax 0470-279 37
E-post: info.kronoberg@almi.se

ALMI Företagspartner Norrbotten AB

Köpmangatan 42, Box 905, 971 27 Luleå
Tel: 0920-379 00 Fax 0920-609 22
E-post: info.norrbotten@almi.se

ALMI Företagspartner Skåne AB

Baltzarsgatan 22, Box 4102, 203 12 Malmö
Tel: 040-660 39 00 Fax 040-23 44 05
Rönnowsgatan 8, 252 25 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

Missunnavägen 7, 271 52 Ystad
Tel: 0411-137 10 Fax 0411-137 19
E-post: info.skane@almi.se

ALMI Företagspartner Stockholm AB

Drottninggatan 97, Box 6198,
102 33 Stockholm
Tel: 08-458 14 00 Fax 08-33 01 04
E-post: info.stockholm@almi.se

ALMI Företagspartner Sörmland AB

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
E-post: info.sormland@almi.se

ALMI Företagspartner Uppsala AB

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

ALMI Företagspartner Värmland AB

Herrgårdsgatan 16, Box 356, 651 08 Karlstad
Tel: 054-14 93 50 Fax 054-18 92 78
E-post: info.varmland@almi.se

ALMI Företagspartner Väst AB

Maskingatan 5, Box 8794, 402 67 Göteborg
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

Högskolevägen 6A, 541 45 Skövde
Tel: 0500-44 62 00 Fax 0500-44 62 01

Nohabgatan 12, Box 907, 461 29 Trollhättan
Tel: 0520-894 00 Fax 0520-894 01
E-post: info.vast@almi.se

ALMI Företagspartner Västerbotten AB

Box 1027, 901 20 Umeå
Tel: 090-10 07 70 Fax 090-12 86 96

Hörnellgatan 17, 931 30 Skellefteå
Tel: 0910-71 15 80 Fax 0910-71 15 90
E-post: info.vasterbotten@almi.se

ALMI Företagspartner Västernorrland AB

Tullportsgatan 2, Box 84, 871 22 Härnösand
Tel: 0611-55 78 00 Fax 0611-55 78 01

Strandgatan 21, Box 866, 891 18 Örnsköldsvik
Tel: 0611-55 78 08
E-post: info.vasternorrland@almi.se

ALMI Företagspartner Västmanland AB

Stora Gatan 16, 722 12 Västerås
Tel: 021-10 78 10 Fax 021-10 78 39
E-post: info.vastmanland@almi.se

ALMI Företagspartner Örebro AB

Rudbecksgatan 26, Box 8023, 700 08 Örebro
Tel: 019-17 48 00 Fax 019-17 48 30
E-post: info.orebro@almi.se

ALMI Företagspartner Östergötland AB

Platensgatan 29, Box 1224, 581 12 Linköping
Tel: 013-20 07 00 Fax 013-31 35 34
E-post: info.ostergotland@almi.se

www.almi.se