#### Ansökningsbilaga Stiftelsen Per Hagbarths stipendiefond

* Ansökan skall skrivas detta word-formulär och med angiven font/storlek som i texten nedan. Radera support-texten/exempelfrågor när Du fyller i ansökan.

|  |  |
| --- | --- |
| **Projektnamn** |  |
| **Ev. företagsnamn**  |  |
| **Namn sökande** |  |
| **E-post** |  |
| **Tel.nr** |  |
| **Hemsida** |  |

|  |
| --- |
| **NABC- värdeerbjudande** |
| **Need (Behov) (max 100 ord)** |
| Beskriv behover från kunden (beskriv behov som bedöms viktiga för kunden, inte enbart intressanta)*Förlag kring frågor att utgå ifrån:** *Vilket problem löses?*
* *Vem är kunden (vem har problem/behov och är villig att betala för en lösning? Beskriv marknaden.*
* *Hur viktigt är problemet/behover för kunden? Varför?*
 |
| **Approach (Erbjudande)** **(max 100 ord)** |
| Beskrv approachen för att lösa kundens problem/behov (bör vara unikt och tilltalande).*Förlag kring frågor att utgå ifrån ifrån:** *Vad är approachen (produkt, erbjudande osv) för att möte behovet.*
* *Vad är affärkonceptet/affärsmodellen?*
* *Vad är unikt och/eller viktigaste apspekten kring lösningen?*
 |
| **Benefits (Kundnytta) (max 100 ord)** |
| Beskriv fördelarna med lösningen, i relation till kostnaderna för kunderna*Förlag kring frågor att utgå ifrån:** *Vilket problem löses?*
* *Vad är fördelarna/värdet för kunderna att använda lösningen (pengar/tid/bekvämlighet/ökad kvalitet)?*
* *Hur stora är fördelarna i relation till kostnaderna för approachen/lösningen?*
 |
| **Competition (Konkurrens) (max 100 ord)** |
| Beskriv konkurrensen och alternativa approacher/lösningar för kunden*Förlag kring frågor att utgå ifrån:** *Vilka alternativa lösningar finns det som också löser problemet/behovet (inkl specifika företag)*
* *Varför är föreslagen lösning bättre än kunkurrenter och alternativa lösningar?*
 |
| **Koppling till genomförd utbildning/forskning vid KTH (max 100 ord)** |
| Beskriv din koppling till genomförd utbildning/forskning vid KTH. |
| **Omsättningspotential****(max 200 ord)** | Beskriv omsättningspotentialen*Förlag kring frågor att utgå ifrån:** *Försök kvantifiera marknaden såsom storlek, antal kunder, trender etc.*
* *Hur genereras intäkter? Vilka intäktsströmmar bedöms? Prisnivåer?*
* *Hur kan marknadsintroduktionen se ut för att ta andelar i marknaden?*
* *Hur kan verksamheten skalas och växas?*
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Mål kommande 6 månader** | Beskriv kommande mål så tydligt som möjligt. Använd modellen kring ”SMARTA” mål (specifika, mätbara, accepterade, realistiska, tidsspecifika)Definiera din nuvarande mognadsnivå och planerade mognad efter 6 månder genom modellen *KTH Innovation Readiness Levels*™ [via denna länk](https://kth-my.sharepoint.com/%3Ab%3A/g/personal/dcarl_ug_kth_se/EQDFtVm4NRhIvUW_GqVltvoBPcOZtsakjkVvuIPHqFYBMQ) |
| **Technology- TRL** | Nuvarande nivå: *exemepelvis 3* | Planerad nivå (1-9):  |
| Beskriv det/de viktigaste målen kring teknik, e*x:* *Utveckla en alpha-version och testa denna med X antal användare senast [datum].* |
| **Customer- CRL** | Nuvarande nivå: (1-9): | Planerad nivå (1-9): |
| Beskriv det/de viktigaste målen kring teknik, e*x:** *Tala med Y antal potentiella användera/kunder och bekräfta behovet av lösningen*
* *Etablera partnerskap med X antal kunder och initera pilot-test senast [datum]*
 |
| **Team- TMRL** | Nuvarande nivå: (1-9) | Planerad nivå (1-9): |
| Beskriv det/de viktigaste målen kring team-utveckling, ex*:** *Rekrytera en mjukvaruutvecklare till teamet*
* *Kom överens om ex. roller, ansvar, engagemangsnivå, ägarnskap inom teamet.*
 |
| **Business- BRL** | Nuvarande nivå: (1-9) | Planerad nivå (1-9): |
| Beskriv det/de viktigaste målen kring affärsutveckling och intäktsgenerering, ex:* *Utkast till Business Model Canvas*
* *Beskriv de olika intäktsströmmarna*
 |
| **Funding- FRL** | Nuvarande nivå: (1-9) | Planerad nivå (1-9): |
| Bekriv det/de viktigaste målen kopplat till finansiering, ex:* *Upprätta en budget för 12 mån och definiera finansieringsbehovet*
* *Identifira tänkbara finansieringskällor och upprätta utkast till finansieringsplan*
 |
| **Intellectual Property Rights- IPRL** | Nuvarande nivå: (1-9) | Planerad nivå (1-9): |
| Beskriv det/de viktigaste målen kopplat till skyddande av IP (immaterialrätt), IPR och legala aspekter, ex:* *Analysera om och hur idén/affärskonceptet skulle kunna skyddas, ex genom patent, copyright, varumärke, trade secret etc. Hur kan en IP-strategi se ut?*
* *Skapa signerad överenskommelse kring ägande av IP, ex kod som skapas.*
 |
| **Datum:**  |  |
| **Kontaktperson:** |  |

Jag är medveten kring att jag kommer behöva rapportera utkomsten av projektet och hur finansieringen via stipendiet nyttjats, när projektet är slutfört eller senast 2 år efter godkänd finansiering.