Beskrivning av Etapp 1

Denna obligatoriska bilaga ska innehålla en utförlig beskrivning av den sökta etappen, samt ifylld tabell med utmaningar, hinder och risker. Bilagan får maximalt omfatta 5 stående A4-sidor med enspaltig 12 punkters text. Bilagan ska följa mallen.

**Observera!** All stödtext och instruktioner, inklusive ’Terminologi relaterat till riskprofilen’ nedan, kan med fördel raderas innan bilagan laddas upp med ansökan. Stödtext och instruktioner räknas inte in som en del av maxantalet sidor för bilagan.

## Sammanfattning av riskprofil för bolagets innovationsresa

I tabellen nedan beskriver ni kortfattat de mest avgörande utmaningarna/riskerna bolaget står inför för att nå Product/Market-Fit eller alternativt de närmaste 24 månaderna. *Se beskrivning av* ***typen av risker*** *för respektive utmaning/risk i termer av följande risktyper längst ned i mallen.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Utmaning/Risk** | **Typ\*** | **Status** | **Åtgärd** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

*(Lägg till fler rader i tabellen för att ange fler risker)*

## Beskrivning av sökt etappfinansiering

*Etapp = "projektet" som genomförs för att nå en milstolpe dvs etappen avser genomförandet av de aktiviteter som ska resultera i att milstolpen nås.*

*Milstolpe = etappmål dvs det är endast en milstolpe per etapp, men den kan i sig innehålla flera delmål som helst ska vara sammankopplade men behöver inte vara det.*

### Milstolpe

*Beskriv här i fritext den eller de mest centrala hypoteserna/riskerna som ska valideras/reduceras under etappen. Dessa utgör målet för etappen och ska relateras till de utmaningar/risker ni anger i tabellen ovan.*

*Målet ska på ett avgörande sätt ha betydelse för bolagets kommersiella utveckling och attraktivitet, dvs bolagets möjligheter att attrahera partners, kunder, kapital och personal.*

### Angreppssätt, plan och kostnader för den etappfinansiering som söks för etapp 1

*Beskriv hur ni ska validera/reducera de hypoteser/risker som etapp 1 består av genom att fylla i tabellen nedan. Ange aktiviteter med tillhörande tidplan och kostnader för etapp 1.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Beskrivning av aktiviteter för att nå milstolpen. Ange eventuella delmål.** | **Tidplan** | **Totalkostnad för aktivitet** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*(Utöka tabellen för att beskriva fler aktiviteter. Observera att summan av kostnader för samtliga aktiviteter ska vara samma som för hela etappen - vilket anges i ansökningsformuläret)*

## Personer som arbetar i sökt etapp

|  |  |
| --- | --- |
| Förnamn på den som ska utföra aktiviteten |  |
| Efternamn på den som ska utföra aktiviteten |  |
| Lönekostnad per timme |  |

*(Kopiera tabellen för att ange fler personer)*

*Ange* ***typen av riske****r för respektive utmaning/risk i termer av följande risktyper:*

**Typ av risk**

Ange ***typ* av risk** för respektive utmaning/risk i termer av följande risktyper:

* **Teknisk genomförbarhet**: risker att den teknik som innovationen bygger på inte håller
* **Kundacceptans**: risker som har med att innovationen inte möter kundernas krav och förväntningar
* **Affärsrisker**: risker förknippade med att nå en validerad affärsmodell med attraktiva s.k *unit economics*.
* **Konkurrenshot**: risker att konkurrenter tar marknadsmöjligheten innan ni kommit tillräckligt långt för att nå Product/Market-Fit. Dessa risker bör uttryckas i konkurrenters produktprestanda och andra konkurrensfördelar som namngivna konkurrenter har eller håller på att utveckla.
* **Immateriella tillgångar**: risker för att ni gör intrång i andras IP-rättigheter eller blir utsatta för intrång av konkurrenter
* **Kapitalbehov**: risker som gör att ni inte attraherar tillräckligt kapital. Fokus bör ligga på att nå Product/Market-Fit och er möjlighet att attrahera investerare t o m denna fas.
* **Institutionella risker**: risker som har med regulatoriska och politiska frågor
* **Organisatoriska och operationella risker**: risker som har med aspekter kopplade till att driva bolaget och dess operationella förutsättningar (kompetensförsörjning/rekrytering, management, verksamhetsutveckling/-processer etc)
* **Övrigt**. övriga risker som inte täcks av kategorierna ovan.

**Status på riskhantering**

Med **Status** avses status hos hanteringen av risken:

* **Pågående**: risken är under validering/reducering i någon pågående aktivitet i bolaget.
* **Planerad**: risken är identifierad med senarelagd och kommer att omhändertas i kommande faser/etapper av bolagets utveckling,
* **Identifierad**: identifierad men inte omhändertagen ännu.

**Åtgärd av risk**

I kolumnen **Åtgärd** så anger ni i kortfattat hur ni avser adressera pågående eller planerade risker. Om planerade risker inte har ett identifierat angreppssätt anges N/A (*Not Applicable*).

### Terminologi relaterat till riskprofilen

|  |  |
| --- | --- |
| **Begrepp** | **Beskrivning** |
| **Product/Market-Fit (PMF)** | PMF har nåtts då affärsmodellen är validerad mot verkliga kunder i verkliga affärer. Detta innebär att en första fungerande produkt (en s.k säljbar minimal viable product/MVP) har sålts till några initiala kunder. Dess affärer ska praktiskt validera de viktigaste produktegenskaperna, en fungerande säljprocess, intäktsmodellen och kostnaderna för att genomföra affärer. PMF är starkt förknippat med validering av ”unit economics”.  PMF behöver inte omfatta industrialisering och skalningsförutsättningar, utan PMF utgör en viktig förutsättning för industrialisering och skalning. I denna utlysning använder vi faserna Efficiency och Scale för att beskriva faserna efter PMF. Under Efficiency-fasen – som kan ses som en direkt förlängning av PMF – så trimmas affärsmodellens ”tillväxtmotor” dvs under denna fas etablerar och utvecklaren bolaget en skalbar produktion, leveranskapacitet och försäljningsprocess mot de marknadssegment där tillväxt ska ske. Att utveckla och trimma ”tillväxtmotorn” innebär att man säkerställer att kostnaderna vid skalning (t ex produktion, leveranser, kundanskaffningskostnader etc) växer långsammare än intäkterna vid repeterbar försäljning/omsättningstillväxt. |
| **Unit Economics (UE)** | Med UE analyseras ett företags intäkter och kostnader relaterat till den enhet som genererar intäkterna. Enheten för analysen är normalt en kund eller en produkt. UE handlar alltså om att få en förståelse och beräkning för marginalen en kund eller produkt (försåld enhet) genererar. I fallet med en försåld enhet/produkt så handlar det om differensen mellan priset på enheten och de kostnader som krävs för att generera försäljningen. I fallet med UE för en kund så blir beräkningen lite mer komplicerad för där måste man ta hänsyn till de intäkter en kund genererar över en viss tid (Life Time Value/LTV) och dra av kundanskaffningskostnaden (Customer Acquisition Cost/CAC). |