

Søknaden skal være på maksimalt 10 sider inkludert vedlegg. Bruk gjerne nedenstående mal for prosjektbeskrivelse. Dersom dere benytter eget oppsett, sørg for at alle relevante elementer er beskrevet.

Prosjektittel (5-10 ord)

Gi søknaden en kortfattet og beskrivende tittel.

Oppsummering

Hva er forretningsideen, finnes det behov i markedet, hva er behovet, hvor stort er det, hvordan skal det dekkes, hva vil det koste og hvordan skiller deres konsept seg fra konkurrerende løsninger?

Gi et kort sammendrag av formålet med prosjektet, søknadsbeløp, de mest sentrale utfordringene, samt plan for videre arbeid dersom prosjektets mål oppnås.

Prosjektleder (person som er ansvarlig for gjennomføringen av prosjektet og rapportering)

Navn	
Tittel/ posisjon	
Organisasjon	
Telefonnummer(-e)	
E-postadresse	

Andre prosjektdeltakere (forsker, oppfinner, studenter, eksterne, etc)

Navn	Tilhørighet/ Org./ Selskap	Rolle i prosjektet	Kontaktinformasjon (e-post og telefon)

Del 1. Forretningsmessig og teknologisk idégrunnlag

1.1 Beskrivelse av behov eller problem som kommersialiseringsprosjektet skal løse

1.2 Beskrivelse av oppfinnelsen (det teknologiske idegrunnlaget og metodegrunnlaget) som prosjektet bygger på

1.3 Beskrivelse av potensielt nytt produkt, prosess eller tjeneste som prosjektet skal resultere i

Redegjør også her for nyhetsgrad.

1.4 Beskriv kort den strategiske forankringen dette prosjektet har hos søkerorganisasjonen Fagmiljø, institutt, forskningsprogrammer, tilknytning til andre prosjekter, studentinvolvering, etc.

Del 2. Kommersielt potensial

Ved flere potensielle anvendelsesområder, synliggjør alle kjente, men fokuser på anvendelsesområdet med størst potensial.

2.1 Beskriv verdikjeden

Beskriv de viktigste aktørene (mulige interessenter) og deres rolle hele veien fra råvare- og underleverandører, og fram til kunde og sluttbruker. Denne strukturen vil naturligvis variere mye fra prosjekt til prosjekt, men bør gir et godt bilde av hvor konseptet søker å befinne seg i verdikjeden.

2.2 Beskrivelse av markedet

Hvem er din kunde/lisenstaker? Hvilket behov har kunden og hvilket behov dekker den nye oppfinnelsen? Hvilke drivere har sluttbrukeren? Barrierer?

2.3 Beskrivelse av konkurransesituasjonen

Identifiser eksisterende konkurrerende løsninger på markedet i dag. Redegjør for løsninger under utvikling og som vil kunne representere en konkurrerende løsning i framtiden. Pek på konkurransefortrinn ved nytt konsept sammenliknet med eksisterende og andre nye løsninger under utvikling.

2.4 Industriell tilknytning og nettverk innenfor aktuell bransje

Beskriv strategiske og finansielle relasjoner som er planlagt etablert/ etablert med e.g. sluttbrukere, potensielle lisenstakere, potensielle samarbeidspartnere senere i kommersialiseringsløpet, kapitalaktører, etc. (Allerede etablerte og formaliserte samarbeidsrelasjoner spesifiseres på søknadens første side).

2.5 Industrielle og regulatoriske aspekter

Redegjør for trekk ved den aktuelle bransjen eksempelvis barrierer for inntreden, marginer og turnover på produktene. Identifiser vesentlige regulatoriske forhold som standarder, godkjenninger og legale aspekter som kan ha betydning for kommersialisering.

2.6 Beskriv overordnet hvordan produktet, prosessen eller tjenesten er planlagt kommersialisert

Del 3. Immaterielle rettigheter

Redegjør grundig for bakgrunn og eierskap til eventuelle immaterielle rettigheter.

Redegjør for resultatet av eventuelle søk på patenterbarhet og frihet til utøvelsesanalyser (freedom-to-operate). Beskriv eksisterende immaterielle rettigheter i prosjektet, hvordan disse er sikret/ planlagt sikret og status.

Del 4. Aktivitetsplan, milepælsplan, budsjett og finansiering

4.1 Aktivitetsplan

Hva skal leveres når og av hvem? Beskrivelse av prosjektets aktiviteter, og hva prosjektet skal ha oppnådd på et visst tidspunkt (milepæler).

4.2 Milepælsplan

A: Milepæler knyttet til teknisk utvikling

Milepæl 1A	Navn på milepæl	Dato for ferdigsstilling:
Beskrivelse av milepæl Beskrivelse av aktivitetene som må gjennomføres for å nå milepælen (eventuelt med henvisning til aktivitetsplanen i 5.2).		
Milepæl 2A	Navn på milepæl	Dato for ferdigsstilling:
Beskrivelse av milepæl. Beskrivelse av aktivitetene som må gjennomføres for å nå milepælen (eventuelt med henvisning til aktivitetsplanen i 5.2).		
Milepæl 3A	Navn på milepæl	Dato for ferdigsstilling:
Beskrivelse av milepæl. Beskrivelse av aktivitetene som må gjennomføres for å nå milepælen (eventuelt med henvisning til aktivitetsplanen i 5.2).		

osv.

B. Milepæler knyttet til kommersielle aspekter (partnersøk, innlisensiering, rettighetsbeskyttelse, etc.)

Milepæl 1B	Navn på milepæl	Dato for ferdigsstillelse:
Beskrivelse av milepæl. Beskrivelse av aktivitetene som må gjennomføres for å nå milepælen (eventuelt med henvisning til aktivitetsplanen i 5.2).		
Milepæl 2B	Navn på milepæl	Dato for ferdigsstillelse:
Beskrivelse av milepæl. Beskrivelse av aktivitetene som må gjennomføres for å nå milepælen (eventuelt med henvisning til aktivitetsplanen i 5.2).		

OSV.

4.3 Risiko i prosjektet

Beskriv de mest sentrale risikoelementene i prosjektet (teknisk, forretningsmessig, markedsmessig, rettighetsmessig, legal/regulatorisk eller risiko knyttet til selve gjennomføringen).

Beskrivelse av risiko	Risiko, R (1-10)	Konsekvens, K (1-10)	Totalsum (R*K)

OSV.

Angi hvordan sentrale risikoelementer er tenkt håndtert.

4.4 Budsjett

(excel – dobbeltklikk på tabellen for å aktivere regnearket, utvid med flere kolonner ved behov)

Milepæl/Kostnadsart	1A	2A	3A	1B	2B	...	SUM	Kommentar
Personal- og indirekte kostnader							0	
Eksterne konsulenttenester							0	
Utstyr og materialer							0	
Leie av laboratorium							0	
Patentkostnader							0	
Andre kostnader								
SUM	0	0	0	0	0	0	0	

4.5 Finansiering

Finansieringskilde	Finansiering (NOK)
Indirekte bidrag (egeninnsats, forskningsinfrastruktur, etc.)	
MedTech Trondheim pre-seed	
Eksterne midler (offentlig finansiering)	
Eksterne midler (privat finansiering)	
Annen finansiering	
SUM	

Har <u>prosjektet</u> tidligere søkt midler hos NTNU Discovery, FORNY eller andre kilder?	Ja	Nei
Kommentær:		

4.6 Kommersialiseringsprosjektets tidshorizont og videre arbeid

Estimer tidshorizonten frem til ekstern aktør vil gå inn i prosjektet og sikre videre finansiering.

Estimer tidshorizonten frem til produktet, prosessen eller tjenesten er i markedet.

Kommenter hvordan aktivitetene frem til prosjektet resulterer i et nytt produkt, prosess eller tjeneste skal finansieres (f. eks. neste kilde til finansiering).