

Metodutveckling för att skapa fler kommersiellt framgångsrika ansökningar och projekt

Niklas Grönberg – LTU Business

Pär Johansson – LTU Business

Erik Ronne - RISE

Organisationer involverade i projektet:

LTU Business

RISE

SIP-STRIMs programkontor

Referensgrupp av användare



Problembakgrund

Bakomliggande problem

- **Innovationsprojekt** har som huvudsyfte att ta en produkt/process/tjänst närmare marknaden, dvs att **kommersialisera projektresultaten**
- Många potentiellt framgångsrika **innovationsprojekt inte ges chansen att kommersialiseras** på grund av att den kommersiella potentialen inte beskrivits på ett tillfredsställande sätt i en ansökan om medel
- Innovationsprojekt som erhåller finansiering **misslyckas med målsättningen** då det inte gjorts någon genomlysande undersökning av den kommersiella potentialen innan projektstart eller genomförs under projektets livslängd
- **Vanlig orsak**; undersökning sköts av person utan verktyg eller tillräcklig erfarenhet

Grund för framgång

Inkludera aktörer med specialistkompetens avseende kommersiell bedömning och affärsutveckling, i såväl ansökningsfas som projektgenomförande, för ökad möjlighet till:

- Kommersiella krav beaktas som en integrerad del av projektet vilket stärker ansökningens kommersiella innehåll
- Forskaren, liksom andra projektpartners, kan fokusera på sin kärnkompetens som vanligtvis ligger inom det tekniska området
- Projektkonsortiet får en naturlig dialogpartner avseende kommersialisering- och affärsutvecklingsfrågor

Projektets syfte och mål

Mål



- **Utveckla metoder/arbetsätt** för att skapa fler kommersiellt framgångsrika ansökningar och innovationsprojekt finansierade av EIT RawMaterials, H2020 etc
- **Digitalt anpassat utbildningsmaterial** av utvecklade metoder
- **3 case ska genomföras** (baserat på ovanstående utvecklade metoder) och samtliga ska erhålla finansiering



Övergripande syfte

- **Nytta för SIP STRIM** är en ökad kvalitet i sina innovationsprojekt vilket kommer att öka SIP STRIMS innovationskapacitet och därmed att nå de uppsatta målen.
- **Nytta för forskare/projektägarna** är en ökad förståelse avseende kommersiella krav vilket kommer att öka sannolikheten att nå det slutliga målet produkt/tjänst/process på marknaden även om det inte sker inom ramen för SIP STRIM.
- **Nytta för samhället** är att ett ökat antal produkter/tjänster/processer med kommersiellt säkerställt innehåll når marknaden. Nyttan för deltagande företag är att resurserna allokeras till de mest lovande projekten.

Resultat hittills

Aktivitet	Ägare	Framsteg
Genomförande av case: 3 st Tentative Feasibility Study.	LTU B	
Utveckling av metod/arbetsätt: för att genomföra Tentative Feasibility Study, speciellt anpassad för både SIP STRIM och EIT RawMaterials	LTU B	
Digitalt tillgängliggörande av de utvecklade metoderna/arbetsätten med för detta anpassat utbildningsmaterial	LTU B	Startad 1/5
Förberedande aktiviteter avseende kapacitetsbyggande hos aktörer med specialistkompetens avseende kommersiell bedömning och affärsutveckling	RISE	Pågående
Resultatspridning (seminarier, etc)	RISE	Startar 1/8

Exempel: resultat IDD

3 KEY PHASES

Current state

Establishes an actionable and solid current state view of the innovation idea

- What is it & What it does
- Customer and Technology readiness level
- Competing solutions
- IPR
- Feature/Benefit mapping

Provides a short comprehensive and communicable brief of the actual current state of the innovation

Provides a foundation for prioritization of future efforts

Target market select.

Identifies and tests the actual need in potential markets

- Hypothesis driven mapping of potential markets
- Interviews with key actors in value chains
- Focus on future need and potential value

Provides a solid and clear view on which markets that are of interest for further efforts/investments

Provides a first understanding of future markets and their requirements

Commercialization strategy

Deep dive market analysis to create a future go to market strategy

- Analysis of chosen markets
- Challenges/Opportunities
- Future value chains
- Competition
- Market value and logic

Provides an actionable recommendation on where and how to get the innovation to a future market[s]

Provides an understanding of the risks/challenges, requirements and rewards

Holistic business feasibility structure



Kommande aktiviteter/Nästa steg

- **Ytterligare iterera processen med tekniknära användare: 3 arketyper utvalda**
 - *Feedback på metodik*
 - *Feedback på tillgängliggörande*
- **Samarbete teknik-leverantör för digitalisering av utbildningsmaterial**
 - *Samt anpassa material till utvecklad metodik*
- **Förbereda vidare kapacitetsbyggande åtgärder och resultatspridning**