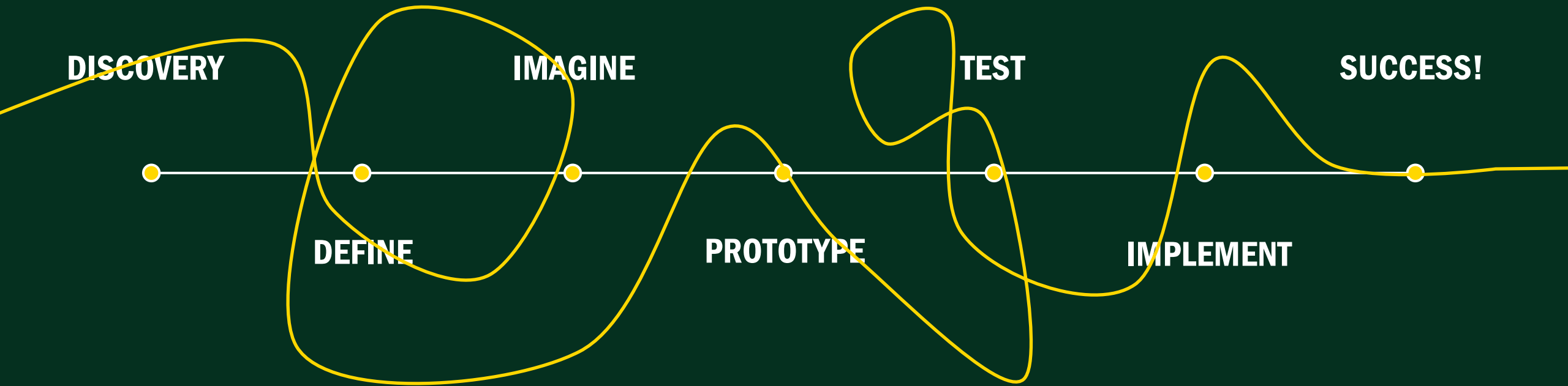


A person wearing a white and black baseball cap, glasses, and a blue denim shirt is walking away from the camera on a city street. They have a dark backpack and are carrying a white laptop under their arm. The background shows tall buildings with windows, some of which are lit up, suggesting dusk or dawn. The image has a dark green overlay with diagonal lines.

Innovativa Startups 2026

Innovationsresan

Teori – Verklighet



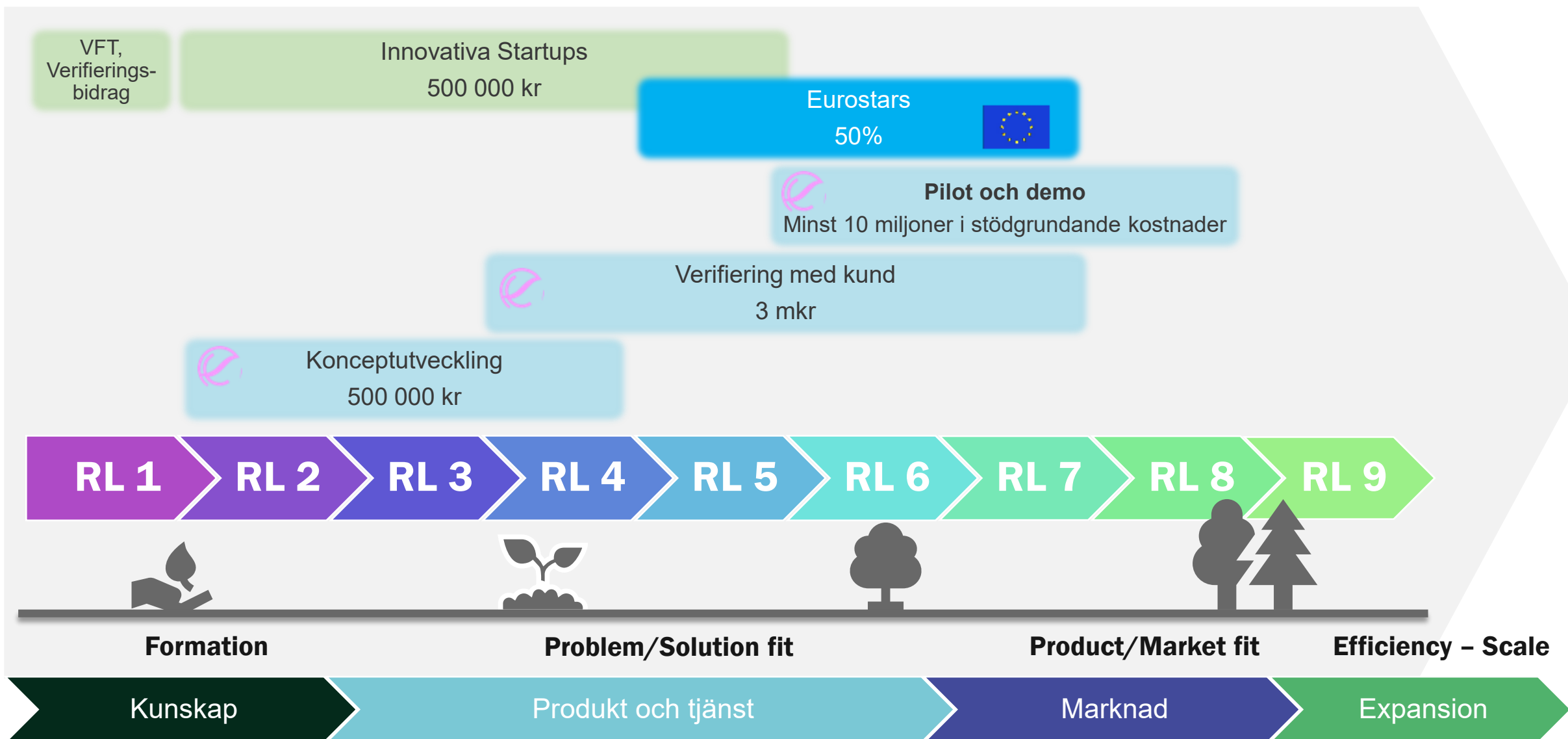


**Vi hjälper företag att
våga!**



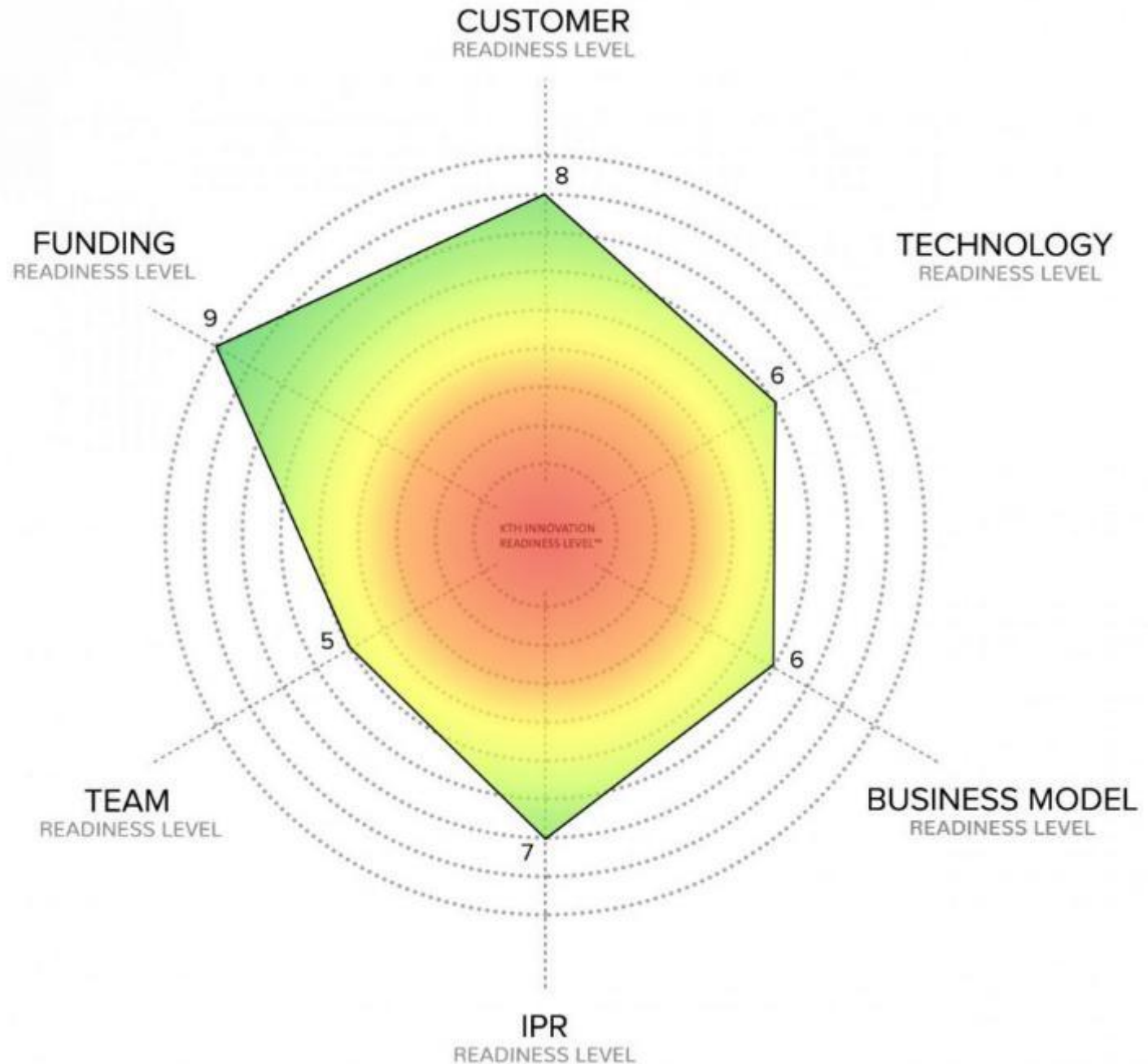
**Hög potential och
hög risk**

Resan från forskning till marknad



Innovation Readiness Level

- Ett ramverk som används för att bedöma hur redo en innovation är att gå från idé till kommersialisering eller implementering
- Utvecklat av KTH



A close-up photograph of a person wearing blue gloves and glasses, looking upwards at a complex, multi-tiered quantum computing device. The device is composed of numerous vertical metal rods, copper plates, and intricate wiring. The person's hands are positioned to adjust or inspect components within the structure. The background is dark, highlighting the metallic and copper elements of the apparatus.

Innovativa Startups



THE GLOBAL GOALS
For Sustainable Development

Impact

Målgrupp

Nystartade företag med en nyskapande idé som adresserar samhällsutmaningar.

Affärsidén ska ha stor marknadspotential, bygga på unika kunskapstillgångar och vara hållbar i internationell konkurrens.



Formella krav

- Enbart aktiebolag
- Max 10 år
- Max 10 anställda
- Max 10 miljoner kronor i nettoomsättning eller balansomslutning
- Inte ha delat ut vinst
- Registrerat för F-skatt och moms
- Registrerat för arbetsgivaravgift om det finns lönekostnader



Till vad?

Testa om affärsidén håller

Aktiviteter för att undersöka om det finns en marknad och en efterfrågan och dess potential

max 500 000 kr

100% finansiering



Tider

- Öppnar 1 september
- Stänger 14 januari 2027
- Beslut 23 mars 2027



Förväntningar på projektet

Programmet finansierar i första hand aktiviteter för affärsvalidering

Företaget förväntas ha

- en nytänkande idé som löser en samhällsutmaning.
- en idé om affärsmodell, målgrupp och marknad.
- en projektplan och budget för vad och hur affären ska testas och utvecklas.
- identifierat vilka kompetenser och nätverk som behövs, och börjat forma ett team med tydliga roller och ansvarsområden.
- en idé om hur företaget ska kunna konkurrera på marknaden och skydda sina immateriella tillgångar
- en strategi för hur företaget ska finansiera och utveckla affären efter projektet.

Så funkar det

- Utlysning
- Ansökningsblankett med frågor
- Vi tar en kreditupplysning
- Externa bedömare
 - Tre (3) oberoende externa experter

Bedömningskriterier



Potential (originalitet, nytta, tillväxtpotential)



Genomförande (projektplan och budget)



Teamet (vem ska göra jobbet?)

Business Model Canvas



Team Readiness Level – TMRL

- High performing, well-structured team and organization that is maintained and performs over time.
- Management and CEO in place. Professional use of board/advisors. Activated plan and recruitment for building long term team.
- Team and culture is fully in place and proactively developed. Updated plan for building necessary team on longer term.
- Complementary, diverse and committed team with all necessary competencies/resources incl. both business and tech.
- Initial founding team with main needed competencies. Team agrees on ownership and rules and has aligned goals.
- A champion is present. Several needed competencies in place. Initiated plan for recruiting or securing additional key resources.
- A few of necessary competencies/resources are present. Defined needed competencies/resources (and plan for finding).
- Insight and first idea on necessary competencies or external resources (e.g. partners).
- Little insight into the need for a team (typically an individual). Lack of necessary competencies/resources.



SRI's "NABC" approach

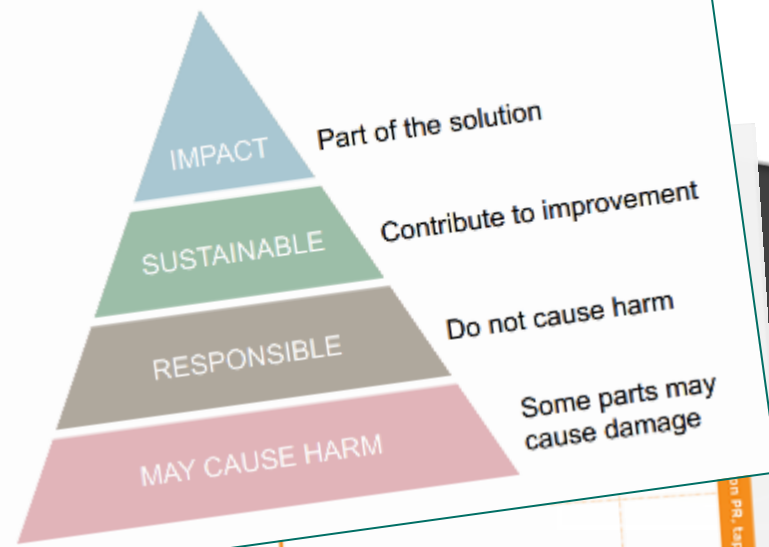
A methodology to develop a quantitative value proposition — the first step in value creation

- N** IMPORTANT CUSTOMER NEEDS
- A** APPROACH
- B** BENEFITS
- C** COMPETITION



Problem-Solution Fit canvas

Define CS, fit into CL	1. CUSTOMER SEGMENT(S)	CS	6. CUSTOMER LINGUISTIC
	2. PROBLEMS / PAINS + ITS FREQUENCY	PR	9. PROBLEM ROOT



Bedömningsprocessen

- Vi bedömer och betygsätter resonemanget i svaren i ansökan.
- Alla ansökningar bedöms i konkurrens med varandra.
- Experterna uttrycker sin åsikt och ger en poäng (0-5) för varje bedömningskriterium.
- Ansökningarna rangordnas efter den totala poängen.



Kan vi ansöka om patent om vi skickar in en ansökan?

- **Kort svar: Ja!**
- **Offentlighets- och sekretesslagen (2009:400) 30 kap 23 §**
- **Motsvarar ett "Non-Disclosure Agreement" (NDA), men är mer omfattande eftersom det omfattar både konfidentiell företagsinformation och personuppgifter.**

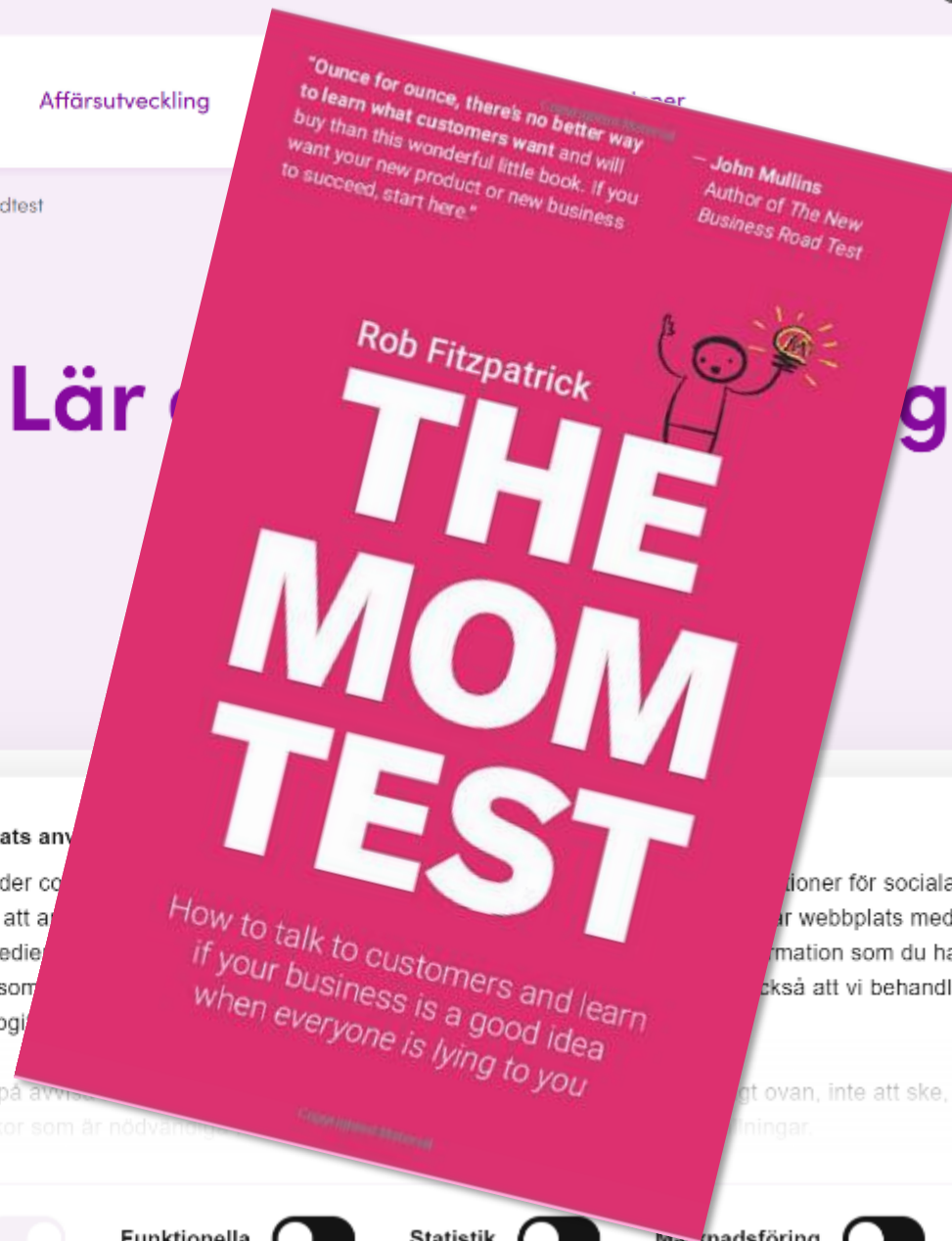


Tips från coachen!

1. Identifiera en efterfrågan!
2. Dina kunders utmaningar är viktigare än din idé!
3. Gissa inte! Ta reda på rätt fakta!
4. Varför behöver ni finansiering från Vinnova? Kan inte någon annan finansiera projektet?
5. Vad händer efter att finansieringen är slut?



Lär dig att göra



Denna webbplats anv

Almi AB använder co
medier och för att a
våra sociala medie
gett dem eller som
dina personuppgi

almi

Om du klickar på avvis
förutom för kakor som är nödvändig

tioner för sociala
är webbplats med
mation som du har
också att vi behandlar

gt ovan, inte att ske,
ningar.

×

Tillåt alla

Tillåt urval

Avvisa

[tl;dr]

- Prata mindre och lyssna mer!
- Ställ öppna frågor för att förstå behovet
- Lär dig att älska dåliga nyheter



Tack!

startups@vinnova.se



vinnova.se



[company
/vinnova](https://www.linkedin.com/company/vinnova)



[/vinnovase](https://www.instagram.com/vinnovase)



[/vinnovase](https://www.facebook.com/vinnovase)

VINNOVA
Sveriges innovationsmyndighet