



## ***Ohjeet Silmu -apurahan hakemiseen (sivut 1-2)***

## ***Instructions for applying for a Silmu grant (pages 3-4)***

Täytä sähköinen hakemuslomake haku- ja asiointipalvelussa <https://instru.apurahat.fi>. Silmu -hakemukseen täytät seuraavat kohdat:

- **Hakija** - Hakijan perustiedoilla tarkoitetaan yhteyshenkilöä ei yritystä. Kohtaan ”Tutkimustyönjohtaja” annetaan tieto yrityksen vastuuhenkilöstä esim. toimitusjohtaja ja kohtaan ”Tutkijaryhmän jäsenet” kirjoitetaan yrityksen muu tiimi.
- **Hakemus** - Kohtaan ”Tutkimustyön nimi” kirjoita yrityksen nimi ja hakemuksen otsikko (esim. ”*Silmu Oy – Uusi mittalaite EKG:n jatkuvaan seurantaan*”). Kohtaan ”Tutkimustyön julkinen tiivistelmä” kirjoita projektin julkinen tiivistelmä. Hae henkilökohtaista apurahaa 50 000 euroa. Kustannusten erittely projektisuunnitelmaan.
- **Tutkimussuunnitelma - EI TÄYTETÄ. Kirjoita tekstilaatikoihin N/A.**
- **Liitteet** - Liitä mukaan enintään kuusi A4 -sivua laaja projektisuunnitelma, joka sisältää alla luetellut kymmenen aihetta. Mahdollisia muita lisätietoja voit antaa muilla liitteillä.
- **Sitoumus** - Anna sitoumus.

### ***PROJEKTISUUNNITELMA***

Alla olevat kysymykset toimivat tarkistuslistana, jotka auttavat sinua rakentamaan hakemuksesi. ÄLÄ luettele suoria vastauksia kysymyksiin. Muokkaa otsikoita tarpeen mukaan.

#### ***1. Ongelma / Tarve***

- Mitä ongelmaa olet ratkaisemassa tai tarvetta täyttämässä?
- Kuinka kiireellinen ja tärkeä tämä ongelma on ratkaistavaksi?
- Mitä todisteita sinulla on ongelman / tarpeen olemassaolosta?

#### ***2. Markkina***

- Millä markkinoilla ongelma / tarve on?
- Mikä on markkinan koko? Anna tiedot kvantitatiivisesti.
- Mikä on asiakkaiden näkemys kiireellisyydestä ongelman ratkaisemiseksi näillä markkinoilla?
- Kuinka asiakkaat ratkaisevat tämän ongelman tällä hetkellä, jos ollenkaan?
- Mikä on näiden markkinoiden kasvuvauhti ja mikä ajaa tätä kasvua?

#### ***3. Lähestymistapa / ratkaisu***

- Kuvaile lähestymistapaasi (ratkaisu / palvelu / tuote) ongelman ratkaisemiseksi?
- Mikä on lähestymistavassa ainutlaatuisia, innovatiivista ja puolustettavaa?
- Mitä tärkeitä ja mitattavissa olevia etuja asiakas saa?

#### ***4. Markkinoillemenostrategia***

- Kuinka pääset valituille markkinoille (esim. markkinointi, myynti, kanavat, jakelu)?
- Kuinka paljon näiden markkinoiden saavuttaminen ja palveleminen maksaa?
- Mitä sijoituksia (myynti, markkinointi ja liiketoiminnan kehittäminen jne.) tarvitaan?
- Kuvaile asiakas- ja markkinakehitysstrategioitasi.



### **5. Liiketoimintamalli**

- Mikä on strategiasi tuotteesi/palvelusi ansaintamalliksi?
- Kuvaile markkinoiden arvoketju ja asemasi siinä?
- Minkä toimijoiden / yhteistyökumppaneiden panos on kriittinen liiketoimintamallisi / menestyksesi kannalta ja miten varmistat heidän mukana olon?
- Oletko validoinut strategian asiakkaidesi kanssa tai tuletko tekemään sen?
- Kuinka liiketoimintamalli skaalautuu?
- Mikä on odotettavissa oleva käyttökate entäpä liikekumppaneidesi kate?

### **6. Kilpailutilanne & Freedom-to-Operate**

- Kerro immateriaali- (IPR) / patenttioikeutesi?
- Kuka muu on, tulee olemaan tai voisi kilpailla tässä tilassa?
- Mitkä ovat täytöntöönpanon esteet (yritykset, asetukset, patenttioikeudet jne.)?
- Mikä on ylivertainen kilpailuetusi ja kuinka säilyvä se on?
- Jos markkinoilla on jo joku, joka tarjoaa ongelmaasi ratkaisua, mihin markkinoilla jo toimivien kilpailijoiden menestys perustuu ja miksi asiakkaat vaihtaisivat sinun tarjoamaasi?

### **7. Rahoitus**

- Anna taloudellinen tilannekuva (kerätty pääoma, kassa nyt, kulut ja tuotot).
- Anna rahoitusnäkökulma ja ennusteesi 12 kk eteenpäin (oletuksella että rahoitus järjestyy).
- Kuinka yritystä on rahoitettu tähän mennessä?
- Mitä rahoitusta nyt tarvitaan?
- Mitä välitavoitteita on toistaiseksi saavutettu, ja mitä saavutetaan seuraavana?

### **8. Tiimi**

- Kuvaile tiimi ja kuinka heidän kokemuksensa on merkityksellistä?
- Kuvaile laajennettu tiimi (hallitus, neuvonantajat, sijoittajat jne.)?
- Mitä puutteita on ja miten ne korjataan?

### **9. Exit -strategia**

- Kuvaa lyhyesti mahdollinen irtautuminen sijoittajia varten?

### **10. Riskit**

- Kuvaile kolme keskeisintä riskiä (esim. teknologia, tiimi, resurssit, jne.).



## ***Instructions for applying for a Silmu grant (pages 3-4)***

Fill in the electronic application form in on-line application service <https://instru.apurahat.fi>. For the Silmu application, please fill in the following fields:

- **Applicant** - The basic information of the applicant means the contact person and not the company. In the section “Research leader” information is given about the person in charge of the company, e.g. the CEO, and in the section “Research team members” the other team members of the company.
- **Application** - In the field “Name of the research work” enter the name of the company and the title of the application (e.g. “*Silmu Oy - New measuring device for continuous ECG monitoring*”). Under “Public Summary of Research”, write a public summary of the project. Apply for a personal grant of 50,000 euros. Add the budget into the project plan.
- **Research plan** - **NOT TO BE COMPLETED. Enter N/A in the text boxes.**
- **Attachments** - Include maximum of six A4 text pages of project plan covering the following ten topics described below. You can provide any additional information in other attachments.
- **Commitment** - Make a commitment.

### ***PROJECT PLAN***

Questions will help you in building content and work as a checklist for relevant issues, but do not strict yourself to only these. Check that you are able to give content/justifications to questions below, but DO NOT write out direct answers as a bullet point list. Modify headings as needed.

#### ***1. Problem / Need statement***

- What is the problem you are solving, or the need you are filling?
- How urgent and important is this problem to be solved?
- What evidence do you have that this problem/need exists?

#### ***2. Market***

- Which markets have this problem / need?
- What is the size of each market? Provide quantifiable data.
- What is the sense of urgency among the customers in this market to solve this problem?
- How do customers currently solve this problem, if at all?
- What is the growth rate of these markets and what is driving this growth?

#### ***3. Approach***

- Describe your approach (solution / service / product) to solve this problem?
- What is unique, innovative and defensible about this approach?
- What important and quantifiable benefits does the customer realize?

#### ***4. Go to Market strategy***

- How will you reach your targeted markets (e.g. Marketing, Sales, Channels, Distribution)?
- What is the cost to reach and service these markets?
- What investments (Sales, Marketing and Business development etc.) are required?
- Describe your Customer Development and Market Development strategies.



## INSTRUMENTARIUMIN TIEDESÄÄTIÖ sr

### **5. Business model**

- What is your strategy for monetizing your product / service?
- Describe the value chain of these markets and your position in it?
- Which actors / partners are critical to your business model / success and how do you ensure their involvement?
- How have/will you validate this strategy with your customers?
- How will this business model scale?
- What are your expected operating margins and of your business partners?

### **6. Competition & Freedom-to-Operate**

- Describe your IPR / patent protection rights?
- Who else is, will be, or could be competing in this space?
- What are potential barriers to execution (companies, regulations, patent rights etc.)?
- What is your unfair competitive advantage and how is this sustainable?
- If there is already someone in the market who offers a solution to your problem, what is the success of the competitors already operating in the market and why would customers change what you offer?

### **7. Financing**

- Provide a financial snapshot (capital raised, cash now, expenses, revenue)?
- Provide financial projections and your forecast for 12 months ahead (assuming funding is settled).
- How has the company been financed to date?
- What financing is needed now?
- What milestones have been accomplished so far, and what will be accomplished next?

### **8. Team**

- Describe the team and how their experience is relevant?
- Describe the extended team (Board, Advisors, Investors, etc.)?
- What gaps exist and how will they be filled?

### **9. Exit strategy**

- Provide short description of possible exits for the investors?

### **10. Risks**

- Describe the three main risks (e.g. technology, team, resources, etc.).