

OIXIO Digital AS - 9.11.23

tasemel 2

skoor **2.7 / 5**

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

Olete ettevõttes katsetanud erinevaid uuendusi ning tegelete arendustegevustega peamiselt projektipõhiselt. Innovatsioon ei ole teie jaoks enam segadusttekitav võõrsõna.

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele tõusmiseks tuvastage oma organisatsiooni innovatsioonivõimekuse lüngad ja seadke prioriteediks tegevused innovatsioonistrateegia ja -protsesside ülesehitamiseks. Suurendage juhtide uuendusteks vajalikke võtmekompetentse ja innovatsiooniprotsesside juhtimise pädevust, sh kuidas juhtida innovatsioonitegevusi süstemaatiliselt (nt ISO 56001 alusel).

Tase 1

Uuenduste huviline

Inspiratsioon

Tase 2

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

Tase 3

Juhtitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

Tase 4


Strateegiline uuendaja

Uurimis-arendustegevuse ja investeeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



Juhtimine	3 / 5
Uuenduslikkuse ambitsioon	3 / 5
Turuambitsioon	5 / 5
Skaleerimine / müügivõimekus	4 / 5

Juhitud protsessiga uuendaja

Ettevõttel on välja kujunenud rahvusvahelised sihtturud ja neile sobituvad tooted. Klientide silmis olete tuntud tegija ja konkurentidele väärikas vastane. Ettevõttel on ambitsioon laiendada rahvusvahelistel turgudel. Selleks on välja arendatud ja turule toodud ka mõned eristuvad omatooted/teenused.

Ettevõtte äritegevuses on uuenduslikkus olulisel kohal. Arengustrateegia on koostatud vähemalt 2-5 aasta peale, mille oluliseks osaks on süsteemne lähenemine uuendusprojektidele ja innovatsioonile koos vastavate eesmärkidega.

Soovitused: Hinnake, kas teie tootel või teenusel on rahvusvahelistel turgudel selgelt eristuv konkurentsieelis ja tugev bränd? Rahvusvahelistumise ambitsiooni elluviimiseks on vajalik pidev innovatsioonipartnerlus toote- ja teenuse arendamiseks, hästi kaitstud intellektuaalomand, pühendunud meeskond ning skaleerimisvõimekus. Strateegilisel uuendajal võiks olla visioonist lähtuv pikaajaline arendushorisont 5-10 aastat.

Järgmine samm: Leidke endale sobivad [ökosüsteemi partnerid](#), kelle kaudu suurendada kontaktide võrgustikku ning kelle teenuste toel tugevaks innovaatoriks areneda. Parimate praktikate jagamine

 Kultuur ja inimesed

Tase 1

1



Inimesed 4 / 5


Innovatsioonikultuur 1 / 5

*Uuenduste huviline*

Huvi uuenduste vastu on ettevõttel küll olemas, kuid teadlikult uuenduslikkust toetava kultuuri loomise või arendamisega täna veel ei tegeleta. Töötajad on tõenäoliselt juurdunud harjumustega ning väärtustavad tavapärasest stabiilset ja rahulikku igapäevatööd. Puudub kogemus ja ka vajadus uute ideede genereerimiseks või „kastist välja“ mõtlemiseks.

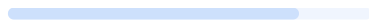
Soovitus: Hinnake, kas ettevõttes leidub rohkem uuendushuvilisi, keda muutustesse kaasata? Organisatsioonikultuuri muutmine ja innovatsioonikultuuri loomine algab esimestest üksikutest muutmise katsetest ning eestvedajatest, kes läbi oma eeskuju ja tegude inspireerivad teisi.

Järgmine samm: Suurenda juhtkonna ning meeskonna teadlikkust organisatsiooni- ja [innovatsioonikultuurist](#).

 Väärtuspakkumise
uuenduslikkus



Äriprotsesside uuenduslikkus 4 / 5

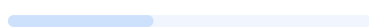


Intellektuaalomandi kaitse 3 / 5



Omatoote / teenuse

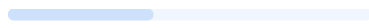
uuenduslikkus 2 / 5



Tehnoloogia uudsus 3 / 5



Ärimudeli uudsus 2 / 5




Üksikute uuenduste katsetaja

Ettevõtte ärimudel ning tuluallikad on pigem laialt levinud ning eristumine põhineb suurel määral protsesside efektiivsusel. Peamiselt konkureerite hinnaturul, kuid tõenäoliselt omate ka mõningaid eristuvaid konkurentsieeliseid. Väärtusloomes võib juba olla kasutusel mõningane tehnoloogiline uudsus, mis soodustab eristumist koduturul.

Konkurentsieelis põhineb tõenäoliselt peamiselt klientide usaldusel ja pikaajalisel koostööl. Teatud määral pakutakse parendatud toodet/teenust kuid selgelt eristuvat väärtuspakkumist ei ole. Enamik uuendusi on seotud protsesside parendamisega. Huvi omatoodete ja kaitstud intellektuaalomandi vastu on teil küll olemas kuid neid veel realiseeritud ei ole.

Soovitused: Konkurentsieelise suurendamiseks võib olla vajalik ärimudelit muuta, laiendada või asendada. Looge protsessid oma ettevõtte ärisaladuse hoidmiseks ning uuenduslike toodete või teenuste paremaks kaitsmiseks. Püüdke oma äriprotsessid saada veelgi efektiivsemaks läbi kõiki protsesse hõlmava digitaliseerimise ning automatiseerimise.

Järgmine samm: Kasutage [ärimudeli](#) ja [väärtuspakkumise](#) lõuendit oma konkurentsieelise

 Innovatsioonijuhtimise
protsessid ja praktikad

Sinu jaoks ei ole Innovatsiooniportfelli juhtimine hetkel oluline, kuid soovitus on see valdkond siiski konsultandiga läbi rääkida – ehk muutub see teema sulle oluliseks tulevikus.

Tootearendus 5/5

Ideevoo juhtimine 4/5

Innovatsiooniportfelli

juhtimine

4.5/5

Innovatsioonijuhtimine 5

Strateegiline uuendaja

Fookuses on strateegiline innovatsioonijuhtimine läbi 3 innovatsiooni horisondi. Mahuka omatoodete portfelli juhtimisel ja tootearendusel arvestatakse toodete elutsükliga. Tootearendusse kaasatakse olulisel määral arenduspartnereid ja teadusasutusi.

Innovatsiooniprojektide süsteemseks teostamiseks ning riskide juhtimiseks on välja töötatud ja täielikult rakendatud terviklik innovatsioonijuhtimise mudel ja -protsessid. Toimub regulaarne avatud ideekorje. Ideed on suunatud peamiselt toodete/teenuste arendamisele ja konkurentsieelise võimendamisele. Arendustegevuses on olulisel kohal süsteemne turutestimine ning testklientide kaasamine arendusprojektidesse.

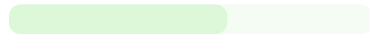
Soovitused: Omate ettevõttena globaalset potentsiaali ning olete teel ökosüsteemi kujundajaks.

Järgmised eelised loob avatud innovatsioonil tuginev tootearendus ning innovatsioonijuhtimise ISO süsteemne rakendamine. Hinnake, mil moel oleks võimalik ökosüsteemi osapooli veelgi enam kaasata innovatsiooniprojektidesse.

□

Finantsid

Tase 3 3



Investeeringud innovatsiooni 5 / 5

Finantsvõimekus 3 / 5

Juhitud protsessiga uuendaja

Teie ettevõtte investeeringute fookuses on tõenäoliselt digitaliseerimine, automatiseerimine ja kliendikeskne tootearendus. Lisaks omavahenditele on võimekus kaasata innovatsiooniprojektidele ka välist kapitali (laenukapital, kapitaliinvesteeringud, EL fondid).

Soovitused: Kõrge lisandväärtusega ja teadmismahukate toodete/teenuste arenduse finantseerimisel saavad abiks olla nii kohalikud kui rahvusvahelised rakendusuringute keskused ja -toetused.

Järgmine samm:
Uuendusmeelsed ettevõtted määravad süsteemseteks innovatsiooniinvesteeringuteks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav igale ettevõttele. Tutvuge riiklike rahastus- ja toetusvõimalustega innotrepi teenuste kataloogis.

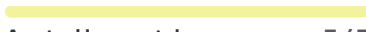
Partnerlus ja avatud innovatsioon

Tase 3

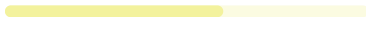
3



Koostöövõimekus 5 / 5



Avatud innovatsioon 3 / 5



Juhitud protsessiga uuendaja

Teie ettevõttel on välja töötatud protseduurid vältimaks koostööprojektide raames sisemiste teadmiste, oskuste ja tehnoloogiate kontrollimatult avalikustamist ning reeglid intellektuaalomandi kaitsmiseks.

Uuenduste jaoks vajalikku teadmist ostetakse vajadusel sisse välistelt ekspertidelt või kasutatakse kolmandate osapoolte poolt loodud ja litsentseeritud tehnoloogiat.

Välja on kujunenud koostöösuhted ja innovatsiooniprojektid teatud partneritega uute toodete-teenuste arendamiseks ning innovatsiooniprojektide läbi viimiseks.

Soovitused: Andmete ja intellektuaalomandi jagamine strateegilises innovatsioonikoostöös kiirendab teadmismahuka innovatsiooni protsessi ning suurendab innovatsiooni potentsiaalset globaalset mõju.

Järgmine samm: Hinnake, kas teil on välised koostööpartnerid, kes oleks teile strateegilisteks partneriteks innovatsioonialastes tegevustes? Püüdke

koostöösuhted viia pikaajaliseks, olles avatud vajadusel intellektuaalomandi jagamiseks ja ühiselt uue teadmuse loomiseks.

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm ja võrdluse filter

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm võimaldab testi tulemusi visualiseerida erinevate kategooriate lõikes ja võrrelda arengu progressi varasemate testi tulemustega. Radardiagramm võimaldab ettevõttel näha enda poolt hinnatud võimekusi ja lisada võrdluse filtrisse teised ettevõtted sama piirkonna, tegevusala või suuruse alusel. See aitab teha teadlikke valikuid, nähes ettevõtte tugevusi ja nõrkusi mitmes kategoorias ja seades fookuse.

Kui soovid testi tulemuste personaalset nõustamist

[VALI KONSULTANT](#)

Leia teenus taseme tõstmiseks

[VALI FOOKUSTEEMAD](#)

