

Innovõimekuse analüüsi väljavõte

Creative Company OÜ

Väljavõtte aeg: 21.11.2024 14:29
Ettevõtte: Creative Company OÜ
Konsultant: Kati Rostfeldt
Innovõimekuse testi nimi: Creative Company OÜ innotest märts 2024

tasemel 1

skoor **1.5 / 5**

Uuenduste huviline

Inspiratsioon

Teie ettevõtte tunneb huvi innovatsiooni vastu, otsib pidevalt inspiratsiooni ning olete tõenäoliselt plaaninud uuendustele senisest enam tähelepanu pöörata. Millest alustada?

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepil astmele tõusmiseks tõstke oma organisatsioonis teadlikkust innovatsiooni erinevatest tahkudest ja suurendage mõistmist, miks on innovatsioonivõimekuse suurendamine vajalik. Juhtkonna uuenduslikkuse ambitsioon ja eestvedamine on olulised eeldused järgmisele tasemele edasi liikumiseks.

Tase 1

Uuenduste huviline

Inspiratsioon

Tase 2

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

Tase 3

Juhitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

Tase 4


Strateegiline uuendaja

Uurimis-arendustegevuse ja investeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare


Ambitsioon, juhtimine ja strateegia
Tase 1 1

Juhtimine	1/5
Uuenduslikkuse ambitsioon	2/5
Turuambitsioon	5/5
Skaleerimine / müügivõimekus	4/5

Tagasiside

Uuenduste huviline

Ettevõtte äritegevus on stabiilne, kus peamiseks konkurentsieeliseks võib pidada paindlikkust ja kohanemisvõimet. Ettevõtte suudab reageerida muutuvatele turutingimustele ja klientide vajadustele ning kohandada ka oma äritegevust vastavalt. Ettevõtte omanikel ja juhtidel on huvi uuenduste vastu ning võibolla ka soov laiendada rahvusvahelisele turule.

Ettevõtte senine ambitsioon on olnud kohalikul turul turuliidri positsioonis, välisurgudega aktiivselt veel ei tegutseta. Rahvusvaheliste klientide pöördumistele ja päringutele reageerib ettevõtte vastavalt olemasolevatele võimalustele.

Soovitus: Kas ettevõtte on sõnastanud lähiaastate arenguplaani, strateegia ja skaleerimise ambitsiooni? Hinnake, milline on teie ettevõtte ambitsioon ekspordi kasvatamiseks ja oma toodete/teenuste eristumise suurendamiseks.

Järgmine samm: Välisurgudele laienemiseks tuleks alustuseks valida esimesed sihtriigid ning tõsta oma meeskonna müügivõimekust, et saavutada välisellimustes regulaarsus. Kasutage innotrepi teenusepakujate kataloogi ekspordivõimekuse tõstmise teenuste leidmiseks.

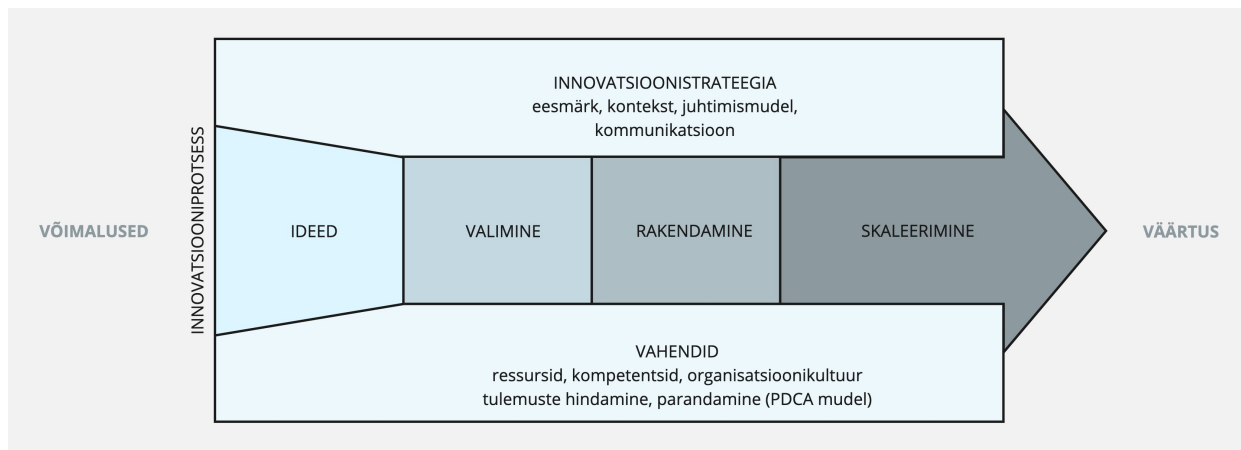
Konsultandi soovitus

Kas teie ettevõtte on loonud **innovatsioonistrateegia**, mis toetaks ettevõtte pikaajalisi strateegilisi eesmärke ja visiooni? Innovatsioonistrateegia kirjeldab uuenduste vajaduste konteksti ja eesmärke ning aitab määratleda, milliseid uuendusprojekte ja protsesse ettevõtte prioritseerib (ja rakendab), kuidas riske hallatakse ja kuidas

töötajad innovatsiooni toetavad. Innovatsioonistrateegia praktiline väärtus seisneb kommunikatsioonis (Miks me seda teeme?), sest uuenduste elluviimiseks tuleb tagada toetus kogu organisatsioonis, et kultiveerida loovust ja innovatsioonikultuuri.

Innovatsioonistrateegia loomisel küsi:

- Kui ambitsioonikas on meie tulevikuvision?
- Kas meie juhtimismudel toetab innovatsiooni?
- Kas meie organisatsiooni kultuur soosib muudatusi ja uuenduslikkust?
- Kas me loome uuendusprojektiga unikaalset väärtust?
- Kas meie innovatsiooniprotsessi etapid on piisavalt kirjeldatud?
- Kas meil on innovatsiooniks vajalikud ressursid ja kompetentsid?
- Kuidas me mõõdame ja hindame innovatsiooniprojektide tulemuslikkust?



Tippjuhtkond tagab, et organisatsioonis määratakse vastutus ja volitused asjakohaste rollide täitmiseks, et need on kommuniqueeritud ja mõistetud. Vastutusi ja volitusi saab määrata innovatsioonitegevusele pühendunud rollidele (nt innovatsioonijuht) või lisada need teistele organisatsioonis väljakujunenud rollidele.

Ambitsioonikas Tase 3 ettevõtte sobib hästi EISi ellukutsutud [TIPPINNOVAATORITE programmi](#) ning [Innovatsiooniliidrite klubi](#) liikmeks, mille kaudu saada osa innovaatiliste ettevõtete parimatest praktikatest.

Inimesed	2 / 5
Innovatsioonikultuur	4 / 5

Tagasiside

Üksikute uuenduste katsetaja

Ettevõttes ei ole veel välja kujunenud teadlikku innovatsioonikultuuri, kuid on väike rühm eestvedajaid, kes on uuendusliku mõtteviisiga. Nad väärtustavad avatust muutustele ja valmisolekut riske võtta. Neil on julgust esitada küsimusi, märgata väljakutseid ning teha ettepanekuid uute ideede kohta.

Juhtkond väärtustab uuenduslikkust ja initsiatiivi. Soovi korral on võimaldatud inimestele ka innovatsiooniga seotud tööülesanded.

Soovitused: Kindlasti leidub ettevõttes uuenduste eestvedajaid rohkemgi. Neid tasub sel teel veelgi enam võimestada ja toetada ning parimatest luua innovatsioonimeeskond. Innovatsiooniga seotud ülesanded tasub lisada erinevatele ametikohtadele, et kasvatada üldist uuenduslikkust toetavat meelsust.

Järgmine samm: Radikaalsemate muutuste elluviimisel arvesta muudatuste juhtimise väljakutsetega. [Muutustekõver](#) ehk muudatuste juhtimise ja juurutamise 6 etappi (*The Change Curve*) on mudel, mis aitab mõista isikliku kohanemise ja organisatsioonimuutuste juurutamise etappe. See võimaldab prognoosida inimeste reaktsioone muutustele ja toetada neid nende kohanemisprotsessis, tagades, et neile on tagatud vajalik tugi ja juhendamine.

[Innovatsiooniliidrite Klubi](#) koondab innovatsioonihuvilised ettevõtted ning jagab parimaid praktikaid ja [kogemuslugusid](#).

Konsultandi soovitus

Ettevõtte tippjuhtkond vastutab uue väärtuse realiseerimiseks vajalike muudatuste juhtimise eest.

Juhtimiskvaliteedi tõstmiseks on oluline selge ja läbipaistev kommunikatsioon ning töötajate kaasamine uuendusprotsessidesse. Innovatsioonikultuuri loomiseks sobib kaasav juhtimisstiil, kus juht motiveerib töötajaid

standardprotsesside kõrval ka riskima ja loovalt mõtlema, samas pakkudes neile vajalikku tuge ja ressursse. Juht peab soodustama koostööd ja avatud ideede vahetust, andes töötajatele vabadust oma loovust väljendada, samal ajal juhtides selge sihi poole. Kõik ideed ei pea leidma rakendust ja ideekorje ei pea toimuma iga päev. Oluline on, et töötajad teaksid ja näeksid, et igaühel on mingi süsteemi alusel võimalik uuendus-/parendusideid pakkuda ja parimad neist lähevad töösse.

Dokumenteeritud innovatsioonipoliitika loob raamistiku innovatsioonistrateegia ja uuendusprojektide kujundamiseks ja peaks tagama uuenduspõhimõtete kättesaadavuse kõigile muudatustest puudutatud osapooltele.

Innovatsioonijuhtimise kontekstis tuleb kõigepeal analüüsida ettevõtte sisemist kultuuri ning valmisolekut muutusteks. Juhtidel on määrav roll oma eeskuju ning kaasamisvõimekusega ettevõtte kultuuri panustamiseks.

Innovatsioonikultuuriga organisatsioonidel on sageli tulevikule orienteeritud juhid, keda juhib uudishimu ja julgus, kes motiveerivad eesmärgi kaudu, edendavad uute teadmiste otsimist, tegutsevad *coachide* ja mentoritena, kasutavad loovmõtlemise ja teenusedisaini praktikaid, soodustavad õnnestumistest ja ebaõnnestumistest õppimist ning julgustavad, tunnustavad ja ergutavad uuendajaid ja meeskondi.

Soovitus: [PARE juhtimisparameeter](#) on indeksi vormis uuring, mis aitab kaardistada inimeste juhtimise kvaliteedi hetkeseisu organisatsioonis.

Väärtuspakkumise uuenduslikkus

Tase 1 1

Äriprotsesside uuenduslikkus	2 / 5
Intellektuaalomandi kaitse	5 / 5
Omatoote / teenuse uuenduslikkus	5 / 5
Tehnoloogia uudsus	1 / 5
Ärimudeli uudsus	5 / 5

Tagasiside

Uuenduste huviline

Ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutseb tõenäoliselt hinnatundlikul ning konkurentsihedal turul. Ärimudel ja/või tehnoloogiline tase veel suuri konkurentsieeliseid ei paku. Eristuvad eelised baseeruvad peamiselt protsesside parendamisel ja headel kliendisuhetel. Brändi, ärisaladuse ning intellektuaalomandi kaitsmisega ei ole ettevõtte teadlikult tegelenud.

Soovitus: Ettevõtte tooteid-teenuseid ja ärimudelit tasub süsteemselt võrrelda konkurentidega. Ärimudeli ja väärtuspakkumise pidev mõtestamine ning turuvajadustele vastavaks uuendamine loob konkurentsieelise. Oma tooteid ja teenuseid tuleb pidevalt parendada ning äriprotsesside uuendamiseks otsida võimalusi uudsete tehnoloogiate kasutuselevõtuks. Üksikute protsesside järk-järguline digitaliseerimine ja automatiseerimine võimaldab äriprotsessid efektiivsemaks teha.

Järgmine samm: Kasutage [ärimudeli](#) ja [väärtuspakkumise](#) löuendit oma konkurentsieelise hindamiseks. Hinnake, kas teie ärisaladus on konkurentide eest piisavalt kaitstud, vajadusel täiendage töölepinguid vastavate sätetega.

Konsultandi soovitus

Hinnake, kui hästi teie ettevõtte suudab pakkuda klientidele järjepidevalt piisavalt väärtust, ka ebakindlas ja muutlikus keskkonnas. Millise regulaarsusega hindate oma tegevuse konteksti, sh tuleviku riskid ja uued kasvuvõimalused. Millised on teie partnerite ja klientide vajadused, ootused ja nõudmised, kas on muutusi

tarbimiseelistustes. Milliseks kujundavad teie väärtuspakkumist turutrendid, tehnoloogilised arengud ning kuidas mõjutab seda ettevõtte sisemised tugevused/nõrkused ja organisatsiooni kultuur.

Hinnake oma konkurentsivõime sisemisi- ja välimisi mõjutajaid, mis võivad mõjutada teie kasvueesmärkide saavutamist. Millised neist pakuvad võimalusi uuendusteks.

Hinnake, kas teie ettevõtte tehnoloogiline tase tagab teile jätkuvalt konkurentsieelised või vajab uuendamist.

Leppige juhtkonnas kokku sagedus, mis aja tagant vaatate üle ja hindate oma väärtuspakkumise uuenduslikkust ja kaardistate kasvuvõimalusi.

[EIS-i tehnoloogiasiirde meeskond](#) aitab ettevõtetel tuvastada ärisaladust, kaitsta ja selle ärilist väärtust kasvatada, pakkudes selleks vajalikud ressursid, tööriistad ja teadmised.

Teenustena tasub tutvuda:

[Õpeta oma meeskond intellektuaalset vara kasutama](#)

[IO-alane strateegiline nõustamine](#)

[Tehnoloogiliste võimaluste ja ohtude tuvastamine](#)

[Rakendusuringute ja eksperimentaalarenduse nõustamine](#)

[Arenduskoostöö partnerite otsing](#)

Tööriistade soovitusel väärtuspakkumise kaardistamiseks:

- [ärimudeli lõuend](#)
- [väärtuspakkumise lõuend](#)

Riigi toetused ettevõtte järgmisele tasemele viimiseks:

[Digitaliseerimise teekaart](#)

[Digitaliseerimise toetus](#)

[Tootearenduse toetus](#)

[AIRE keskuse teenused](#)

[Rohetoetus: tootmisettevõtja ärimudeli muutmise toetus](#)

testin: Hinnake, kui hästi teie ettevõtte suudab pakkuda klientidele järjepidevalt piisavalt väärtust, ka ebakindlas ja muutlikus keskkonnas. Millise regulaarsusega hindate oma tegevuse konteksti, sh tuleviku riskid ja uued kasvuvõimalused. Millised on teie partnerite ja klientide vajadused, ootused ja nõudmised, kas on muutusi tarbimiseelistustes. Milliseks kujundavad teie väärtuspakkumist turutrendid, tehnoloogilised arengud ning

kuidas mõjutab seda ettevõtte sisemised tugevused/nõrkused ja organisatsiooni kultuur.

Tootearendus	3 / 5
Ideevoo juhtimine	4 / 5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	5 / 5
Innovatsioonijuhtimine	5 / 5

Tagasiside

Juhtitud protsessiga uuendaja

Teie ettevõttes toimub ideekorje vähemalt üks kord aastas nii protsesside kui toodete/teenuste parendamiseks (kas hackathon või ajurünnak vm vormis). Kokku kogutud ideedest valitakse mõned välja, mida hakatakse testima ja ellu viima.

Teie ettevõtte innovatsioonijuhtimise mudel ja -protsessid on kirjeldatud ning kokku lepitud, kuid ei pruugi olla veel täielikult rakendatud. Tootearenduse protsessi täiustatakse regulaarselt, et tagada kliendikeskne ning turu vajadusi arvestav tootearendus. Kasutusel on mõningane turutestimise meetoodika uute omatoodete arendamiseks.

Juhtkonnal on tootearenduse- ja uuendusprojektidest selge ülevaade. Välja hakkab kujunema innovatsiooniportfell, mille üle juhtkond teostab regulaarset kontrolli.

Soovitused: Kas teie ettevõttes on rakendatud innovatsioonijuhtimise mudel? Omades süsteemset vaadet innovatsiooniprojektidest ning turutestimisest, on loodud hea baas teadmismahukama tootearendusega tegelemiseks.

Järgmine samm: Looge ettevõttele innovatsioonijuhtimise mudel, mis sisaldab innovatsiooniprotsessi kirjeldust, innovatsioonistrateegiat (innovatsiooni eesmärk) ning organisatsioonilist vaadet (innovatsioonikultuur, kontekst ja vahendid). Jaotage innovatsiooniprojektide portfelli 3le horisondile vastavalt innovatsiooniulatusele ning riskitasemele.

Konsultandi soovitus

Hinnake, kas teie uuendusprojektide planeerimise protsess kirjeldab kõik vajaliku:

1. projekti tegevused
2. projekti rollid ja vastutuse
3. vajaminevad ressursid ja kompetentsid
4. innovatsiooni riskide hindamise
5. projekti ajajoone ja verstapostid
6. tulemuste hindamise ja tekkinud intellektuaalomandi kaitsmise

Innovatsiooniprotsessi käigus kirjeldatakse **KUIDAS**: 1. tuvastatakse võimalused: potentsiaalne uus väärtus või kliendiprobleem 2. luuakse ideelahendused ja kontseptsioonid 3. valideeritakse ideed, kontseptsioonid, prototüübid 4. luuakse lõplikud lahendused ja rakendatakse need (skaleeritakse tulemused)

PDCA mudel (Plan-Do-Check-Act ehk idee-MVP-valideerimine-lahendus)

Hinnake, kas teie innovatsiooniprojektid kipuvad olema killustatud, ad hoc ja episoodilised. Ettevõtted ja organisatsioonid rakendavad uute ideede genereerimiseks ajurünnakuid, häkatone või strateegiapäevi. Kui need tegevused ei too soovitud tulemusi ja innovatsiooniprotsessid jäävad poolikuks või hoopis ebaõnnestuvad, siis selle põhjuseks võib olla vajalike ressursside ja kompetentside puudumine, selgete suundade seadmata jätmine (innovatsioonistrateegia) või ebasobivad organisatsioonilised struktuurid (juhtimisstiil).

Ettevõtted sageli alahindavad, mida on tegelikult vaja, et uuendusprojektid oleksid edukad – eriti kui püütakse saavutada radikaalseid või murrangulisi muutusi. Selleks on vaja läheneda innovatsioonile süsteemselt ja järjepidevalt, liikudes üksikutelt projektidelt pikaajaliste innovatsioonivõimekuste arendamiseni.

Innovatsioonijuhtmissüsteem on omavahel seotud ja vastastikku toimivate elementide ja tegevuste kogum, mis aitab organisatsioonil parandada innovatsioonivõimekust. Innotrepi mudel katab neist 6 olulisemat teemat.

Hinnake, millised innovatsioonijuhtimise süsteemi elemendid on teie organisatsioonis juba paigas? Milliseid valdkondi peaksite muutma prioriteediks või kuhu suunama arendusfookuse?

Soovitus: tutvu innovatsioonijuhtimise standardiga ([ISO 56000 seeria](#)), mis suunab organisatsiooni määrama oma innovatsioonialast visiooni, strateegiat, juhtpõhimõtteid ja eesmäärke ning seadmaks sisse soovitud tulemuste saavutamiseks vajalikke tuge ja protsesse.

Investeeringud innovatsiooni	1/5
Finantsvõimekus	4/5

Tagasiside

Uuenduste huviline

Arvestades, et tooteuuendusi ja protsessiparendusi ei käsitleta teie ettevõttes eraldi innovatsiooniprojektidena, siis puudub ka nende tegevuste rahastamise mudel. Juhuslikke uuendusi tehakse igapäevatöö kõrvalt ning üldkulude arvelt.

Väliste rahastajate kaasamise võimekus uuenduste jaoks on piiratud.

Soovitus: Mõelge läbi, milliste vahenditega uuendustegevusi süsteemselt finantseerida. Peale esimeste uuendusprojektide rakendamist, on kulude planeerimine oluliselt lihtsam.

Järgmine samm: Eelarves uuendusteks eraldi kulude planeerimine aitab innovatsiooniga süsteemsemalt tegeleda. Uuendusmeelsed ettevõtted määravad selleks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav ka alustajale või VKE-le.

Konsultandi soovitus

Uuendusprojektide planeerimine ja eelarvestamine tavapärasest äritegevusest eraldiseisvalt võimaldab investeeinguvajadust hinnata erinevate riskitasemetel alusel. Innovatsiooni 3 horisonti:

1. inkrementaalne madala riskiga innovatsioon (olemasolevate toodete ja protsesside optimeerimine, parendamine)
2. keskmise riskiga tooteinnovatsioon (uued tooted ja ärimudelid)
3. kõrge riskiga radikaalne innovatsioon (potentsiaalselt ainulaadset konkurentsieelist pakkuv)

Finantsressursside võimekuse hindamisel innovaatiliste ideede puhul on soovitatud kasutada tasuvuse mõõdikuid nagu ROI (investeeringu tasuvus) ja NPV (netoväärtus).

ROI aitab hinnata, kui palju tulu idee potentsiaalselt ettevõttele tagasi toob võrreldes investeeringuga.

NPV arvestab rahavoo ajaväärtust ja näitab, kas projekt toob pikaajaliselt positiivset väärtust.

Need tööriistad võimaldavad teil objektiivselt hinnata, kas innovatiivne idee on finantsiliselt kasumlik ja väärt rakendamist.

Soovitus: Kui oled teinud otsuse vähemalt 2% käibest investeerida innovatsiooniga seotud tegevustesse, liitu [Tööandjate Keskliidu 2% klubiga](#) - see on koht, kus jagame innovaatiliste ettevõtete kogemuslugusid ning parimaid praktikaid.

Koostöövõimekus	1/5
Avatud innovatsioon	3/5

Tagasiside

Uuenduste huviline

Teie ettevõttel on olemas oma valdkonna turuteadmised. Innovatsioonile suunatud koostööd teiste ettevõtete või organisatsioonidega ei toimu, kuid kogute turult informatsiooni oma valdkonna trendide ja uuenduste kohta.

Teie ettevõtte võib küll omada uuendustega seotud spetsiifilist teadmust, kuid ei jaga seda teiste osapooltega. Väliseid eksperte olete seni kasutanud minimaalselt ja seotult kitsa valdkonna nõustamisega.

Soovitus: Hinnake, kellega tasuks uuenduste tegemisel teha tihedamat koostööd? Innovatsioonile suunatud koostöö algab tihedamast suhtlusest klientide ning tarnijatega. Ettevõtte teadmuse teadlik juhtimine ning jagamine koostööpartneritega suurendab võimalusi murranguliseks innovatsiooniks.

Järgmine samm: Õppige oma klienti senisest paremini tundma, nii saate väärtuslikku infot tulevasteks tooteuuendusteks või lisateenuste pakkumiseks. Hinnake oma võimalusi senisest uuendusmahukamate koostööprojektide loomiseks.

Konsultandi soovitus

Avatud innovatsioon tööstusettevõtte kontekstis tähendab, et ettevõtte ei piirdu ainult sisemiste ressursside ja teadmistega, vaid kasutab ka väliseid ideid ja tehnoloogiaid uute toodete, teenuste või protsesside loomiseks. See võib hõlmata koostööd ülikoolide, teadusasutuste, teiste ettevõtete või isegi klientidega, et kiirendada innovatsiooniprotsesse ja vähendada arenduskulusid. Avatud innovatsiooni kaudu saab ettevõtte kiiremini kohaneda turu muutustega ja tuua turule uuendusi, mida üksi ei oleks võimalik saavutada.

Innovatsioonikoostöö eesmärk on kombineeritud või jagatud ressurssidega luua partneritega ühist väärtust innovatsioonieesmärkide saavutamiseks. Koostöö võimaldab sageli jagada ka riske ning tõsta ettevõtte positsiooni laiemas väärtusahelas.

Innovatsioonijuhtimise süsteemi rakendamine ja protsesside selged kirjeldused aitavad uuenduskoostöös vältida arusaamatusi ning võimalikke kommunikatsioonipuudusest tulenevaid probleeme.

Innovatsioonipartnerlust toetavad: [AIRE klubi](#), [ETAG väliskoostöö](#), [Innovatsiooniliidrite Klubi](#), [Tartu Ülikooli ettevõtlus- ja innovatsioonikeskus](#)

Tööriistad teaduspõhise innovatsioonivõimekuse kaardistamiseks oma ärivaldkonnas.

Kõige üldisem: Riik on loonud teaduspotsiaali kaardistamiseks [Eesti Teaduse Infosüsteemi](#). On võimalik märksõna järgi otsida teadlasi, uurimistöid.

Tartu Ülikool on enda teaduspotsiaalist teinud väga detailse infosüsteemi <https://statistika.ut.ee/uurimissuunad/>, kust on just Teid huvitava valdkonna/märksõna järgi võimalik Tartu Ülikooli teadlasi otsida. Seejärel on võimalik konkreetse teadlase või teaduskonna poole pöörduda, et selgitada, kas ja millistel tingimustel on võimalik koostööd teha. Andmebaasis on iga teema all toodud ka teadusuuringute võimalikud rahastusallikad!

Ülikoolide juures tegutsevad ettevõtluskoostöö keskused ja vastavat infot koondab [Adapter](#). Adapterist saab küsida erinevate teadusasutuste kontakte ja on ka juba pakutavate [teadusteenuste andmebaas](#).

Teadustöötaja värbamiseks ettevõttesse uurimistöö läbiviimiseks või arendustöötaja koostamiseks on oktoobri lõpuni avatud [sektoritevahelise mobiilsuse toetusmeede](#). Täna on sellest kasutamata 3,4 miljonit eurot! Meedet jätkub voorudena ilmselt 2029.aastani.

Lisaks on ülikoolid väljendanud valmisolekut ettevõtjate küsimusi sisse võtta läbi uurimistöoteemade. Kui Teil on ideid magistri- või doktoritöödeks, vahendab [ETKL](#) neid hea meelega ülikoolidele.

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm ja võrdluse filter

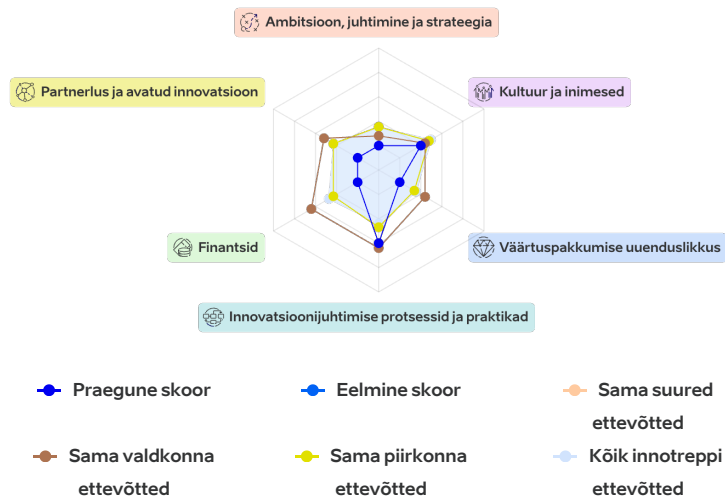
Innovatsioonivõimekuse radardiagramm võimaldab testi tulemusi visualiseerida erinevate kategooriate lõikes ja võrrelda arengu progressi varasemate testi tulemustega. Radardiagramm võimaldab ettevõttel näha enda poolt hinnatud võimekusi ja lisada võrdluse filtrisse teised ettevõtted sama piirkonna, tegevusala 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](#)



Konsultandi lõplik kommentaar

Ettevõtte peab tagama, et tema täna pakutav väärtus on usaldusväärne ja tõhusate protsessidega, kuid samal ajal on väga oluline pidevalt uuendada ennast ja oma pakkumist, et jääda asjakohaseks ka tulevikus. Ettevõtluses on pidev võitlus püsijäämise ja kasvu nimel. Uued tulijad muudavad mängureegleid, nähes vanade tegijate väljakutsetes uusi ärivõimalusi.

Digitaliseerimine ja andmetöötlus on tänaseks kõigi ettevõtete tegevoperatsioonide igapäevane osa. Digitaliseerimisprotsesside aina suurenev kiirus ja uute tehnoloogiate areng nõuab ettevõttelt, et uuendusteks valmisolek oleks integreeritud **ettevõtte pikaajalise juhtimisstrateegiasse**.

Ettevõtte innovatsioonivõimekus sõltub väga suures osas **organisatsioonikultuurist** - töötajate hoiakutest, uuendusmeelsusest ning võimekusest muutustega kohaneda. Tuleviku juhid peavad mõistma innovatsiooni ja muudatuste juhtimise põhiprintsiipe ning olema uuenduste eestvedajad, et edukalt oma organisatsiooni juhtida kiiresti muutuv ja ebakindlas keskkonnas.

Innovatsioonijuhtimist rakendatakse eelkõige selleks, et paremini hallata uuenduste ja muutustega kaasnevaid riske, investeringuid ja projektide elluviimise edukust. Innovatsioonijuhtimine seisneb innovatsiooniprotsesside planeerimises ja elluviimises, selliselt, et uuendusprojektid oleksid toetatud, vajalike ressursside ja kompetentsidega kaetud ja juhitud.

Hinnake, millised on teie organisatsioonis tegevjuhtimise ja uuenduste juhtimise süsteemid ning kui tihedalt on need omavahel seotud? Milline on ressursside ja fookuse tasakaal kahe juhtimispraktika vahel? Kuidas saavutada parem tasakaal?

Soovitus:

1. Algatege arutelu oma meeskonnas või tippjuhtkonnas, et selgusele jõuda ning kokku leppida, kuidas innovatsiooni süsteemsem juhtimine võiks organisatsiooni eristumise ja uuendamispüüdlusi toetada.
2. Kaaluge, kuidas ettevõtte saaks süsteemsemalt suurendada sisemist ja välist innovatsioonikoostööd
3. Koostage plaan innovatsioonijuhtimise printsiipide juurutamiseks alustamiseks.