

Nordic Investments OÜ - 4.04.24

tasemel 1skoor **1/5****Uuenduste huviline***Inspiratsioon*

Tunned huvi innovatsiooni vastu, plaaninud ka ise oma ettevõttes uuendustele rohkem tähelepanu pöörata. Kust leida inspiratsiooni? Millest alustada?

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele tõusmiseks on parim viis alustada üksikutest uuendusprojektidest. Katsetage, õppige, märgake, kuidas toimetavad teised uuenduslikud ettevõtted.

Tase 1**Uuenduste huviline**

Inspiratsioon

Tase 2**Üksikute uuenduste katsetaja**

Algteadmised ja pealehakkamine

Tase 3**Juhitud protsessiga uuendaja**


Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

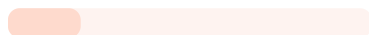
Tase 4**Strateegiline uuendaja**

Uurimis-arendustegevuse ja investeeringute mahukus

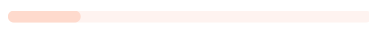
Tase 5**Ökosüsteemi kujundaja**

Globaalne mõju ja haare

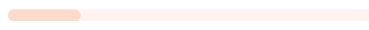
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



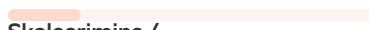
Juhtimine 1/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 1/5

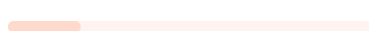


Turuambitsioon 1/5



Skaleerimine /

müügivõimekus 1/5




Uuenduste huviline

Ettevõtte äritegevus on stabiilne, kus 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 tänane ambitsioon on olla 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 ja välisurgudele sisenemise ambitsiooni? Välisurgudele laienemiseks on tuleks alustuseks valida esimesed sihtriigid ning tõsta oma meeskonna arendus- ja müügivõimekust, et saavutada välisellimustes regulaarsus. Välisurgudele sisenedes tuleks tõsta toote ja/või teenuse eristumise ambitsiooni.

 Kultuur ja inimesed

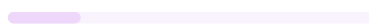
Tase 1

1




Inimesed 1/5

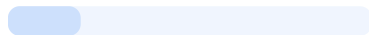
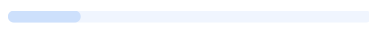
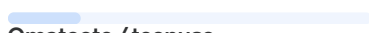
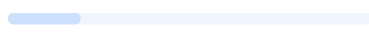
Innovatsioonikultuur 1/5

*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 pigem stabiilset ja rahulikku igapäevatööd. Puudub kogemus ja ka vajadus „kastist välja” mõtlemiseks.


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

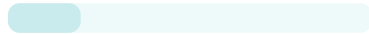
 Väärtuspakkumise uuenduslikkus

**Äriprotsesside uuenduslikkus** 1/5**Intellektuaalomandi kaitse** 1/5**Omatoote / teenuse****uuenduslikkus** 1/5**Tehnoloogia uudsus** 1/5**Ärimudeli uudsus** 1/5*Uuenduste huviline*

Ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutseb tõenäoliselt hinnatundlikul ning konkurentsitihedal 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. Järguline digitaliseerimine ja automatiseerimine võimaldab äriprotsessid efektiivsemaks teha.

 Innovatsioonijuhtimise
protsessid ja praktikad




Tootearendus	1/5
Ideevoo juhtimine	1/5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	1/5
Innovatsioonijuhtimine	1/5

Uuenduste huviline

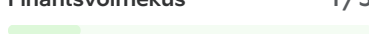
Oma ettevõtte arendamisel püüate tooteid/teenuseid rohkem müüa ja neid samm-sammult kohandada vastavalt klientide soovile. Mõningaid toote/teenuse uuendusi on juba tehtud, kuid need on pigem suunatud muude protsesside efektiivsuse tõstmiseks. Süsteemseks tootearenduseks vajalikud oskused ning innovatsioonijuhtimiseks vajalikud teadmised on täna veel piiratud.

Sinu ettevõttes esineb küll üksikuid innovatsioonist huvitatuid ja töötajatel on võimalus ideid esitada, kuid seda tehakse pigem juhuslikult. Kui tekib hea idee uuenduseks, siis seda viiakse ellu igapäevatöö kõrvalt. Eraldi uuendusprojekte ei käsitleta, süsteemselt juhitud protsesse ja praktikaid selleks ei ole loodud.

Soovitus: kas sinu ettevõttes tegeletakse teadliku tootearenduse ja ideede korjega? Tootearenduseks ning uuendusteks on vajalik pidev ideede kogumine ning võimalike innovatsiooniprojektide kaardistamine. Püüdke tuvastada, millises tootes, teenuses või protsessis peitub homne väärtus kliendi jaoks.

 **Finantsid****Tase 1**


1

**Investeeringud innovatsiooni** 1/5**Finantsvõimekus** 1/5*Uuenduste huviline*

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

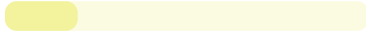
Väliseid investoreid ega riiklikke toetusmeetmeid uuenduste jaoks ei ole kaasatud.

Soovitus: kas sinu ettevõttel on selgus olemas, milliste vahenditega uuendustegevusi finantseerida? Eelarves uuendusteks eraldi kulude planeerimine aitab innovatsiooniga süsteemsemalt tegeleda.

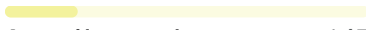
 **Partnerlus ja avatud innovatsioon**

Tase 1

1



Koostöövõimekus 1/5



Avatud innovatsioon 1/5



Uuenduste huviline

Sinu 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.

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

Soovitus: 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.

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.

