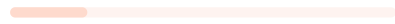
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

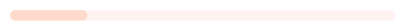
Tase 1 1



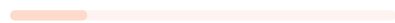
Juhtimine 1/5



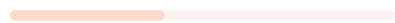
Uuenduslikkuse ambitsioon 1/5



Turuambitsioon 1/5



Skaleerimine / müügivõimekus 2/5



*Uuenduste huviline*

Sinu ettevõtte äritegevus on stabiilne, konkurentsieeliseks võib pidada paindlikkust ja kohanemisvõimet.

Suudate reageerida muutuvatele turutingimustele ja klientide vajadustele ning kohandada ka oma äritegevust vastavalt. Ettevõtte omanikel ja juhtidel on huvi uuenduste vastu ning soov laiendada rahvusvahelisele turule.

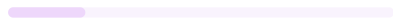
Teie tänane ambitsioon on olla kohalikul turul liidrite seas, mistõttu on olemas ka huvi uuenduste ja toote- või teenuse arenduse vastu. Välisurgudega aktiivselt veel ei tegutseta, rahvusvaheliste klientide pöördumistele ja päringutele reageerib ettevõtte vastavalt olemasolevatele võimalustele.

**Soovitus: kas sinu ettevõtte on sõnastanud lähiaastate arenguplaani ja välisurgudele sisenemise ambitsiooni? Välisurgudele laienemiseks on tuleks alustuseks valida sihtriigid ning tõsta oma meeskonna arendus- ja müügivõimekust.**

 Kultuur ja inimesed



Inimesed 1/5



Innovatsioonikultuur 1/5

*Uuenduste huviline*

Huvi uuenduste vastu on teil küll olemas, kuid teadlikult uuendusliikkust toetava kultuuri loomise või arendamisega sinu ettevõtte täna veel ei tegele. Töötajad on tõenäoliselt juurdunud harjumustega ning väärtustavad pigem stabiilset ja rahulikku igapäevatööd. Puudub kogemus ja ka vajadus „kastist välja“ mõtlemiseks.

**Soovitus: kas sinu ettevõttes leidub rohkem uuendushuvilisi, keda muutustesse kaasata?**

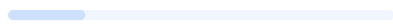
**Organisatsiooni kultuuri muutmine algab esimestest üksikutest eestvedajatest, kes läbi oma eeskujuga ja tegude inspireerivad teisi.**

**Väärtuspakkumise uuendusliikkus**

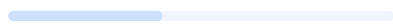

Äriprotsesside uuendusliikkus 2/5



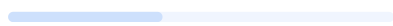
Intellektuaalomandi kaitse 1/5



Omatoote/teenuse uuendusliikkus 2/5



Tehnoloogia uudsus 2/5



Ärimudeli uudsus 1/5

*Uuenduste huviline*

Sinu ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutsete hinnatundlikul ning konkurentsivõimelisel turul. Ärimudel ja tehnoloogiline tase veel suuri konkurentsieeliseid ei paku. Eristuvaid eeliseid püüab ettevõtte saavutada läbi protsesside parendamise ja heade kliendisuhete.

**Soovitus: kas oled võrrelnud oma ettevõtte tooteid-teenuseid ja ärimudelit konkurentidega?**

**Ärimudeli pidev mõtestamine ning turuvajadustele vastavaks uuendamine loob konkurentsieelise. Oma tooteid ja teenuseid tuleks pidevalt parendada ning äriprotsesside uuendamiseks otsida võimalusi uudsete tehnoloogiate kasutuselevõtuks.**

**Innovatsioonijuhtimise protsessid ja praktikad**

Tootearendus	2 / 5
Ideevoo juhtimine	4 / 5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	5 / 5
Innovatsioonijuhtimine	2.5 / 5

### Üksikute uuenduste katsetaja

Sinu ettevõtte uued ideed tulenevad turunõudlusest ja on suuresti seotud äriprotsesside parendamisega (efektiivsuse suurendamisega). Töötajatel on võimalus oma ideid ja parendusettepanekuid esitada, kuid seda võimalust ei kasutata süsteemselt.

Sinu ettevõttel on olemas mõningane toote/teenuse arenduse kogemus. Tooteid/teenuseid on kohandatud kliendisoovidele vastavaks või loodud väikesemahulisi modifikatsioone. Uuenduste eestvedajatel on algteadmised innovatsioonijuhtimisest ja on alustatud innovatsioonijuhtimise protsessi kirjeldamisega. Kuid protsessi ei ole praktikasse rakendatud ning uuenduste ellu viimine toimub seni veel projektipõhiselt vastavalt tekkinud vajadusele.

**Soovitused: Innovatsiooni süsteemseks juhtimiseks on vajalik eristada uuendusprojekte tavapärasest äritegevusest. Selleks tuleb kokku leppida vastavad protsessid, tegeleda pidevalt ideekorjega ning ideid testida.**

*Üksikute uuenduste katsetaja*

Sinu ettevõtte uuendustegevuste kulutused on seni olnud juhuslikud, peamiselt turuolukorrale reageerivad. Innovatsioonikulusid ei eristata ega eelarvestata.

Investeeringud innovatsiooni 4 / 5

Finantsvõimekus 2 / 5

Seni tehtud parendusprojektide rahastamine on toimunud peamiselt omavahenditest. Mõningal määral on kaastatud isiklikel kontaktidel põhinevaid (FFF) investeeringuid ning riiklikke esmaseid toetusmeetmeid (inno-osakud) ja -teenuseid (koolitused, nõustamine).

**Soovitused: Innovatsiooni süsteemseks juhtimiseks alustage äriprotsesside digitaliseerimise ja automatiseerimise ning tootearendusega seotud projektide kulude eristamisest ettevõtte eelarves.**

 Partnerlus ja avatud innovatsioon*Strateegiline uuendaja*

Ettevõttel on toimiv innovatsioonipartnerlus ettevõtete, teadlaste, klientide, erialavõrgustikega. On olemas valmisolek mõningate teadmiste ja tehnoloogiate litsentseerimiseks (mittekonkureerivatele ettevõtetele).

Koostöövõimekus 5 / 5

Avatud innovatsioon 4 / 5

Vajadusel ostetakse sisse arengujärgus tehnoloogia, mida koos partneritega ja/või teadus- ja arendusasutusega ettevõtte jaoks edasi arendatakse või kohendatakse.

**Soovitused: Avatud innovatsioonis panustavad kõik partnerid ökosüsteemi keskmeele ning koostööle läbi avatud platvormi.**

## 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.

