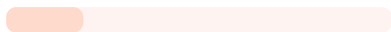
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



Tase 1 1



Juhtimine 5/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 5/5



Turuambitsioon 4/5



Skaleerimine / müügivõimekus 1/5




*Uuenduste huviline*

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

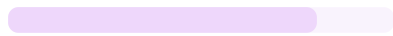
Suudate reageerida muutuvatele turutingimustele ja klientide vajadustele ning kohandada ka oma äritegevust vastavalt. Ettevõtte omanikel ja juhtidel on huvi uuenduste vastu ning soov laiendada rahvusvahelisele turule.

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.

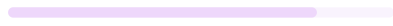
**Soovitus: kas sinu ettevõtte on sõnastanud lähiaastate arenguplaani ja välisurgudele sisenemise ambitsiooni? Välisurgudele laienemiseks on tuleks alustuseks valida sihtriigid ning tõsta oma meeskonna arendus- ja müügivõimekust.**

 Kultuur ja inimesed





Inimesed 4/5




Innovatsioonikultuur 5/5

*Strateegiline uuendaja*

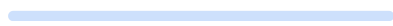
Ettevõtte kultuuri iseloomustab uuenduslikkus, mis tugineb jagatud väärtustele ja uskumustele. Ollakse avatud muutustele ja tänu juhitud protsessile julgetakse innovatsiooniga seotud riske võtta.

Kokku on pandud kompetentne meeskond, kelle peamised tööülesanded on seotud innovatsiooniga ning loodud on innovatsiooni struktuur. Teie tiim töötab pühendumusega, loob ja hoiab uuenduslikkust toetavad kultuuri.

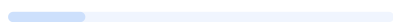
**Soovitused: Innovatsiooni eestvedaja rollis toimub värbamine lähtuvalt ettevõtte strateegilisest arendushorisonidist ning innovatsioonikultuurist.**


**Väärtuspakkumise uuenduslikkus**


Äriprotsesside uuenduslikkus 5/5



Intellektuaalomandi kaitse 1/5



Omatoote / teenuse uuenduslikkus 5/5



Tehnoloogia uudsus 5/5




Ärimudeli uudsus 5/5

*Uuenduste huviline*

Sinu ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutsete hinnatundlikul ning konkurentsitihedal turul. Ärimudel ja tehnoloogiline tase veel suuri konkurentsieelseid ei paku. Eristuvaid eelseid 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 konkurentsieelse. Oma tooteid ja teenuseid tuleks pidevalt parendada ning äriprotsesside uuendamiseks otsida võimalusi uudsete tehnoloogiate kasutuselevõtuks.**


**Innovatsioonijuhtimise protsessid ja praktikad**


*Üksikute uuenduste katsetaja*

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

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 5/5

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*Üksikute uuenduste katsetaja*

Sinu ettevõttes pööratakse tähelepanu ettevõttesiseste teadmiste ja oskuste hoidmisel ettevõtte piires. Väline ekspertteadmine ostetakse vajadusel teenusena sisse.

Koostöövõimekus 2/5

Avatud innovatsioon 2/5

Vähesel määral tehakse koostööd mõne partneri, kliendi ja/või tarnijaga. Reeglina tuleb initsiatiiv nende poolt.

**Soovitused: näidake üles initsiatiivi klientide ja tarnijatega koostöö suurendamiseks innovatsiooni eesmärgil. Murranguline innovatsioon saab alguse väärtusahela tihedamast koostööst ning pidevast innovatsioonipartnerlusest.**

## 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.