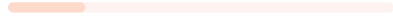
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



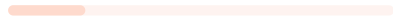
Tase 1 1



Juhtimine 1/5



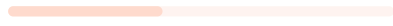
Uuenduslikkuse ambitsioon 1/5



Turuambitsioon 2/5



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.

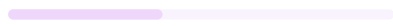
Soovitus: kas sinu ettevõtte on sõnastanud lähiaastate arenguplaani ja välisurgudele sisenemise ambitsiooni? Välisurgudele laienemiseks on tuleks alustuseks valida sihtriigid ning tõsta oma meeskonna arendus- ja müügivõimekust.

 Kultuur ja inimesed

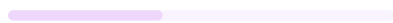




Inimesed 2/5



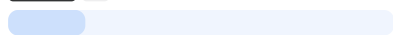
Innovatsioonikultuur 2/5

*Üksikute uuenduste katsetaja*

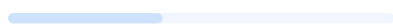
Sinu ettevõttes ei ole veel välja kujunenud üldist innovatsiooni kultuuri, kuid on väike rühm eestvedajaid, kes on uuendusliku mõtteviisiga. Nad väärtustavad avatust muutustele ja valmisolekut riske võtta. Neil on julgust esitada küsimusi, märgata väljakutseid ning teha ettepanekuid uute ideede kohta.

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

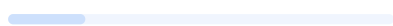
Soovitused: kindlasti leidub sinu ettevõttes uuenduste eestvedajaid rohkemgi. Neid tasub sel teel veelgi enam võimestada ja toetada ning parimatest luua innovatsioonimeeskond.

 Väärtuspakkumise uuenduslikkus
 ^


Äriprotsesside uuenduslikkus 2/5



Intellektuaalomandi kaitse 1/5



Omatooted/teenuse uuenduslikkus 1/5



Tehnoloogia uudsus 2/5



Ärimudeli uudsus 2/5

*Uuenduste huviline*

Sinu ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutsete hinnatundlikul ning konkurentsitihedal 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
 ^

Uuenduste huviline

Tootearendus	2/5
Ideevoo juhtimine	1/5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	2/5
Innovatsioonijuhtimine	1.5/5

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.



Investeeringud innovatsiooni 1/5



Finantsvõimekus 2/5



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



Koostöövõimekus 2/5



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.