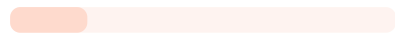
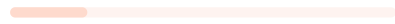
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Tase 1 1



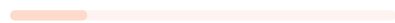
Juhtimine 1/5



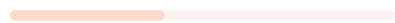
Uuenduslikkuse ambitsioon 4/5



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.

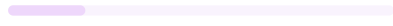
Teie tänane ambitsioon on olla kohalikul turul liidrite seas, mistõttu on olemas ka huvi uuenduste ja toote- või teenuse arenduse vastu. Välisurgudega aktiivselt veel ei tegutseta, rahvusvaheliste klientide pöördumistele ja päringutele reageerib ettevõtte vastavalt olemasolevatele võimalustele.

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.

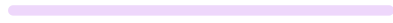
 Kultuur ja inimesed



Inimesed 1/5



Innovatsioonikultuur 5/5

*Uuenduste huviline*

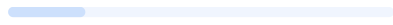
Huvi uuenduste vastu on teil küll olemas, kuid teadlikult uuendusliikkust toetava kultuuri loomise või arendamisega sinu ettevõtte täna veel ei tegele. Töötajad on tõenäoliselt juurdunud harjumustega ning väärtustavad pigem stabiilset ja rahulikku igapäevatööd. Puudub kogemus ja ka vajadus „kastist välja“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

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

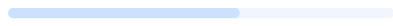
Organisatsiooni kultuuri muutmine algab esimestest üksikutest eestvedajatest, kes läbi oma eeskuju ja tegude inspireerivad teisi.

Väärtuspakkumise uuendusliikkus

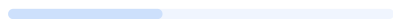

Äriprotsesside uuendusliikkus 1/5



Intellektuaalomandi kaitse 3/5



Omatoote/teenuse uuendusliikkus 2/5



Tehnoloogia uudsus 3/5



Ärimudeli uudsus 4/5

*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	1/5
Ideevoo juhtimine	3/5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	1/5
Innovatsioonijuhtimine	3/5

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.

Üksikute uuenduste katsetaja

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

Investeeringud innovatsiooni 2/5

Finantsvõimekus 3/5

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*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.

Koostöövõimekus 1/5

Avatud innovatsioon 4/5

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.

