

OÜ Nanosekund - 26.04.24

tasemel 1

skoor **1.5 / 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

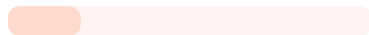
Uurimis-arendustegevuse ja investeeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

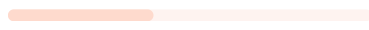
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



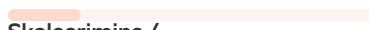
Juhtimine 3 / 5



Uuenduslikkuse ambitsioon 2 / 5

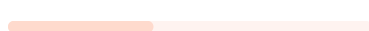


Turuambitsioon 1 / 5



Skaleerimine /

müügivõimekus 2 / 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 sisnemise 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.

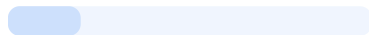
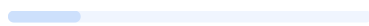
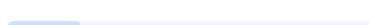
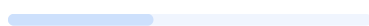
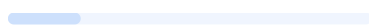
 **Kultuur ja inimesed****Tase 2** 2**Inimesed** 3 / 5**Innovatsioonikultuur** 2 / 5*Üksikute uuenduste katsetaja*

Ettevõttes ei ole veel välja kujunenud teadlikku 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 ettevõttes uuenduste eestvedajaid rohkemgi. Neid tasub sel teel veelgi enam võimestada ja toetada ning parimatest luua innovatsioonimeeskond. Innovatsiooniga seotud ülesanded tasub lisada erinevatele ametikohtadele, et kasvatada üldist uuenduslikkust toetavat meelsust.

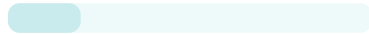
 **Väärtuspakkumise uuenduslikkus**

**Äriprotsesside uuenduslikkus** 1/5**Intellektuaalomandi kaitse** 2/5**Omatoote / teenuse****uuenduslikkus** 1/5**Tehnoloogia uudsus** 2/5**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	2 / 5
Ideevoo juhtimine	2 / 5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	2 / 5
Innovatsioonijuhtimine	1.5 / 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 2** 2**Investeeringud innovatsiooni** 2 / 5**Finantsvõimekus** 2 / 5*Üksikute uuenduste katsetaja*

Sinu ettevõtte


uuendustegevuste kulutused on seni olnud juhuslikud, peamiselt turuolukorrale reageerivad.

Innovatsioonikulused ei eristata ega eelarvestata.

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**

Tase 2

2



Koostöövõimekus 2 / 5



Avatud innovatsioon 2 / 5

*Üksikute uuenduste katsetaja*

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

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.

