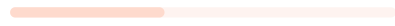
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

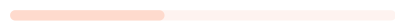
Tase 2 2



Juhtimine 2/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 2/5



Turuambitsioon 2/5



Skaleerimine / müügivõimekus 3/5



Üksikute uuenduste katsetaja

Sinu ettevõtte tegutseb peamiselt koduturul ja/või üksikutel välisurgudel. Tooted/teenused on suunatud kindlatele kliendisegmentidele. Teenindate regulaarselt ka olemasolevate välisklientide tellimusi, kuid aktiivset müüki sihtturgudele ei tehta.

Sinu ettevõtet iseloomustab innovatsioonihuvi ja olete teinud esimesed sammud (teostatud on üksikud innovatsiooniprojektid) uute lahenduste testimiseks ja turule toomiseks.

Äristrateegia on suunatud arengule ning taktikalised arenguplaanid on tehtud 1-2 aasta perspektiivis. Juhtkond usub, et teatud määral riskide võtmine ja uuenduslike toodete/teenuste arendamine võimaldab jõuda ka teistele välisurgudele.

Soovitused: Mõelge pikemale arenguhorisonidile ning 2-5. aasta strateegia loomisele.

Rahvusvaheliseks skaleerimiseks on oluline selge sihtturgude valik, sinna sobiva toote/teenuse loomine ning seejärel süsteemselt müügi kasvatamine. See võiks olla teie järgmine eesmärk.

 Kultuur ja inimesed

Üksikute uuenduste katsetaja

Inimesed

2/5

Innovatsioonikultuur

3/5

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.



Üksikute uuenduste katsetaja

Äriprotsesside uuenduslikkus 2/5

Intellektuaalomandi kaitse 3/5

Omatootete/teenuse uuenduslikkus 3/5

Tehnoloogia uudsus 2/5

Ärimudeli uudsus 2/5

Sinu ettevõtte ärimudel ning -tuluallikad on suures osas laialt levinud ning eristumine põhineb suurel määral efektiivsusel. Peamiselt konkureerite hinnaturul, kuid omate ka mõningaid eristuvaid konkurentsieeliseid. Väärtusloomes võib juba olla kasutusel mõningane tehnoloogiline uudsus, mis soodustab eristumist oma koduturul.

Konkurentsieelis põhineb täna peamiselt klientide usaldusel ja pikaajalisel koostööl. Teatud määral pakutakse parendatud toodet/teenust kuid selgelt eristuvat väärtuspakkumist ei ole. Enamik uuendusi on seotud protsesside parendamisega. Huvi omatoodete ja kaitstud intellektuaalomandi vastu on teil küll olemas kuid neid veel realiseeritud ei ole.

Soovitused: Konkurentsieelise suurendamiseks võib olla vajalik ärimudelit muuta, laiendada või asendada. Looge protsessid oma ettevõtte ärisaladuse hoidmiseks ning püüdke oma äriprotsessid saada veelgi efektiivsemaks läbi digitaliseerimise ning automatiseerimise.



Üksikute uuenduste katsetaja

Tootearendus	3 / 5
Ideevoo juhtimine	4 / 5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	2 / 5
Innovatsioonijuhtimine	2 / 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 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*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 3/5

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.

