

EESTI TÖÖANDJATE KESKLIIT - 8.05.24

tasemel 1

skoor **1.5 / 5****Uuenduste huviline***Inspiratsioon*

Teie ettevõtte tunneb huvi innovatsiooni vastu, otsib pidevalt inspiratsiooni ning olete tõenäoliselt plaaninud uuendustele senisest enam tähelepanu pöörata. Millest alustada?

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele tõusmiseks tõstke oma organisatsioonis teadlikkust innovatsiooni erinevatest tahkudest ja suurendage mõistmist, miks on innovatsioonivõimekuse suurendamine vajalik. Juhtkonna uuenduslikkuse ambitsioon ja eestvedamine on olulised eeldused järgmisele tasemele edasi liikumiseks.

Tase 1

Uuenduste huviline

Inspiratsioon

Tase 2

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

Tase 3

Juhtitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

Tase 4


Strateegiline uuendaja

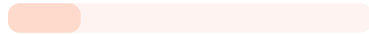
Uurimis-arendustegevuse ja investeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



Juhtimine 2/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 1/5

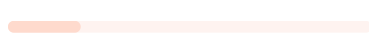


Turuambitsioon 1/5



Skaleerimine /

müügivõimekus 1/5



Uuenduste huviline


Ettevõtte äritegevus on stabiilne, kus peamiseks 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 laieneda rahvusvahelisele turule.

Ettevõtte senine ambitsioon on olnud 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, strateegia ja skaleerimise ambitsiooni? Hinnake, milline on teie ettevõtte ambitsioon ekspordi kasvatamiseks ja oma toodete/teenuste eristumise suurendamiseks.

Järgmine samm:
Välisurgudele laienemiseks tuleks alustuseks valida esimesed sihtriigid ning tõsta oma meeskonna müügivõimekust, et saavutada välisellimustes regulaarsus.

Kasutage innotrepi teenusepakujate kataloogi ekspordivõimekuse tõstmise teenuste leidmiseks.

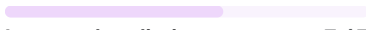
 Kultuur ja inimesed

Tase 3

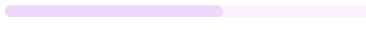
3



Inimesed 3 / 5



Innovatsioonikultuur 3 / 5




Juhtid protsessiga uuendaja

Ettevõtet iseloomustab tugev innovatsioonihuvi ja süsteemne lähenemine teenuse ja/või tootearendusele. Juhtkond on loonud innovatsioonile üldise toetava meelsuse ning uuendustega süsteemselt tegeleva organisatsiooni struktuuri. On loodud ametikohad, mille tööülesanded on seotud innovatsiooniga. Töötajad oskavad nn "kastist välja" mõelda ja kannavad uuenduslikkusega seotud väärtusi.

Soovitused: Järgmisele tasemele jõudmiseks on vajalik, et uuenduslikkus on osa kogu ettevõtte kultuurist ning eraldi võiks olla loodud ka innovatsiooniga tegelev meeskond.

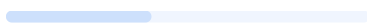
Järgmine samm:

Innovatsioonikultuuri loomiseks ja juurutamiseks nimetage ametisse innovatsioonijuht, kelle ülesandeks on välja töötada ettevõtte innovatsioonijuhtimise protsess – ideekorjest innovatsiooniprojektide loomise ning skaleerimiseni.

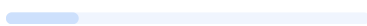
 **Väärtuspakkumise
uuenduslikkus**



Äriprotsesside uuenduslikkus 2 / 5

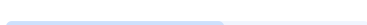


Intellektuaalomandi kaitse 1 / 5

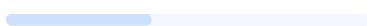


Omatoote / teenuse

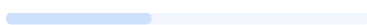
uuenduslikkus 3 / 5



Tehnoloogia uudsus 2 / 5



Ärimudeli uudsus 2 / 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. Üksikute protsesside järk-järguline digitaliseerimine ja automatiseerimine võimaldab äriprotsessid efektiivsemaks teha.

Järgmine samm: Kasutage [ärimudeli](#) ja [väärtuspakkumise](#)

lõuendit oma konkurentsieelise hindamiseks. Hinnake, kas teie ärisaladus on konkurentide eest piisavalt kaitstud

 Innovatsioonijuhtimise
protsessid ja praktikad



Tootearendus	3 / 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. Peamised uuendused on suunatud protsesside efektiivsuse tõstmiseks. Süsteemseks tootearenduseks vajalikud oskused ning innovatsioonijuhtimiseks vajalikud teadmised on täna veel piiratud.

Teie ettevõttes esineb küll 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 pigem ei käsitleta, süsteemselt juhitud protsesse ja praktikaid selleks ei ole loodud.

Soovitus: kas ettevõttes tegeletakse teadliku tootearenduse ja ideede korjega? Tootearenduseks ning uuendusteks on vajalik pidev ideede kogumine ning võimalike innovatsiooniprojektide kaardistamine.

Järgmine samm: Püüdke tuvastada, millises tootes, teenuses või protsessis peitub tulevikuväärtus teie kliendi

jaoks. Tuvastage uuendusvõimalused ning kirjeldage esimesed uuendusprojektid. Looge oma ettevõttele sobiv protsess regulaarselt uute ideede

 Finantsid

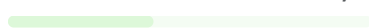
Tase 1

1



Investeeringud innovatsiooni 1 / 5

Finantsvõimekus 2 / 5

*Uuenduste huviline*

Arvestades, et tooteuuendusi ja protsessiparendusi ei käsitleta teie ettevõttes eraldi innovatsiooniprojektidena, siis puudub ka nende tegevuste rahastamise mudel. Juhuslikke uuendusi tehakse igapäevatöö kõrvalt ning üldkulude arvelt.


Välise rahastajate kaasamise võimekus uuenduste jaoks on piiratud.

Soovitus: Mõelge läbi, milliste vahenditega uuendustegevusi süsteemselt finantseerida.

Peale esimeste uuendusprojektide rakendamist, on kulude planeerimine oluliselt lihtsam.

Järgmine samm: Eelarves uuendusteks eraldi kulude planeerimine aitab innovatsiooniga süsteemsemalt tegeleda.

Uuendusmeelsed ettevõtted määravad selleks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav ka alustajale või VKE-le.

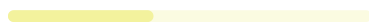
 Partnerlus ja avatud innovatsioon

Tase 2 2



Koostöövõimekus 2 / 5

Avatud innovatsioon 2 / 5

*Üksikute uuenduste katsetaja*

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

Vajaduspõhiselt tehakse koostööd mõne partneri, kliendi ja/või tarnijaga. Reeglina tuleb koostööinitsiatiiv nende poolt.

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

Järgmine samm: Valige välja kliendid, kellel võiks olla huvi ja kellega koos teie pakutavat toodet või teenust arendada. See aitab luua konkurentidest selgelt eristuvaid eeliseid. Mõelge läbi võimalikud intellektuaalomandit puudutavad aspektid, mis koostöös tekivad.

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.

Kui soovid testi tulemuste personaalset nõustamist

[VALI KONSULTANT](#)

Leia teenus taseme tõstmiseks

[VALI FOOKUSTEEMAD](#)

