

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Tase 2 2

Skaleerimine / müügivõimekus	3 / 5
Turuambitsioon	2 / 5
Uuenduslikkuse ambitsioon	4 / 5
Juhtimine	4 / 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

Inimesed

1/5

Innovatsioonikultuur

3/5

*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

2/5

Tehnoloogia uudsus

1/5

Ärimudeli uudsus

5/5

Intellektuaalomandi kaitse

1/5

Omatoote / teenuse uuendusliikkus

3/5

*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

*Üksikute uuenduste katsetaja*

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

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 2/5

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.

