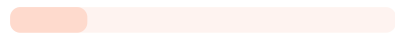
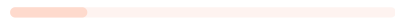
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Tase 1 1



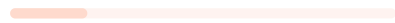
Juhtimine 1/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 3/5



Skaleerimine / müügivõimekus 1/5



Turuambitsioon 5/5



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

Uuenduste huviline

Inimesed

1/5

Innovatsioonikultuur

4/5

Huvi uuenduste vastu on teil küll olemas, kuid teadlikult uuenduslikkust 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.



Üksikute uuenduste katsetaja

Äriprotsesside uuenduslikkus 2 / 5

Intellektuaalomandi kaitse 4 / 5

Omatootete/teenuse uuenduslikkus 2 / 5

Tehnoloogia uudsus 3 / 5

Ärimudeli uudsus 4 / 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.



Uuenduste huviline

Tootearendus	1/5
Ideevoo juhtimine	1/5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	2/5
Innovatsioonijuhtimine	4/5

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.

Uuenduste huviline

Investeeringud innovatsiooni

2/5

Finantsvõimekus

1/5

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

Väliseid investoreid ega riiklikke toetusmeetmeid uuenduste jaoks ei ole kaasatud.

Soovitus: kas sinu ettevõttel on selgus olemas, milliste vahenditega uuendustegevusi finantseerida? Eelarves uuendusteks eraldi kulude planeerimine aitab innovatsiooniga süsteemsemalt tegeleda.

**Partnerlus ja avatud innovatsioon***Üksikute uuenduste katsetaja*

Koostöövõimekus

2/5

Avatud innovatsioon

2/5

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.

