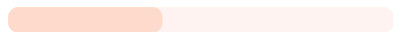
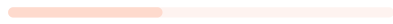
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

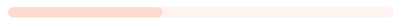
Tase 2 2



Juhtimine 2/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 2/5



Turuambitsioon 3/5



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.

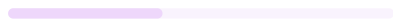
 Kultuur ja inimesed



Inimesed 3/5



Innovatsioonikultuur 2/5



Üksikute uuenduste katsetaja

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.

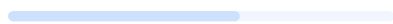
Soovitused: kindlasti leidub sinu ettevõttes uuenduste eestvedajaid rohkemgi. Neid tasub sel teel veelgi enam võimestada ja toetada ning parimatest luua innovatsioonimeeskond.



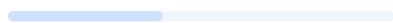
Väärtuspakkumise uuenduslikkus



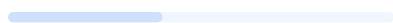
Äriprotsesside uuenduslikkus 3/5



Intellektuaalomandi kaitse 2/5



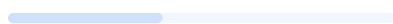
Omatoote/teenuse uuenduslikkus 2/5



Tehnoloogia uudsus 1/5



Ärimudeli uudsus 2/5



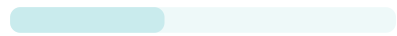
Uuenduste huviline

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



Tootearendus 4/5



Ideevoo juhtimine 2/5



Innovatsiooniportfelli juhtimine 3/5



Innovatsioonijuhtimine 2/5



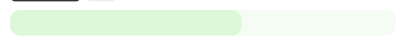
Üksikute uuenduste katsetaja

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.

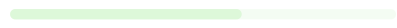
Sinu ettevõttel on olemas mõningane toote/teenuse arenduse kogemus. Tooteid/teenuseid on kohandatud kliendisoovidele vastavaks või loodud väikesemahulisi modifikatsioone. Uuenduste eestvedajatel on algteadmised innovatsioonijuhtimisest ja on alustatud innovatsioonijuhtimise protsessi kirjeldamisega. 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.

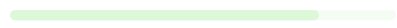
Finantsid



Investeeringud innovatsiooni 3/5



Finantsvõimekus 4/5



Juhtitud protsessiga uuendaja

Sinu ettevõtte investeeringute fookuses on digitaliseerimine, automatiseerimine ja mõningane tootearendus. Lisaks omavahenditele kaasatakse innovatsiooniprojektidele ka välist kapitali (laenukapital, varases faasis ideede äriinglid). Kogemusi on ka kohalike protsessi-, digitaliseerimise- ja/või tootearenduse toetuste saamisega.

Soovitused: Kas kulutate uurimis- ja arendustegevusele minimaalselt 2% käibest? Kõrge lisandväärtusega ja teadusmahukate toodete/teenuste arenduse finantseerimisel saavad abiks olla nii kohalikud kui rahvusvahelised rakendusuringute keskused ja -toetused.

Koostöövõimekus 3/5

Avatud innovatsioon 3/5

Juhtid protsessiga uuendaja

Sinu ettevõttel on välja töötatud protseduurid vältimaks sisemiste teadmiste, oskuste ja tehnoloogiate kontrollimatult avalikustamist ning reeglid intellektuaalomandi kaitsmiseks.

Uuenduste jaoks vajalikku teadmist ostetakse vajadusel sisse välistelt ekspertidelt. Lisaks oma tehnoloogiale kasutatakse kolmandate osapoolte poolt loodud ja litsentseeritud tehnoloogiat.

Välja on kujunenud koostöösuhted ja innovatsiooniprojektid teatud partneritega uute toodete-teenuste arendamiseks ning innovatsiooniprojektide läbi viimiseks.

Soovitused: kas teil on valitud koostööpartnerid, kes oleks teile strateegilisteks partneriteks innovatsioonialastes tegevustes? Andmete ja intellektuaalomandi jagamine strateegilises innovatsioonikoostöös kiirendab teadmusmahuka innovatsiooniprotsessi ning suurendab innovatsiooni potentsiaalset globaalset mõju.

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.

