

Evocon OÜ - 19.06.24

## tasemel 2

skoor **2.5 / 5**

### Üksikute uuenduste katsetaja

*Algteadmised ja pealehakkamine*

Olete ettevõttes katsetanud ettevõttes üksikuid uuendusi ning arendustegevusi. Innovatsioon ei ole teie jaoks enam segadustekitav võõrsõna.

#### Tase 1

##### Uuenduste huviline

Inspiratsioon

#### Tase 2

##### Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised ja pealehakkamine

#### Tase 3

##### Juhitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

#### Tase 4

##### Strateegiline uuendaja


Uurimis-arendustegevuse ja investeeringute mahukus

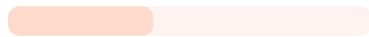
#### Tase 5

##### Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

---

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



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

### Üksikute uuenduste katsetaja


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

Ettevõtet iseloomustab innovatsioonihuvi ja on tehtud ka esimesed sammud (nt teostatud on mõned 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 uutele 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. Tugev müügivõimekus võiks olla teie järgmine eesmärk.**

 **Kultuur ja inimesed****Tase 3** 3**Inimesed** 3 / 5**Innovatsioonikultuur** 4 / 5*Juhtitud protsessiga uuendaja*

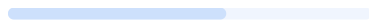
Ettevõtet iseloomustab tugev innovatsioonihuvi ja süsteemne lähenemine teenuse ja/või tootearendusele. Juhtkond on loonud innovatsioonile üldise toetava meelsuse ning uuendustega süsteemselt tegeleva organisatsiooni struktuuri. On loodud ametikohad, mille tööülesanded on seotud innovatsiooniga. Töötajad 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, sh innovatsioonijuht.**

 **Väärtuspakkumise uuenduslikkus**



Äriprotsesside uuenduslikkus 3 / 5



Intellektuaalomandi kaitse 3 / 5

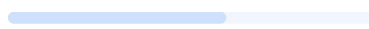


Omatoote / teenuse

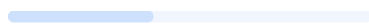
uuenduslikkus 4 / 5



Tehnoloogia uudsus 3 / 5



Ärimudeli uudsus 2 / 5



## Üksikute uuenduste katsetaja

Ettevõtte ärimudel ning tuluallikad on pigem laialt levinud ning eristumine põhineb suurel määral protsesside efektiivsusel. Peamiselt konkureerite hinnaturul, kuid tõenäoliselt omate ka mõningaid eristuvaid konkurentsieeliseid. Väärtusloomes võib juba olla kasutusel mõningane tehnoloogiline uudsus, mis soodustab eristumist 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 uuenduslike toodete või teenuste paremaks kaitsmiseks. Püüdke oma äriprotsessid saada veelgi efektiivsemaks läbi kõiki protsesse hõlmava digitaliseerimise ning automatiseerimise.**

---

 Innovatsioonijuhtimise  
protsessid ja praktikad



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

### Juhtitud protsessiga uuendaja

Sinu ettevõttes toimub ideekorje vähemalt üks kord aastas nii protsesside kui toodete/teenuste parendamiseks (kas hackathon või ajurünnak vm vormis). Kokku kogutud ideedest valitakse mõned välja, mida hakatakse testima ja ellu viima.

Sinu ettevõtte innovatsioonijuhtimise mudel ja -protsessid on kirjeldatud ning kokku lepitud, kuid mitte veel täielikult rakendatud.

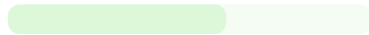
Tootearenduse protsessi täiustatakse regulaarselt, et tagada kliendikeskne ning turu vajadusi arvestav tootearendus. Kasutusel on mõningane turutestimise meetodika uute omatoodete arendamiseks.

Juhtkonnal on tootearenduse- ja uuendusprojektidest selge ülevaade. Välja hakkab kujunema innovatsiooniportfell, mille üle juhtkond teostab regulaarset kontrolli.

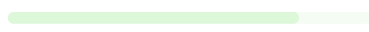
**Soovitused: Kas teie ettevõttes on rakendatud innovatsioonijuhtimise mudel? Omades süsteemset vaadet innovatsiooniprojektidest ning turutestimisest, on loodud hea baas teadmismahukama tootearendusega tegelemiseks.**

## Finantsid

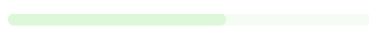
Tase 3 3



Investeeringud innovatsiooni 4 / 5



Finantsvõimekus 3 / 5



### *Juhitud 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.

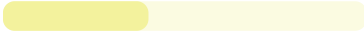
**Soovitused: Kas kulutate uurimis- ja arendustegevusele minimaalselt 2% käibest? Kõrge lisandväärtusega ja teadusmahukate toodete/teenuste arenduse finantseerimisel saavad abiks olla nii kohalikud kui rahvusvahelised rakendusuringute keskused ja -toetused.**

## Partnerlus ja avatud innovatsioon

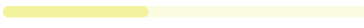


Tase 2

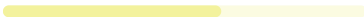
2



Koostöövõimekus 2 / 5



Avatud innovatsioon 3 / 5



### Üksikute uuenduste katsetaja

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.

