

MTÜ Digitaalehitus - 18.07.24

tasemel 2

skoor **2 / 5****Üksikute uuenduste katsetaja***Algteadmised ja pealehakkamine*

Olete ettevõttes katsetanud erinevaid uuendusi ning tegelete arendustegevustega peamiselt projektipõhiselt. Innovatsioon ei ole teie jaoks enam segadusttekitav võõrsõna.

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele tõusmiseks tuvastage oma organisatsiooni innovatsioonivõimekuse lüngad ja seadke prioriteediks tegevused innovatsioonistrateegia ja -protsesside ülesehitamiseks. Suurendage juhtide uuendusteks vajalikke võtmekompetentse ja innovatsiooniprotsesside juhtimise pädevust, sh kuidas juhtida innovatsioonitegevusi süstemaatiliselt (nt ISO 56001 alusel).

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

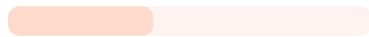
Uurimis-arendustegevuse ja investeeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

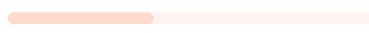
 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia



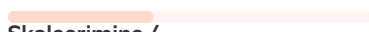
Juhtimine 2/5



Uuenduslikkuse ambitsioon 2/5

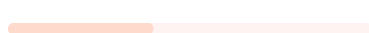


Turuambitsioon 2/5



Skaleerimine /

müügivõimekus 2/5



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 tavapäraselt tehtud 1-2 aasta perspektiivis. Juhtkond usub, et teatud määral riskide võtmine ja uuenduslike toodete/teenuste arendamine võimaldab jõuda ka uutele välisurgudele.

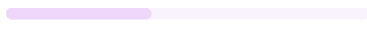
Soovitused: Milline on ettevõtte pikaajaline visioon ning uuenduslikkuse ambitsioon? Rahvusvaheliseks skaleerimiseks on oluline selge sihtturgude valik, sinna sobiva toote/teenuse loomine ning seejärel süsteemselt müügi kasvatamine. Tugev ekspordile suunatud müügivõimekus võiks olla teie järgmine eesmärk. Seda eesmärki toetab rahvusvahelise kaubamärgi ja tuntuse loomise ambitsioon.

Järgmine samm: Mõelge pikemale arenguhorisonidile ning 2-5. aasta strateegia

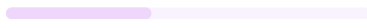
 Kultuur ja inimesed



Inimesed 2 / 5



Innovatsioonikultuur 2 / 5



Üksikute uuenduste katsetaja

Ettevõttes ei ole veel välja kujunenud teadlikku 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 ettevõttes uuenduste eestvedajaid rohkemgi. Neid tasub sel teel veelgi enam võimendada ja toetada ning parimatest luua innovatsioonimeeskond. Innovatsiooniga seotud ülesanded tasub lisada erinevatele ametikohtadele, et kasvatada üldist uuenduslikkust toetavat meelsust.

Järgmine samm:

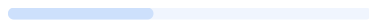
Radikaalsemate muutuste elluviimisel arvesta muudatuste juhtimise väljakutsetega.

[Muutusteköver](#) ehk muudatuste juhtimise ja juurutamise 6 etappi (*The Change Curve*) on mudel, mis aitab mõista isikliku kohanemise ja organisatsioonimuutuste juurutamise etappe. See võimaldab prognoosida inimeste reaktsioone

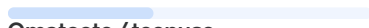
 **Väärtuspakkumise
uuenduslikkus**



Äriprotsesside uuenduslikkus 2/5



Intellektuaalomandi kaitse 2/5

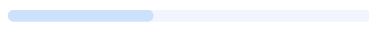


Omatoote / teenuse

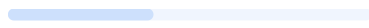
uuenduslikkus 2/5



Tehnoloogia uudsus 2/5



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 tõenäoliselt 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.

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

 Innovatsioonijuhtimise
protsessid ja praktikad



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

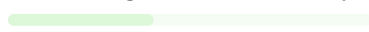
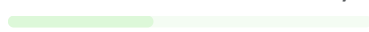
Üksikute uuenduste katsetaja

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 ja regulaarselt.

Teie ettevõttel on olemas mõningane toote/teenuse arenduse kogemus. Tooteid/teenuseid on kohandatud kliendisoovidele vastavaks või loodud väikesemahulisi modifikatsioone. Uuenduste eestvedajatel on baastadmised innovatsioonijuhtimisest ja on alustatud innovatsioonijuhtimise protsessi kirjeldamisega. Kuid protsessi ei ole lõplikult 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.

Järgmine samm: Rakendage ideede korje ettevõtte erinevatel tasanditel, regulaarsusega vähemalt 1 kord aastas (nt. strateegiapäeva, hackathoni või ajurünnaku raames). Kirjeldage innovatsioonijuhtimise

 **Finantsid****Tase 2** 2**Investeeringud innovatsiooni** 2 / 5**Finantsvõimekus** 2 / 5*Üksikute uuenduste katsetaja*

Teie ettevõtte uuendustegevuste kulutused on seni olnud pigem juhuslikud, peamiselt turuolukorrale reageerivad.


Innovatsiooniprojektide kulusid ei eristata ega eelarvestata eraldiseisvalt.

Seni tehtud parendusprojektide rahastamine on toimunud peamiselt omavahenditest. Teil on tõenäoliselt võimekus kaasata projektide rahastamiseks välis- ja omavahendeid ning riiklikke toetusmeetmeid (inno-osakud) ja -teenuseid (koolitused, nõustamine).

Soovitused: Innovatsiooni süsteemseks juhtimiseks (ja rahastamiseks) alustage äriprotsesside digitaliseerimise ja automatiseerimise ning tootearendusega seotud projektide kulude eristamisest ettevõtte eelarves.

Järgmine samm:

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

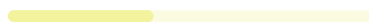
 Partnerlus ja avatud innovatsioon

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](#)

