

MTÜ Digitaalehitus - 23.07.24

tasemel 2

skoor **2.3 / 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

Sinu jaoks ei ole
Turuambitsioon, Skaleerimine
/ müügivõimekus hetkel
oluline, kuid soovitus on need
valdkonnad siiski
konsultandiga läbi rääkida –
ehk muutuvad need teemad
sulle oluliseks tulevikus.

Juhtimine 3 / 5

Uuenduslikkuse ambitsioon 5 / 5

Turuambitsioon

Skaleerimine /

müügivõimekus


Juhitud protsessiga uuendaja

Ettevõttel on välja kujunenud rahvusvahelised sihtturud ja neile sobituvad tooted. Klientide silmis olete tuntud tegija ja konkurentidele väärikas vastane. Ettevõttel on ambitsioon laiendada rahvusvahelistel turgudel. Selleks on välja arendatud ja turule toodud ka mõned eristuvad omatooted/teenused.

Ettevõtte äritegevuses on uuenduslikkus olulisel kohal. Arengustrateegia on koostatud vähemalt 2-5 aasta peale, mille oluliseks osaks on süsteemne lähenemine uuendusprojektidele ja innovatsioonile koos vastavate eesmärkidega.

Soovitused: Hinnake, kas teie tootel või teenusel on rahvusvahelistel turgudel selgelt eristuv konkurentsieelis ja tugev bränd? Rahvusvahelistumise ambitsiooni elluviimiseks on vajalik pidev innovatsioonipartnerlus toote- ja teenuse arendamiseks, hästi kaitstud intellektuaalomand, pühendunud meeskond ning skaleerimisvõimekus. Strateegilisel uuendajal võiks olla visioonist lähtuv pikaajaline arendushorisont 5-10 aastat.

Järgmine samm: Leidke endale sobivad [ökosüsteemi partnerid](#), kelle kaudu suurendada kontaktide võrgustikku ning kelle teenuste toel tugevaks innovaatoriks areneda. Parimate praktikate jagamine

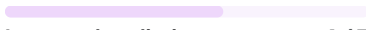
 Kultuur ja inimesed

Tase 3

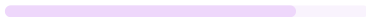
3



Inimesed 3 / 5



Innovatsioonikultuur 4 / 5




Juhitud 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.

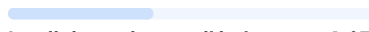
Järgmine samm:

Innovatsioonikultuuri loomiseks ja juurutamiseks nimetage ametisse innovatsioonijuht, kelle ülesandeks on välja töötada ettevõtte innovatsioonijuhtimise protsess – ideekorjest innovatsiooniprojektide loomise ning skaleerimiseni.

 **Väärtuspakkumise
uuenduslikkus**



Äriprotsesside uuenduslikkus 2 / 5



Intellektuaalomandi kaitse 4 / 5

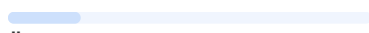


Omatoote / teenuse

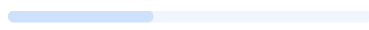
uuenduslikkus 1 / 5



Tehnoloogia uudsus 1 / 5



Ärimudeli uudsus 2 / 5



Uuenduste huviline

Ettevõtte kaupleb täna turul peamiselt üldlevinud toodete/teenustega ning tegutseb tõenäoliselt hinnatundlikul ning konkurentsitihedal turul. Ärimudel ja/või tehnoloogiline tase veel suuri konkurentsieeliseid ei paku. Eristuvad eelised baseeruvad peamiselt protsesside parendamisel ja headel kliendisuhetel. Brändi, ärisaladuse ning intellektuaalomandi kaitsmisega ei ole ettevõtte teadlikult tegelenud.

Soovitus: Ettevõtte tooteid-teenuseid ja ärimudelit tasub süsteemselt võrrelda konkurentidega. Ärimudeli ja väärtuspakkumise pidev mõtestamine ning turuvajadustele vastavaks uuendamine loob konkurentsieelise. Oma tooteid ja teenuseid tuleb pidevalt parendada ning äriprotsesside uuendamiseks otsida võimalusi uudsete tehnoloogiate kasutuselevõtuks. Üksikute protsesside järk-järguline digitaliseerimine ja automatiseerimine võimaldab äriprotsessid efektiivsemaks teha.

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

lõuendit oma

konkurentsieelise

hindamiseks. Hinnake, kas teie

ärisaladus on konkurentide

eest niisavalt kaitstud

 Innovatsioonijuhtimise
protsessid ja praktikad



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

Juhtitud protsessiga uuendaja


Teie 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.

Teie ettevõtte innovatsioonijuhtimise mudel ja -protsessid on kirjeldatud ning kokku lepitud, kuid ei pruugi olla 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 teadusmahukama tootearendusega tegelemiseks.

Järgmine samm: Looge ettevõttele innovatsioonijuhtimise mudel, mis sisaldab innovatsiooniprotsessi kirjeldust, innovatsioonistrateegiat

 Finantsid

Tase 2 2



Investeeringud innovatsiooni 3 / 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:

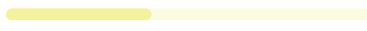
Uuendusmeelsed ettevõtted määravad süsteemseteks innovatsiooniinvesteeringuteks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav ka alustajale või VKE-le.

 Partnerlus ja avatud innovatsioon

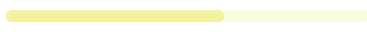
Tase 2 2



Koostöövõimekus 2 / 5



Avatud innovatsioon 3 / 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](#)

