

MRPEasy OÜ - 17.09.24

## tasemel 2

skoor **2.5 / 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

#### 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

Tase 3 3

Juhtimine	3 / 5
Uuenduslikkuse ambitsioon	3 / 5
Turuambitsioon	4 / 5
Skaleerimine / müügivõimekus	3 / 5

## Tagasiside

### *Juhtitud 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 on võrgustumise oluline lisandväärtus. Teie ülesanne on juhtimiskvaliteeti hoida ja tõsta, et võimestada oma meeskonda.

**Inimesed** 4 / 5**Innovatsioonikultuur** 3 / 5


## Tagasiside

### *Juhtud protsessiga uuendaja*

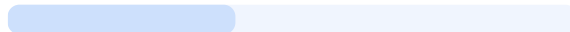
Ettevõtet iseloomustab tugev innovatsioonihuvi ja süsteemne lähenemine teenuse ja/või tootearendusele. Juhtkond on loonud innovatsioonile üldise toetava meelsuse ning uuendustega süsteemselt tegeleva organisatsiooni struktuuri. On loodud ametikohad, mille tööülesanded on seotud innovatsiooniga. Töötajad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

Tase 2 2



Äriprotsesside uuenduslikkus	3 / 5
Intellektuaalomandi kaitse	2 / 5
Omatoote / teenuse uuenduslikkus	4 / 5
Tehnoloogia uudsus	3 / 5
Ärimudeli uudsus	4 / 5

## Tagasiside

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 konkurentsieelseid. 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: Konkurentsieelse 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 konkurentsieelse regulaarseks hindamiseks. Kliendisuhte analüüs aitab leida võimalusi ärimudeli uuendamiseks, laiendamiseks ja tootele/teenusele lisandväärtuse andmiseks. Hinnake, kas teie ärisaladus on konkurentide eest piisavalt kaitstud, vajadusel täiendage töölepinguid vastavate sätetega. Leidke teenusepakkujate kataloogist digitaliseerimise ja automatiseerimisega seotud teenusepartnerid.

Tootearendus	3 / 5
Ideevoo juhtimine	3 / 5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	3 / 5
Innovatsioonijuhtimine	2.5 / 5

## Tagasiside

### 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 strateegia ja protsess tervikuna – kuidas ideedest saavad projektid, sh turutestimine, riskide hindamine ja skaleerimine. Hinnake, kas toote/teenuse arendus on süsteemne ja kliendikeskne, vajadusel pange ka see protsess paika.

 **Finantsid****Tase 2** 2

Investeeringud innovatsiooni	3 / 5
Finantsvõimekus	2 / 5

## Tagasiside


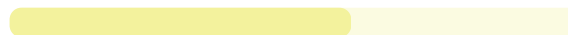
### *Üksikute uuenduste katsetaja*

Teie ettevõtte uuendustegevuste kulutused on seni olnud pigem juhuslikud, peamiselt turuolukorrale reageerivad. Innovatsiooniprojektide kulusid ei eristata ega eelarvestata eraldiseisvalt.

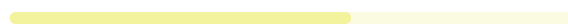
Seni tehtud parendusprojektide rahastamine on toimunud peamiselt omavahenditest. Teil on tõenäoliselt võimekus kaasata projektide rahastamiseks välis- ja omavahendeid ning riiklikke toetusmeetmeid (inno-osakud ja -teenuseid (koolitused, nõustamine).

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

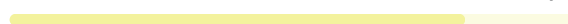
**Järgmine samm: Uuendusmeelsed ettevõtted määravad süsteemseteks innovatsiooniinvesteeringuteks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav ka alustajale või VKE-le.**

 **Partnerlus ja avatud innovatsioon****Tase 3** 3

Koostöövõimekus 3/5



Avatud innovatsioon 4/5



## Tagasiside

### *Juhitud protsessiga uuendaja*

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

Uuenduste jaoks vajalikku teadmist ostetakse vajadusel sisse välistelt ekspertidelt või 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: Andmete ja intellektuaalomandi jagamine strateegilises innovatsioonikoostöös kiirendab teadmusmahuka innovatsiooni protsessi ning suurendab innovatsiooni potentsiaalset globaalset mõju.**

**Järgmine samm: Hinnake, kas teil on välised koostööpartnerid, kes oleks teile strateegilisteks partneriteks innovatsioonialastes tegevustes? Püüdke koostöösuhted viia pikaajaliseks, olles avatud vajadusel intellektuaalomandi jagamiseks ja ühiselt uue teadmuse loomiseks.**



## 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](#)

