

Innovõimekuse analüüsi väljavõte

Chocolala OÜ

Väljavõtte aeg: 12.11.2024 14:46
Ettevõtte: Chocolala OÜ
Konsultant: Kati Rostfeldt, 09.10.2024
Innovõimekuse testi nimi: Chocolala OÜ innotest september 2024

tasemel 3

skoor **3.2 / 5**

Juhtitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

Teie ettevõtte innovatsioonitaset iseloomustavad selgelt juhtitud protsessid ja praktikad. Projektipõhisest lähenemisest õppinuna olete loonud oma ettevõttes toimivad süsteemid ja sisemised kokkulepped innovatsiooniprotsessi süsteemseks juhtimiseks.

Arenguhüppe tegemiseks ning järgmisele innovatsioonitrepi astmele – strateegiliseks uuendajaks – töusmiseks soovitame rohkem rõhku panna uurimis- ja arendustegevustele ning seda toetava rahastusmudelini jõudmisele. Eraldage vähemalt 2% oma käibest innovatsioonitegevustele. Seadke prioriteediks tegevused oma innovatsiooni protsesside täiustamiseks ja juhtimiseks.

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 investeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Tase 3 3

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

Tagasiside

Juhtitud protsessiga uuendaja Ettevõttel on välja kujunenud rahvusvahelised sihtturud ja neile sobituvad tooted. Olete konkurentidele väärikas vastane. Ettevõttel on tõenäoliselt 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.

Konsultandi soovitus

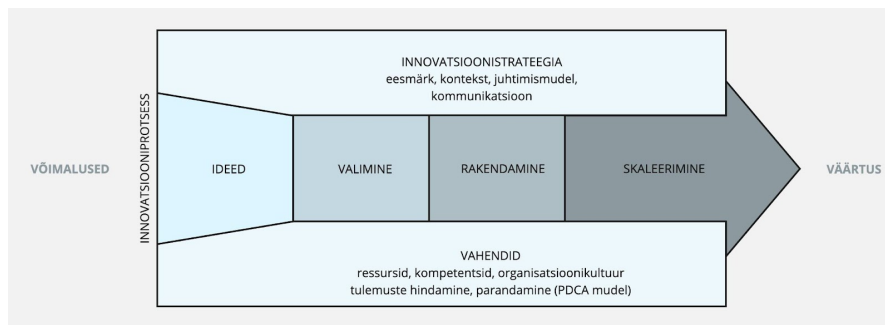
Kas teie ettevõtte on loonud **innovatsioonistrateegia**, mis toetaks ettevõtte pikaajalisi strateegilisi eesmärke ja visiooni? Innovatsioonistrateegia kirjeldab uuenduste vajaduste konteksti ja eesmärke ning aitab määratleda, milliseid uuendusprojekte ja protsesse ettevõtte prioritseerib (ja rakendab), kuidas riske hallatakse ja kuidas töötajad innovatsiooni toetavad. Innovatsioonistrateegia praktiline väärtus seisneb peamiselt

kommunikatsioonis (Miks me seda teeme?), sest uuenduste elluviimiseks tuleb tagada toetus kogu organisatsioonis, et kultiveerida loovust ja innovatsioonikultuuri.

Innovatsioonistrateegia loomisel küsi:

- Kui ambitsioonikas on meie tulevikuvision?
- Kas meie juhtimismudel toetab innovatsiooni?
- Kas meie organisatsiooni kultuur soosib muudatusi ja uuenduslikkust?
- Kas me loome uuendusprojektiga unikaalset väärtust?
- Kas meie innovatsiooniprotsessi etapid on piisavalt kirjeldatud?
- Kas meil on innovatsiooniks vajalikud ressursid ja kompetentsid?
- Kuidas me mõõdame ja hindame innovatsiooniprojektide tulemuslikkust?

Innovatsioonistrateegia on klassikalise innovatsioonijuhtimise süsteemi osa.



Tippjuhtkond tagab, et organisatsioonis määratakse vastutus ja volitused asjakohaste rollide täitmiseks, et need on kommuneeritud ja mõistetud. Vastutusi ja volitusi saab määrata innovatsioonitegevusele pühendunud rollidele (nt innovatsioonijuht) või lisada need teistele organisatsioonis väljakujunenud rollidele.

Ambitsioonikas Tase 3 ettevõtte sobib hästi EISi ellukutsutud [TIPPINNOVAATORITE programmining](#) [Innovatsiooniliidrite klubi](#) liikmeks, mille kaudu saada osa innovaatiliste ettevõtete parimatest praktikatest.

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

Tagasiside

Strateegiline uuendaja Ettevõtte kultuuri iseloomustab uuenduslikkus, mis tugineb jagatud väärtustele ja uskumustele. Ollakse avatud muutustele ja tänu süsteemselt juhitud protsessile julgetakse innovatsiooniga seotud riske võtta. Kokku on pandud kompetentne meeskond, kelle peamised tööülesanded on seotud innovatsiooniga ning loodud on innovatsioonijuhtimise struktuur. Teie tiim töötab pühendumusega, loob ja hoiab uuenduslikkust toetavad kultuuri.

Soovitused: Innovatsiooni eestvedaja rollis toimub ka värbamine lähtuvalt ettevõtte strateegilisest arendushorisondist ning innovatsioonikultuurist.

Järgmine samm: Hinnake, kas ettevõtte tänane värbamise protokoll võtab arvesse organisatsiooni pikemat arendushorisonti ja on sobilik ka rahvusvaheliste talentide ligimeelitamiseks.

Konsultandi soovitus


Innovatsioonikultuuriga organisatsioonidel on sageli tulevikule orienteeritud juhid, keda juhib uudishimu ja julgus, kes motiveerivad eesmärgi kaudu, edendavad uute teadmiste otsimist, tegutsevad *coachide* ja mentoritena, kasutavad loovmõtlemise ja teenusedisaini praktikaid, soodustavad õnnestumistest ja ebaõnnestumistest õppimist ning julgustavad, tunnustavad ja ergutavad uuendajaid ja meeskondi.

Ettevõtte innovatsioonikultuuri järgmist taset iseloomustavad töötajate ühised väärtused ja uskumused, samaaegselt ka loovust ja efektiivsust toetav koostöö. Selle toetamiseks tuleks teadlikult kujundada ettevõttes horisontaalset juhtimiskultuuri. Lisaks on oluline rakendada avatud ja ausat suhtlemist, mis aitab kaasa organisatsiooni kultuuri ja väärtuste mõistmisele.□

Dokumenteeritud innovatsioonipoliitika loob raamistiku innovatsioonistrateegia ja uuendusprojektide kujundamiseks ja peaks tagama uuenduspõhimõtete kättesaadavuse kõigile muudatustest puudutatud

osapooltele.

Soovitus: aktiivselt edasi edendada ning rõhutada organisatsiooni jaoks olulisi väärtusi ja veendumusi.



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

Tagasiside

Juhitud protsessiga uuendaja

Ettevõtte kasutatav ärimudel on edukas kodu- ja valitud sihtturgudel. Mõned turul eristuvaid omatooted on võibolla ka registreeritud intellektuaalomandi objektidena, kuid intellektuaalomandi kaitse ei ole veel süstemaatiline. Teil on hea ülevaade ettevõtte uuendusprojektidest, toimub regulaarne ideekorje, turutestimise meetodika on paigas, tootearendus on kliendikeskne ja süsteemne.

Teie tehnoloogiline uuenduslikkus annab selge eelise konkurentide ees (vähemalt omas valdkonnas). Teadlik digitaliseerimine ning automatiseerimine on muutunud konkurentsieeliseks.

Soovitused: Kindlustage oma eristumine sihtturgudel muutes ärimudel veelgi unikaalsemaks. Kaitstud tooteportfell, tunnustatud bränd ning tehnoloogiline uudsus tagab konkurentsieelise kauemaks ja laiemalt. Konkurentsivõime suurendamise eesmärgist lähtuv äriprotsesside uuendamine viib teid oma valdkonna liidriks.

Järgmine samm: Kaaluge võimalusi ärimudelit uuendada ja väärtuspakkumist tõsta läbi [innovatsioonipartnerluste](#) ning arenduskoostöö (sh koostöö kasvu- ja süvatehnoloogia ettevõtetega). Tutvuge [AI ja Robotika võimalustega](#), et viia äriprotsesside uuendamine uuele efektiivsuse tasemele ning maksimaalselt ära kasutada juba olemasolevaid andmeid.

Konsultandi soovitus

Olete juba Eesti keskmisest enam kasutanud erinevaid võimalusi oma ettevõtte väärtuspakkumise uuenduslikkuse tõstmiseks.

Hinnake, kui hästi teie ettevõtte suudab pakkuda klientidele järjepidevalt piisavalt väärtust, ka ebakindlas ja muutlikus keskkonnas. Millise **regulaarsusega** hindate oma tegevuse konteksti, sh tuleviku riskid ja uued kasvuvõimalused. Millised on teie partnerite ja klientide vajadused, ootused ja nõudmised, kas on muutusi tarbimiseelistustes. Milliseks kujundavad teie väärtuspakkumist turutrendid, tehnoloogilised arengud ning kuidas mõjutab seda ettevõtte sisemised tugevused/nõrkused ja organisatsiooni kultuur.

Soovitus: süsteemselt hinnata oma konkurentsivõime sisemisi- ja välimisi mõjutajaid, mis võivad mõjutada teie kasvueesmärkide saavutamist. Millised neist pakuvad võimalusi uuendusteks. Leppige juhtkonnas kokku sagedus, mis aja tagant vaatate üle ja hindate oma väärtuspakkumise uuenduslikkust ja kaardistate kasvuvõimalusi.

Chocolalal on endal head õigusvaldkonna kompetentsid, aga viitena lisan, et [EIS-i tehnoloogiasirde meeskond](#) aitab ettevõtetel tuvastada ärisaladust, kaitsta ja selle ärilist väärtust kasvatada, pakkudes selleks erinevaid teenuseid:

[Õpeta oma meeskond intellektuaalset vara kasutama](#)

[IO-alane strateegiline nõustamine](#)

[Tehnoloogiliste võimaluste ja ohtude tuvastamine](#)

[Rakendusuringute ja eksperimentaalarenduse nõustamine](#)

[Arenduskoostöö partnerite otsing](#)

Tööriistade soovitusel väärtuspakkumise kaardistamiseks:

- [ärimudeli lõuend](#)
- [väärtuspakkumise lõuend](#)

Riigi toetustest ettevõtte järgmisele tasemele viimiseks võiksite tulevikus veel kaaluda ka:

[AIRE keskuse teenused](#)

Kestlikkuse ja ringmajandusega seotud toetustel tasub samuti silma peal hoida:

[Ringmajanduspõhised tootmis- ja tarbimismudelid](#)

[Jäätmetekke ja pakendi vähendamine](#)

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

Tagasiside

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 printsiibis kokku lepitud, kuid ei pruugi olla veel täielikult kirjeldatud või 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 süsteemse innovatsioonijuhtimise mudel? Omades süsteemset vaadet innovatsiooniprojektidest ning turutestimisest, on loodud hea baas teadmusmahukama tootearendusega tegelemiseks.

Järgmine samm: Looge ettevõttele innovatsioonijuhtimise mudel, mis sisaldab innovatsiooniprotsessi kirjeldust, innovatsioonistrateegiat (innovatsiooni eesmärk) ning organisatsioonilist vaadet (innovatsioonikultuur, kontekst ja vahendid). Jaotage innovatsiooniprojektide portfell 3le horisondile vastavalt innovatsiooniulatusele ning riskitasemele.

Konsultandi soovitus

Hinnake, kas teie uuendusprojektide planeerimise protsess kirjeldab kõik vajaliku:

1. projekti tegevused (sh planeerimine)

2. projekti rollid ja vastutus
3. vajaminevad ressursid ja kompetentsid
4. innovatsiooni riskide hindamine
5. projektide ajajoon ja verstapostid
6. tulemuste hindamine, protsessid parendusteks
7. tekkinud intellektuaalomandi kaitsmine

Innovatsiooniprotsessi käigus kirjeldatakse **KUIDAS**: 1. tuvastatakse võimalused: potentsiaalne uus väärtus või kliendiprobleem 2. luuakse ideelahendused ja kontseptsioonid 3. valideeritakse ideed, kontseptsioonid, prototüübid 4. luuakse lõplikud lahendused ja rakendatakse need (skaleeritakse tulemused)

PDCA mudel (Plan-Do-Check-Act ehk idee-MVP-valideerimine-lahendus)

Hinnake, kas teie innovatsiooniprojektid kipuvad olema killustatud, *ad hoc* ja episoodilised. Ettevõtted ja organisatsioonid rakendavad uute ideede genereerimiseks ajurünnakuid, häkatone või strateegiapäevi. Kui need tegevused ei too soovitud tulemusi ja innovatsiooniprotsessid jäävad poolikuks või hoopis ebaõnnestuvad, siis selle põhjuseks võib olla vajalike ressursside ja kompetentside puudumine, selgete suundade seadmata jätmine (innovatsioonistrateegia) või ebasobivad organisatsioonilised struktuurid (juhtimisstiil).

Soovitus: läheneda innovatsioonile süsteemselt ja järjepidevalt, liikudes üksikutelt projektidelt pikaajaliste innovatsioonivõimekuste arendamiseni. Tutvu innovatsioonijuhtimise standardiga ([ISO 56000 seeria](#)), mis suunab organisatsiooni määrama oma innovatsioonialast visiooni, strateegiat, juhtpõhimõtteid ja eesmärgid ning seadmaks sisse soovitud tulemuste saavutamiseks vajalikke tuge ja protsesse.

Innovatsioonijuhtmissüsteem on omavahel seotud ja vastastikku toimivate elementide ja tegevuste kogum, mis aitab organisatsioonil parandada innovatsioonivõimekust. Innotrepi mudel katab neist 6 olulisemat teemat.

Hinnake, millised innovatsioonijuhtimise süsteemi elemendid on teie organisatsioonis juba paigas? Milliseid valdkondi peaksite muutma prioriteediks või kuhu suunama arendusfookuse?

Investeeringud innovatsiooni	4 / 5
Finantsvõimekus	4 / 5

Tagasiside

Strateegiline uuendaja Investeeringute fookuses on uurimis- ja arendustegevus (ligikaudu 2% või rohkem käibest või alates miljon eurot). Lisaks omafinantseeringutele ja kohalikele toetusmeetmetele kasutatakse ka rakendusuuringute ja arendustegevuste tuge. Ettevõttel on väliste ressursside kaasamise võimekus.

Soovitused: Suuremat rahvusvahelist mõju aitab saavutada uurimis-arendustegevuste eelarve suurendamine.


Järgmine samm: Olete oodatud partner rahvusvahelistes projektides ning võrgustikes, mis omavad ka suurt innovatsiooni- / rahastuspotentsiaali. Kasutage [võrgustiku](#) partnereid koostöö alustamiseks.

Konsultandi soovitus

Järgmise taseme ettevõtted investeerivad uurimis- ja arendustegevuse >10% käibest. Pidev süsteemne rahastus (sh ka pika horisondiga projektidesse), võimaldab suurendada ettevõtte globaalset mõju ja haaret läbi unikaalsete konkurentsieeliste.

Soovitus: Süsteemsust aitab luua uuendusprojektide planeerimine, hindamine ja eelarvestamine erinevate riskitasemete alusel. Innovatsiooni 3 horisonti:

1. inkrementaalne madala riskiga innovatsioon (olemasolevate toodete ja protsesside optimeerimine, parendamine)
2. keskmise riskiga tooteinnovatsioon (uued tooted ja ärimudelid)
3. kõrge riskiga radikaalne innovatsioon (potentsiaalselt ainulaadset konkurentsieelist pakkuv)

 Partnerlus ja avatud innovatsioon

Tase 2 2

Koostöövõimekus 4 / 5

Avatud innovatsioon 2 / 5

Tagasiside

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 konkurentsieeliste suurendamise 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.

Konsultandi soovitus

Avatud innovatsioon tootmisettevõtte kontekstis tähendab, et ettevõtte ei piirdu ainult sisemiste ressursside ja teadmistega, vaid kasutab ka väliseid ideid ja tehnoloogiaid uute toodete, teenuste või protsesside loomiseks. See võib hõlmata koostööd ülikoolide, teadusasutuste, teiste ettevõtete või isegi klientidega, et kiirendada innovatsiooniprotsesse ja vähendada arenduskulusid. Avatud innovatsiooni kaudu saab ettevõtte kiiremini kohaneda turu muutustega ja tuua turule uuendusi, mida üksi ei oleks võimalik saavutada (nt pakendivaldkonnas).

Innovatsioonikoostöö eesmärk on kombineeritud või jagatud ressurssidega luua partneritega ühist väärtust innovatsioonieesmärkide saavutamiseks. Koostöö võimaldab sageli jagada ka riske ning tõsta ettevõtte

positsiooni laiemas väärtusahelas.

Järgmise taseme ettevõttel on loodud protseduurid vältimaks sisemiste teadmiste, oskuste ja tehnoloogiate kontrollimatult avalikustamise vältimiseks ning ärisaladuse/intellektuaalomandi kaitsmiseks.

Innovatsioonijuhtimise süsteemi rakendamine ja protsesside selged kirjeldused aitavad uuenduskoostöös vältida arusaamatusi ning võimalikke kommunikatsioonipuudusest tulenevaid probleeme.

Innovatsioonipartnerlust toetavad: [AIRE klubi](#), [ETAG väliskoostöö](#), [Innovatsiooniliidrite Klubi](#), [Tartu Ülikooli ettevõtlus- ja innovatsioonikeskus](#)

Tööriistad teaduspõhise innovatsioonivõimekuse kaardistamiseks oma ärivaldkonnas:

Kõige üldisem: Riik on loonud teaduspotsiaali kaardistamiseks [Eesti Teaduse Infosüsteemi](#). On võimalik märksõna järgi otsida teadlasi, uurimistöid.

Tartu Ülikool on enda teaduspotsiaalist teinud väga detailse infosüsteemi <https://statistika.ut.ee/uurimissuunad/>, kust on just Teid huvitava valdkonna/märksõna järgi võimalik Tartu Ülikooli teadlasi otsida. Seejärel on võimalik konkreetse teadlase või teaduskonna poole pöörduda, et selgitada, kas ja millistel tingimustel on võimalik koostööd teha. Andmebaasis on iga teema all toodud ka teadusuuringute võimalikud rahastusallikad!

Ülikoolide juures tegutsevad ettevõtluskoostöö keskused ja vastavat infot koondab [Adapter](#). Adapterist saab küsida erinevate teadusasutuste kontakte ja on ka juba pakutavate [teadusteenuste andmebaas](#).

Teadustöötaja värbamiseks ettevõttesse uurimistöö läbiviimiseks või arendustöötaja koolitamiseks on oktoobri lõpuni avatud [sektoritevahelise mobiilsuse toetusmeede](#). Täna seisuga on sellest kasutamata 3,4 miljonit eurot! Meedet jätkub voorudena ilmselt 2029.aastani.

Lisaks on ülikoolid väljendanud valmisolekut ettevõtjate küsimusi sisse võtta läbi uurimistöötetemade. Kui Teil on ideid magistri- või doktoritöödeks, vahendab [ETKL](#) neid hea meelega ülikoolidele.

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm ja võrdluse filter

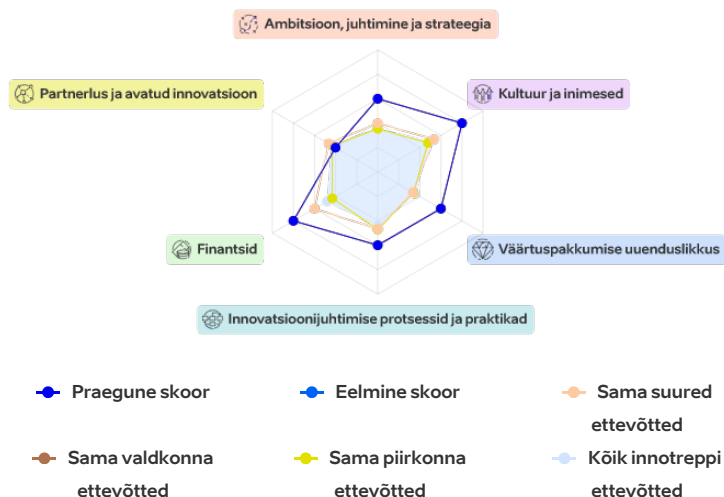
Innovatsioonivõimekuse radardiagramm võimaldab testi tulemusi visualiseerida erinevate kategooriate lõikes ja võrrelda arengu progressi varasemate testi tulemustega. Radardiagramm võimaldab ettevõttel näha enda poolt hinnatud võimekusi ja lisada võrdluse filtrisse teised ettevõtted sama piirkonna, tegevusala 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](#)



Konsultandi lõplik kommentaar

Ettevõtte peab tagama, et tema täna pakutav väärtus on usaldusväärne ja tõhusate protsessidega, kuid samal ajal on väga oluline pidevalt uuendada ennast ja oma pakkumist, et jääda asjakohaseks ka tulevikus.

Digitaliseerimine ja andmetöötlus on tänaseks kõigi ettevõtete tegevoperatsioonide igapäevane osa. Digitaliseerimisprotsesside aina suurenev kiirus ja uute tehnoloogiate areng nõuab ettevõttelt, et uuendusteks valmisolek oleks integreeritud ettevõtte pikaajalise juhtimisstrateegiasse.

Ettevõtte innovatsioonivõimekus sõltub väga suures osas organisatsioonikultuurist - töötajate hoiakutest, uuendusmeelsusest ning võimekusest muutustega kohaneda. Tuleviku juhid peavad mõistma innovatsiooni ja muudatuste juhtimise põhiprintsiipe ning olema uuenduste eestvedajad, et edukalt oma organisatsiooni juhtida kiiresti muutuv ja ebakindlas keskkonnas.

Innovatsioonijuhtimist rakendatakse eelkõige selleks, et paremini hallata uuenduste ja muutustega kaasnevat riski, investeringuid ja projektide elluviimise edukust. Innovatsioonijuhtimine seisneb innovatsiooniprotsesside planeerimises ja elluviimises, selliselt, et uuendusprojektid oleksid toetatud, vajalike ressursside ja kompetentsidega kaetud ja juhitud.

Hinnake, millised on teie organisatsioonis tegevjuhtimise ja uuenduste juhtimise süsteemid ning kui tihedalt on need omavahel seotud? Milline on ressursside ja fookuse tasakaal kahe juhtimispraktika vahel? Kuidas saavutada parem tasakaal?

Soovitus:

1. Algatege arutelu oma meeskonnas või tippjuhtkonnas, et selgusele jõuda ning kokku leppida, kuidas innovatsiooni süsteemsem juhtimine võiks organisatsiooni eristumise ja uuendamispüüdlusi toetada.
2. Kaaluge, kuidas ettevõtte saaks süsteemsemalt suurendada sisemist ja välist innovatsioonikoostööd
3. Koostage plaan innovatsioonijuhtimise printsiipide juurutamisega alustamiseks.