

RIKVALAR OÜ - 30.09.24

## tasemel 3

skoor **3 / 5**

### Juhitud protsessiga uuendaja

*Protsessid ja organisatsiooni kaasamine*

Teie ettevõtte innovatsioonitaset iseloomustavad selgelt juhitud 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 – tõusmiseks 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

#### Juhitud 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 4 4

Sinu jaoks ei ole Skaleerimine / müügivõimekus hetkel oluline, kuid soovitus on see valdkond siiski konsultandiga läbi rääkida – ehk muutub see teema sulle oluliseks tulevikus.

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

## Tagasiside

### Strateegiline uuendaja

Strateegilist uuendajat iseloomustab globaalne turuambitsioon, tugev rahvusvaheline bränd ja jõuline esindatus välisturgudel. Innovatsiooni lahutamatuks osaks on saanud teadus-arendus ning teadlikud investeeringud innovatsiooni. Arengustrateegia põhineb pikaajalisel visioonil ja teadmusmahukal innovatsioonil 5-10 aasta perspektiivis.

**Soovitused:** Ökosüsteemi kujundajat iseloomustab globaalne haare ja 10+ aasta arendushorisont. Teie ambitsioon võiks olla konkurentsivõime kasvatamine läbi avatud innovatsiooni ning seeläbi globaalse koostööplatvormi loomine.

Järgmine samm: Andke oma ambitsioonist ja koostööhuvist märku [ökosüsteemi partnerite võrgustikule](#).

Olete hinnatud partner rahvusvahelistes koostööprojektides ning konsortsiumites.

 Kultuur ja inimesed

Tase 5

5

Inimesed	5/5
Innovatsioonikultuur	5/5


## Tagasiside

### *Ökosüsteemi kujundaja*

Ökosüsteemi kujundaja innovatsioonikultuuri iseloomustavad kõik järgnevad märksõnad: jagatud väärtused ja uskumused, avatus muutusteks, riskijulgus, samaaegselt loovust ja efektiivsust toetav koostöö.

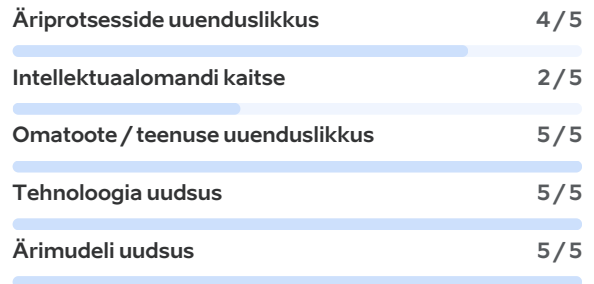
Personali värbamisel lähtutakse innovatsioonistrateegia eesmärkidest ja otsitakse teadlikult töötajaid, kes täiendaksid olemasolevat meeskonda uuenduslikkust toetavate väärtushinnangute ja oskustega.

**Soovitused: Olete eeskujuks teistele! Ökosüsteemi kujundaja võiksite mõelda, kuidas oma kogemusi ja parimaid praktikaid ka teistele ettevõtetele jagada.**

 Väärtuspakkumise uuenduslikkus

Tase 2

2



## 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	5 / 5
Ideevoo juhtimine	2 / 5
Innovatsiooniportfelli juhtimine	5 / 5
Innovatsioonijuhtimine	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.

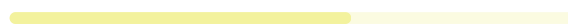
Seni tehtud parendusprojektide rahastamine on toimunud peamiselt omavahenditest. Teil on tõenäoliselt võimekus kaasata projektide rahastamiseks välis- ja omavahendeid ning riiklikke toetusmeetmeid (inno-osakud ja -teenuseid (koolitused, nõustamine).

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

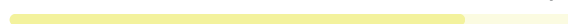
**Järgmine samm: Uuendusmeelsed ettevõtted määravad süsteemseteks innovatsiooniinvesteeringuteks vähemalt 2% käibest, mis on kättesaadav ka alustajale või VKE-le.**

 **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](#)

