

Innovõimekuse analüüsi väljavõte

Reaktiiv Grupp OÜ

Väljavõtte aeg:

08.12.2024 00:41

Ettevõtte

Reaktiiv Grupp OÜ

Konsultant:

Innovõimekuse testi
nimi:

Reaktiiv Grupp OÜ innotest
oktoober 2024

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 investeeringute mahukus

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

 Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Tase 1

1

Juhtimine	1/5
Uuenduslikkuse ambitsioon	1/5
Turuambitsioon	2/5
Skaleerimine / müügivõimekus	2/5

Tagasiside

Uuenduste huviline

Ettevõtte äritegevus on stabiilne, kus peamiseks konkurentsieeliseks võib pidada paindlikkust ja kohanemisvõimet. Ettevõtte suudab reageerida muutuvatele turutingimustele ja klientide vajadustele ning kohandada ka oma äritegevust vastavalt. Ettevõtte omanikel ja juhtidel on huvi uuenduste vastu ning võibolla ka soov laieneda rahvusvahelisele turule.

Ettevõtte senine ambitsioon on olnud kohalikul turul turuliidri positsioonis, välisurgudega aktiivselt veel ei tegutseta. Rahvusvaheliste klientide pöördumistele ja päringutele reageerib ettevõtte vastavalt olemasolevatele võimalustele.

Soovitus: Kas ettevõtte on sõnastanud lähiaastate arenguplaani, strateegia ja skaleerimise ambitsiooni?
Hinnake, milline on teie ettevõtte ambitsioon ekspordi kasvatamiseks ja oma toodete/teenuste eristumise suurendamiseks.

Järgmine samm: Välisurgudele laienemiseks tuleks alustuseks valida esimesed sihtriigid ning tõsta oma meeskonna müügivõimekust, et saavutada välistellimustes regulaarsus. Kasutage innotrepi teenusepakujate kataloogi ekspordivõimekuse tõstmise teenuste leidmiseks.

Inimesed 1/5

Innovatsioonikultuur 5/5

Tagasiside

Uuenduste huviline

Huvi uuenduste vastu on ettevõttel küll olemas, kuid teadlikult uuenduslikkust toetava kultuuri loomise või arendamisega täna veel ei tegeleta. Töötajad on tõenäoliselt juurdunud harjumustega ning väärtustavad tavapärase stabiilset ja rahulikku igapäevatööd. Puudub kogemus ja ka vajadus uute ideede genereerimiseks või „kastist välja” mõtlemiseks.

Soovitus: Hinnake, kas ettevõttes leidub rohkem uuendushuvilisi, keda muutustesse kaasata?

Organisatsioonikultuuri muutmine ja innovatsioonikultuuri loomine algab esimestest üksikutest muutmise katsetest ning eestvedajatest, kes läbi oma eeskuju ja tegude inspireerivad teisi.

Järgmine samm: Suurenda juhtkonna ning meeskonna teadlikkust organisatsiooni- ja [innovatsioonikultuurist](#).


Väärtuspakkumise uuenduslikkus
Tase 1
1

Äriprotsesside uuenduslikkus	5 / 5
Intellektuaalomandi kaitse	2 / 5
Omatoote / teenuse uuenduslikkus	5 / 5
Ärimudeli uudsus	1 / 5
Tehnoloogia uudsus	2 / 5

Tagasiside

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 piisavalt kaitstud, vajadusel täiendage töölepinguid vastavate sätetega.



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

Tagasiside

Ökosüsteemi kujundaja

Fookuses on globaalse potentsiaaliga strateegiline innovatsioon. Suuremahuline tootearendus põhineb avatud innovatsiooni põhimõtetel. Arendusprotsesse juhitakse nii oma ettevõtte sees kui ka koostöövõrgustikus.

Innovatsioonijuhtimise protsess omab strateegilist tähtsust ning on kasutusel meie partnervõrgustikus. Mudel on rahvusvaheliselt skaleeritav ning kooskõlas innovatsioonijuhtimise standardiga ISO 56001 ja 56002.

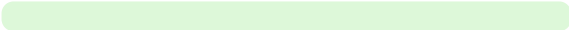
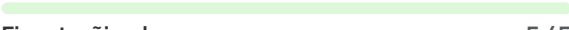
Pidev ja süstemaatiline ideekorje, arendusfaasis olevate toodete/teenuste/tehnoloogia testimine ja arendamine on innovatsioonijuhtimise protsessi lahutamatu osa.

Soovitus: Hinnake, mil moel oleks võimalik ökosüsteemi osapooli veelgi enam kaasata innovatsiooniprojektidesse. Inspireerige ka oma partnereid tõstma oma innovatsioonivõimekust järgmisele tasemele.

 Finantsid

Tase 5

5


Investeeringud innovatsiooni 5 / 5
Finantsvõimekus 5 / 5

Tagasiside

Ökosüsteemi kujundaja

Investeeringute fookuses on uurimis- ja arendustegevus (ligikaudu 10% või rohkem käibest või miljonites eurodes). Investeeritakse nii omavahenditest kui ka erinevatest teistest allikatest (laenukapital, kaasinvestorid, riskikapitali fondid, globaalsed süvatehnoloogia fondid jt.).

Lisaks teistele finantseerimisallikatele võidakse raha kaasata ka aktsiate noteerimisega.

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

 Partnerlus ja avatud innovatsioon

Tase 5

5

Koostöövõimekus 5 / 5

Avatud innovatsioon 5 / 5

Tagasiside

Ökosüsteemi kujundaja

Ettevõttel on protseduurid ja kogemused teadmuse või tehnoloogiate koostöös teiste ettevõtetega loomiseks.

Innovatsiooni alane koostöö toimib läbi avatud koostööplatvormi, mille kaudu leitakse turu parimat teadmist ja koostööpartnereid. Intellektuaalomandit kommertsialiseeritakse rutiinselt, näiteks litsentside või hargettevõtete loomise kaudu.

Soovitused: Olete tõenäoliselt oma valdkonnas innovatsiooni ökosüsteemi kujundaja. Suurendage avatud koostööd, vajadusel looge selleks ise sobiv koostööplatvorm.

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](#)

