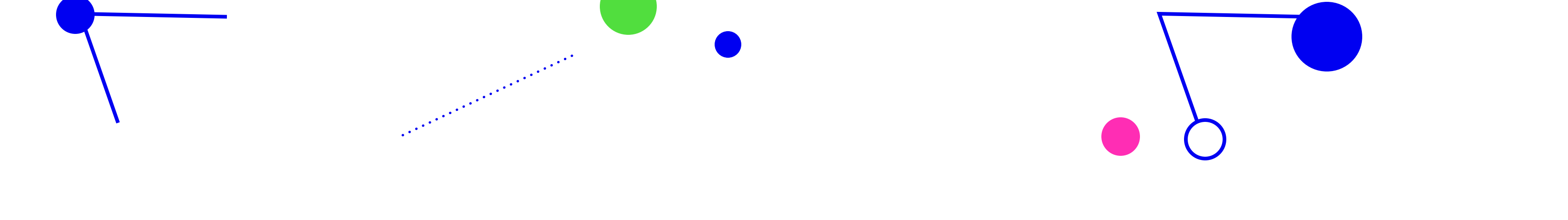


Innovatsioonijuhtimise tööriistad innotrepp ja ISO 56001

Kati Rostfeldt, 16. detsember 2024





"Uuringud viitavad ka sellele, et digitaliseerimise ja automatiseerimise mõju oleks ettevõtetes suurem, kui samal ajal tegeletakse ka juhtimiskvaliteedi, organisatsioonilise innovatsiooni, andmeanalüüsi võimekuse ja ärimudeli täpsustamisega. Automatiseerimine on seda rakendanud Eesti ettevõtete seas **suurendanud tootlikkust keskmiselt 22%**, kuid kui sellega käisid kaasas ka **organisatsioonilised uuendused, oli kasv 38%**. Kohati on puudu jäänud ka ettevõtjate **ambitsioonist ja võimekusest** muutuste elluviimisel, mis nüüd, erinevate kriiside saabumisel, on jätnud nad keerulisse olukorda. "

Võimalused konkurentsivõime tõstmiseks

Eesti konkurentsivõime raport

Digitaliseerimine ja automatiseerimine annavad suurima panuse Eesti ettevõtete tootlikkuse kasvu, kui sellega kaasneb **organisatsiooniline innovatsioon ja muutused ärimudelis**

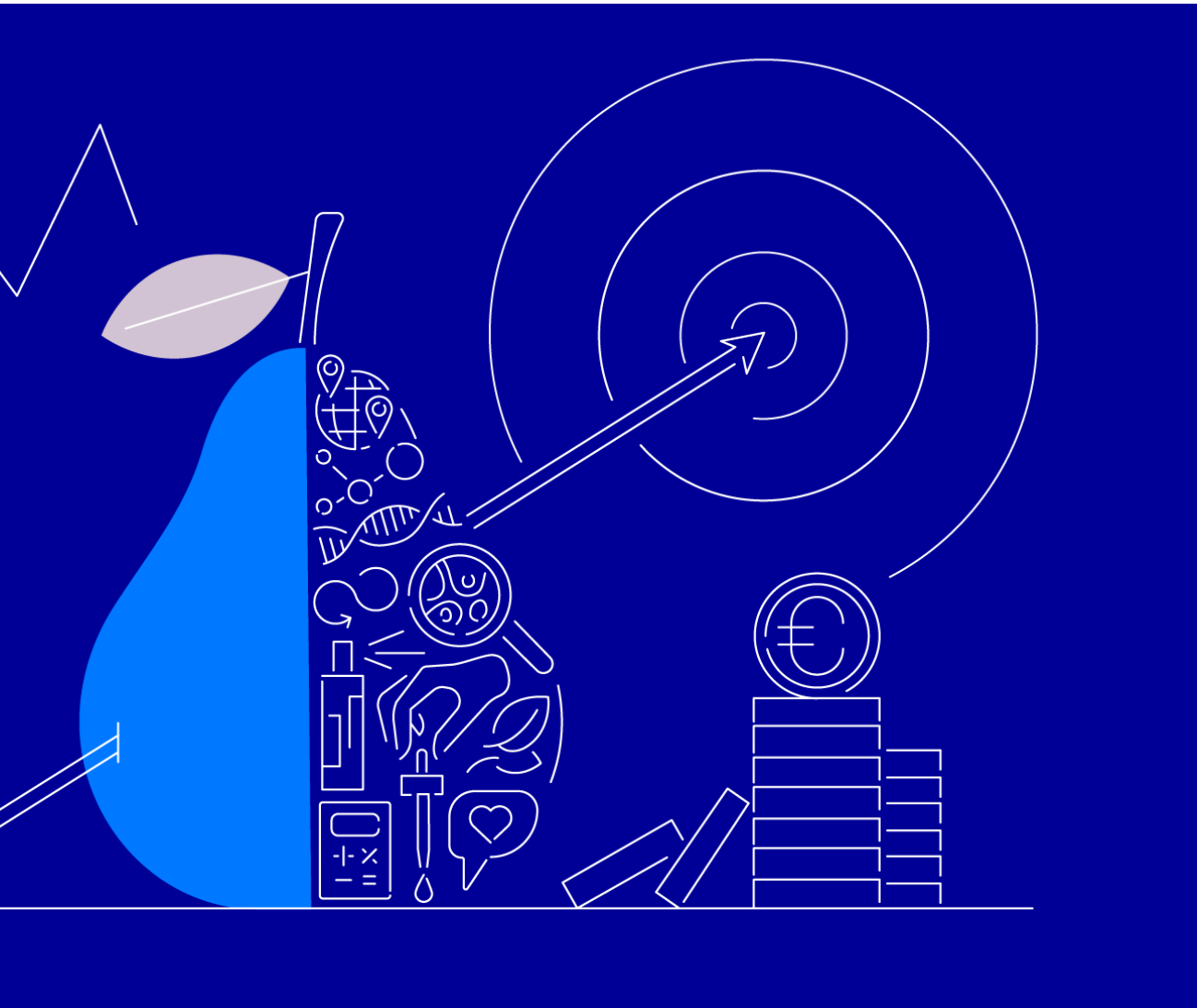
4

	Mõjud Eesti ettevõtete tootlikkusele, % kasv	
Automatiseerimise mõju eraldi	+21,9%	
Automatiseerimise mõju koos organisatsioonilise innovatsiooniga	+37,6%	
Automatiseerimise mõju kodumaisel kapitalil põhinevates Eesti ettevõtetes	+11,7%	
Automatiseerimise mõju välisomanduses Eesti ettevõtetes	+31,5%	
Mõju tootlikkusele	Töötlev tööstus	Teenused
Automatiseerimise mõju, ajutiselt automatiseerimisse investeerijad	+28,5%	(-9%)
Automatiseerimise mõju, pikaajaliselt automatiseerimisse investeerijad	+79,7%	+24,1%

Allikas: Tiwari (2023). Mõjud Eesti ettevõtete kogutootlikkusele (i.k. *total factor productivity*).
Periood: aastased andmed 2003-2018. Kasutatud andmestikud: Äriregister, detailne Eesti ettevõtete impordiandmestik, Eesti ettevõtete innovatsiooniuringud.

Võimalused konkurentsivõime tõstmiseks

Eesti konkurentsivõime raport



Väliskapitaliga ettevõtetel on jätkuv oluline roll uutesse tehnoloogiatesse investeerimisel, sealhulgas **teadmiste siire kohalikesse ettevõtetesse**: jätkuvalt tähtis tootlikkuse tegur Eestis.

Tehnoloogiline innovatsioon ei toimi üksi.

Organisatsioonilisel innovatsioonil ja juhtimiskvaliteedi arendamisel on keskne roll uute tehnoloogiate Eesti ettevõtetes eduka rakendamise, laiema leviku ja tugeva laialdase mõju saavutamises.

Võimalused konkurentsivõime tõstmiseks

Põllumajandus ja esmatootjad

Automatiseerimine ja digitaliseerimine on kesksed ettevõtete tootlikkuse tegurid Eestis.

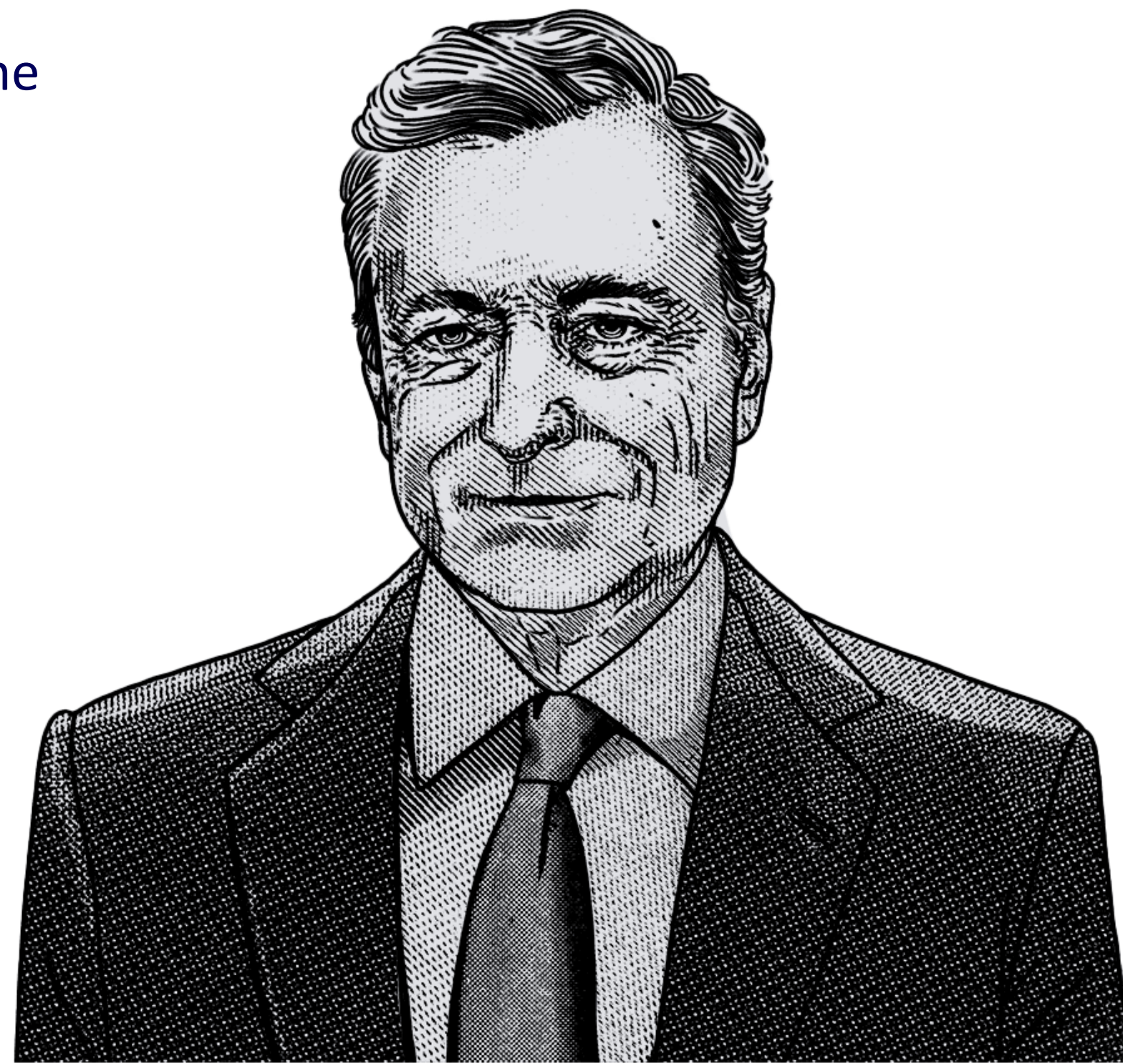
- andmete kogumine ja andmeanalüüs (ennustav modelleerimine, AI-platvormid, masinõpe)
- sensorid ja IoT-seadmed
- tarneahela jälgitavus ja digitaliseeritud logistika
- droonid ja GPS-juhitud seadmed
- autonoomsed masinad ja robotid

Vajalikud arenduskohad ettevõtetes: **muutuste juhtimise võimekus, koostöövõimekus ja teadmussiire, juhtide ja omanike tugevam ambitsioon kasvu suunal.**



Võimalused konkurentsivõime tõstmiseks Euroopas

ka [Mario Draghi](#) hiljutises Euroopa konkurentsivõime raportis (2024) tuuakse ajaloolise Euroopa konkurentsivõime takistusena (alates 1990ndate keskpaigast) välja **USA-ga võrreldes madalam juhtimisalane võimekus** kui IT-lahenduste leviku ja tootliku rakendamise piiraja Euroopas.



Kultuuri roll tootlikkuse kasvatamisel

Organisatsioonikultuur - väärtuste ja hoiakute kujundamine

Innovatsioonikultuur - uudishimu, ideekorje, katsetamise soodustamine ja eksimuste lubamine

Teadusuuringu andmetel:

Parandades organisatsioonikultuuriga seotud skoori tulemust **+1 punkti** võrra, paranes organisatsiooni võimekus teadusarenduse tulemusi praktikasse rakendada ja seeläbi tootlikkust tõsta **30%**



ETHOS - Entrepreneurial Thinking:
Historical and Observational Study

ETHOS

Entrepreneurial Thinking:
Historical and Observational
Study

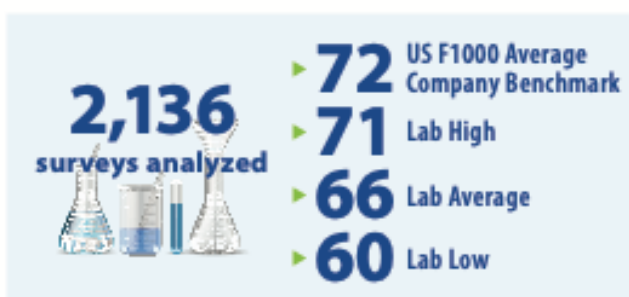
A PACT Project Funded by
DOE Office of Technology Transitions

Innovation cultures and organization performance are shown to be positively correlated with claims that innovative companies have up to **10x** higher returns on innovation investments. The ETHOS project hypothesized that culture similarly impacts performance in Department of Energy labs. **2,136** survey responses were analyzed to quantify the culture of **six DOE National Laboratories** by measuring innovation culture and assessing the impact of "innovation drivers" against key performance metrics. Quantified cultures were correlated against normalized metrics.

Conclusions:

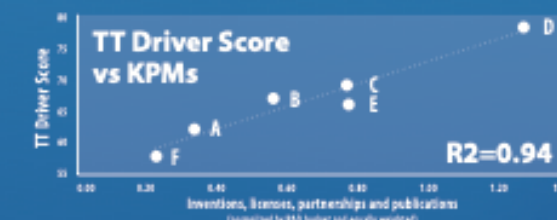
- 1 The innovation cultures at DOE labs differ greatly and can be significantly improved based on tech-based company benchmarks.
- 2 Lab performance, in nearly all areas measured, correlate strongly with the health of a lab's innovation culture.
- 3 There are common addressable innovation culture challenges in the labs, that if addressed, could provide DOE and the public a significantly greater return on investment.

Innovation Culture Score Results



CORRELATIONS
SHOW...

Improving culture score by: **+1** point → can increase inventions, licenses, partnerships and publications by: **30** percent



Analysis of:
1,226
comments



High scoring labs show leadership frequently promotes:

- Support for innovation ---
- Collaboration and learning ---
- Working with industry ---

Top factors that impact key metrics based on correlation data...

Inventions

- Leadership encouragement
- IP recognition skills
- Effective TT processes



Publications

- Encourage pushing boundaries and taking risks in research
- Encourage employees to be innovative



Commercial Outcomes

- Innovation skills
- Value propositions
- Knowing market needs
- Understanding how innovation contributes to mission



Partnerships

- Lab encouragement
- Knowing market needs



In the full report...

50

Interviews from lab thought leaders analyzed

Comparisons by:
• Tenure
• Manager/researcher
• Innovativeness
• Gender

Insights on:
• Improving culture outcomes
• Talent acquisition
• Alignment and empowerment
• Value creation ... and more!



Innovatsiooni paradoks

stabiilsuse tagamiseks
peame pidevalt muutuma

Efektivsuse paradoks konkurentsivõime säilitamisel

– liialt standardiseeritud süsteemid muutuvad hapraks

SÄILENÕTKUS / VASTUPIDAVUS

- Muutumisvõimeline
- Dünaamiline
- Eksperimenteeriv

SUUR MITMEKESISUS

- Liiga vähe tõhusust

JÄTKUSUUTLIKU
TEGEVUSE

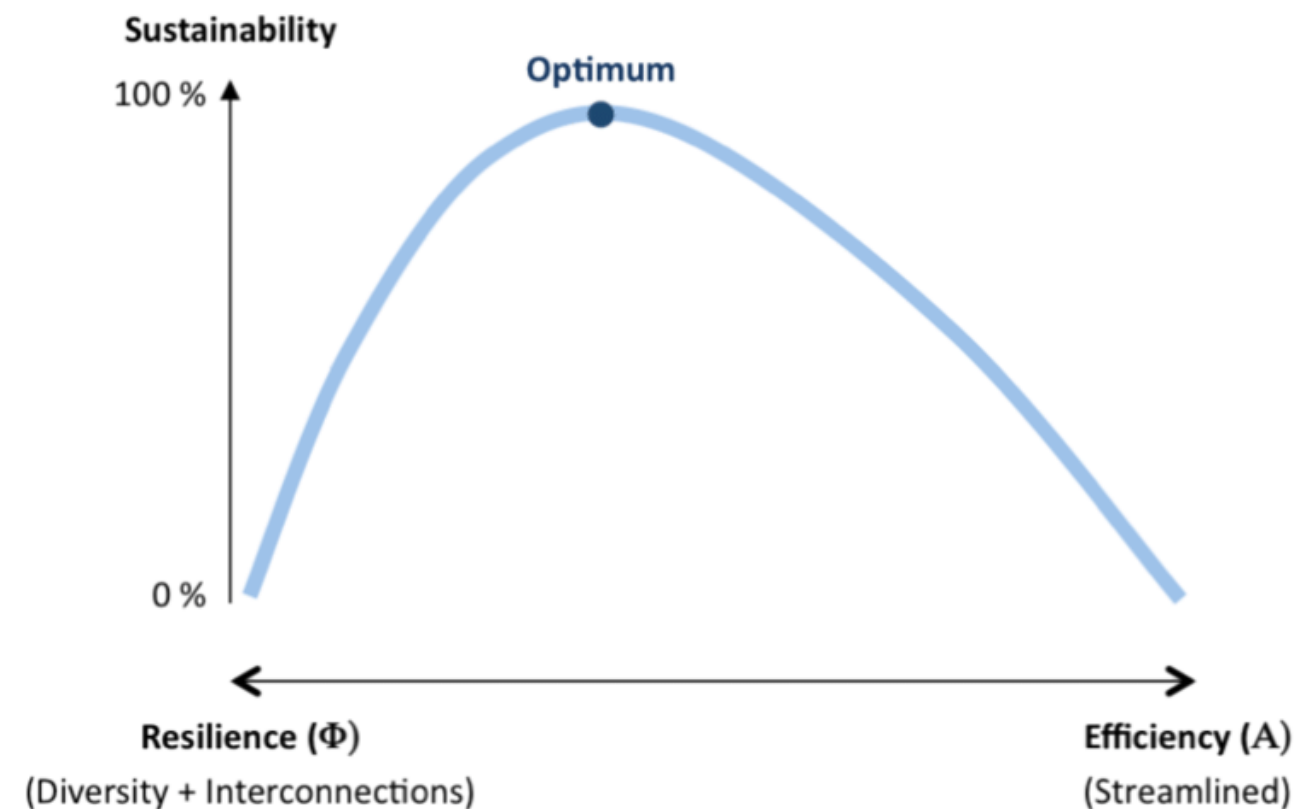
TASAKAAL

TÕHUSUS

- Optimeeritud
- Standardiseeritud
- Efektiivne

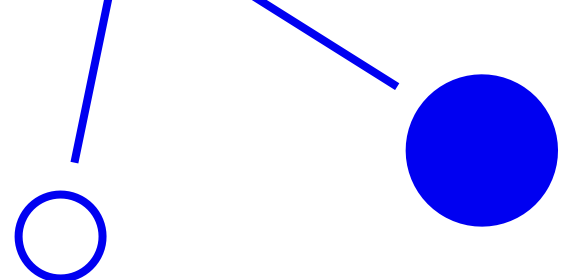
SUUR JÄIKUS

- Liiga vähe paindlikkust
- Kasvuvõimalused jäävad märkamata



Innovatsioonijuhtimine ettevõttes

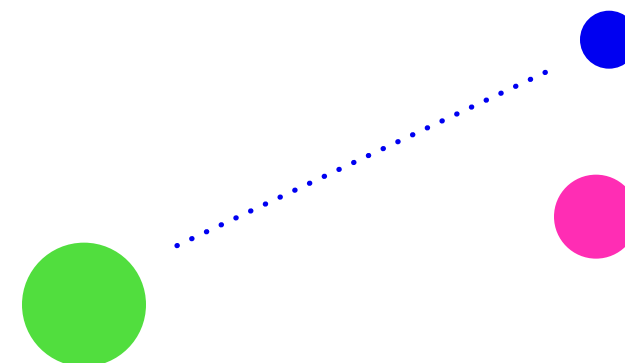
Majanduskasv ei põhine vaid uute sektorite loomisel,
vaid peamiselt juba olemasolevate sektorite sisemisel muutumisel



Innovatsioon on iga loodav uus väärtus

Innovatsioonijuhtimine on innovatsiooniga kaasnevate
riskide ja kasvuvõimaluste juhtimine

Süsteemne innovatsioonijuhtimine loob uuendusteks
süsteemselt juhitud protsessid (ISO 56001)

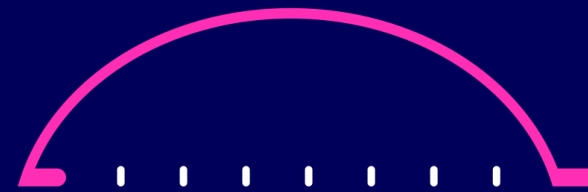


Protsessiinnovatsioon



Konkurentsieelise
säilitamine

Ärimudeli ja tooteinnovatsioon



Väärtusloome elutsükli
pikendamine

Innovatsioonijuhtimine



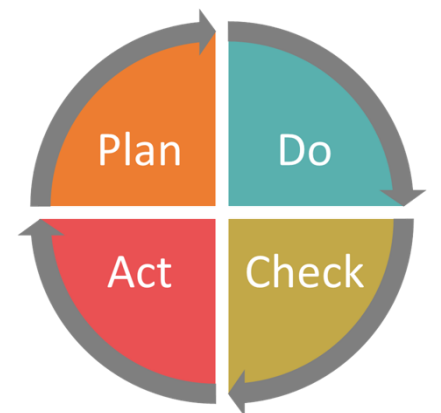
Riskide ja teadmatususe
(võimaluste) juhtimine

Innovatsiooni tuum on just uute võimaluste ja **tulevikuväärtuse** märkamine ja ärakasutamine

Innovatsioonijuhtimise standard ISO 56001

Innovatsioonijuhtimise eesmärk on parandada ettevõtte uuendustegevuste tulemuslikkust ja võimet kohaneda muutustega.

Süsteemne lähenemine aitab vähendada teadmatust ja suurendada innovatsiooniprojektides soovitud tulemuste saavutamist.



ISO 56001:2024

Innovatsiooniprojektide ja riskide juhtimine

1. Võimaluste avastamine, luuakse ideelahendused ja kontseptsioonid

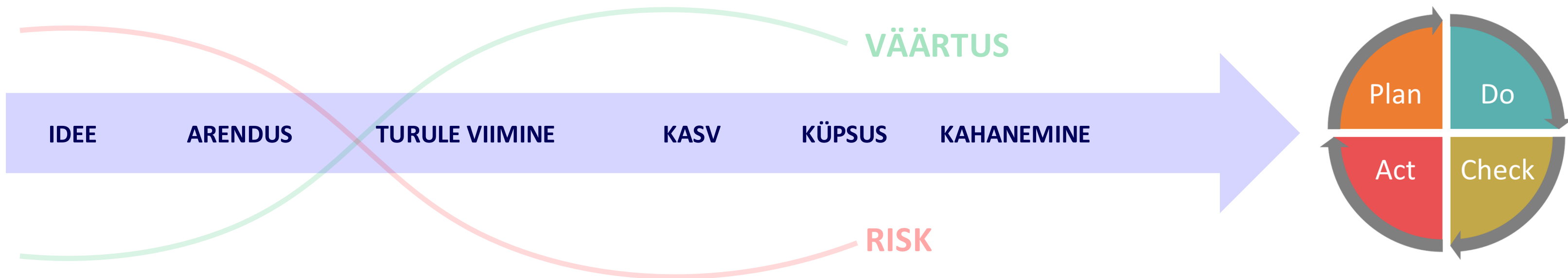
- Kas turul on olemas probleem või võimalus? Kas sellel oleks potentsiaali?

2. Probleemi valideerimine, valideeritakse ideed, kontseptsioonid, prototüübid (MVP)

- Kas problem on piisavalt suur, et selle lahendamise eest on klient nõus maksma

3. Lahenduse loomine - On olemas tõestus, et toode/teenus lahendab probleemi.

4. Turule toomine - Toode on turule toomiseks valmis (MMP). Ta on skaleeritav, turundatav ja müüdav.



Mis on innotrepp?

Innovatsioonitrepp on ettevõtte innovatsioonivõimekuse arendamise mudel, mis baseerub ISO 56001 standardil.

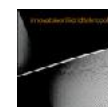
Innotrepi digitaalne tööriist võimaldab ettevõttel teha innovatsioonivõimekuse enesehindamise testi ning pakub soovitusel uuendusvõimekuse kasvatamiseks ning innovatsioonikultuuri arendamiseks.



Valitsuse Teadus-arendus- ja Innovatsioonipoliitika Nõukogu



TÖÖANDJAD
INNOVATSIOONI KÄIVITUSKODA



INNOVATSIOONILIIDRITE KLUBI



MAJANDUS- JA
KOMMUNIKATSIOONI-
MINISTEERIUM

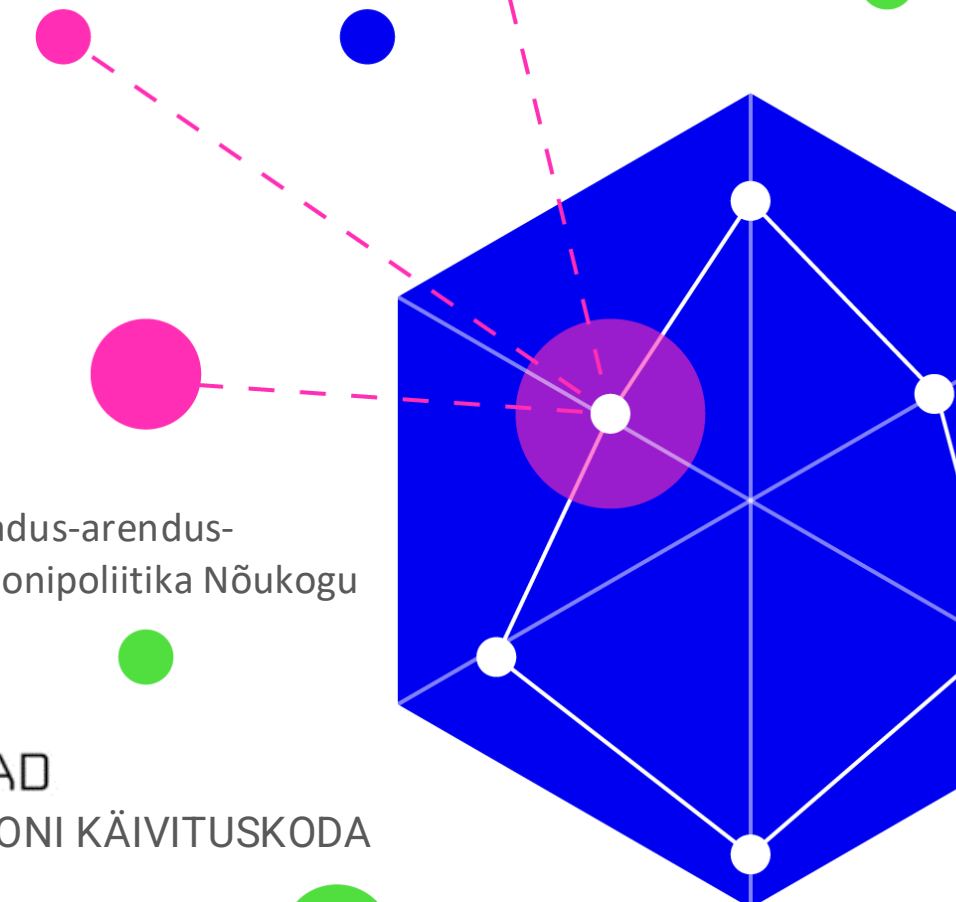


EAS
Enterprise Estonia

TAL
TECH



Innovatsioonitrepp on loodud era- ja avaliku sektori koostöös PPP projektina

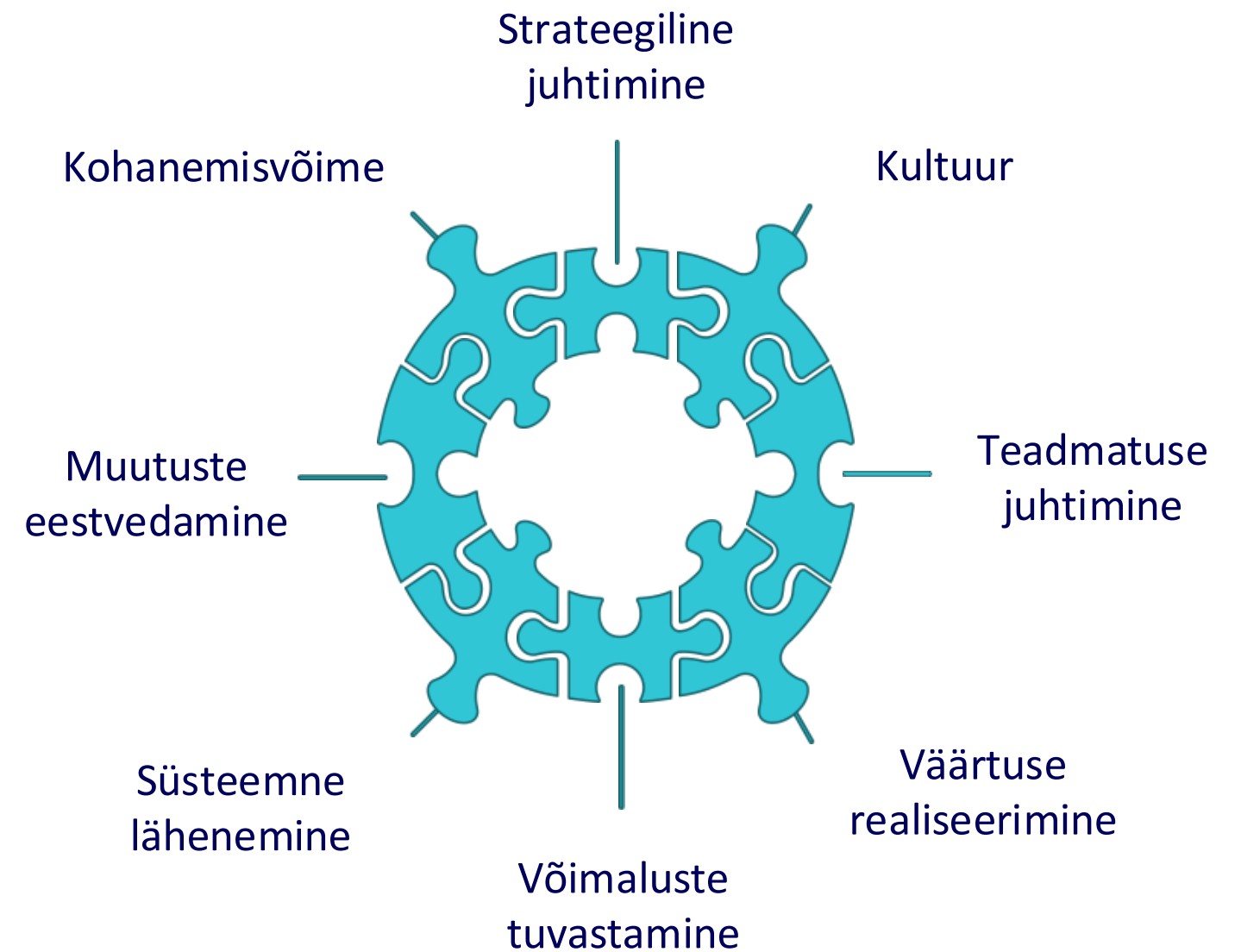


Innotrepp ja ISO 56000 standardid

Organisatsiooni võimekused INNOTREPP



Organisatsiooni võimekused ISO 56001



Innovatsioonivõimekuse 6 põhitegurit - innotrepp



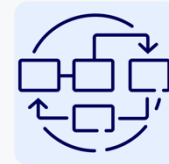
Ambitsioon ja juhtimine



Kultuur ja inimesed



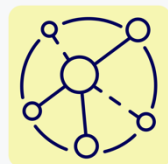
Väärtuspakkumise uuenduslikkus



Innovatsioonijuhtimise protsessid ja praktikad



Finantsid



Koostöö ja avatud innovatsioon

Ambitsiooni tunnistamine
(eristumise- ja turuambitsioon)

Juhtimiskvaliteet- ja stiil

Visioonipõhine juhtimine

Strateegiline juhtimine

Võtmekompetentsid

Uuenduslikkust toetav meelsus

Eestvedamine ja kaasamine

Muudatuste juhtimine

Organisatsioonikultuur
(väärtuste ja hoiakute kujundamine)

Innovatsioonikultuur
(uudishimu, ideekorje, katsetamise soodustamine ja eksimuste lubamine)

Konteksti mõistmine

Kliendi mõistmine
- **väärtuspakkumine**

Uued ärimudelid

Uued tehnoloogiad

Toote- ja teenuse innovatsioon
- **lisandväärtus**

Äriprotsesside
automatiseerimine ja
digitaliseerimine

Ideevoo juhtimine

Innovatsiooniprojektide ja –
riskide juhtimine erinevatel
horisontidel

PDCA mudel
(idee-MVP-testimine-
lahendus)

Innovatsioonijuhtimise
süsteem ISO 56001

Innovatsiooni eelarvestamine
(2% arenduskuludeks)

Innovatsiooni finantseerimine

Koostöö klientide ja
tarnijatega

Koostöö ülikoolidega

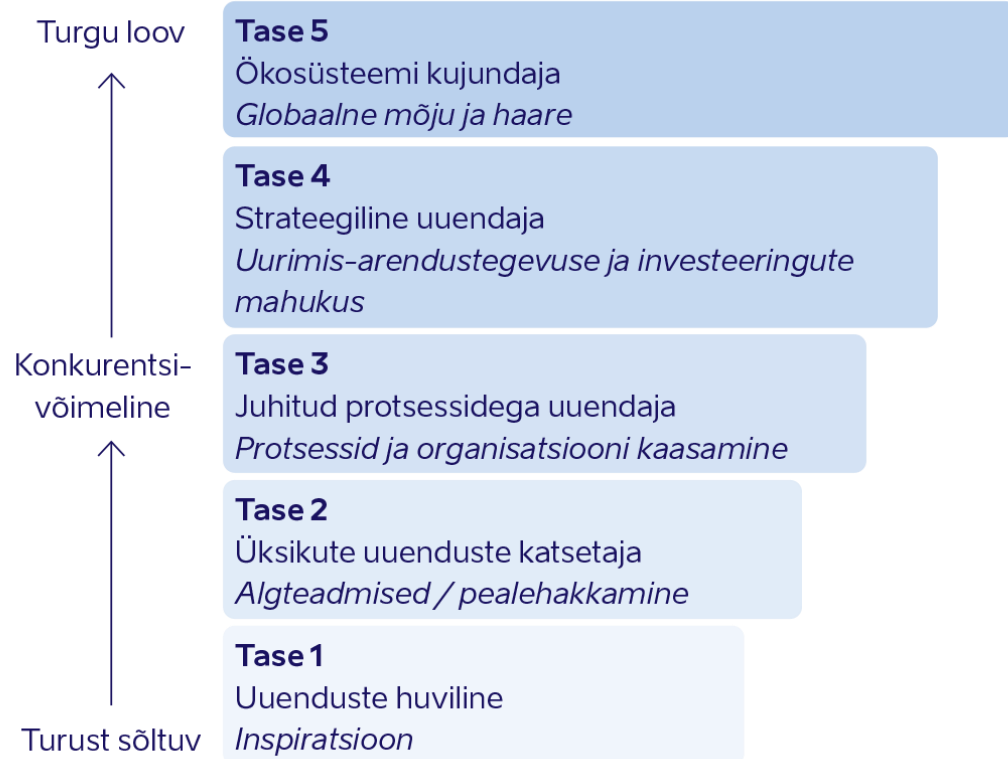
Klastrid, HUBid

Rahvusvahelised
võrgustikud

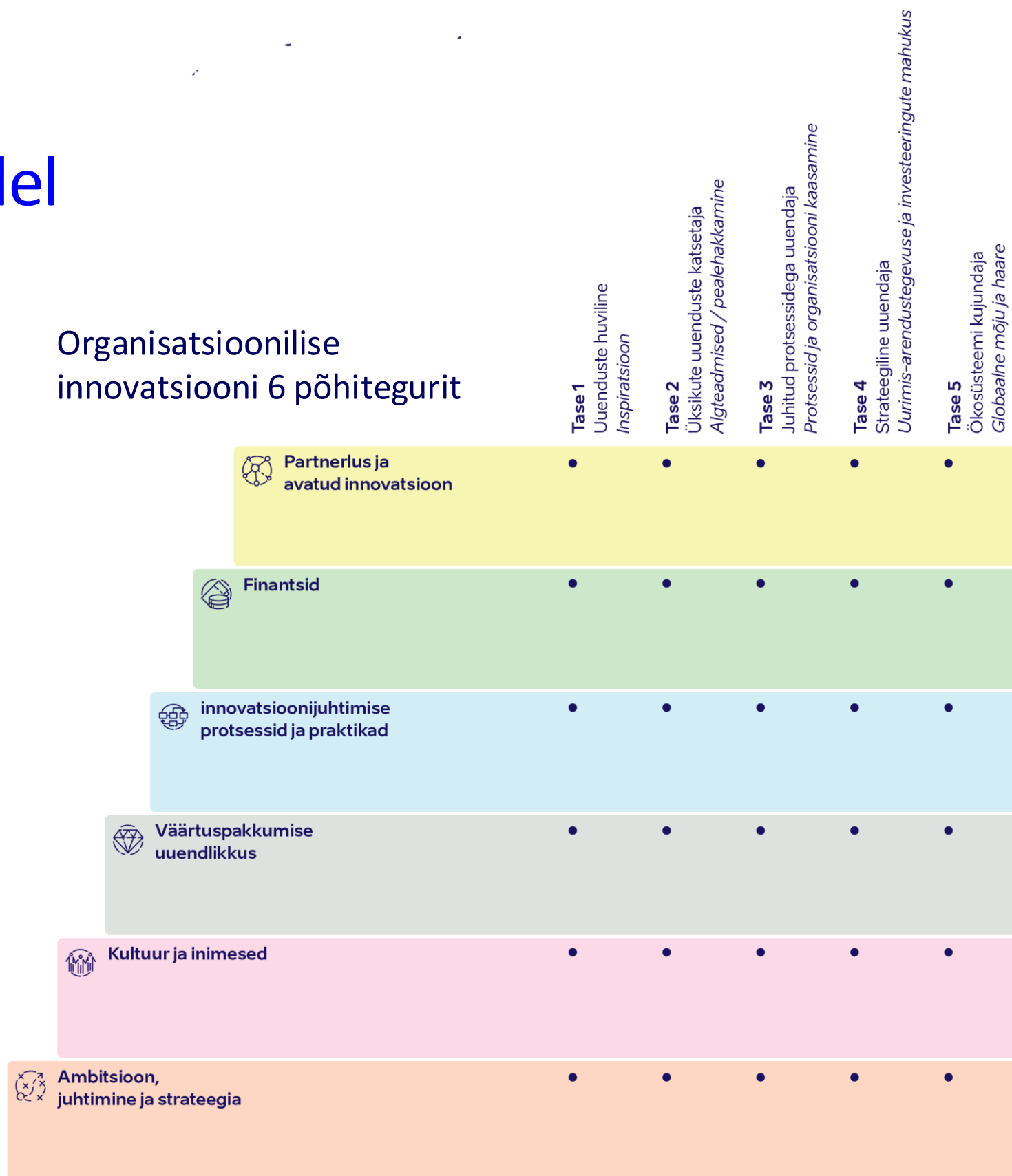
Innotrepi metoodika ja mudel



Arenguteekond



Organisatsioonilise innovatsiooni 6 põhitegurit





Tase 1

Uuenduste huviline

Inspiratsioon

Partnerlus ja avatud innovatsioon

Avatud innovatsioon

Koostöövõimekus

Finantsid

Investeeringud innovatsiooni

Finantseerimisvõimekus

Innovatsioonijuhtimise protsessid ja praktikad

Innovatsioonijuhtimine

Innovatsiooniportfelli juhtimine

Ideevoo juhtimine

Tootearendus

Väärtuspakkumise uuenduslikkus

Ärimudeli uudsus

Tehnoloogia uudsus

Omatoote/teenuse uuenduslikkus

Intellektuaalomandi kaitse

Äriprotsesside uuenduslikkus

Kultuur ja inimesed

Innovatsioonikultuur

Inimesed

Ambitsioon, juhtimine ja strateegia

Skaleerimine / müügivõimekus

Turuambitsioon

Juhtimine

Uuenduslikkuse ambitsioon

Uuenduste-alased partnerlused puuduvad

Ettevõtte teadmus ei ole juhitud

Turuteadmised

Finantsvõimekus puudub

Ei investeeeri uuendustegevustesse

Raha kaasamise võimekus puudub

Innovatsiooni juhtimine puudub

Puudub

Puudub

Ideekorje on juhuslik

Tootearendusega ei tegeleta

Inspiratsiooni otsimine ja/või märkamine

Konkurentidega sarnane ärimudel

Laialt levinud tehnoloogiate kasutus

Turul levinud toode/teenus

IO puudub

Reaktiivne tööprotsessi kohendamine

Üksikud huvitujad

Vähene valmisolek muutusteks

Uuendustegevused ei ole igapäevatöö osa

Omanike ja juhtide huvi

Juhuslikud välispäringud

Kohaliku turu ambitsioon

Reaktiivne juhtimine, arengusoo

Uuenduste huvi

Tase 2

Üksikute uuenduste katsetaja

Algteadmised / pealehakkamine

Üksikud uuenduste alased koostööpartnerid

Ettevõttesisene teadmuse hoidmine

Uuenduskoostöö klientide ja tarnijatega

Projektipõhine rahastamine

Juhuslikud reaktiivsed kulutused

Üksikud rahastatud projektid

Innovatsiooni juhtimise esmasd kokkulepped

Projektipõhised uuendused

Üksikud uuendusprojektid

Ideekorje on seotud turunõudlusega

Esmane tootearenduse praktika

Uuenduslikkus mõnes kategoorias

Efektiivsusel põhinev ärimudel

Mõningane tehnoloogiline uudsus

Turul parendatud toode/teenus

IO puudub

Üksikute protsesside automatiseerimine ja digitaliseerimine

Üksikud eestvedajad

Organisatsiooni muutmise katsetused

Üksikud eestvedajad

Initsiatiiv tegeleda üksikute uuendustega

Regulaarsed välistellimused

Üksikute välisturgude ambitsioon

Taktikaline juhtimine 1-2 a, mille osa on üksikud uuendused

Eristuva omatoote/teenuse ambitsioon

Tase 3

Juhitud protsessiga uuendaja

Protsessid ja organisatsiooni kaasamine

Innovatsiooni eesmärgil valitud koostööpartnerid

Andmete ja intellektuaalomandiga seotud protsessid

Esmased uuenduste fookusega koostööpartnerid

Süsteemne rahastamine

Digitaliseerimine, automatiseerimine, tootearendus

Süsteemsed investeeringud innovatsiooni

Innovatsiooni juhtimise protsess loodud

Innovatsioonijuhtimise protsess ja strateegia

Koondatud vaade uuendusprojektidest

Aastane ideekorje ja turutestimise meetodika

Kliendikeskne ja süsteemne tootearendus

Terviklik vaade väärtuspakkumisele ja üksikud kaitstud intellektuaalomandid

Turul edukas ärimudel

Tugev tehnoloogiline uudsus

Üksikud omatooted/teenused

Üksik kaitstud omatoode

Kõiki protsesse hõlmav süstemaatiline automatiseerimine ja digitaliseerimine

Laiema meeskonna kaasamine

Üldine toetav meelsus

Uuendustega seotud ametikohad

Rahvusvaheline ambitsioon ja innovatsioonistrateegia

Tugev müügivõimekus valitud sihtturgudel

Laiem rahvusvaheline ambitsioon sihtturgudel

Strateegiline arendushorison 2-5 a, mille osa on innovatsioonistrateegia

Rahvusvahelise tunde ja kaubamärgi ambitsioon

Tase 4

Strateegiline uuendaja

Uurimis-arendustegevuse (sh teadus) ja investeringute mahukus

Teadusasutused ja rahvusvahelised koostööpartnerid

Andmete ja intellektuaalomandi jagamine

Pidev innovatsioonipartnerlus

Välisrahastuse võimekus

Lisandub uurimis- ja arendustegevus >2%käibest

Väliste ressursside kaasamise võimekus

Oma innovatsioonijuhtimise mudel igakülgset rakendatud

Rakendatud oma innovatsioonijuhtimise mudel

Terviklik portfelli juhtimine 3. horisonil

Regulaarne avatud ideekorje ja turutestimine

Teadusmahukas tootearendus

Kaitstud intellektuaalomandi tooteportfell ja tunnustatud bränd

Unikaalne, uusi turge loov ärimudel

Unikaalne tehnoloogiline uudsus

Rahvusvaheliselt eristuv toode/teenus, tunnustatud bränd

Kaitstud tooteportfell

Innovatsiooni eesmärkidest lähtuv proaktiivne protsesside uuendamine

Uuenduslikkuse kultuur

Uuenduslikkus on osa ettevõtte kultuurist

Pühendunud innovatsioonimeeskond

Teadusmahukas, rahvusvahelise ambitsiooniga innovatsioon

Tugev rahvusvaheline bränd ja esindatus

Globaalne ambitsioon

Visioonist lähtuv arendushorison 5-10 a

Globaalne ambitsioon

Tase 5

Ökosüsteemi kujundaja

Globaalne mõju ja haare

Avatud innovatsioon, partnerid panustavad ökosüsteemi keskmele

Avatud innovatsiooni koostööplatvorm

Innovatsiooni partnerlus läbi avatud platvormi

Avaliku pakkumise võimekus

Uurimis-arendustegevus >10% käibest

Raha kaasamise võimekus aktsiate noteerimisega

Ökosüsteemi kaasav innovatsiooniprotsess

Innovatsioonijuhtimise ISO rakendatud

Segmenteeritud innovatsiooniportfellid

Pidev avatud ideekorje, läbipaistev testimine

Avatud innovatsioonil tuginev tootearendus

Globaalselt unikaalne konkurentsieelis ja innovatsiooni platvorm

Innovatsiooniplatvormina toimiv ärimudel

DeepTech / Süvatehnoloogia

Toode-teenus on tootekategooria sünonüüm

Intellektuaalomandi kaitsestrateegia

Etalon protsesside uuendamisel

Uuenduslikkuse eeskuju

Juurdunud innovatsioonikultuur

Värbamine lähtuvalt arendushorisonidist

Koostööplatvormi / konsolideerija ambitsioon

Globaalne haare, konsolideeritud ettevõtted

Globaalne koostööplatvormi ambitsioon

10+ a arendushorison

Globaalne koostööplatvormi ambitsioon

Innotrepi kasutusvõimalused ettevõtte jaoks

#1

Innotrepp on tööriist oma organisatsiooni dünaamiliste võimekuste (innovatsioonivõimekuse) hindamiseks ja enda positsioneerimiseks vastu turgu

#2

Innotrepp on tööriist innovatsiooniprojektide riskide hindamiseks ja võimaluste kaardistamiseks vastavalt ISO 56001 standardile

Innotrepi tagasiside

innotrepp

Innovatsioonijuhtimise protsessid ja praktikad **Teave 3**

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

Tagasiside

Aitab protsessi arendada

Teie ettevõttes toimub ideekoje vähemalt üks kord aastas nii protsesside kui toodete/teenuste parendamiseks (kas hackathon või ajurümk 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 turustamise meetodika uute omatoodete arendamiseks.

Juhikonnal on tootearenduse- ja uuendusprojektidest selge ülevaade. Valja hakkab kujunema innovatsiooniportfell, mille üle juhtkond teostab regulaarset kontrolli.

Soovitused: Kas teie ettevõttes on rakendatud innovatsioonijuhtimise mudel? Omades süsteemset vaadet innovatsiooniprojektidele ning turustamisest, on loodud hea baas teadusmahukama tootearendusega tegelemiseks.

Järgmine samm: Looge ettevõtte innovatsioonijuhtimise mudel, mis sisaldab innovatsiooniprotsessi kirjeldust, innovatsioonistrateegiat (innovatsiooni eesmärki) ning organisatsioonilist vaadet (innovatsioonikultuur, kontekst ja vahendid). Jaotage innovatsiooniprojektide portfelli 3le horisondile vastavalt innovatsioonilatuusele ning riskitasemele.

innotrepp

Innotrepp kasutajatugi
Ligume ühiselt uuele tasemele
info@innotrepp.ee innotrepp.ee

innotrepp

Konsultandi soovitus

Hinnake, kas teie uuendusprojektide planeerimise protsess kirjeldab kõik vajalikku:

1. projekti tegevused
2. projekti rollid ja vastutused
3. vajaminevad ressursid ja kompetentsid
4. innovatsiooni riskide hindamine
5. projekti ajajoon ja venetapolid
6. tulemuste hindamise ja tekkinud intellektuaalomandi kaitsmise

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

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

Hinnake, kas teie innovatsiooniprojektid kipuvad olema kilistatud, ad hoc ja episoodilised. Ettevõtted ja organisatsioonid rakendavad uute ideede genereerimiseks ajurünnakuid, hõlmatone 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 saundade seadmeta jätkmine (innovatsioonistrateegia) või ebasobivad organisatsioonilised struktuurid (juhtimisstiil).

Ettevõtted sageli alahindavad, mida on tegelikult vaja, et uuendusprojektid oleksid edukad – eriti kui püütakse saavutada radikaalseid või murrangulisi muutusi. Selleks on vaja läheneda innovatsioonile süsteemset ja järjepidevat, liikudes üksikute projektidelt pikaajaliste innovatsioonivõimekuste arendamiseni.

Innovatsioonijuhtimissüsteem on omavahel seotud ja vastastikku toimivate elementide ja tegevuste kogum, mis aitab organisatsiooni 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 arendusfokuse?

Soovitus: tulgu innovatsioonijuhtimise standardiga ([ISO 56000 seeria](#)), mis suunab organisatsiooni määrama oma innovatsioonilist visiooni, strateegiat, juhtpõhimõtteid ja eesmärgi ning seadma sisse soovitud tulemuste saavutamiseks vajalikke tuge ja protsesse.

innotrepp

Innotrepp kasutajatugi
Ligume ühiselt uuele tasemele
info@innotrepp.ee innotrepp.ee

innotrepp

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm ja võrdluse filter

Innovatsioonivõimekuse radardiagramm võimaldab testi tulemusi visualiseerida erinevate kategooriate lõikes ja võrrelda arengu progressi varasemate testi tulemustega. Radardiagramm võimaldab ettevõtetel näha enda poolt hinnatud võimekusi ja lisada võrdluse filtsse teised ettevõtted sama piirkonna, tegevusala või suunuse alusel. See aitab teha teadlikke valikuid, nähes ettevõtte tugevusi ja nõrkusi mitmes kategoorias ja seades fookuse.

Kui soovite testi tulemuste personaalset nõustamist
- VALI KONSULTANT!

Leia teemas taseme täpsustamiseks
- VALI FOKUSTEEMAD

innotrepp









Innotrepp kasutajatugi
Ligume ühiselt uuele tasemele
info@innotrepp.ee innotrepp.ee



Kus on ettevõtete suurimad väljakutsed ja kasvuvalu?

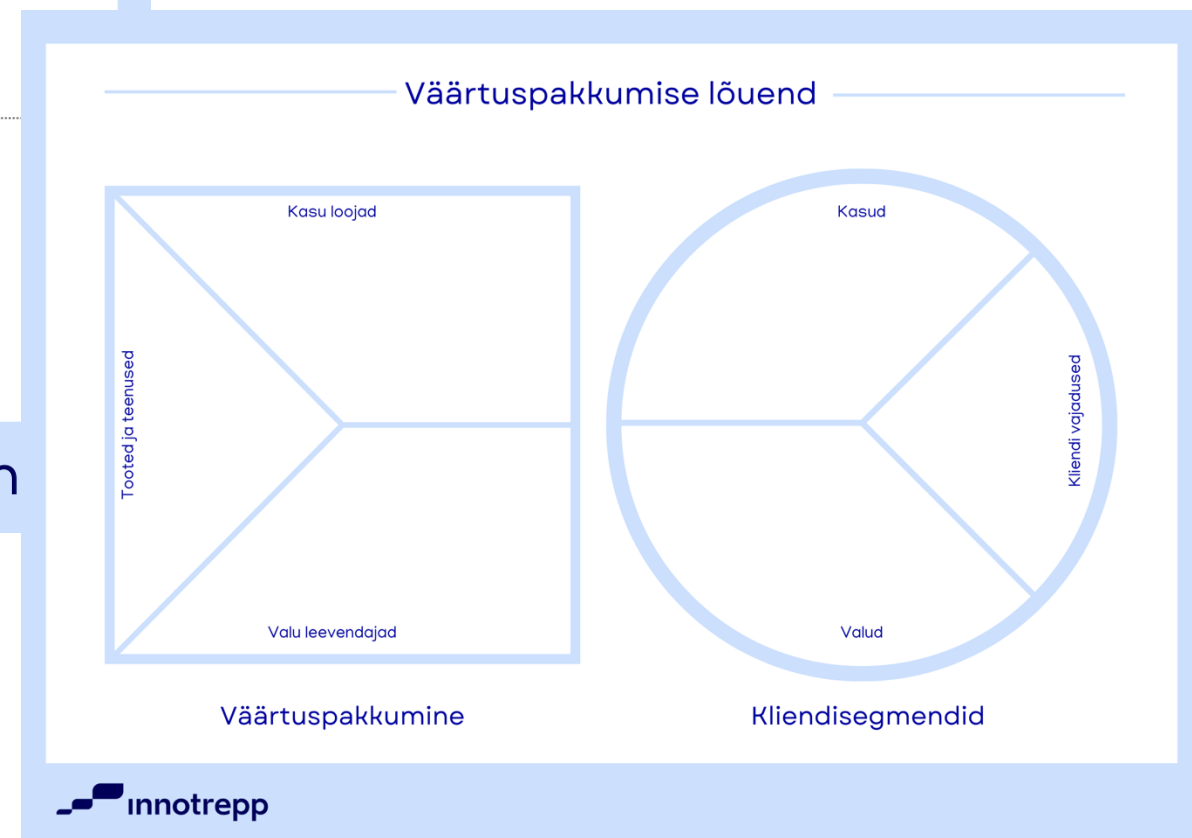
- Kõrgema riskiga uuendustegevused raiskavad aega ja raha (teadusarendustegevuse kõrged riskid, turutestimise meetodikad ei ole välja töötatud)
- Uuendustegevuste rahastamine ei ole eelarves eraldatud ja ei osatagi seda teha (mis teeb süsteemse lähenemise ja uuendusprojektide riskide hindamise keeruliseks)
- Juhtkonnal on fookuses vaid lühiajaline tegevusstrateegia (pikaajaline strateegia ja selle kommunikeerimine suurendavad töötajate valmisolekut suuremate muutuste ja uuendustega kaasa tulla)
- Uue tehnoloogia juurutamine osutub sageli keeruliseks ja valusaks (isegi põhiprotsesse halvavaks)
- Esmatasandi töötajad ei ole uuendusmeelsed ega muudatustest huvitatud
- Jätkusuutlikkusega seotud väljakutsed survestavad muudatusi protsessides (regulatsioonid)
- Välisettevõtte kohaliku filiaali piiratud võimalused innovatsiooniks

Väärtuspakkumise mõistmine - tööriistad

<p>Peamised partnerid </p> <p>Kes on meie olulised partnerid? Kes on meie olulised tarnijad? Milline on meie partnerite peamine roll meie tegevusele? Milliseid olulisi ressursse me oma tarnijatelt hangime?</p>	<p>Peamised tegevused </p> <p>Millised olulised tegevused on meie väärtuspakkumise, kliendisuhete ja müügikanalite jaoks vajalikud? Millised on iga müügikanali tuluvood?</p>	<p>Väärtuspakkumine </p> <p>Milliseid toote- ja teenuseid pakume igale kliendisegmendile? Millist väärtust pakume oma klientidele? Milliseid kliendivajadusi me rahuldame? Milliseid kliendiprobleeme aitame lahendada?</p>	<p>Kliendisuhted </p> <p>Millist tüüpi suhteid ootavad meie peamised kliendisegmendid, et me nendega loome ja hooldame? Millised suhted me oleme juba loonud? Kuidas on need integreeritud ülejäänud ärimudeliga? Kui kulukad need on?</p>	<p>Kliendi segmendid </p> <p>Kellele me loome väärtust? Kes on meie kõige olulisemad kliendid?</p>
<p>Peamised ressursid </p> <p>Milliseid olulisi ressursse nõuavad meie väärtuspakkumised, müügikanalid, kliendisuhted ja tuluvood?</p>		<p>Kanalid </p> <p>Milliste müügi- ja turunduskanalite kaudu soovime jõuda oma klientideni? Kuidas me praegu klientideni jõuame? Kuidas on erinevad müügikanalid omavahel integreeritud? Millised müügikanalid töötavad kõige paremini? Millised müügikanalid on kõige kuluefektiivsemad? Kuidas me oma müügi ja turunduse saaksime paremini integreerida klientide rutiinidega?</p>		
<p>Kulustruktuur </p> <p>Millised kulud on meie äristruktuuris kõige kriitilisemad? Millised peamised ressursid on kõige kulukamad? Millised peamised tegevused on kõige kulukamad?</p>			<p>Tuluvood</p> <p>Millise väärtuse eest on meie kliendid nõus maksma? Millise väärtuse eest nad praegu maksavad? Kuidas nad praegu maksavad? Millist makseviisi nad eelistaksid kasutada? Kui palju annab iga tuluvoo liik kogutuludesse panuse?</p>	

Tööriistad:

- # ärimudeli lõuend uuenduslikkuse hindamiseks
- # väärtuspakkumise lõuend kliendivajaduste mõistmiseks
- # konteksti mõistmise lõuend
- # probleemi põhjuste tuvastamise lõuend



Innotrepi koostöö-ökosüsteem

Ettevõtete väljakutseid aitavad lahendada:



Tagasiside:

EISi meetmed on sundinud meid mõtlema süsteemselt, arenduskulusid eraldama tegevuskuludest ja tegelema ettevõtte pikaajalise strateegiaga

Innotrepi konsultatsioonid

Kellele nõustamine kõige paremini sobib?

- uuendustegevuste tegeletakse juhuslikult või projektipõhiselt
- innovatsioonijuhtimisega seotud strateegia, protsessid on puudulikud või alles kujundamisel
- innovatsioonivõimekuse tõstmiseks vajalikud kompetentsid vajavad paremat kaardistamist

Mida kohtumiselt oodata?

- kaardistame ettevõtte suurimad väljakutsed arendus- ja innovatsiooni teemal
- hindame ettevõtte valmidust innovatsiooniprotsesse süsteemselt juhtida kasutades innotrepi mudelit
- pakume personaalset tagasisidet ja soovitusi innovatsioonijuhtimise protsesside parandamiseks

Tagasiside nõustamiselt

“Innotrepi testi konsultant oli hea sparringupartner, kellega mõtteid pörgatada.

Võtsin endaga kaasa 2 teemat, mille kindlasti ära teen.”

Aitäh!

Innotrepp.ee

Kati Rostfeldt

kati@employers.ee

Tel. +372 51 77473

