

Ärimudel

13.11.2018

töötuba

UNIVERSITY OF TARTU
IDEA LAB



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



**Key
Activities**

**Value
Proposition**

**Customer
Relationships**

**Key
Partners**

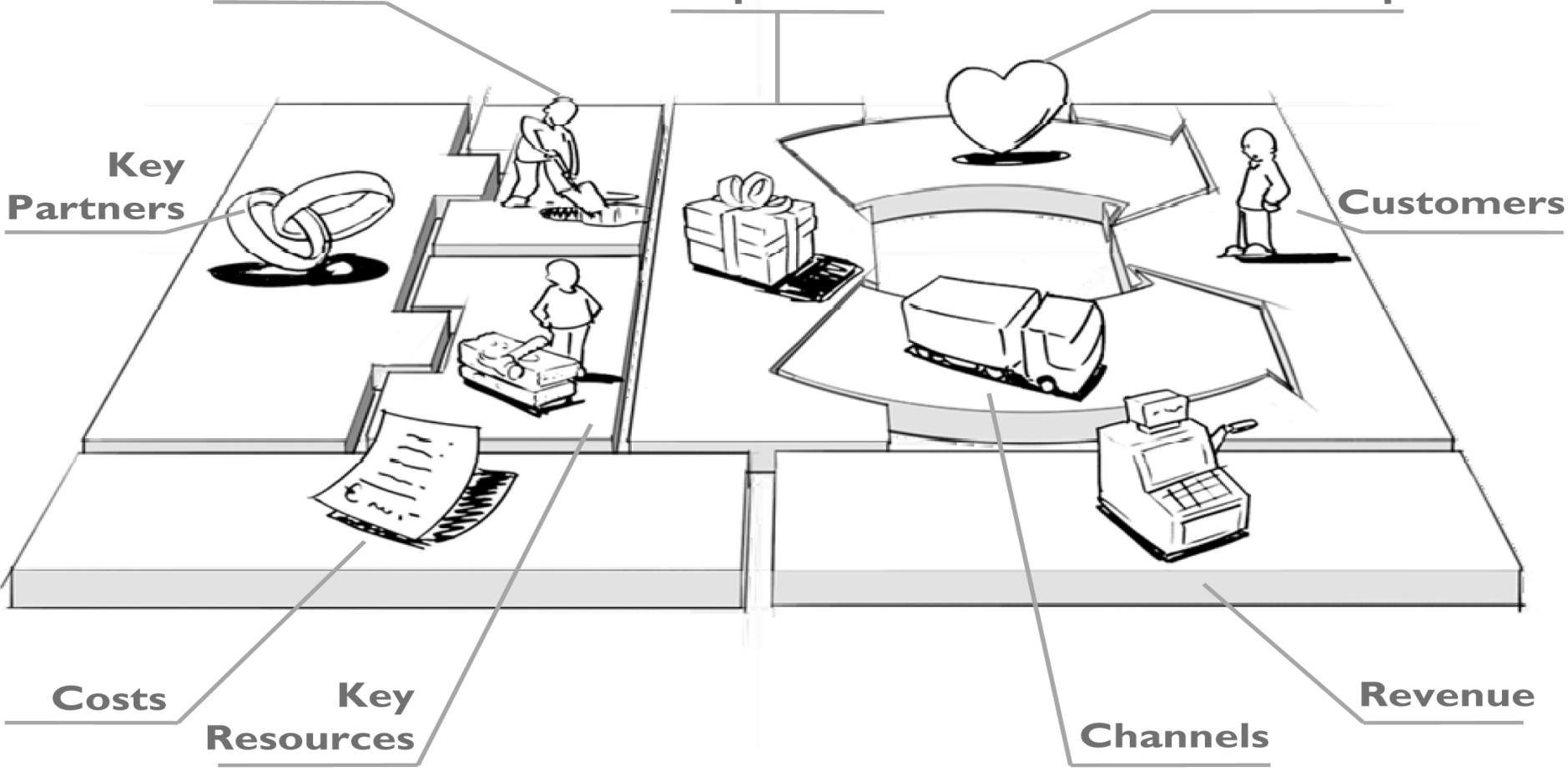
Customers

Costs

**Key
Resources**

Channels

Revenue





**Key
Activities**

**Value
Proposition**

**Customer
Relationships**

**Key
Partners**

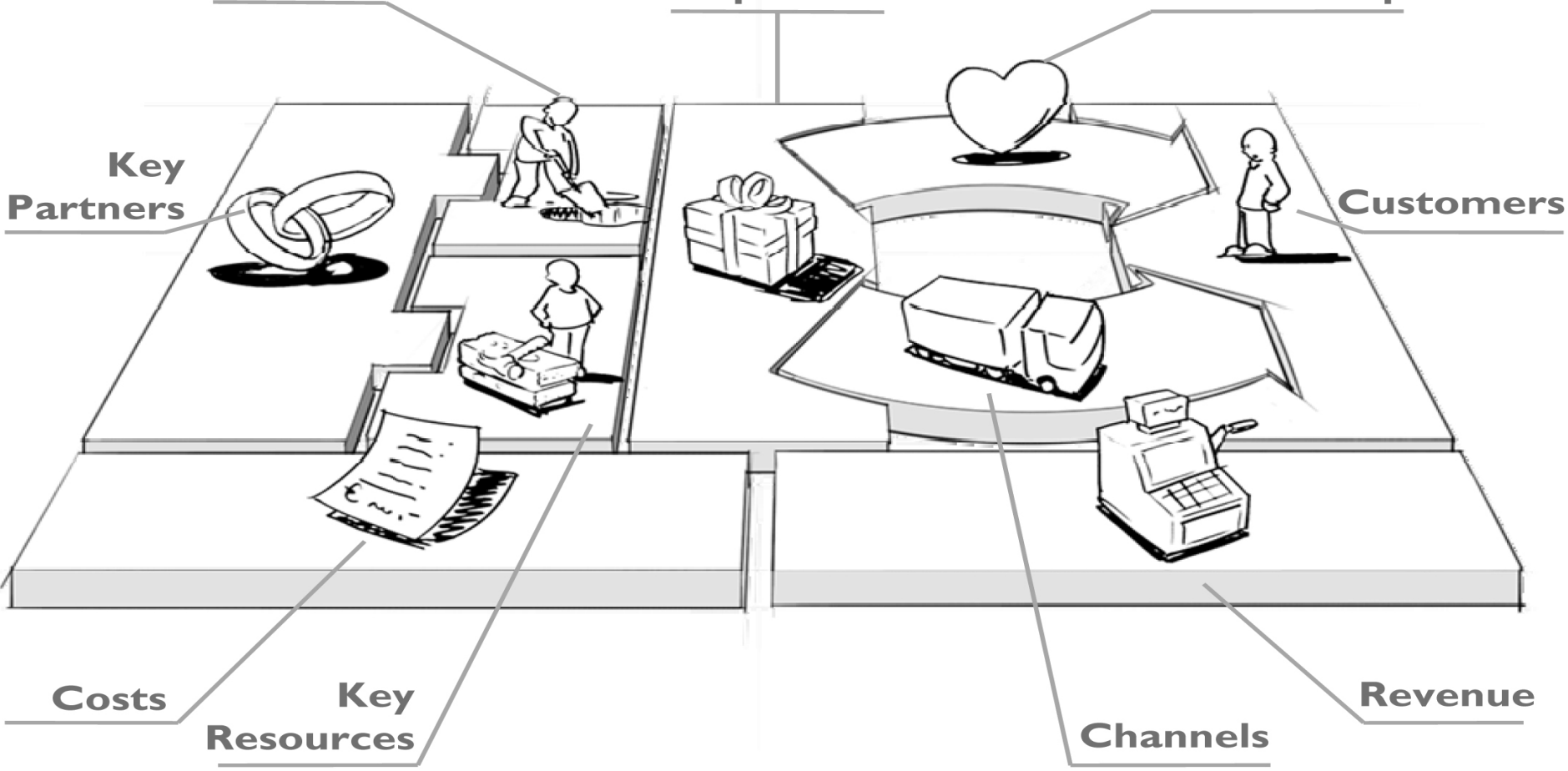
Customers

Costs

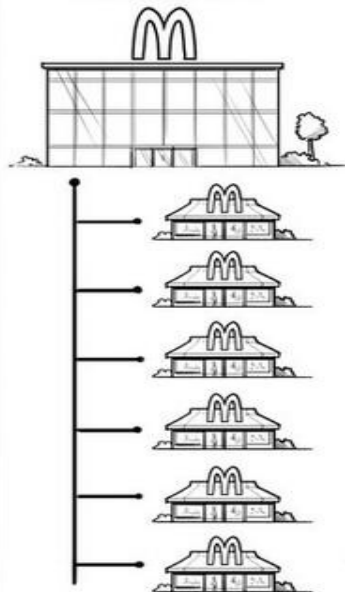
**Key
Resources**

Channels

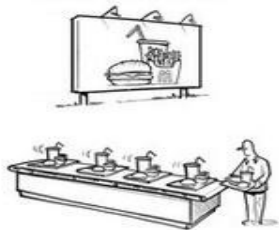
Revenue



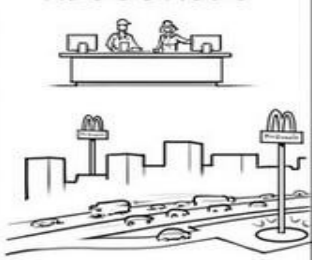
STRATEGIC PARTNERS



KEY ACTIVITIES



KEY RESOURCES



VALUE PROPOSITION



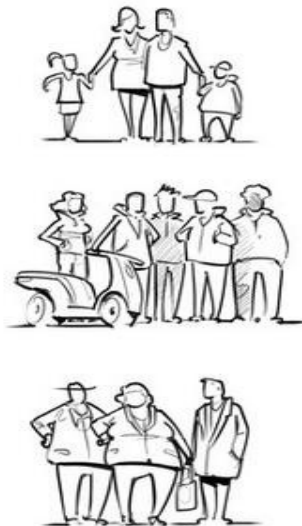
CUSTOMER RELATIONSHIP



DISTRIBUTION CHANNELS



CUSTOMER SEGMENTS

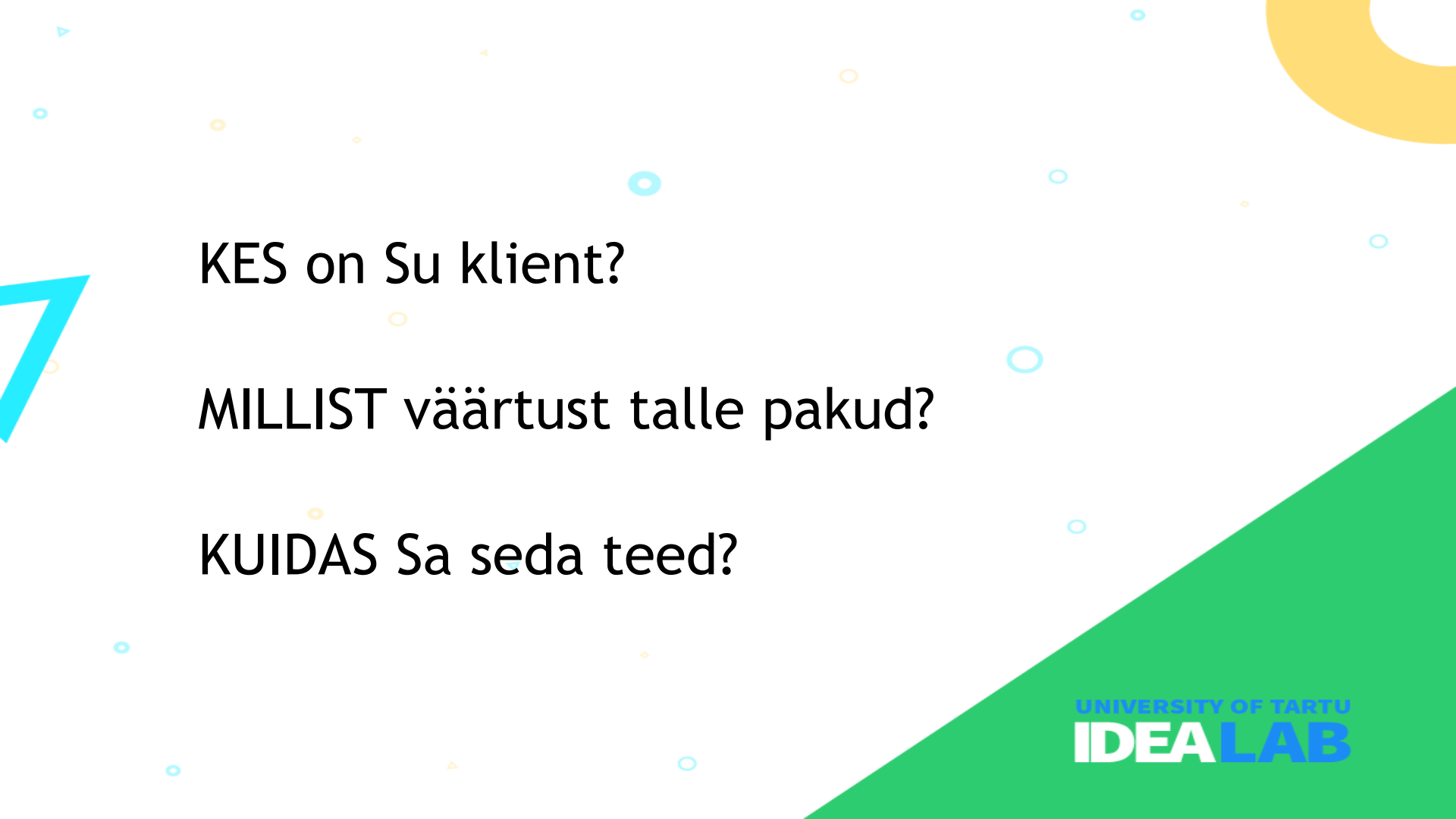


COSTS



REVENUES





KES on Su klient?

MILLIST väärtust talle pakud?

KUIDAS Sa seda teed?

Klient

Kasutaja vs klient

Kes hakkab su toodet kasutama?

Kes selle eest maksab?



Probleem

Klient

Kujuta ette kaht meest. Mõlemad on sündinud 1948 aastal, kasvanud Inglismaal, abielus, edukad ja muidu rahakad. Kummalgi on vähemalt kaks last, nad armastavad koeri ja neile meeldivad Alpid.

Probleem



Klient



”?

na?

TARTU
LAB

Klient

Kasutaja vs klient

Kes hakkab Su toodet kasutama?

Kes selle eest maksab?

Kirjelda

Millest ta mõtleb, unistab?

Mis on talle oluline Sinu toote/teenuse kontekstis?

Job to be done! Mida ta tahab Sinu toote/teenusega ära teha?



Väärtuspakkumine

Miks ta peaks ostma/kasutama?

Millist kliendi probleemi lahendada?
Mis tema elus paremaks muutub?
Miks Sinu toode/teenus on parem, kui need teised?

“Sinu väärtuspakkumine peaks tulema kõige olulisemast probleemist, mida lahendada.”



Kanalid

Milliseid müügikanaleid on minu klient harjunud kasutama?

Millised kanalid oleks kõige efektiivsemad?

Kuidas klient minu toodet osta saab?
Kuidas selle kätte saab?



Marketing



Kliendisuhted

Millist kliendisuhet iga kliendigrupp meilt ootab?

Kuidas need minu ülejäänud ärimudeliga kooskõlas on?

Millised suhted meil täna juba olemas on?

vihjed...

isiklik nõustamine
iseteenindus
automatiseeritud teenindus
digitaalsed suhted



Kust raha tuleb?

Milliseid tuluallikaid saame luua?

Mille eest klient on valmis maksma?

Mille eest nad täna maksavad? Kas saaks ka teisiti?

Milline on konkureerivate toodete hind?



vihjed...

fikseeritud hind

kuutasu

ettemaks

rent

vahendustasu

järeilmaks

....



Võtmetegevused

Milliseid võtmetegevusi meie...

...väärtuspakkumine nõuab?
...meie tuluallikad nõuavad?
...meie müügikanalid nõuavad?
...meie kliendisuhted nõuavad?



Võtmeressursid

Milliseid ressursse meie...

...väärtuspakkumine nõuab?
...meie tuluallikad nõuavad?
...meie müügikanalid nõuavad?
...meie kliendisuhted nõuavad?



Võtmepartnerid

Milliseid võtmeressursse vajame partneritelt?

Milliseid võtmetegevusi võiks partnerid teha?



Kõike ei pea ise tegema :)

Kas saame midagi anda teistele tegemiseks, et ise keskenduda väärtuse pakkumisele?



Kulud

Millised on kõige olulisemad kulud selle ärimudeli ülalpidamiseks?

Millised võtmeressursid on kõige kulukamad?
Millised võtmetegevused on kõige kulukamad?
Kas millestki oleks võimalik loobuda?



20 min

Täidame ärimudeli parema poole

Klient - kasutaja vs klient

Väärtuspakkumine - kuidas tema maailm paremaks muutub?

Müügikanalid - Kuidas kliendini jõuan?

Kliendisuhted - Millist kliendisuhet iga kliendirühm ootab?

Tulud - Kust raha tuleb?



20 min

Täidame ärimudeli parema poole

Klient - kasutaja vs klient

Väärtuspakkumine - kuidas tema maailm paremaks muutub?

Müügikanalid - Kuidas kliendini jõuan?

Kliendisuhted - Millist kliendisuhet iga kliendirühm ootab?

Tulud - Kust raha tuleb?



10 min - Jaga oma mõtteid teise meeskonnaga

20 min

Täidame ärimudeli vasaku poole

Võtmeressursid - Milliseid ressursse ärimudeli parem pool nõuab?

Võtmetegevused - Milliseid tegevusi ärimudeli parem pool nõuab?

Võtmepartnerid - Mida saaks teised teha?

Kulud - Milliseid kulusid ressursid ja tegevused nõuavad?



20 min

Täidame ärimudeli vasaku poole

Võtmeressursid - Milliseid ressursse ärimudeli parem pool nõuab?

Võtmetegevused - Milliseid tegevusi ärimudeli parem pool nõuab?

Võtmepartnerid - Mida saaks teised teha?

Kulud - Milliseid kulusid ressursid ja tegevused nõuavad?



10 min - Jaga oma mõtteid teise meeskonnaga

Aitäh! ;)



Euroopa Liit
Euroopa Sotsiaalfond



Eesti tuleviku heaks



UNIVERSITY OF TARTU
IDEA LAB