

## Osterwalderi ärimudeli lõuend

### Ärimudeli filmi link (TÜ VKA)

[https://1drv.ms/v/s!Av6o6LI4dmMZgp1ZVxL4g\\_BWMKTWJg](https://1drv.ms/v/s!Av6o6LI4dmMZgp1ZVxL4g_BWMKTWJg)

#### **(1) Väärtuspakkumised: Millist väärtust me kliendile pakume ja miks see hea on?**

Miks on meie toode/teenus kliendile kasulik? Milliseid kliendi probleeme see lahendab? Kas keegi pakub sarnast toodet? Kes on meie konkurendid?  
(uudsus, vastupidavus, disain, hind, kulude või riskide vähendamine, kättesaadavus, kasutamise lihtsus)

#### **(2) Kliendisegmenid: Kellele tasub eelkõige pakkuda?**

Mis neid iseloomustab?  
Kui palju neid on?  
Kes on kõige tähtsamad kliendid?  
(massitur, nišitur, segmenid, hajutatud, mitmepoolne platvorm)

#### **(3) Kanalid: Kuidas teenus klientideni jõuab?**

Kuidas nad meie teenuseni jõuavad? Kuidas nad seda ostavad ja kätte saavad?  
(etapid: teadlikkus, väärtustamine, ost, kohaletoimetamine, järelmüük)

#### **(4) Kliendisuhted: Kuidas loome ja hoiame suhteid klientidega?**

Milliseid suhteid iga kliendigrupp meilt ootab? Millised on tema eelistused?  
(personaalne abi, hooliv teenindus, iseteenindus, automatiseeritud teenused, kogukonnad, koosloomine)

#### **(5) Tuluallikad: Kust raha tuleb?**

Kuidas raha saame? Millise väärtuse eest on kliendid valmis maksma? Kui palju nad maksavad?  
Tulu tüübid: vara müük, rentimine, tellimistasud, litsentseerimine, maakleritasud, reklaam  
Hinnapoliitika: püsihind (hinnakiri, toote omadustest või kliendisegmenidist lähtuv) või dünaamiline hind (läbirääkimised, turu nõudluse järgi)

#### **(6) Põhitegevused: Millised olulisemad tegevused hoiavad meie äri käimas?**

Mida on vaja teha, et saaksime klientidele väärtust pakkuda?  
(tootmine, kliendisuhete loomine ja hoidmine probleemide lahendamiseks, platvorm/võrgustik)

#### **(7) Põhiresursid: Milliseid olulisemaid vahendeid vajame äri käimas hoidmiseks?**

Mida vajame tootmiseks, teenindamiseks ja enda ärimudeli toimimiseks?  
(seadmed, intellektuaalomand, inimesed, finantsid)

#### **(8) Põhipartnerid: Millised olulisemad partnerid aitavad meil äri teha?**

Kellega teeme koostööd ja mida neilt saame / vastu pakume?  
(tootmine, probleemide lahendamine, kontaktid)

#### **(9) Kulustruktuur: Mille jaoks raha kulub?**

Millised tegevused, vahendid ja ressursid on kõige kulukamad? Kas meie äri keskendub kulude minimeerimisele või väärtuse maksimeerimisele? Kas meie tulud katavad kulusid?  
Põhitegurid: püsikulud (palk, rent), muutuvkulud (täiendav kulu iga ühiku pealt), skaleerimine (koguse mõju hinnale)