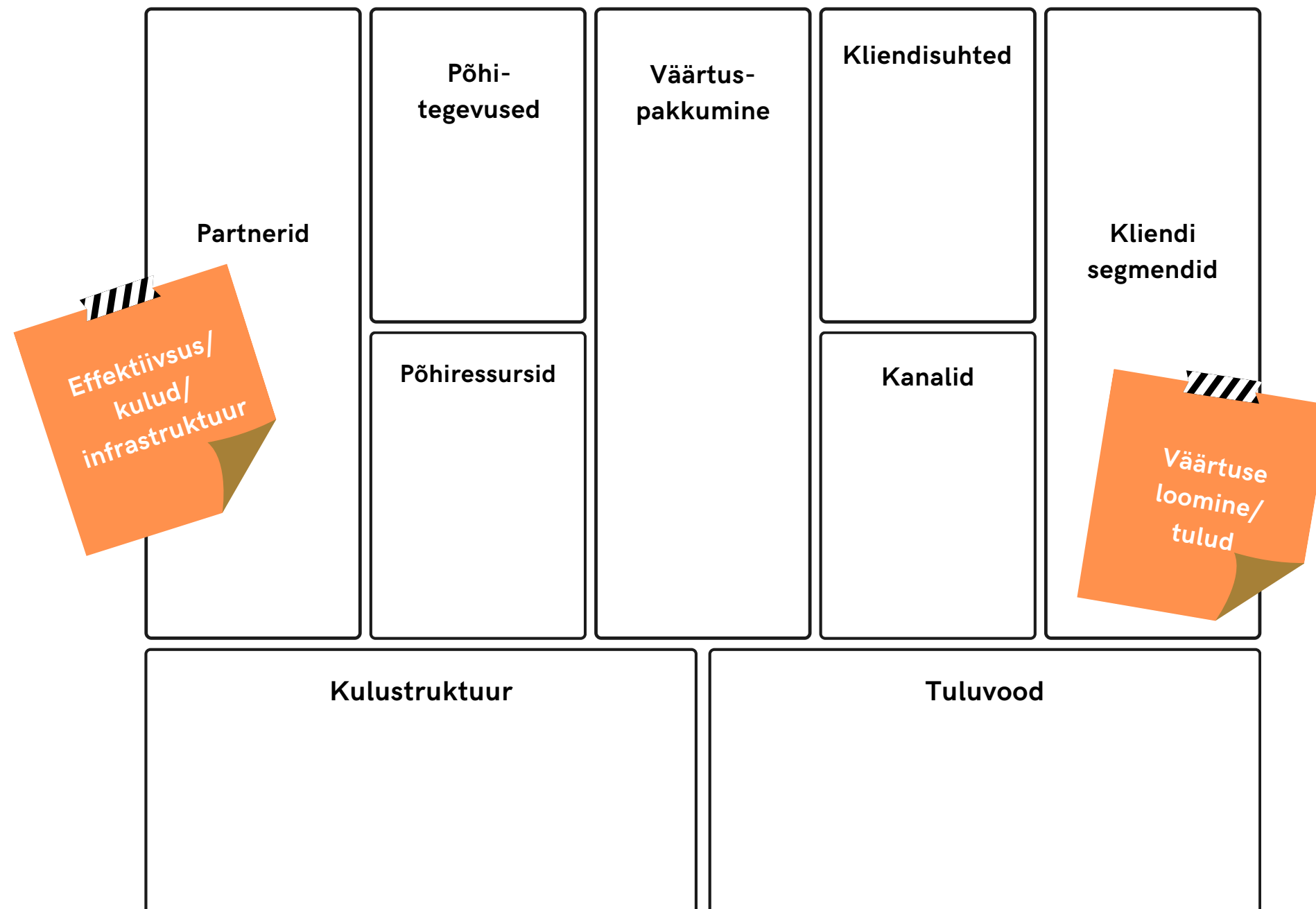


# Ärimudeli ehitusplokid



Alexander Osterwalder

## Liivakast strateegiatega mängimiseks

- Kliendi segmendid – Kellele me loome väärtust?
- Väärtuspakkumine – Millist väärtust me kliendile pakume?
- Kanalid – Kuidas me oma kliendini jõuame?
- Kliendisuhted – Millist suhet me loome, hoiame ja kasvatame?
- Tuluvood – Kuidas ja mille eest klient maksab?
- Võtmeressursid – Milliste ressurssidega väärtust loome?
- Võtmetegevused – Milda väärtuse loomiseks peame tegema?
- Võtmepartnerid – Millised tegevused saad suunata partneritele?
- Kulustruktuur – Millised on meie suurimad kulud ja millest need tekivad?

