

# Osterwalderi ärimudeli lõuend

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>VÕTMEPARTNERID</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kes on meie võtmetarnijad ja -partnerid?</li><li>• Milliseid võtmeressursse me saame partneritelt?</li><li>• Milliseid põhitegevusi partnerid täidavad?</li><li>• Partnerluse tüübid: strateegilised liidud, konkurentsipartnerlused, ühised ettevõtted, tarnijate suhted.</li></ul> | <b>VÕTMETEGEVUSED</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Millised on peamised tegevused, mida peame tegema, et ärimudel toimiks</li><li>• Milliseid tegevusi nõuab meie väärtuspakkumine, kanalid, kliendisuhted ja tuluvood?</li></ul>                     | <b>VÄÄRTUSPAKKUMINE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mis väärtust loome kliendile?</li><li>• Millist probleemi aitame lahendada?</li><li>• Millised vajadused rahuldame?</li><li>• Milliseid tooteid ja teenuseid pakume igale kliendirühmale?</li></ul> <p><b>Näited väärtuse allikatest:</b> uudsus, jõudlus, personaalsus, kohandatavus, disain, hind, kaubamärk, riskide vähendamine, mugavus, kasutusmugavus.</p> | <b>KLIENDISUHTED</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Millist tüüpi suhteid ootab iga kliendirühm?</li><li>• Milliseid suhteid oleme loonud ja kuidas neid hoiame?</li><li>• Kui kulukad need on</li></ul> <p><b>Suhtetüübid:</b> isiklik abistamine, iseteenindus, automaatteenused, kogukonnad, kaasloome.</p> | <b>KLIENDISEGMENDID</b> <p>Kellele loome väärtust? Kes on meie kõige olulisemad kliendid?</p> <p><b>Näited segmentidest:</b> massiturg, nišš-turg, segmenteeritud, mitmepoolne turg.</p> |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <b>VÕTMERESSURSID</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Millised võtmeressursid on vajalikud väärtuspakkumise, kanalite, kliendisuhte ja tuluvoogude jaoks?</li><li>• Ressursside tüübid: füüsilised, intellektuaalsed, inim-, finantsressursid.</li></ul> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <b>KANALID</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Kuidas jõuame klientideni</li><li>• Milliseid kanaleid kliendid eelistavad?</li><li>• Kuidas need kanalid on omavahel seotud?</li><li>• Millised töötavad kõige paremini?</li><li>• Milliseid kasutatakse ostuks ja järelteenuseks?</li></ul>                    |                                                                                                                                                                                          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>KULUD</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Millised on ärimudeli kõige olulisemad kulud?</li><li>• Millised võtmeressursid ja tegevused on kõige kallimad?</li></ul> <p>Kahte tüüpi ärimudelid: <b>Kulupõhised ärimudelid:</b> keskenduvad madalate kulude struktuurile, automatiseerimisele, ulatuslikule allhangete kasutamisele. <b>Väärtuspõhised ärimudelid:</b> keskenduvad väärtuse loomisele ja pakkumisele, vähem kulude optimeerimisele. <b>Kulutüübid:</b> püsikulud, muutuvad kulud, mastaabisääst, ulatusesääst. Kas ärimudel on kulupõhine või väärtuspõhine?</p> | <b>TULUD</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mille eest on kliendid valmis maksma?</li><li>• Mille eest nad praegu maksavad?</li><li>• Kuidas nad maksavad ja kuidas nad eelistaksid maksta?</li><li>• Kui suur on iga tuluvoo osa kogutulus?</li></ul> <p><b>Tuluvood:</b> müük, teenustasu, tellimused, litsentsid, vahendustasud, rent, reklaam.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|