

Sotsiaalse ettevõtte ärimudeli lõuend

<p><b>7. Probleem</b> Millist ühiskondlikku probleemi lahendad?</p>	<p><b>8. Võtmenäitajad</b> Milliseid näitajaid pead jälgima, et aru saada, et su lahendusel on soovitud mõju?</p> <hr/> <p>Milliseid näitajaid pead jälgima, et aru saada, kas su ärimudel toimib?</p> <p><i>Millised on võtmetegevused, kuidas neid mõõdad?</i></p>	<p><b>2. Väärtuspakkumine</b> Millist abivajaja vajadust rahuldad või millist väärtust talle pakud?</p>	<p><b>4. Suhted sihtrühmaga</b> Millist laadi suhet abivajajaga eeldab sinu pakutav lahendus?</p> <hr/> <p>Millist suhet iga klient ootab?</p>	<p><b>1 Sihtrühmad: klient ja abivajaja</b> Kellele Sa väärtust lood, kelle probleemi lahendad (abivajajad)?</p>
<p>Millist probleemi sinu toode/teenus aitab lahendada?</p>	<p><b>6. Võtmeressursid</b> Milliseid ressursse vajad lahenduse teostamiseks? Kes on võtmepartnerid?</p> <p><i>Ressursid- mis on mul erilist, mis aitab lahendada abivajaja probleemi?</i></p> <hr/> <p>Milliseid ressursse vajad oma ärimudeli teostamiseks. Kes on võtmepartnerid/hankijad?</p> <p><i>Kas samade ressurssidega saab lahendada kliendi probleemi?</i></p>	<p>Milliseid kliendi vajadusi rahuldad või millist väärtust talle pakud?</p>	<p><b>3. Tee sihtrühmadeni</b> Milliseid kanaleid pidi jõuad abivajajani?</p> <hr/> <p>Milliseid kanaleid pidi jõuab su toode/teenus kliendini?</p>	<p>Kes on su toote/teenuse klient (kes maksab?)</p>
<p><b>9. Kulude struktuur</b> Millised on olulisemad kulud lahenduse teostamiseks?</p> <p><i>Kui suur osa kuludest panustab otseselt ühiskondliku eesmärgi saavutamisse?</i></p>		<p><b>5. Tuluallikad</b> Kas ja mille eest on abivajajad valmis maksuma/juba maksavad?</p>		
<p>Millised on olulisemad kulud ärimudeli ülalpidamiseks?</p>		<p>Mille eest on kliendid valmis maksuma/juba maksavad?</p> <p><i>Milline on iga tuluallika osakaal kogutuludest?</i></p>		

