

# Positiivne ärimudeli lõuend

Meie missioon:

## 5. Kuidas me seda teeme?

### PÕHITEGEVUSED

- Millised tegevused on kõige tähtsamad, et oma lahendus valmis saada ja seda edasi arendada?

## 6. Kes meid aitab?

### PARTNERID

- Kes on meie kõige tähtsamad partnerid?
- Mis ressursse me neilt saame?
- Miks meil just neid partnereid vaja on?

## 1. Millist kliendi probleemi me lahendame?

### VÄÄRTUS, MIDA LOOME

- Mis on see väärtus, mida me kliendile loome?
- Milliseid kliendi vajadusi me rahuldame?

## 2. Kes on meie klient?

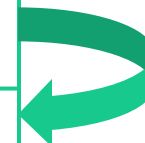
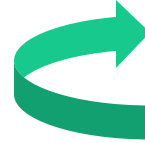
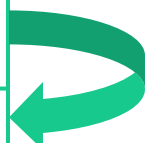
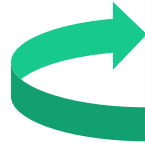
### KLIENDI SEGMENTID

- Kellele me väärtust loome?
- Milline on meie kliendiprofiil?

## 3. Kuidas jõuab meie toode kliendini?

### KANALID

- Läbi milliste kanalite meie kliendid tahavad, et me nendeni jõuaksime?
- Millised kanalid töötavad kõige efektiivsemalt?



## 7. Mida meil vaja on?

### PÕHILISED RESSURSID

- Kapital
- Füüsiline pind
- Transpordivahendid
- Intellektuaalne
- Inimkapital

## 4. Kuidas me kliendiga suhtleme?

### KLIENDISUHTED

- Kuidas kliendibaasi saada, kasvatada ja hoida?
- Millised on klientide ootused meile?

## 8. Kui palju see kõik maksma läheb?

### KULUD

- Millised on kõige tähtsamad kulud, mis meil tekivad?
- Millised ressursid on kõige kallimad?
- Millised põhitegevused on kõige kallimad?

## 9. Kui palju teenime?

### TULUD

- Millise väärtuse nimel on klient valmis maksma?
- Kui palju on nad valmis maksma?
- Kui palju meie lahendusega sarnased tooted/teenused maksavad?