

Äriidee ühel lehel.

(idee nimi), meeskond:

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



Kellega teed koostööd ja mida neilt saad / vastu pakud?

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



Mida on vaja teha, et saaksid klientidele toodet pakkuda?

(1) Millist **väärtust** kliendile pakun?



Nimeta paar põhilist **probleemi**, mis on Sinu kliendil ja mida tahad enda tootega leevendada:

Milles Sinu toode seisneb – mida kliendile pakud?

(4) Kuidas lood ja hoiad **suhteid klientidega?**



Mis on Sinu kliendi jaoks oluline sellise toote ostmisel? Mida on vaja teha, et ta Sinu teenusest vaimustuks ja sõpradele soovitaks?

(2) **Kes** tahavad seda toodet osta?



Mida nad elus väärtustavad? Kui palju neid on? Kes on kõige tähtsamad kliendid?

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



Mida vajad tootmiseks, teenindamiseks ja enda ettevõtte arendamiseks?

Toote eelised: mille poolest on Sinu toode kliendi jaoks **parem kui teised** tooted, mis lahendavad sama probleemi?

(3) Kuidas toode **klientideni jõuab?**



Kas müüd otse või vahendajate kaudu? Kuidas nad seda ostavad ja kätte saavad?

(9) Mille jaoks **raha kulub?**

Millised tegevused, vahendid ja ressursid on kõige kulukamad? Kas püüame olla hästi kokkuhoidlikud või pakkuda võimalikult head toodet? Kas meie tulud katavad kulusid?



(5) **Kust raha tuleb?**

Kuidas raha saame? Mille eest on kliendid valmis maksma? Kui palju nad maksavad?



Põhitegurid: püsikulud (palk, rent), muutuvkulud (täiendav kulu iga ühiku pealt), skaleerimine (koguse mõju hinnale)

Tulu tüübid: vara müük, rentimine, tellimistasud, litsentseerimine, maakleritasud, reklaam

Hinnapoliitika: püsihind (hinnakiri, toote omadustest või kliendisegmendist lähtuv) või dunaamiline hind (läbirääkimised, turu nõudluse järgi)