

ÄRIMUDEL

Lektor Mari Suurväli



Ärimudel

- Ärimudel kirjeldab loogikat, kuidas organisatsioon loob, edastab ja talletab väärtust.
- Ärimudel on kõige paremini kirjeldatav üheksa peamise ehituskivi abil, mis peegeldavad loogikat, kuidas ettevõtte kavatseb raha teenida.

1. Kivi - väärtuspakkumised

- Ettevõtte eesmärgiks on lahendada klientide probleeme ja rahuldada nende vajadusi väärtuspakkumiste kaudu.
- Milliseid kliendi vajadusi rahuldame?
- Kas pakume uusi väärtusi?

2. Kivi – kliendid

- Kes on meie kliendid?
- Keda teenindame?
- Ettevõtte teenindab üht või mitut kliendirühma.

3. Kivi – kanalid

- Kliendini jõudmine?
- Kuidas kliendid meie teenuse/tooteni jõuavad?
- Kas pakume ostujärgset kliendituge?
- Millised on tõhusad suhtluskanalid?
- Kuidas ostavad? Kätte saavad?
- Millised on tõhusad suhtluskanalid?

4. Kivi – kliendisuhted

- Kuidas, mil viisil loome kliendiga suhted?
- Kuidas neid säilitada?
- Mis liiki suhteid kliendid eeldavad?
- Milliseid suhteid kujundame (isiklik abistamine, iseteenindus, kaasloome jm)?

5. Kivi – hind, rahastamine (tuluvood)

- Kuidas raha saame?
- Mille eest ja kui palju on kliendid valmis maksma?
- Kui suur on iga tuluvoo osa kogusummas?
- Näiteid tuluvoogudest (esemete müük, kasutustasu, eeltellimistasud, väljaüürimine, vahendustasud)

5. Kivi – hind, rahastamine (tuluwood) JÄRG

Hinnamehhanismid

- Fikseeritud hinnad:
 - hinnakirja alusel
 - toote omaduste alusel
 - hind sõltub kliendirühma liigist
 - mahupõhine hind
- Dünaamilised hinnad:
 - läbirääkimishind
 - ostuaja põhine hind
 - reaajas muutuv hind
 - oksjonihind

6. Kivi – peamised tegevused

- Kirjeldab tähtsamaid asju, mida ettevõtte peab tegema, et panna oma ärimudel toimima.
- Milliseid tegevusi meie väärtuspakkumised nõuavad?
- Tegevused, mida on vaja teha:
 - tootmine;
 - probleemide lahendamine;
 - võrgustik.

7. Kivi – vahendid, ressursid

- Mida vajame tootmise/teenuse pakkumiseks?
- Põhiressursid jagunevad:
 - füüsilised ressursid (masinad, seadmed);
 - inimressursid;
 - intellektuaalsed ressursid (kaubamärgid, patendid);
 - finantsressursid.

8. Kivi - partnerid

- Kellega teeme koostööd, mida neile anname, mida saame?
- Kes on meie tarnijad?
- Milliseid ressursse oma partneritelt saame?
- Miks partnerlussuhteid luuakse:
 - optimeerimine ja mastaabisääst;
 - riskide vähendamine;
 - ressursside hankimine ja tegevuste kindlustamine.

9. Kivi – kulud

- Millised on olulisemad ja suuremad kuluallikad?
- Millised ressursid on kõige kulukamad?
- Millised on kulukamad tegevused?
- Kas meie äri keskendub kulude minimiseerimisele ja väärtuse maksimeerimisele?
- Kas ja kuidas tulud katavad kulusid?

Ärimudel

- Vaatleme ärimudelit kui ehitusplatsi.
- Ärimudel ei ole äriplaan, aga ta aitab tervikpilti luua ja teisendada äriplaan – äriprotsessideks, mida on vaja ettevõtte käivitamisel, et muuta ta nii kasumlikuks kui võimalik.
- Mõttele ettevõttest kui tervikust ja ära takerdu detailidesse.

Äritegevuse kolm valdkonda

	Tooteuendus	Kliendisuhete haldus	Taristuhaldus
Majandus	Varajane turule sisenemine võimaldab küsida kõrgemat hinda ja võita endale suur turuosa; võti peitub kiiruses.	Klientide värbamise kõrge hind nõuab suure turuosa saavutamist paksu rahakotiga klientide seas; võti mitmekülgussäästus.	Suurte püsikulude tõttu on väga tähtis saavutada suured mahud, mis muudavad kulud ühiku kohta väikeseks; võti peitub mastaabisäästus.
Konkurents	Võitlus talentide pärast; takistused sisenemiseks on väikesed; väikesed tegijad võivad olla väga edukad.	Võitlus mitmekülguse pärast; kiire konslideerumine; domineerib väike arv suuri tegijaid.	Võitlus mastaapide pärast; kiire konsolideerumine; domineerib väike arv suuri tegijaid.
Kultuur	Töötajakeskne; loominguliste tähtede poputamine.	Tugevalt teenindusele orienteeritud; "klient on kuningas" mõtteviis.	Kulude vähendamisele keskendatud; rõhutatakse standardiseeritust, etteennustatavust ja tõhusust.

Aitäh!