

Ärimudeli lõuend

Täitja

Võtmepartnerid



*Kes on su võtmepartnerid?
Mida sa hangid partneritelt?
Milliseid põhitegevusi delegeerid partneritele?*

Põhitegevused



*Milliseid põhitegevusi eeldab sinu väärtuspakkumine?
Jaotuskanalid? Kliendisuhed?
Rahavood?*

Väärtuspakkumine



*Millist väärtust me kliendile pakume?
Millist kliendi probleemi me lahendame?
Milliseid kliendi vajadusi me rahuldame?
Milliseid tooteid ja teenuseid me igale kliendirühmale pakume?*

Kliendisuhed



*Mis tüüpi suhet iga meie kliendirühm meilt ootab ja eeldab?
Millised suhted on meil loodud?
Kui kulukad need on?
Kuidas need on ülejäänud ärimudeliga seotud?*

Kliendirühmad



*Kellele me loome väärtust?
Kes on meie olulisimad kliendid?*

Põhivahendid



*Milliste põhivahendite olemasolu eeldab sinu väärtuspakkumine?
Jaotuskanalid? Kliendisuhed?
Rahavood?*

Kanalid



*Läbi milliste kanalite suhtled sa oma kliendirühmadega?
Kuidas on kanalid omavahel seotud?
Kuidas need kanalid kattuvad klientide rutiiniga?*

Kulud

*Millised on selle ärimudeli peamised kulud?
Millised põhivahendid on kõige kulukamad?
Millised põhitegevused on kõige kulukamad?*



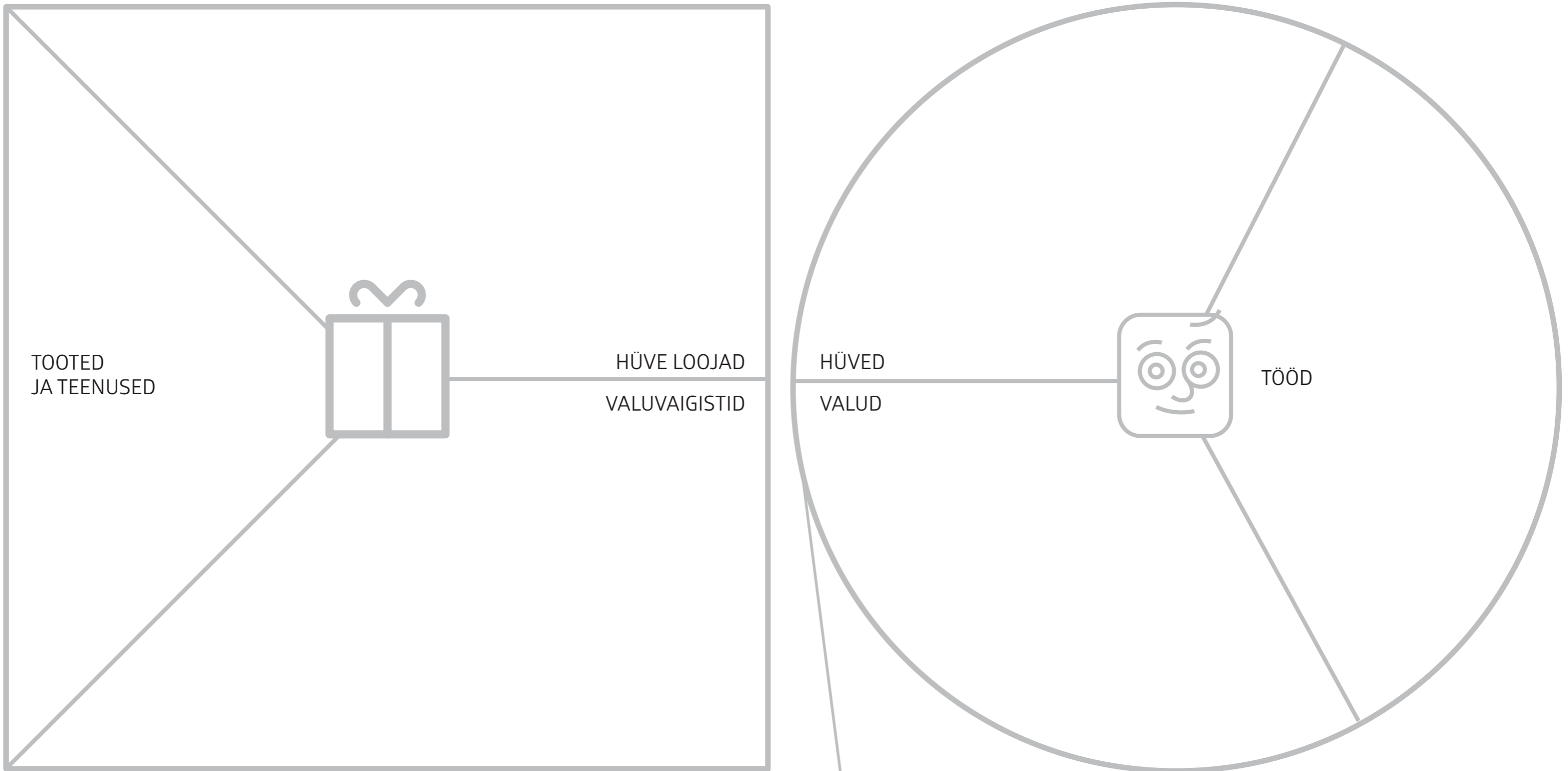
Rahavood

*Millise väärtuse eest on kliendid valmis maksma?
Mille eest nad täna maksavad?
Kuidas nad täna maksavad?
Kuidas nad eelistavad maksta?
Kuidas iga rahavoog mõjutab üldist sissetulekut?*



Väärtuspakkumise lõuend

Täitja



Väärtuspakkumine

Kliendisegment



ENNE

Mis juhtub kasutaja elus? Mida ta vajab? Mida ta ette võtab?

AJAL

Mis juhtub kasutaja elus? Kuidas teenus sobitub tema ellu?

PÄRAST

Millised on muutused kasutaja elus? Mida sina muudad?

POSITIIVSED ELAMUSED

NEGATIIVSED ELAMUSED



TÄHELEPANU

Kuidas sa tekitad huvi ja tähelepanu enda pakkumise vastu?

VALIK

Kuidas sa toetad otsustamist ja ärgitad tegutsema?

KASUTUS

Kuidas sinu pakkumine kattub kliendi vajadustega?

TOETUS

Kuidas sa lahendad probleeme ja arusaamatusi?

KESTVUS

Kuidas sa toetad pikaajalise suhte tekkimist?