

# Ettevõtlus on teekond

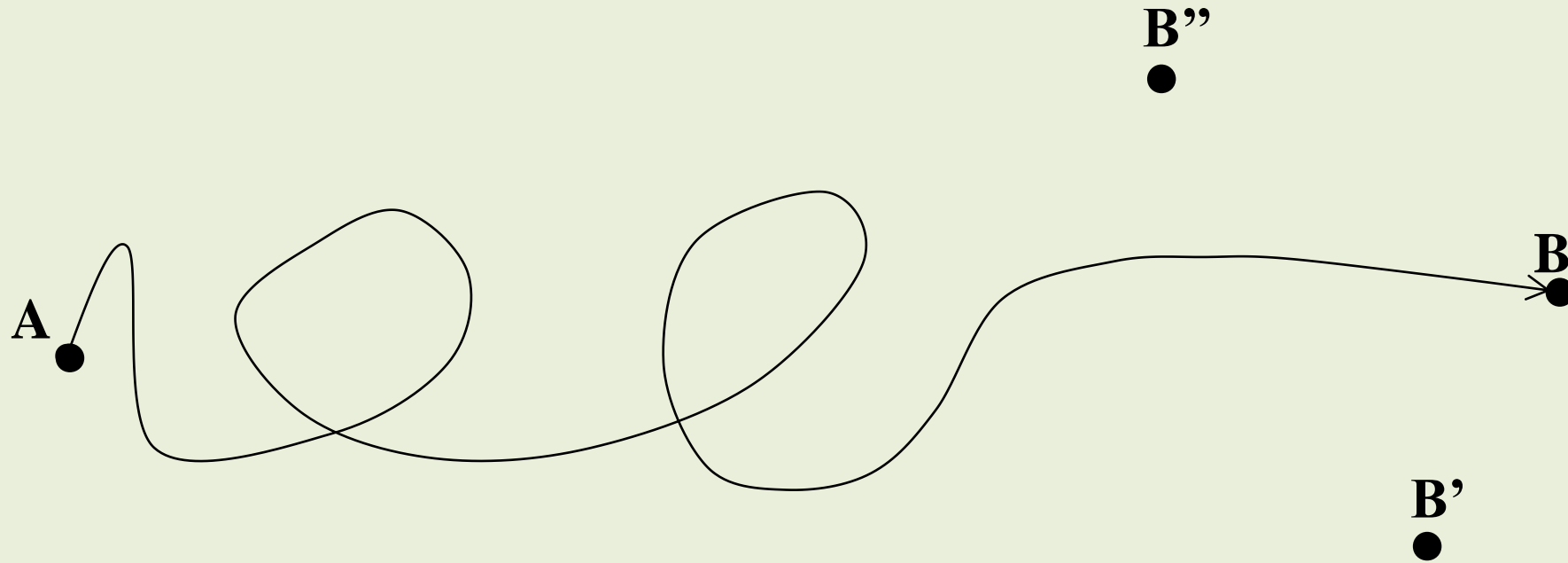
Ärimudeli täienduseks

Tõnis Mets

19.10.2021

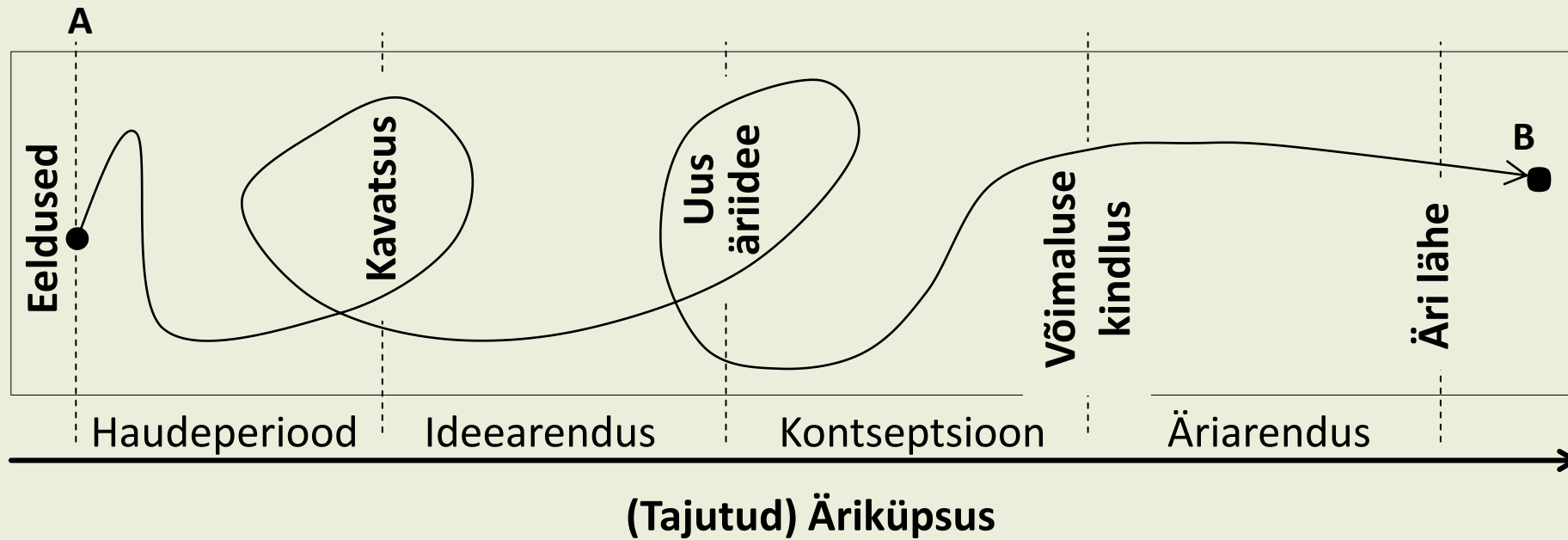


# Ettevõtlus kui teekond

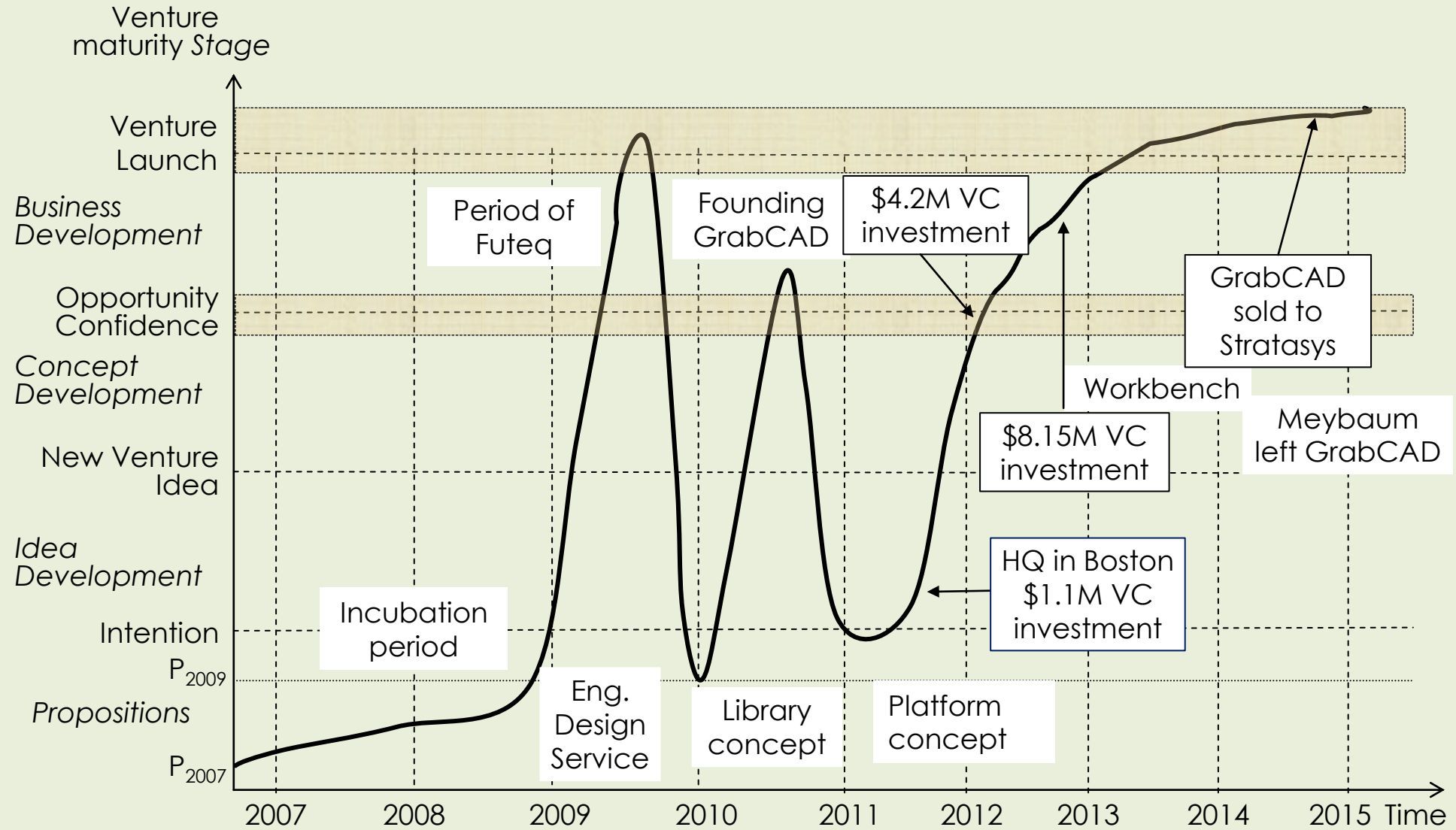


Minu võimaluste väli  
**Ohtude väli**


# Ettevõtlusteekond



# Entrepreneurial journey: GrabCAD



# Ärimudel - lühike kavand idee elluviimiseks

<p><b>Olulised partnerid:</b> Kellega koos tegutseme? Tarnijad?</p>	<p> <b>Võtmetegevused:</b> Olulised tegevused ettevõtte alustamiseks ja käigus hoidmiseks. Tootmiseks? Klientide leidmiseks? Vajaduste rahuldamiseks?</p>	<p><b>Väärtuspakkumine:</b> Mida pakume, miks peaks klient olema huvitatud ja meid eelistama? Unikaalsus (USP)?</p>	<p><b>Kliendisuhted:</b> Kuidas meie sõnum jõuab kliendini? Kuidas hoiame kontakti?</p>	<p><b>Kliendisegmendid:</b> Kelle vajadusi rahuldame?</p>
	<p><b>Võtmeressursid:</b> Mida vajame äri alustamiseks ja käigus hoidmiseks? Teadmised? Materiaalsed ressursid?</p>		<p><b>Kanalid:</b> Kuidas kliendid saavad kätte meie toote või teenuse?</p>	
<p><b>Kulustruktuur:</b> Kuhu kulub raha? Milleks?</p>		<p><b>Tuluvoog:</b> Kuidas raha laekub? Mille eest klient on valmis maksma?</p>		



# Mis juhtub teekonnal ...

- Homme ja kaugemas tulevikus?
- Ajahorisondil 3-5-15-30 aastat?
- .....



Küsimused ja vastused?  
**Tulevad hiljem!?!**