

visit estonia

**TURISMIETTEVÖTTE ÄRIMUDELITE
OLEMUS JA ARENDUSVÕIMALUSED
12.05.2020
INDREK MARIPUU**

AiIT



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks



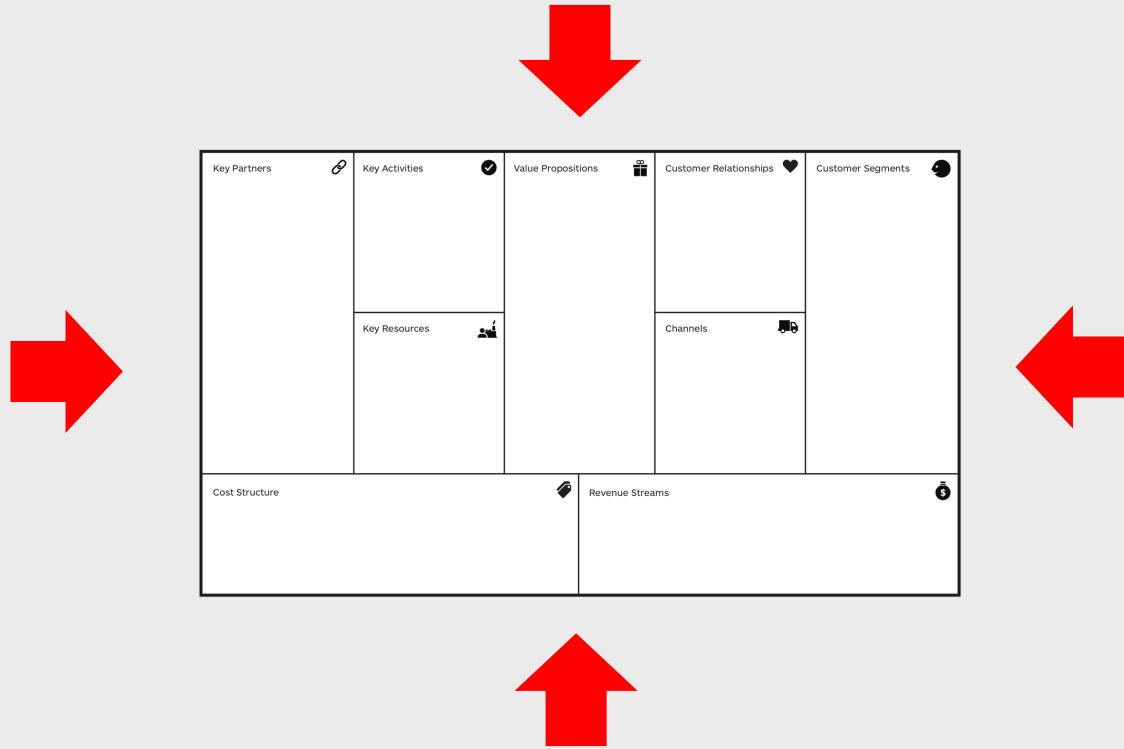
**Indrek Maripuu - strategiakonsultant,
mentor ja juhtimiskoolitaja**

- Ettevõtja alates 2001 – pürotehnika tootmine, koolitus ja ärikonsultatsioon
- Loovusait: strateegilised ajurünnakud – ärimudel, tootearendus, strateegia – kombineeritud looduskeskkonnaga



Iga kriisi ajal räägitakse, et kriis on uute võimaluste aeg. Vähem räägitakse, kuidas neid võimalusi leida ja kasutada.

Jagan täna tööriistu, mis aitavad sul oma meeskonnaga need asjad läbi mõelda.



Iga ärimudel toimib mingis keskkonnas. Kui keskkond muutub, siis on paslik mõelda, kas senine ärimudel on jätkuvalt toimiv.

**Mis keskkonnas
me nüüd oleme?**

Majandusteadlane Jeremy Rifkin:

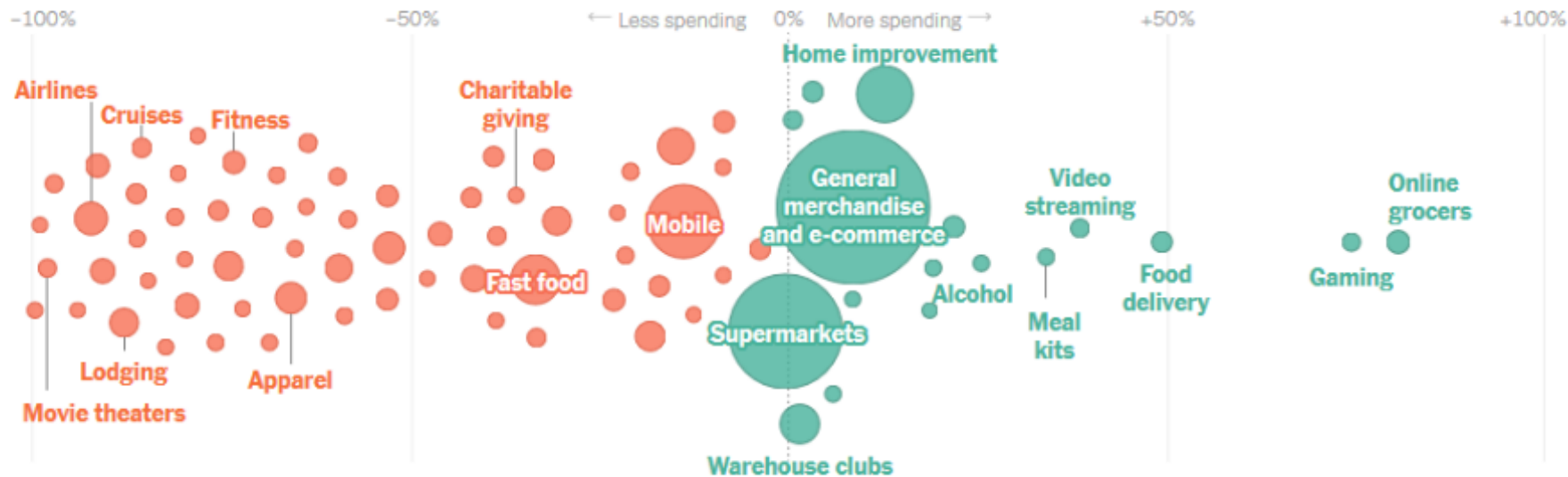
- Näeme maailma haavatavust
- Kliimakatastroofi eelmäng
- Turismisektor – üks suuremaid majandusharusid kadus üleöö
- Tulevad tarneaehelate muutused
- Regionaalsleid lahendusi hakkame nägema





Kas ja kui palju muutub majanduskeskkond - on see 14% (link: [Eesti Panga hinnang](#)), 25% (link: [Kristjan Lepiku artikkel Levilas](#)) või veel enam?

Ameeriklaste tarbimise muutus kriisi ajal



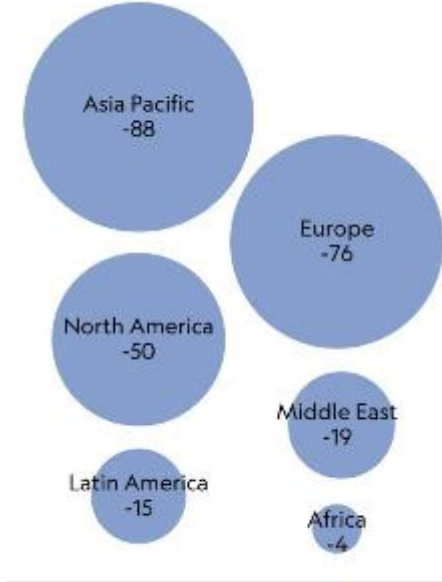
Mis saab lennundusest? Milline on selle mõju teistele transpordiliikidele?

Percentage change in revenue from 2019 to 2020

Per passenger and kilometers



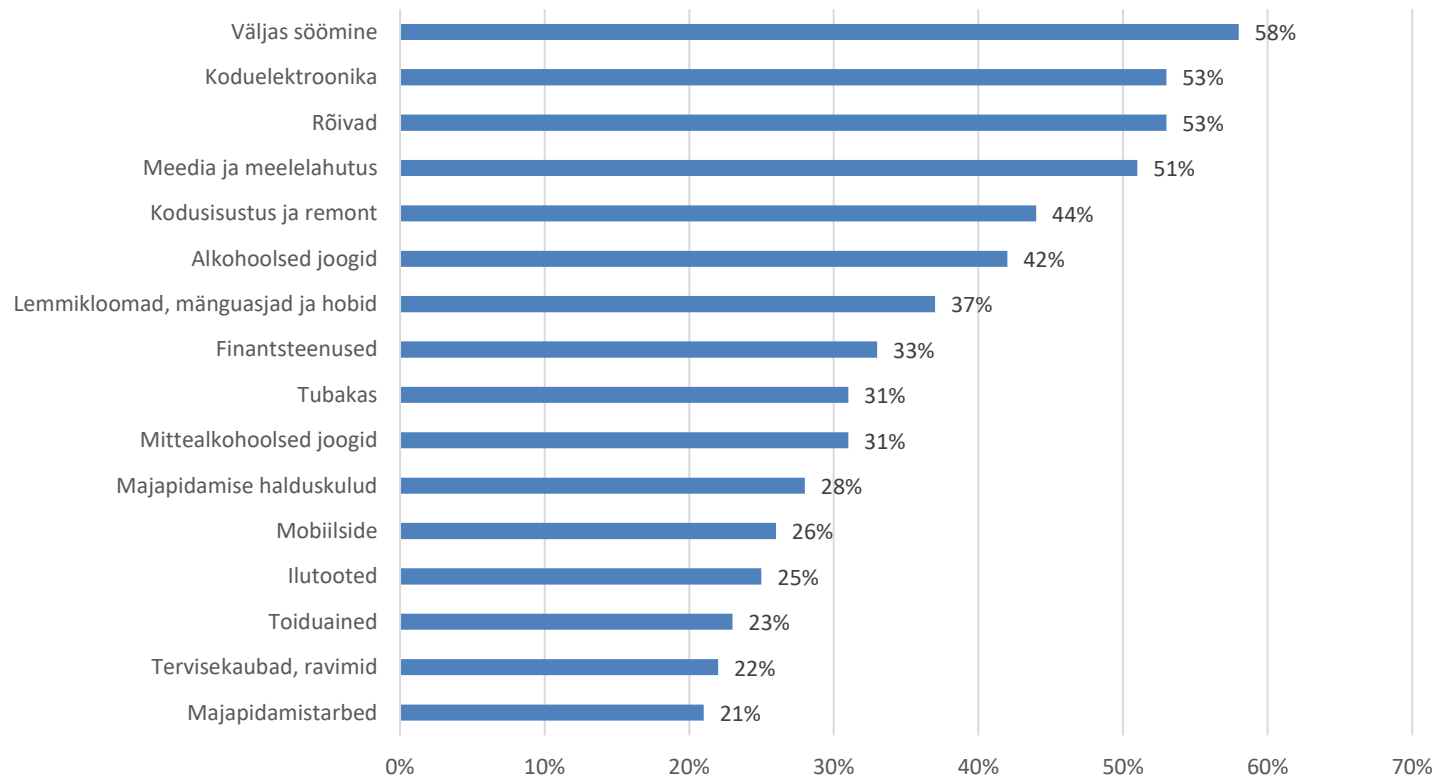
Estimated loss, billions of U.S.D.



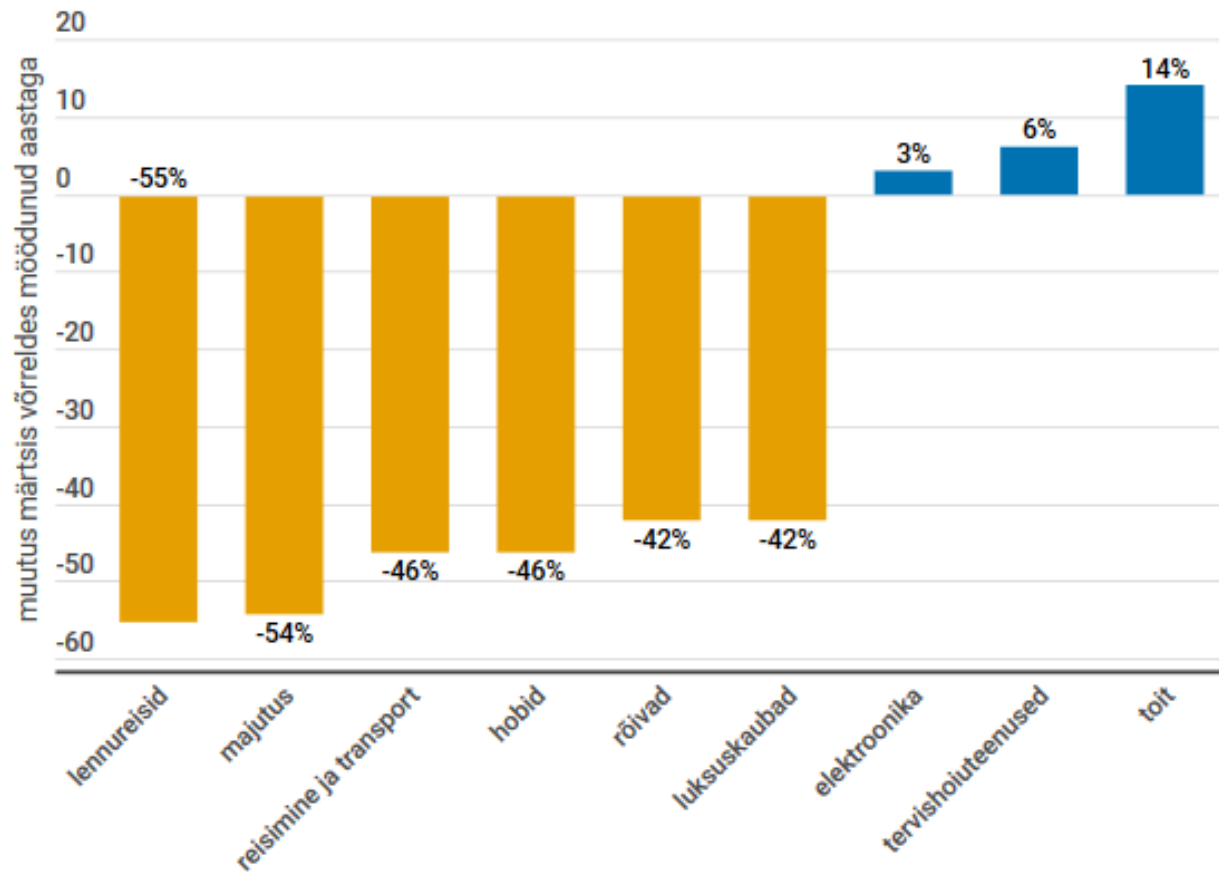
MONICA SERRANO, NG STAFF. SOURCE: INTERNATIONAL AIR TRANSPORT ASSOCIATION (IATA)

Kust inimesed eelmise kriisi ajal säästsid?

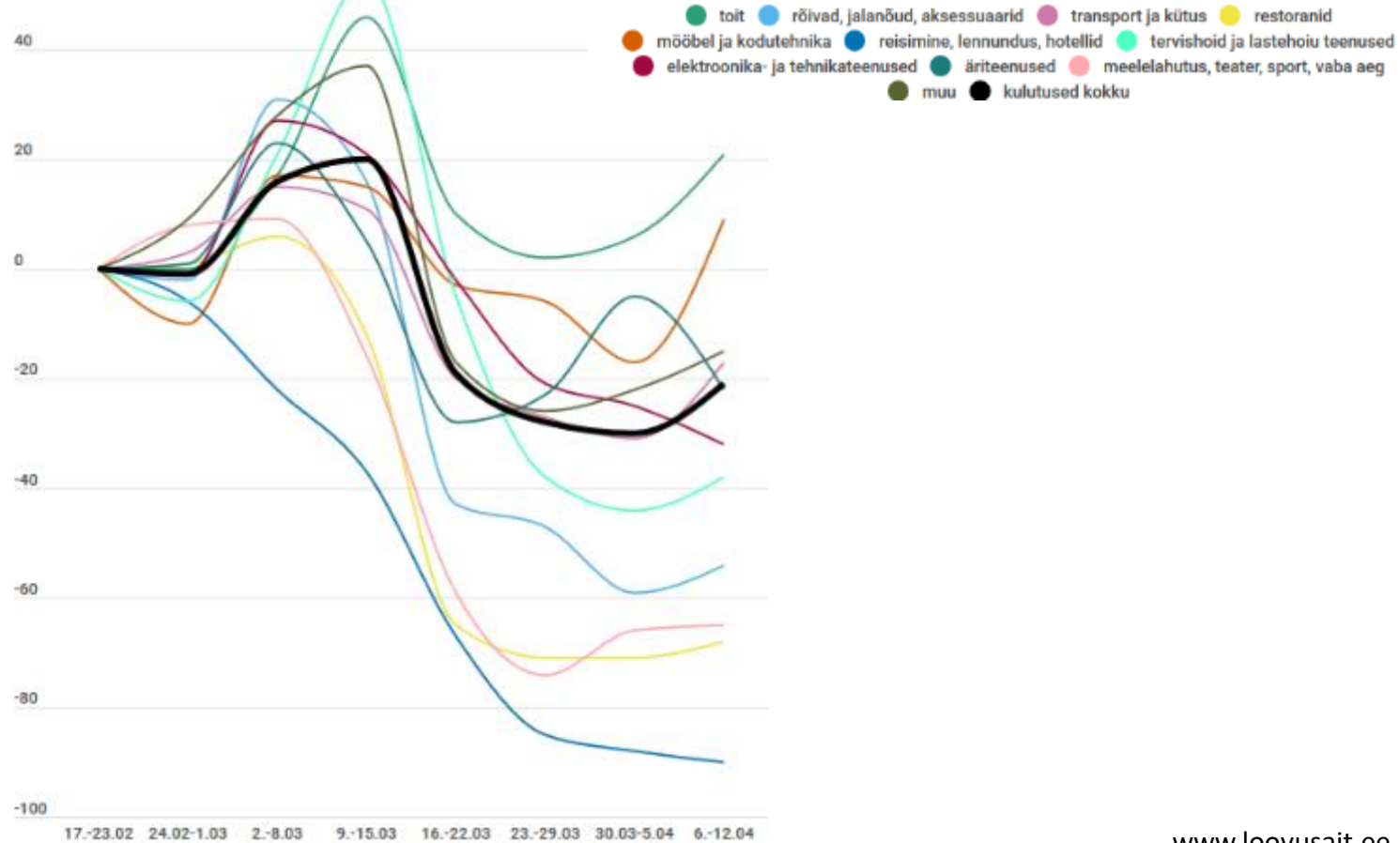
12 kuu jooksul vähendasin järgmisi kulusid (vähendajate osakaal)



Swedbanki klientide ostukäitumise muutus



SEB klientide ostukäitumise muutus



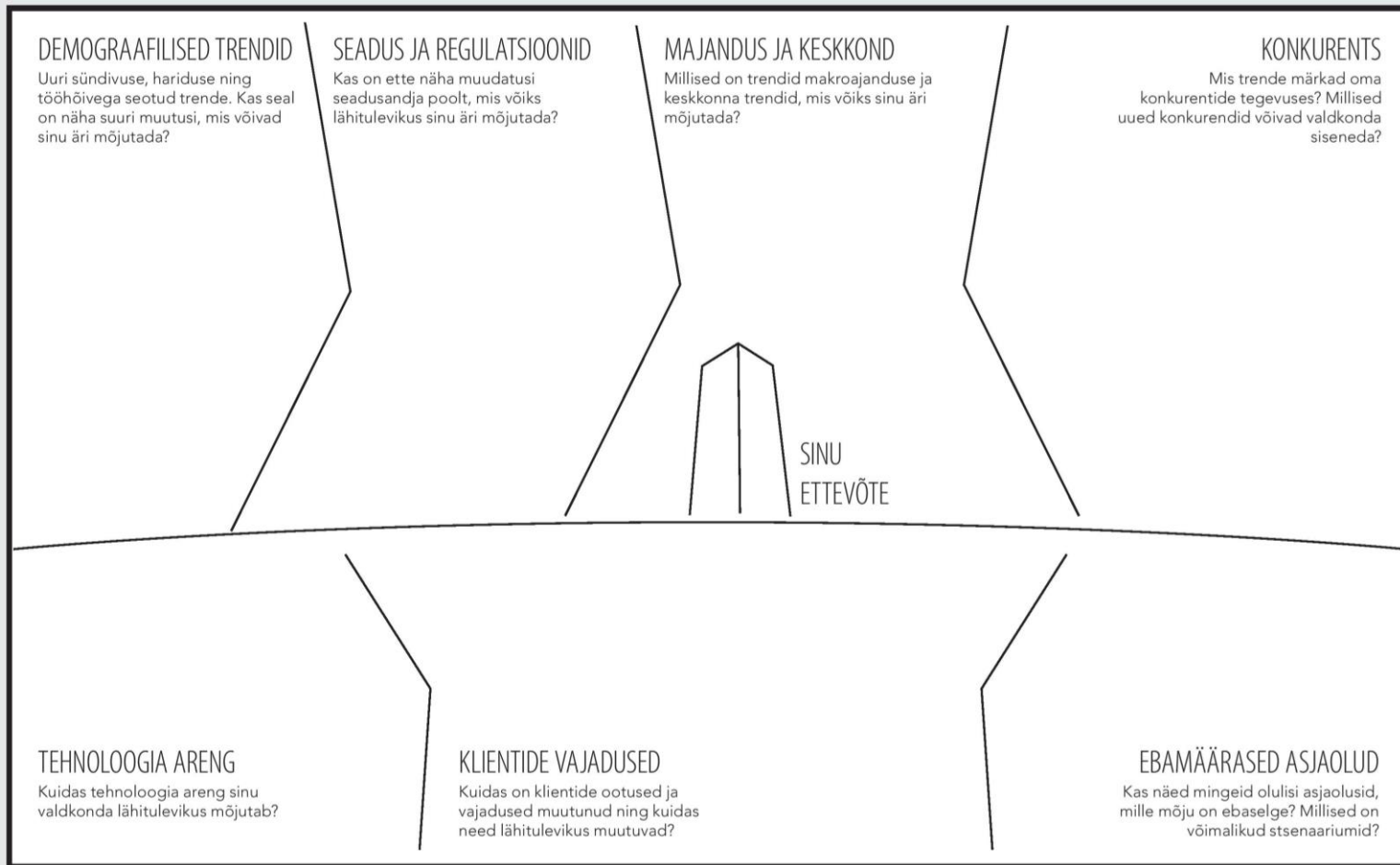
Mida see tähendab minu ärile? Kust võiks võimalused alguse saada?

- E-kanalites ostmine?
- Haigestumise hirm?
- Maale kolimine?
- Kaugtöö ja virtuaalsed koosolekud?
- Virtuaalõpe koolides?
- Transpordisektori muutmine?
- Majanduslangus (Kui suur? Kui kaua? Mis sektorites? Kuidas riigid aitavad?)
- Mida see ennenägematu rahatrükk kaasa toob?
- Kas haiguse nii kiire levik tekitas soodsa pinnase bioterrorismile?
- ...

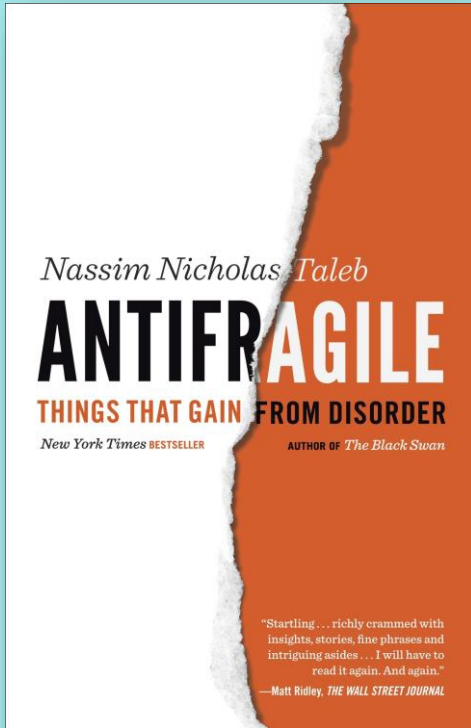
Otsi neid väliskeskkonna trende, mis saaks sinu äri edasi kanda. Mõtle alati esimesest mõttest „sügavamale“.



Tööriist keskkonna hindamiseks - konteksti kaart



Kuidas ellu jääda **vs** kuidas muutuda kriisis tugevamaks?

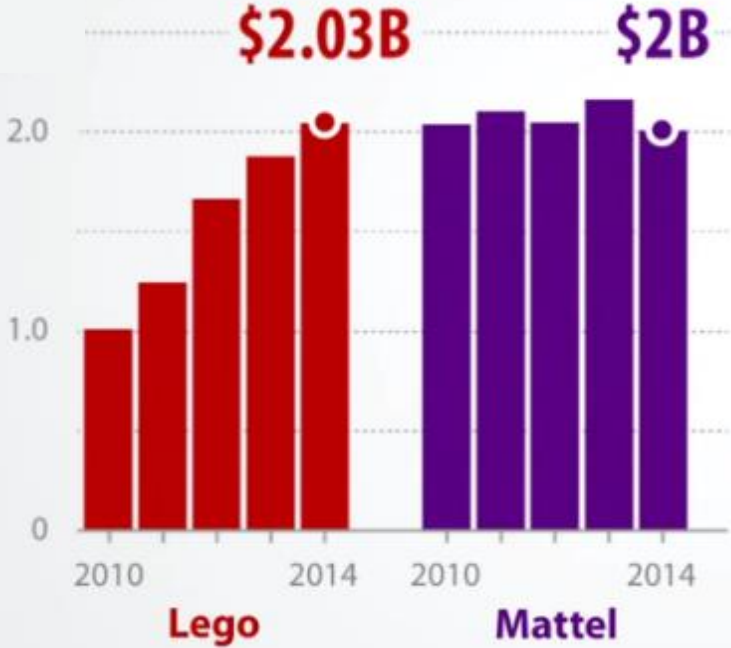


Üks trendide kasutamise edulugu



- ◀ Elanikkonna vananemine?
- ◀ IoT?
- ◀ Linnastumine ja kuulsused?

Üks trendide kasutamise edulugu



◀ Vananemine



◀ IoT

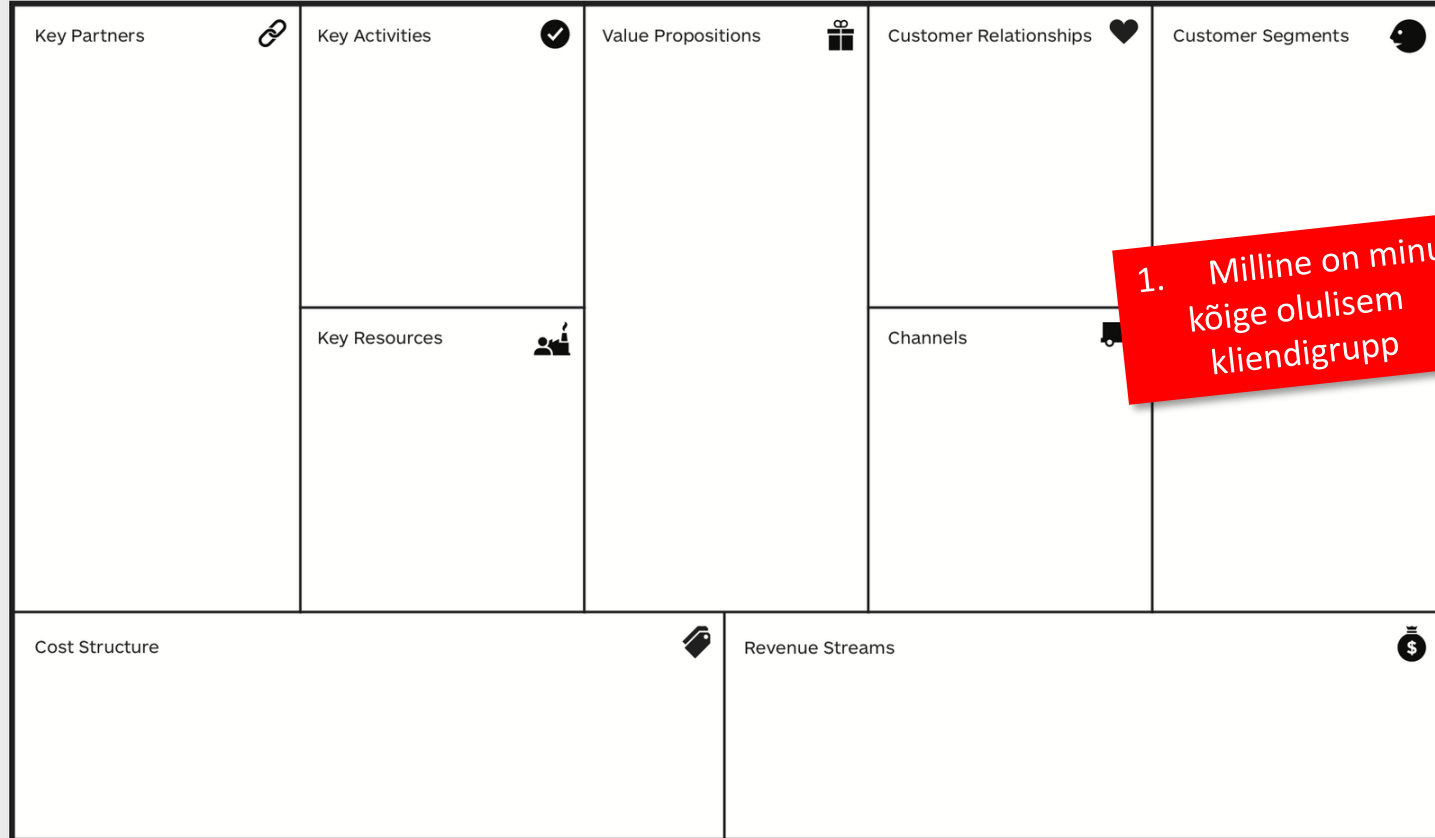


◀ Linnastumine ja kuulsused

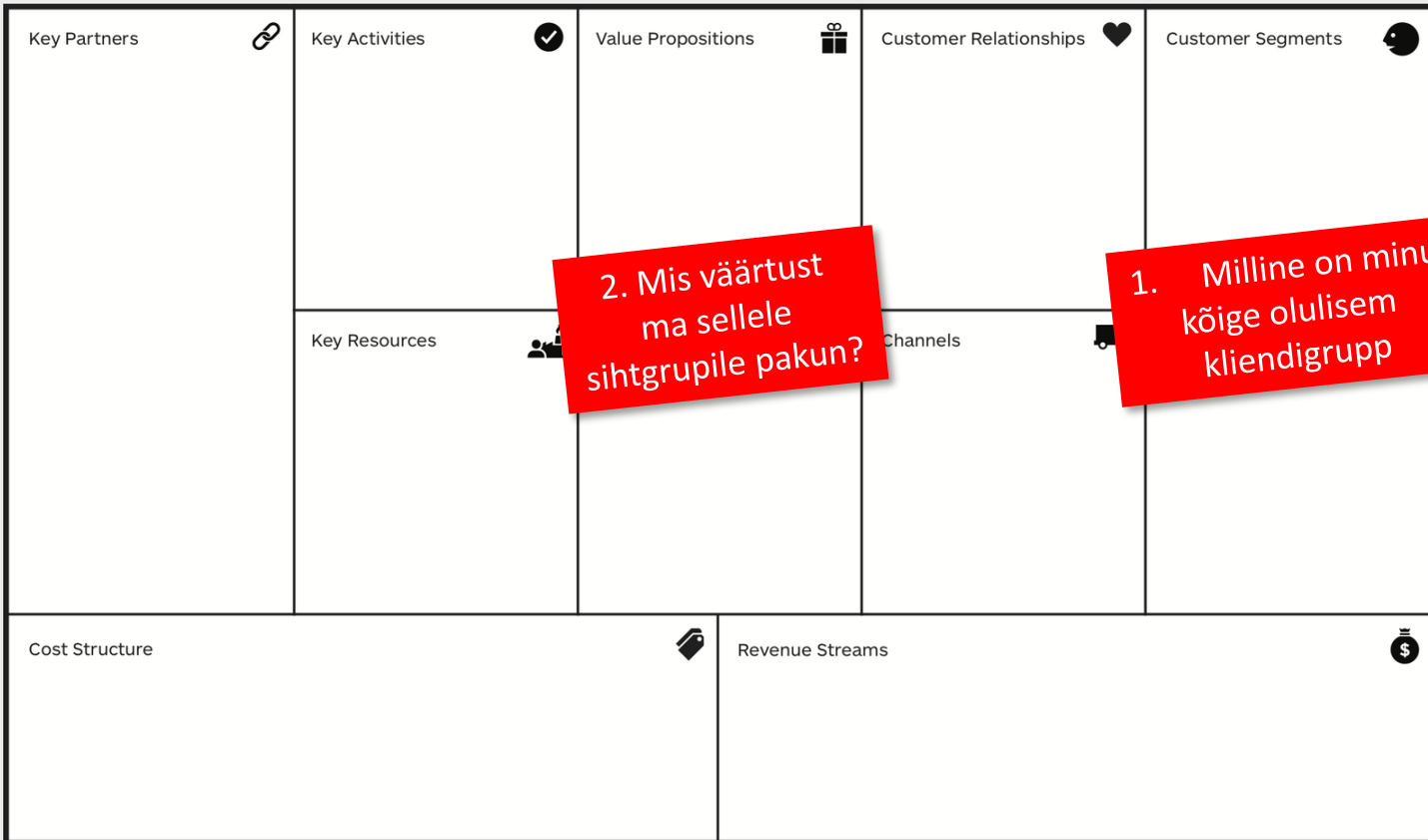
- Elektripirn ei tekkinud küünla sammhaaval edasi arendamisest.
- Heal ajal on keeruline küünalt ära puhuda ja elektripirni arendada.
- COVID-19 puhus paljudes valdkondades „küünlad“ ära.
See on võimalus.



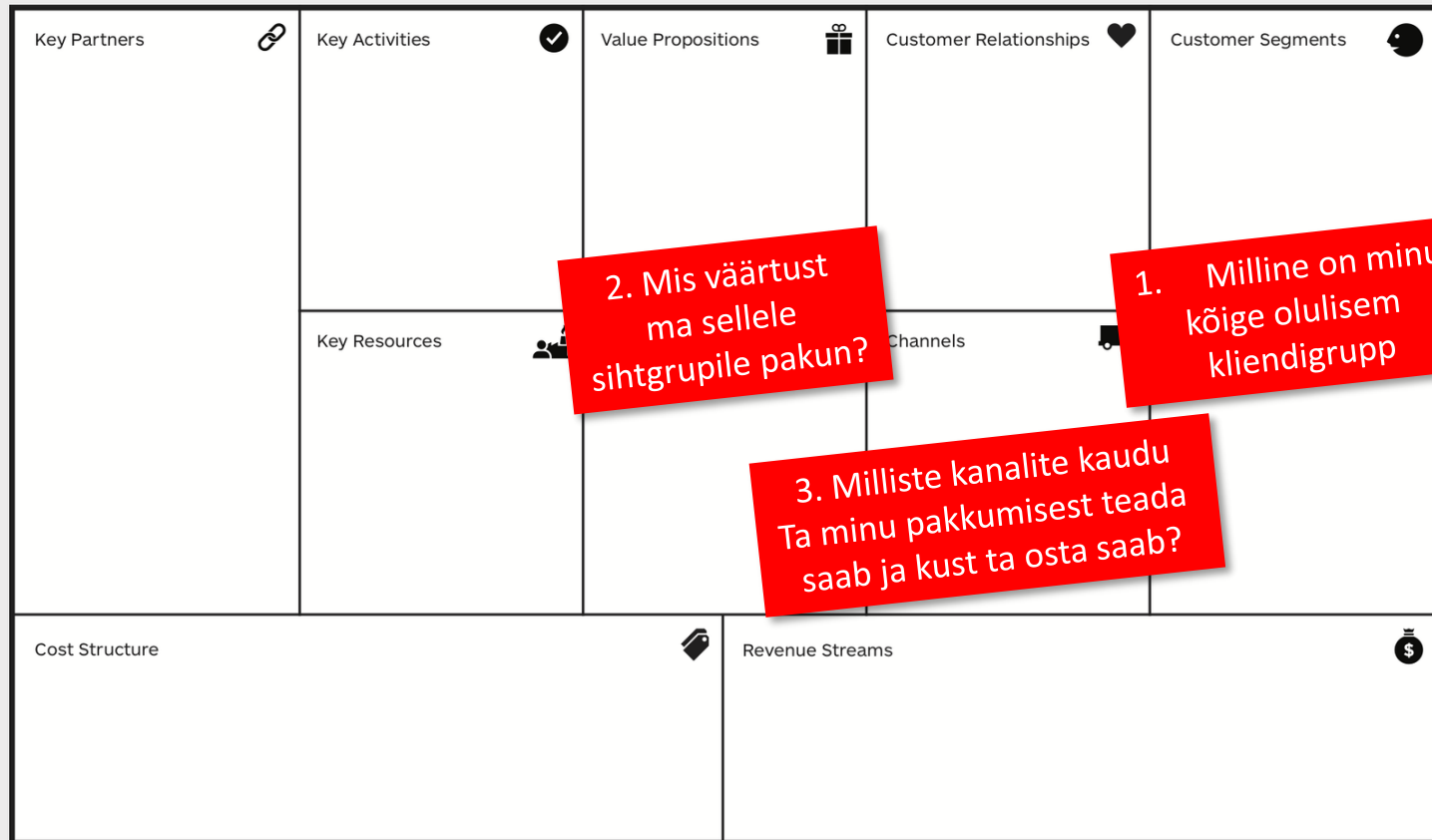
Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



Kiirülevaade ärimudeli metoodikast



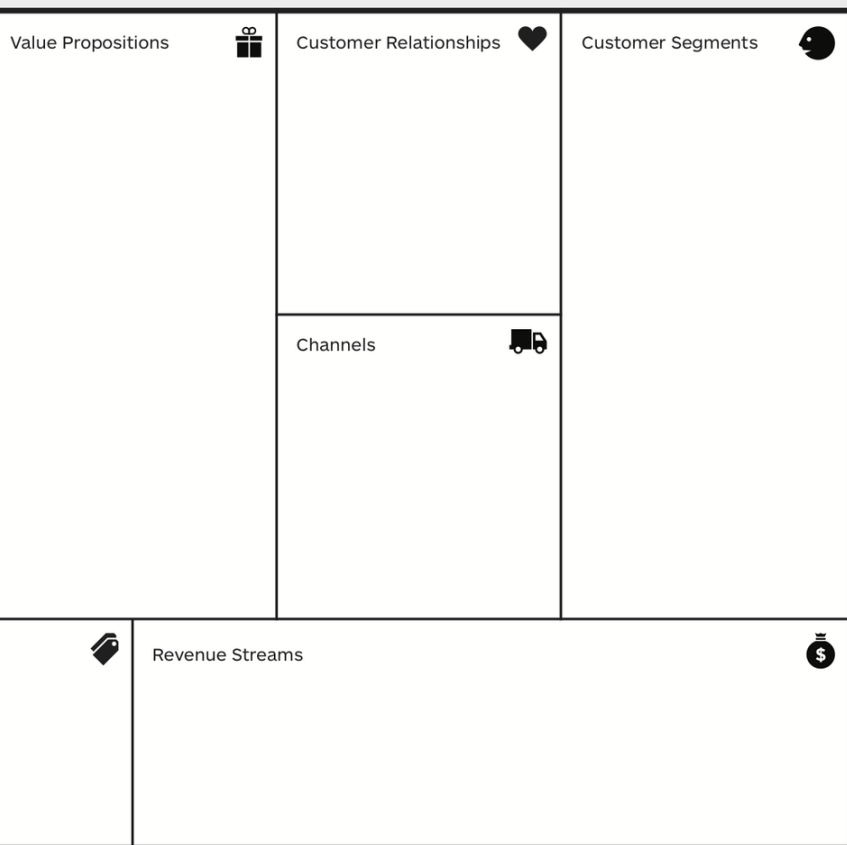
Kiirülevaade ärimudeli metoodikast





Ärimudeli rusikareeglid:

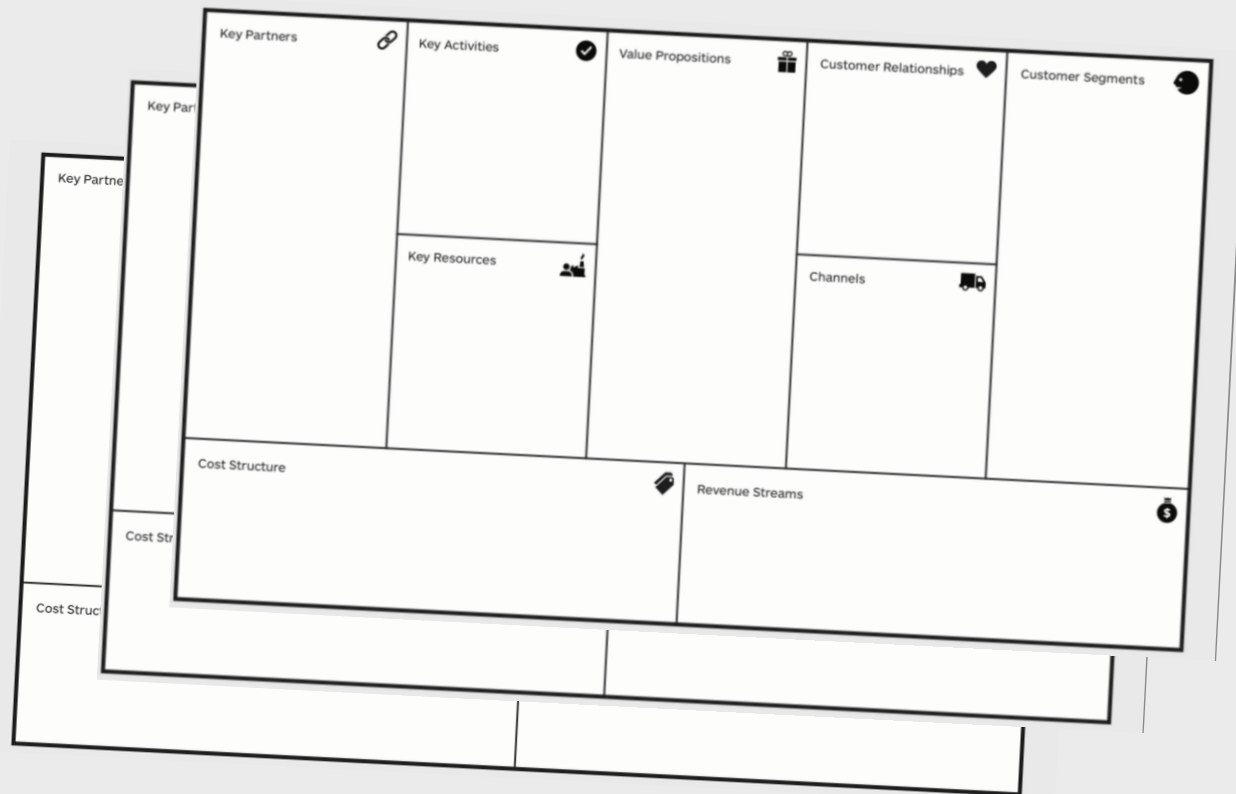
<https://loovusait.ee/blogi/business-model-canvas-rusikareeglid>



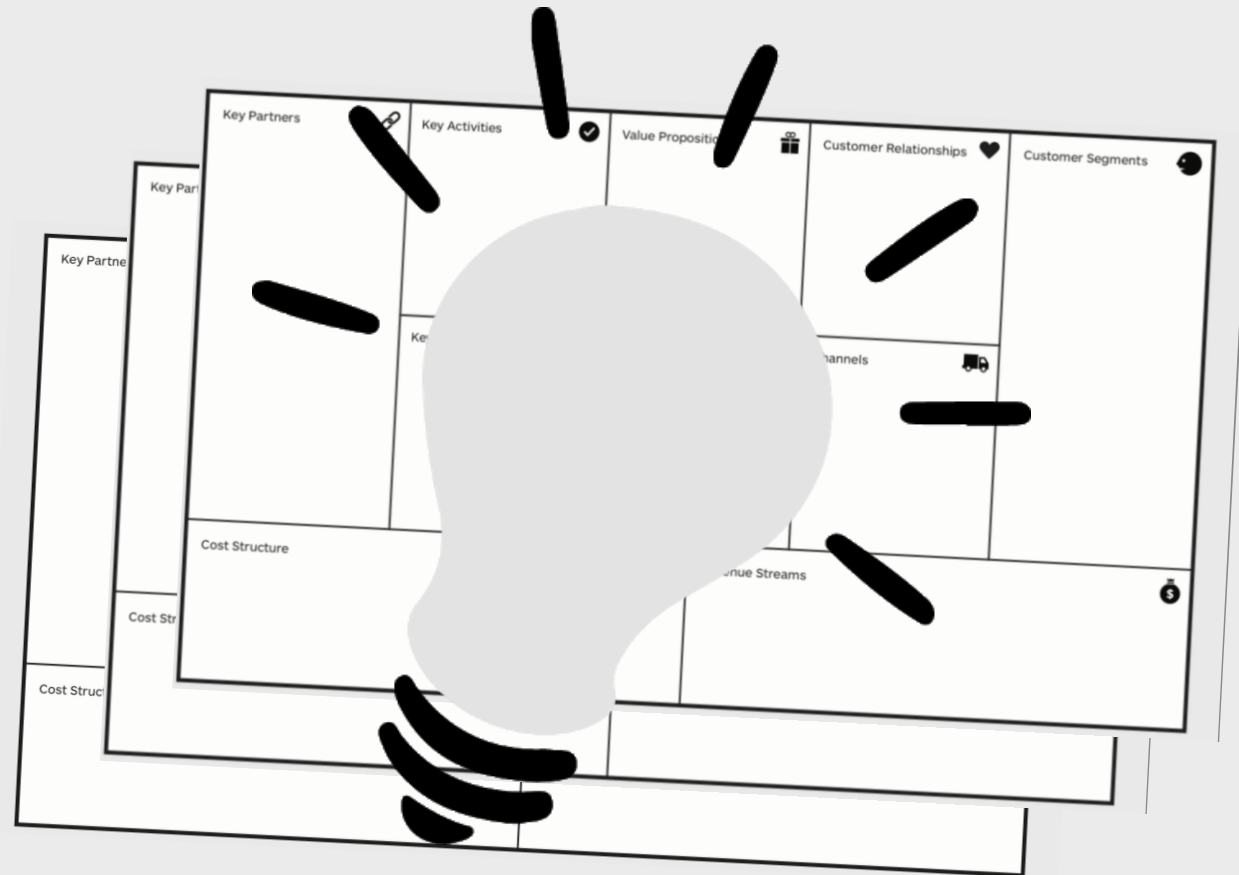
2 kontrollküsimust:

- Milline oli meie senine ärimudel ehk kuidas ning **mis väärtust** me oma sihtgruppidele pakkusime?
- Kas märkame sihtgrupi käitumisharjumustes ja/või väärtushinnangutes **muutusi**, mis võiks meid mõjutada?

Pane kirja senised ärimudelid!



Otsi, mida saaks teisiti teha!



Kõige olulisem hoiak!



Ära lase ajul „vanades mustrites“ istuda.

Kuidas me saaksime

.....?

Võimaik ajurünnaku küsimus #1

**Kuidas me saaksime
pakkuda olemasolevale
kliendile uut väärtust?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #2

**Kuidas me saaksime
pakkuda väärtust täiesti
uuele kliendigrupile?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #3

**Kuidas me saaksime
olemasoleva ressursiga
uuel viisil raha teenida?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #4

**Kuidas me saaksime
täiesti uudsel viisil
raha küsida?**

Võimaik ajurünnaku küsimus #5

**Kuidas me saaksime
oma kulubaasi $>30\%$
vähendada?**

Viis lähtekohta ärimudeli uuendamise ajurünnakuks



Muuda ajurünnak tõhusamaks kui konkurentidel



Ajurünnaku rusikareeglid:

<https://loovusait.ee/blogi/kuidas-pariselt-ajurunnakut-labi-viia>

**Vaatame
näiteid**



Bottle Service

Feeling cooped up? A Canlis cocktail or a bottle of wine from our cellar might help.

Available for delivery or pick up.

WINE

COCKTAIL KITS



Community Supported Agriculture

Get a box of the best ingredients, direct from our favorite farmers.

Sales go live for the following week, every Wednesday at 1PM.

ORDER NOW



Family Meal, Delivered.

Home-cooked dinner and a bottle of wine on your doorstep with zero contact. Menu changes daily.

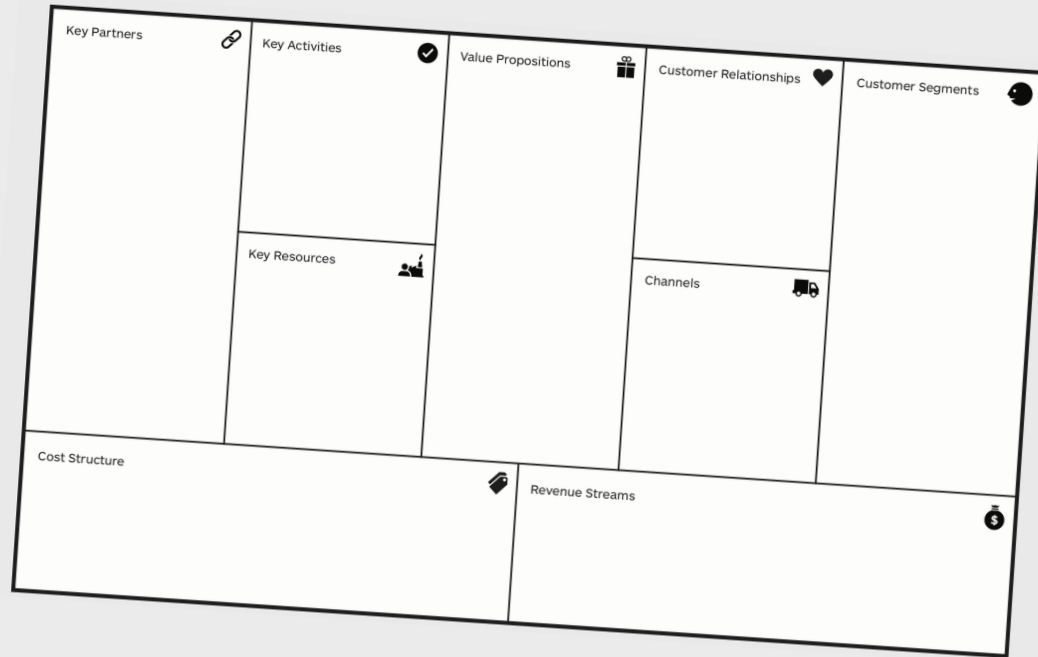
Sales go live for the following week, every Wednesday at 1PM.

MORE INFO

Seattle tipprestoran Canlis teeb kodust toitu ja toob koju ka toorainet ning veine.

Mida nad tegid?





NB! Kui üks „kast“ muutub, siis alati puutub ka kuskil mujal midagi!



Amsterdami Zoku pakub ruume nendele, kes ei saa kodus töötada. 50€ päev sh toateenindus ja toitlustus.



Tokyos pakutakse stressis paaridele lahutuse ennetamiseks pelgupaika, kuhu üks osapool saab minna.

Mida nad tegid?





Hollandi lillepark, kus tavaliselt käbi märts-mai
1,5 mln külastajat pakub iga nädal
vaatamiseks 3 virtuaaltuuri, et näidata õitvaid
lilli.

Mida nad tegid?





Fääridel kõnnib kohalik ja tutvustab saart, kaamera kiivri küljes, sina saad kodust teda juhtida.

Mida nad tegid?



Küsimus nr 1?

Mis neid ühendas?

Nad otsivad, kuidas luua kliendile väärtust!

Mida sina müüd?

Millal enne oli nii palju igavlevaid inimesi, kes otsisid elamusi?

Soovitus

#4

Mõttele kliendi, mitte toote keskselt



Ainus voodi, mille pärast inimene on valmis
kaugele sõitma on... ..tema enda voodi.

- Aivar Ruukel

Kumb see on:
„raskel ajal on kärbes
ka liha“
või
innovatsioon?



Mõtlega nagu start-up – katseta ja proovi

Eks aeg näitab!



**Üks koht, kust veel otsida on kliendikogemuse
(osaline) digitaliseerimine!**

Who led the digital transformation of
your company?

A) CEO

B) CTO

C) COVID-19

Näide teisest sektorist: koolitusfirmast kasvab välja tehnoloogiaettevõtte

Lead In	Contact Made	Needs Defined
\$715,400 28 deals	\$260,000 11 deals	\$137,500 7 deals
GNB deal \$4,500 GNB	Hilldale deal \$4,500 Hilldale	Tri State Realty deal \$4,500 Tri State Realty
Bayview deal \$4,500 Bayview	Ingen deal \$50,000 Ingen	Stark deal \$50,000 Stark
Murrieta deal \$12,000 Murrieta	Winterfell deal \$33,000 Winterfell	Viasat deal \$4,500 Viasat
Tricom deal \$4,500 Tricom	Pipedrive deal \$33,000 Pipedrive	Shudo Gardens deal \$4,500 Shudo Gardens
Coke deal \$50,000 Coke	Zion deal \$33,000 Zion	Retroville Ivy Hills deal \$50,000 Retroville Ivy Hills
Kentucky Ave deal \$50,000 Kentucky Ave	Rivendell deal \$33,000 Rivendell	Stínadla deal \$12,000 Stínadla
Osgiliath deal \$33,000 Osgiliath	iDirect deal \$4,500 iDirect	Solvang deal \$12,000 Solvang
Pacific Heights deal \$4,500 Pacific Heights	Sierra Verde deal \$12,000 Sierra Verde	
Bag End deal \$50,000 Bag End	Prancing Pony deal \$33,000 Prancing Pony	
Cyberdyne Systems Corp. deal	Highland Estates deal \$12,000 Highland Estates	





Victoria's Secret Buyer Seeks to Cancel Takeover After Coronavirus



Hospitals Aim to Resume Procedures Postponed by Coronavirus



Delta Reports First Loss in Five Years



PG&E CEO to Step Down After Tumultuous Year



iPhone People V New iPhone



RISK & COMPLIANCE JOURNAL | RISK

Businesses Predict Digital Transformation to Be Biggest Risk Factor in 2019

Board members and executives are particularly focused on potential operational risks



Executives are increasingly concerned about operational challenges surrounding digital transformation, according to a report highlighting top risks expected in 2019. PHOTO: SHUTTERSTOCK

By Mengqi Sun

Dec 5, 2018 5:31 am ET

 0 RESPONSES

Directors and executives sense the business environment will become more perilous in the coming

Võitluses „born digital“ firmade vastu investeerisid „vana majanduse“ ettevõtted USA-s 2018 aastal digitaliseerimisesse **1,3 triljonit** dollarit.

70% (=900 miljardit) ei saavutanud eesmärke.

Allikas: [Harvard Business Review](#)

Digitaliseerimine
võib alata ka
väikestest
sammudest

J-Street
DANCE COMPANY



KUIDAS SOETADA
KONTAKTIVABALT
MOODULAHTU?



SAMM 1: TEE PILT

Tee omast vanast kütteseadmest või kohast, kuhu kütteseadet planeeritakse, paar pilti. Saada pildid meile info@moodulahi.ee, kirjuta telefoninumber juurde ning oota, et ahjumeister võtaks Sinuga ühendust.

SAMM 2: LEPIME AJA KOKKU

Selgub hind ja võimalik paigaldusaeg.



SAMM 3: PAIGALDUSPÄEV!

Ahjumeistrid tulevad ahjuga ja hakkavad tööle. Paigaldus kestab maksimaalselt kaks päeva, mõlemal päeval 3-7 tundi, et Sinu kodust elu võimalikult vähe segada.

SAMM 4: AHI ON VALMIS!

Su majast on saanud kodu, sest saabunud on kodusoojus - imeilusat aega Ahja Moodulahjuga!



WWW.MOODULAHI.EE



WORKSHOPI

BLACK DOG
jooga



teisipäev

12:00 - 13:00

● Online-tunnid Zoomis:

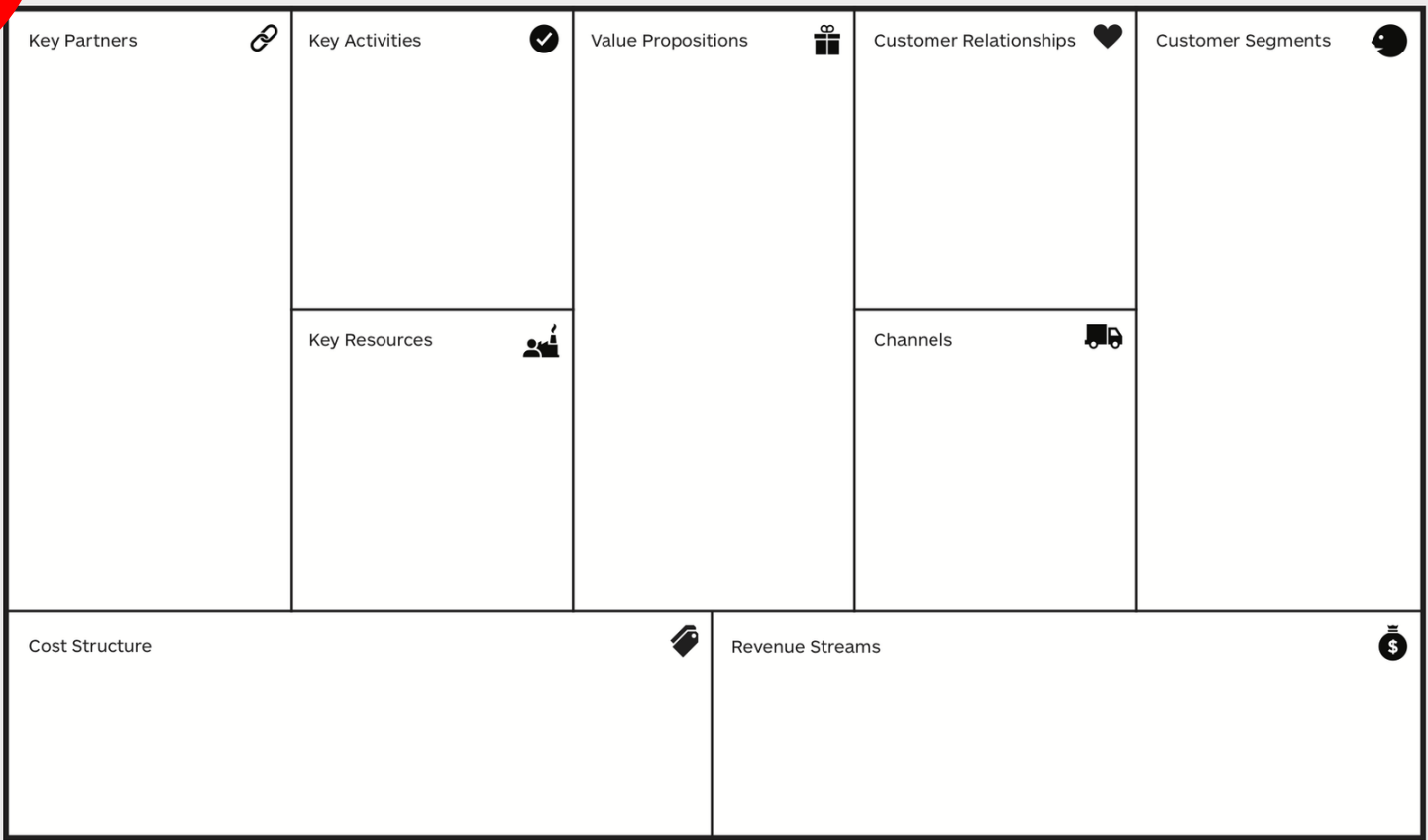


NOPRI

Talust otse Sinule!
- aastast 1875 -

Kuidas valida?

Hinda, kas ja kui rünnatav su ärimudel on



Miski ei takista
mu kliente lahkumast



Kliendid on „lukustataud“
mitmeks aastaks

Kogu käive koosneb
ühekordsetest tehingutest



Iga müügitehing toob
tulu mitu korda

Teen 100% müüdnud kaupade
ja teenuste kulust enne tulu
saamist



100% tulu laekub enne kui
teen müüdnud kaupade ja
teenuste kulu

Minu kulubaas on >30%
suurem kui konkurentidel



Minu kulubaas on >30%
madalam kui konkurentidel

Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu on minu kulu



Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu teevad välised
osapooled tasuta

Minu äri tulude kasvamisega
kasvavad oluliselt ka kulud



Minu äri tulude kasv on
oluliselt kiirem kui kulude kasv

Minu ärimudel ei sisalda
raskelt kopeeritavat eelist



Minu ärimudel sisaldab
Raskelt kopeeritavat eelist

Kui inimesed „istuvad kodus“,
siis minu käive kukub kordades



Kui inimesed „istuvad kodus“,
siis minu äri kasvab

Miski ei takista
mu kliente lahkumast

Vahetamise kulud



Kliendid on „lukustataud“
mitmeks aastaks

Kogu käive koosneb
ühekordsetest tehingutest

Püsitulu



Iga müügitehing toob
tulu mitu korda

Teen 100% müüdnud kaupade
ja teenuste kulust enne tulu
saamist

Kulutamine ja teenimine



100% tulu laekub enne kui
teen müüdnud kaupade ja
teenuste kulu

Minu kulubaas on >30%
suurem kui konkurentidel

Turgu muutev kulustruktuur



Minu kulubaas on >30%
madalam kui konkurentidel

Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu on minu kulu

Teised teevad töö ära



Kogu väärtuse pakkumisega
seotud kulu teevad välised
osapooled tasuta

Minu äri tulude kasvamisega
kasvavad oluliselt ka kulud

Skaleeritavus



Minu äri tulude kasv on
oluliselt kiirem kui kulude kasv

Minu ärimudel ei sisalda
raskelt kopeeritavat eelist

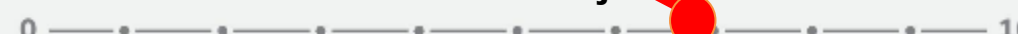
Kaitse konkurentsi eest



Minu ärimudel sisaldab
Raskelt kopeeritavat eelist

Kui inimesed istuvad kodus, siis
minu käive kukub kordades

Kaitse eriolukorra jaoks



Kui inimesed istuvad kodus,
siis minu äri kasvab

Mida teha, et oleks +1? Aga 10?

Skaleeritavus

Minu äri tulude kasvamisega
kasvavad oluliselt ka kulud



Minu äri tulude kasv on
oluliselt kiirem kui kulude kasv

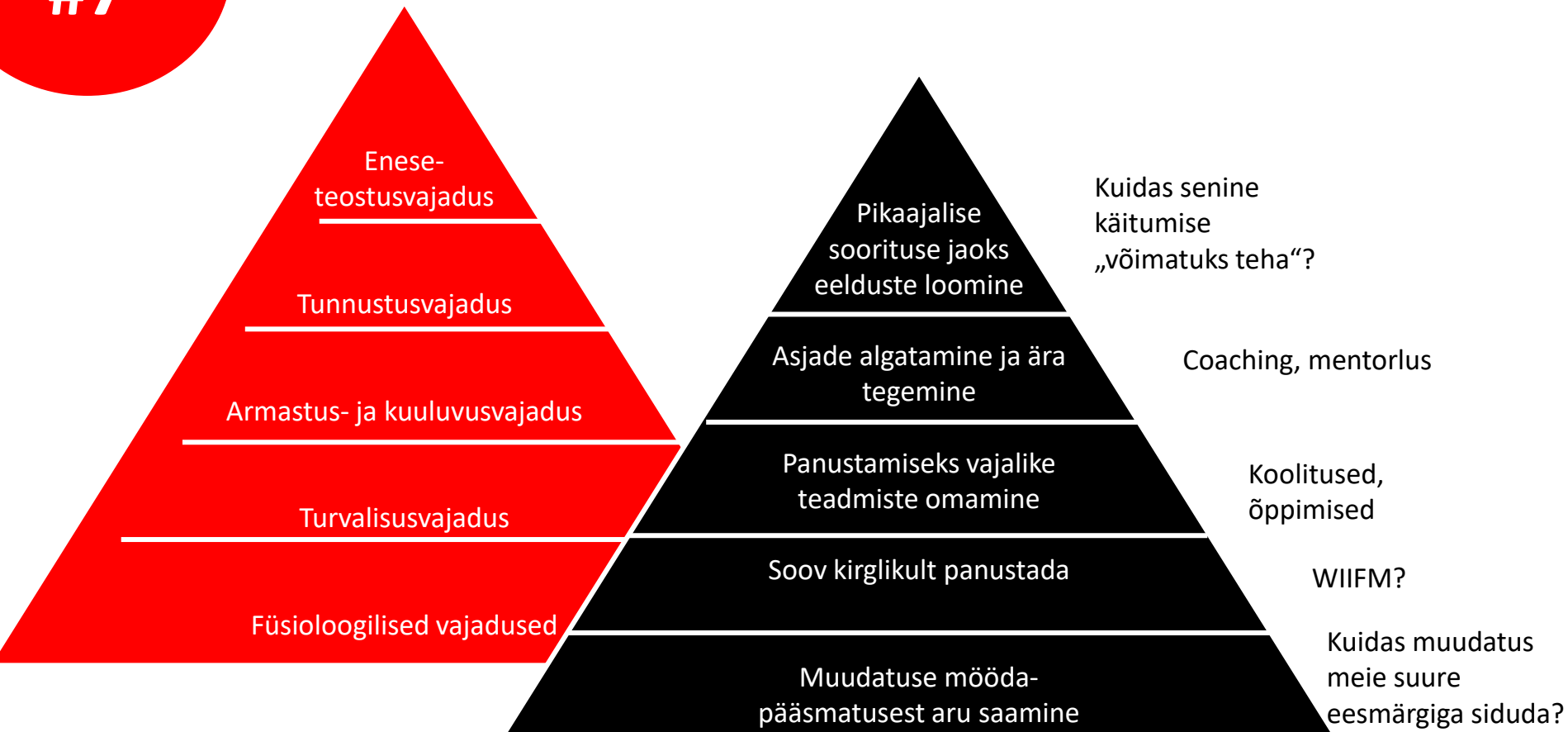
Idee käes, aga kuidas viia ellu?

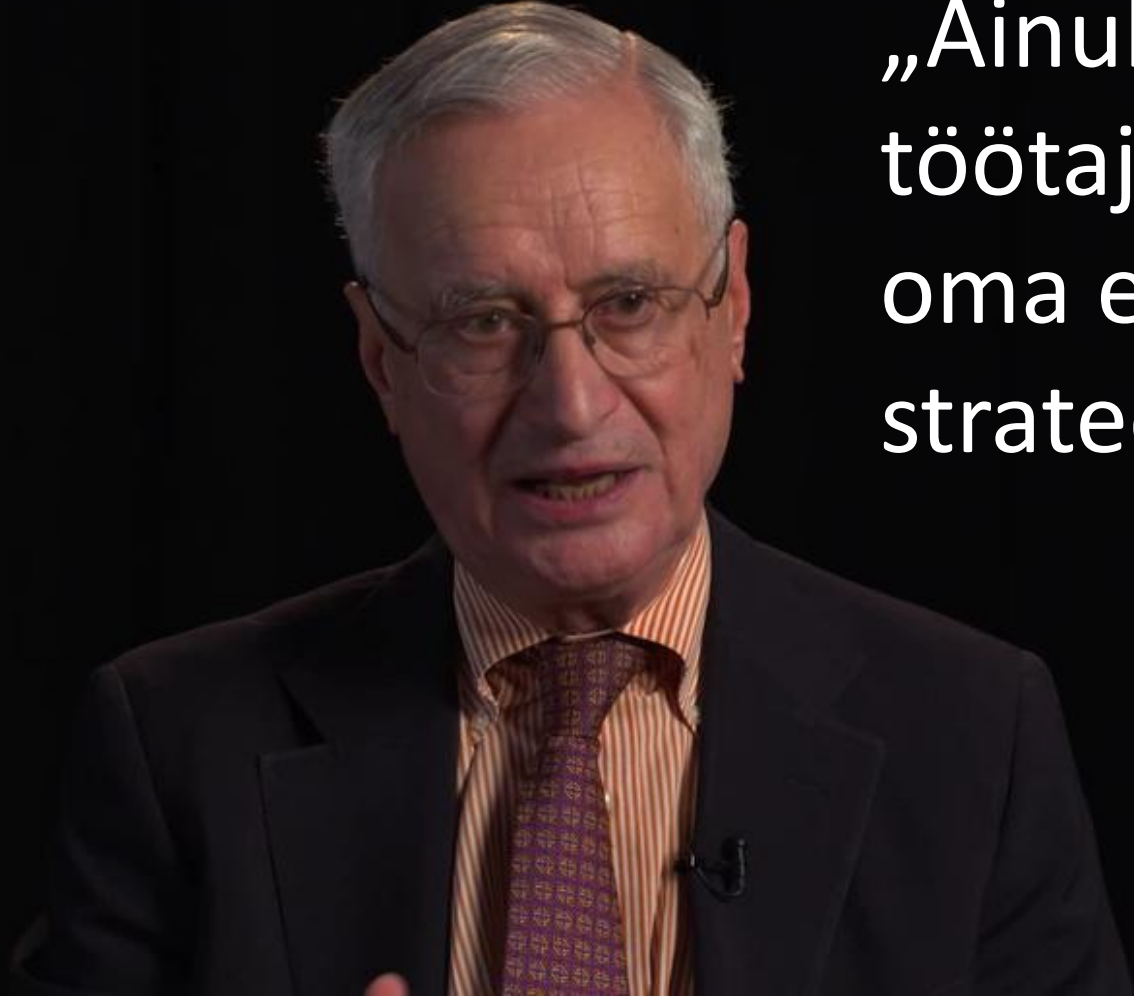
64% muudatustes osalejatel puudus tahe

44% ei saanud muudatuse vajalikkusest aru

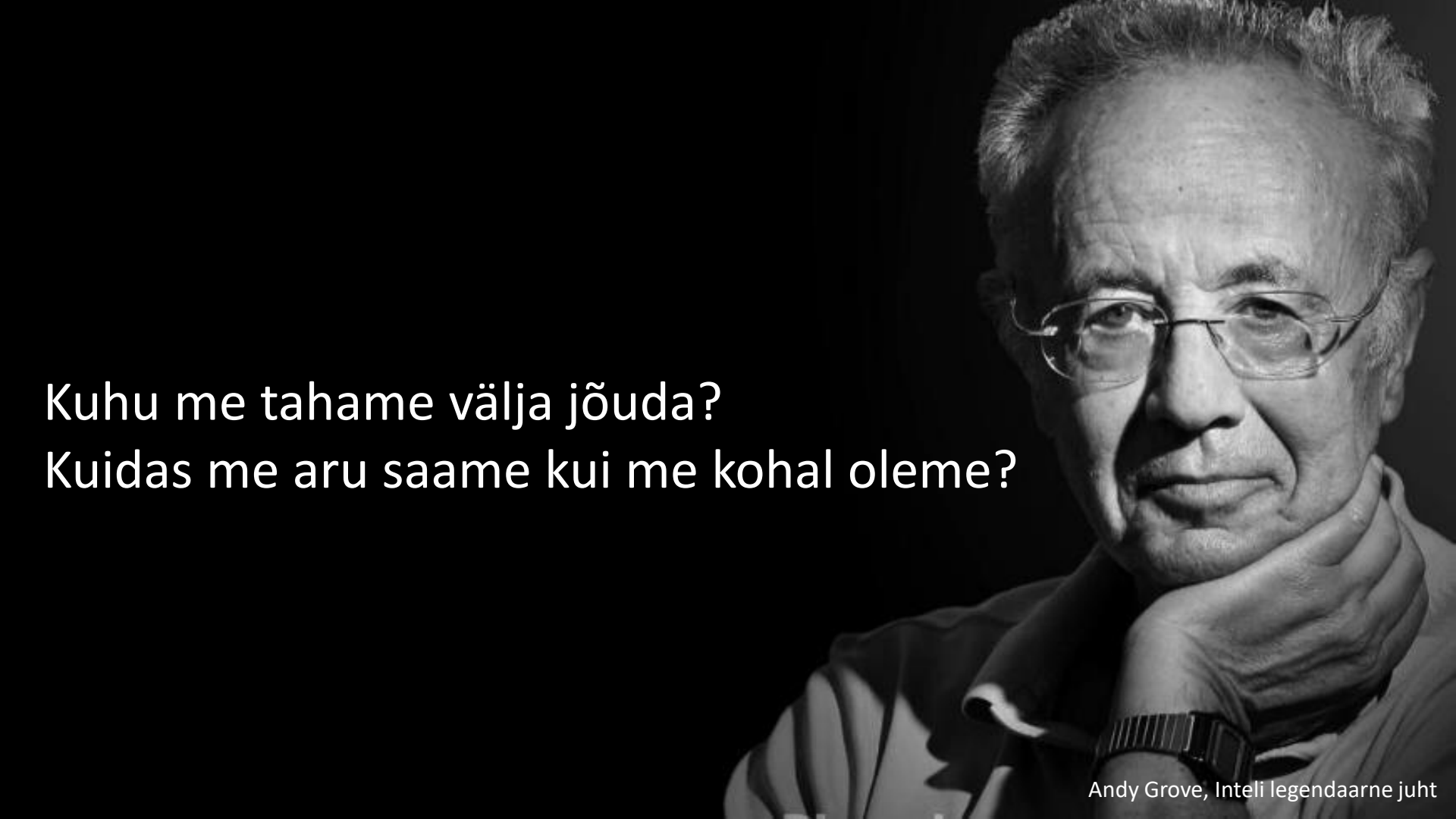
Allikas: Change Partners 2018 Eestis tehtud uuring:

Ära eksi ideede „maha müümise“ baasreeglite vastu



A portrait of Robert S. Kaplan, an older man with white hair and glasses, wearing a dark suit, a striped shirt, and a patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is dark.

„Ainult 5%
töötajatest mõistab
oma ettevõtte
strateegiat“


A black and white portrait of Andy Grove, an older man with glasses, resting his chin on his hand. The background is dark, and the lighting highlights his face and hand. The text is overlaid on the left side of the image.

Kuhu me tahame välja jõuda?
Kuidas me aru saame kui me kohal oleme?

Andy Grove, Inteli legendaarne juht

Tasuta näidis ja töölehed: www.loovusait.ee/okr

Indrek Maripuu ja Liina Maripuu

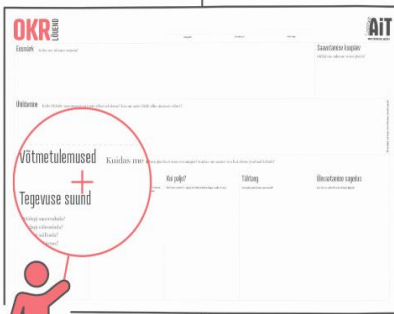


SAAVUTATUD

Kuidas muuta ideede ja strateegiate elluviimine kiireks, läbipaistvaks ja lihtsaks mõõdetavaks

Äripäev **Loovus AIT** ettevõtte

Anneme Sulle abiks 9-plokilise OKR lõuendi, mille täitmine aitab OKRide kokkulepitud protsessi hoida lihtsa ja konkreetse.



Joonis 2. OKR lõuend

Lae see alla siit: www.loovusait.ee/okr

Lõuendi ülemine pool ehk eesmärk

Üldandmed: kuupäev, meeskond ja vastutaja. Isegi kui eesmärgi saavutamisse panustaval mitu meeskonda (see on tore olukord!), siis võtetulemused ja nende eest vastutajad peaks olema üheselt selged. Viimane asi, mida saavutamata jäänud teenade juures vaja, on süüdlase otsimine ja vastutusest kõrvale hüümine. See ei aita järeldusi teha.

Eesmärk. Sellest on eespool öelnud pikalt juttu.

Saavutamise kuupäev. Samuti eespool käsitletud. Kordame üle, et enamasti on mõistlik, et eesmärgistatav periood ei oleks pikem kui kvartal.

Ühildamine. Siin tuleks näidata OKR seosed teiste OKRidega. Just see osa annab eesmärkide joondatuse ning inimestele arusaamise, kuidas nende igapäevane töö mõjutab terve firma tulemust.

Lõuendi alumine pool ehk võtetulemused

Tegevuse suunana defineeri, kas tahad midagi suurendada, vähendada või säilitada? Või hoopis panna paika algväärtuse?

Muudatuse all sõnasta konkreetne näitaja, mida tahad mõjutada. Siin on oluline mõeldatavate võtetulemuste puhul defineerida näitaja, mida soovid muuta, ning mittemõeldatavate võtetulemuste korral (tavaliselt ära kasuta, aga näiteks algväärtuse näitajapõhised või selline olukord tekitab) vahetulemused, mille alusel on võimalik progressi hinnata.

Kui palju see peaks muutuma ehk millest milline? Pane moodikule numbrid kõlge, nii alg kui sihtväärtus.

Tähtaeg. Mis ajaks peab olema saavutatud? Kui kõikide moodikute tähtaeg on vaadatusel kvartali lõpus, siis mõelge ühest. Enamasti on eesmärgi saavutamise jaoks vajalik võtetulemuste jaotus perioodi jooksul ühtlasem.

Ülevaatamise sagedus all otsustage, kui tihti on mõistlik seda näitajat jälgida. Billegi – enamasti moodikutele hoidke pilk peal iga nädal, aga vahel võib olla erandit.

Valmiduse hindamine | OKR lõuend | Kvaliteedi hindamine

Kokkuvõte:

- Ära oota, et kriis saaks läbi – tegutse kohe!
- Võtke aega ja mõelge, milline on tulevik
- Mõelge kliendivajaduse, mitte oma toote keskselt
- Otsige digitaliseerimise võimalusi
- Võta aega regulaarseks keskkonna monitoorimiseks ja mõtestamiseks
- Elluviimisel tehke eesmärkide horisont lühemaks
- Eesmärgid hästi selgeks ning tulemuse, mitte tegevuse põhiseks
- Startupilik mõtlemine – katseta ja testi

visit estonia

AITÄH!

LOOVUS
AiT



Euroopa Liit
Euroopa
Regionaalarengu Fond



Eesti
tuleviku heaks