

Impact 2.6 konkursitöö koostamise juhend: KESTLIKU ÄRIMODELI KOOSTAMINE

Eesmärk on konkursil osalemiseks koostada rühma liikmete poolt välja mõeldud äriidee alusel toimiv **KESTLIKKUSE PÕHIMÕTETELE VASTAV ÄRIMODEL**. Töö sisaldab ärimudeli plokkide (ehituskivide) kirjeldust ja lisana ärimudeli koostamisel kasutatud Circular Canvase ehk CC täidetud lõuendit (täidetav pdf põhi on kättesaadav Moodle kursusel).

Ärimudeli konkursile esitamise tähtaeg on **23. märts 2026**.

Konkursitööde esitamine toimub Ärimudeli konkursi Impact2.6 Moodle keskkonda. Töö tuleb vormistada vastavalt TTK kirjalike tööde vormistamise juhendile ja laadida üles salvestatuna pdf-formaati.

Töö peab koosnema järgmistest osadest:

1. Sissejuhatuseks äriidee ja lahendatava probleemi lühitutvustus.
2. Lühiülevaade konkurentsituatsioonist.
3. **Ärimudeli kõikide plokkide kirjeldus**, lähtuvalt Circular Canvas lõuendi (CC) ülesehitusest.
4. Kokkuvõte
5. Lisana täidetud Circular Canvas lõuend

Ärimudeli plokkide (ehituskivide) kirjeldamisel palun lähtuge järgmistest abiküsimustest:

- **Kliendisegment** – millist peamist kliendisegmenti soovitakse selle ärimudeliga teenindada? Milline on sihtturg? Milline on tüüpklient ehk persoona?
- **Väärtuspakkumised** – milliseid tooteid/teenuseid selle ärimudeliga pakutakse? Kirjeldage enda tooteid/teenuseid ja tooge välja, milliseid kliendi probleeme need aitavad leevendada või kuidas aitavad kliendil kasu saada, millised on väärtust loovad komponendid (miks klient peaks valima just teie toote/teenuse).
- **Võtmetegevused** – kirjeldage peamisi tegevusi, mida on vaja teha, et ärimudel toimiks kestlikkuse põhimõtetest lähtuvalt ja väärtuspakkumised jõuaks klientideni (nt tootmistegevus, probleemide lahendamine, tarneahela haldus, tarkvara arendamine, digitaliseerimine vms). Palun mõelge läbi kõik olulised tegevused, mida nõuavad väärtuspakkumised, turustuskanalid, kliendisuhted, tuluvood jm.
- **Võtmepartnerid** – kes on ärimudeli toimimiseks vajalikud peamised partnerid? Milliseid sisemisi inimressursse ehk töötajaid ärimudeli toimimise jaoks on vaja? Kes on peamised tarnijad? Milliseid põhiressursse te oma välistelt partneritelt saate? Milliseid põhitegevusi välised partnerid teostavad? Kuidas partnereid kasutatakse optimeerimiseks, riskide vähendamiseks ja jätkusuutlikkuse tagamiseks?

- **Põhiressursid** – millised on need loodusressursid, tehnilised ressursid (füüsilised, finantsilised ja intellektuaalsed) ja energiaressursid, mida vajate ärimudeli toimimise panekuks (nt hooned, masinad, patendid, kasutusload, tarkvara, laen, investori kaasamine jmt)? Milliseid ressursse nõuavad väärtuspakkumised, turustuskanalid, kliendisuhted, turundustegevused, jätkusuutlikkuse põhimõtete järgimine? Kas planeerite ressursse ise omada või rentida või hankida peamistelt partneritelt?
- **Turundustegevused ehk kanalid, logistika ning kliendisuhted ja turundus** - kuidas väärtuspakkumised jõuavad klientideni? Kirjeldage, millist liiki jätkusuutlikke suhtlus-, jaotus- ja müügikanaleid ärimudelil kasutatakse (otse või kaudsed, oma või partnerite ja täpselt millised – nt e-pood, jaekauplus, otsepakkumised jmt). Millist liiki suhted iga kliendirühmaga planeeritakse sisse seada (kas isiklikud, automaatsed, iseteenindusena, massisuhted jne)? Kuidas planeeritakse neid suhteid hoida ja arendada? Kuidas ennast positsioneeritakse? Milliseid turundusmeetmeid planeeritakse kasutada? Kui kulukad need meetmed on? Kuidas suhete loomine ja turundustegevus on seotud ülejäänud osadega ärimudelil?
- **Järgnev kasutus** - milline on toote/teenuse/pakendi/komponentide jmt kasutamise /taaskasutamise võimalus toote/teenuse elutsükli lõpus? Kuidas on järgitud jäätmehierarhia põhimõtteid tootmise või teenuse osutamise protsessi käigus?
- **Ärimudeli tulud ja kulud** – sõnaline kirjeldus, kuidas teenitakse tulu ja millest tekivad kulud. Kuidas mõjutab tulu voogusid kestlikkuse põhimõtete järgimine? Milliseid piiranguid ja väljakutseid esitab kulude struktuurile kestlikkuse põhimõtete järgimine?
- **Ärimudeli keskkonnamõju** (nii positiivne kui ka negatiivne ja nii looduskeskkonnale kui inimökosüsteemidele) kõikide plokkide/ehituskivide lõikes.

Kokkuvõte

- Andke hinnang enda ärimudeli elujõulisusele ja kestlikkusele.
- Tooge välja ärimudeli peamised riskid.
- Analüüsige enda teadmiste ja oskuste arengut, mida andis teile ärimudeli koostamine.

Lisas (Circular Canvas lõuend) palun kasutage pigem lühidat, märksõnalist lähenemist, mis on lahti kirjutatud pikemalt ärimudeli erinevate plokkide kirjelduses.

ÄRIMUDELITE HINDAMINE

Töid hinnatakse järgnevalt esitatud hindamiskriteeriumite alusel.

- Finalistide valimisel lähtutakse ainult IDEE ja ASJATUNDLIKKUSE hindamiskriteeriumitest ning finaali pääsemiseks peab hindamistulemus olema vähemalt 101 punkti.
- Finaalis hinnatakse nii tööd ennast kui ka selle esitlemist, seega lähtutakse nii IDEE ja ASJATUNDLIKKUSE kui ka ESINEMISOSKUSE hindamiskriteeriumitest.

Hindamiskriteeriumid:

IDEE ja ASJATUNDLIKKUSE hindamiskriteeriumid	max punkte
idee arusaadavus (mida/kellel/kuidas?)	30
idee innovaatus (originaalsus, eristumine, omapära)	40
idee realistlikkus (teostatavus)	30
idee kestlikkus (aktuaalsus, trendid, jätkusuutlikkus)	40
valdkonna ja turu tundmine	25
idee regionaalne aspekt (sobivus sellesse piirkonda/ turule)	20
üliõpilastöö kirjalik vormistamine, terminoloogia kasutus	15
Kokku punkte: (max 200)	

ESINEMISOSKUSE hindamiskriteeriumid	max punkte
sisu terviklikkus (info olulisus, põhjendatus)	20
esitluse selgus ja arusaadavus (faktidele toetumine, loogilisus)	15
loovus ja eristumine	15
näitlike materjalide piisavus ja kvaliteet	10
küsimustele vastamine	15
esinemisoskus (veenvus, kontakt kuulajaga, kehakeel)	25
Kokku punkte: (max 100)	

KOKKU PUNKTE: (max 300)	
--------------------------------------	--