

## **Kuidas valida ärimudelit ettevõtlusega alustamiseks?**

Valdav enamik ettevõtlusega seotud raamatuid, õpikuid ja koolitusi keskenduvad ettevõtte loomisel äriideele rõhutades selle olulisust, erilisust ja eristuvust. Kuid mitte nii sageli ei küsita kohe alguses, kumb on tähtsam, kas idee või selle teostus?

Tavapärane vastus oleks, et idee. Sest ilma ideeta ei ole ettevõtet ja ilma ideeta ei saa äri sündida. Selles vastuses on omajagu tõtt kui ka väärarusaama. Tihtilugu jääb alustavatele ettevõtjatele mulje, et ilma suurepärase ideeta ei olegi mõtet oma ettevõtet luua, samas vähem tähelepanu pööratakse idee teostuse aspektile. Proovige teinekord googeldada oma ideed ja üsna suure tõenäosusega te avastate, et midagi analoogset kui mitte päris sama asja on keegi kuskil kunagi juba ammu ära teinud. Kas siis nüüd tuleks idee prügikasti visata? Võib-olla siiski mitte!

## **Ärimudel ei ole sama, mis äriplaan**

Esmalt peaks tegema selgeks, mis on ärimudeli ja äriplaani vahe. Kui äriplaan on terviklik kava oma idee teostuseks hõlmates kõiki tavapäraseid ettevõtlusega alustamiseks vajalikke turuanalüüse, turu mahu hinnanguid, klientide segmenteerimist, turundusplaani ja ka finantsprognoose, siis ärimudel keskendub eelkõige idee esmastele ja olulisematele aspektidele. Ärimudeli loomisel tuleb leida vastused kõige olulisematele küsimustele, nagu miks ma seda ideed üldse soovin realiseerida, kes on minu klient või kliendid ja millist kasu nad minu ettevõtte tooteid või teenuseid tarbides saavad.'

Ja siit jõuamegi olulise küsimuse pisut teistsugusele vastusele: kas siis on tähtsam idee või teostus? Nagu mainitud, ei ole ilmselt ükski idee maailmas uus ja seniteostamata. Kuid sellest hoolimata sünnib iga päev uusi ettevõtteid milledest paljudki neist pakuvad meile üsna harjumuspäraseid tooteid-teenuseid.

## **Kuidas leida üles sobilik ärimudel?**

Alustame sellest, et ilma ideeta ei saa siiski ettevõtet luua. Kuid nii, nagu ärimudel sisaldab ühe olulise küsimusena – miks ma seda idee soovin ellu viia, tulekski endalt küsida, kas ma soovin teha midagi senisest paremini, odavamalt, kiiremini, kvaliteetsemalt. Täna, kus konkurents on ülitihed, keskenduvadki enamus ettevõtjaid eelkõige sellele, et pakkuda igapäeva elus vajaminevaid tooteid-teenuseid miskil moel teisiti.

Kuidas on sündinud ja saanud edukaks sellised ettevõtted, nagu Uber, Booking.com, AirBnB, Aliexpress, Transferwise jpt? Nad rakendavad teistsugust ärimudelit äraproovitud majanduskeskkonnas, kus inimesed soovivad tarbida neile harjumuseks saanud tooteid või teenuseid, kuid teha seda mugavamalt, kiiremini ja soodsama hinnaga.

## **Millised on levinuimad kaasaegseid ärimudelid?**

Tarbides igapäevaselt kaasaegseid nutirakendusi ja kiireid ning odavaid tehnoloogilisi lahendusi, me tihtilugu ei mõtle, et tegemist on ju tegelikult igapäevase teenusega, mille pakkuja kasutab oma idee realiseerimisel teistsugust ärimudelit. Just needsamad Uberid, Aliexpressid jt on loonud tänaseks täiesti teistsuguse ettevõtlusmaailma. Mis tähendab, et oluline ei ole mitte täiesti uudne idee vaid selle idee teostus. Nimetame tänaseid taksoäppe tinglikult Uberi-tüüpi ärimudeliks, kus puudub otsene vahendaja ning kolmandaks osapooliks on hoopis mobiiliäpp või tehnoloogiline platvorm. Booking.com ja Aliexpress esindavad maailma suurimaid oma valdkonna ettevõtteid, kes ei oma vastavalt ühtegi hotelli ega kaubamaja, Ryanair maailma ühe suurima odavlennufirma on loonud kontseptsiooni, mida kasutavad bussifirmad, varsti ka autorendid jpt, AirBnB või kodumaine Barking.com esindavad kaasaegset jagamismajandust jne. Transferwise nimetab end panganduse Uberiks, sama suunda liigub ka Pocopay.

Ehk vaadates maailmas ringi märkame, et ettevõtlus meie ümber on muutunud üsna totaalselt. Ega asjata ei räägita nn traditsioonilisest ettevõtlusest ja startup maailmast. Ettevõtjad ei pea alati pead murdma selle

üle, kas ja kust leida uus ja inspireeriv äriidee, soovitan üha rohkem alustada hoopis ärimudelite analüüsist, kust saab leida palju rohkem ideid, kuidas oma ettevõtte käima panna tarbijatele juba tuttavaks saanud lahendustele tuginedes. Ja erinevaid ärimudeleid ilmselt tekib uusi ja uusi, mis paradoksaalsel kombel enamasti tegutsevad täiesti tavalistes majandusvaldkondades.

On vana tuntud tõde, et enne, kui hakkad midagi uut looma, vaata, kas midagi analoogset, sarnast või sobivat on juba loodud ja äkki saab sealt lihtsasti malli võtta. Kopeerimine või jäljendamine ei ole ju keelatud!