

LÜHIKOKKUVÕTE

Antud bakalaureusetöös käsitletakse *Lean Startup* metoodika rakendamist alustava ettevõtte arendamisel. Töö eesmärk on *Lean Startup* metoodika teooria põhjal valideerida alustava *startup*'i Buildsyn'i äriideed ja töötada välja ettevõttele sobiv ärimudel. Ettevõtte Buildsyn tahab luua platvormi, mis võimaldaks kinnisvaraarendajatel ja eraklientidel mugavalt ja kiirelt element- ja moodulmaju osta.

Äriidee valideerimiseks viidi läbi empiiriline uuring, mille käigus intervjueriti kaheksa ettevõtte poolt välja valitud kliendisegmentidesse kuuluvat ettevõtet: neli majatootjat ja neli kinnisvaraarendajat. Intervjuudes uuriti klientide probleeme moodul- ja elementmajade tellimisel, valideeriti ettevõtte poolt välja töötatud lahendust ja tutvustati toote MVP'd. Intervjuude tulemusel selgus, millised esmase ärimudeli osad ei leidnud kinnitust, koguti sisendit lahenduse ja väärtuspakkumise täiustamiseks ning saadi tagasisidet toote MVP ja hinnastamise kohta. Intervjuude tulemustest lähtuvalt otsustati äriideega jätkata ning täiendati ärimudelit ja MVP'd klientide tagasisidele vastavalt.

Võtmesõnad: *startup*, *Lean Startup*, alustav ettevõte, ärimudeli koostamine