

<p>Problem Die 1-3 größten Probleme der Kunden</p>	<p>Lösung Eine Lösung für jedes Problem</p>	<p>Einzigartiges Wertversprechen USP (Unique Selling Proposition), warum sollen Kunden das Produkt nutzen?</p>	<p>Unfairer Vorteil Was kann nicht einfach kopiert werden?</p>	<p>Kundensegmente Wer sind die Kunden und Nutzer?</p>
<p>Kosten Fixe und variable Kosten</p>	<p>Kennzahlen Woran misst sich der Erfolg oder der Nutzen und Mehrwert?</p>		<p>Kanäle Wie wird der Kunde erreicht?</p>	
<p>Kosten Fixe und variable Kosten</p>		<p>Umsätze Umsatzquellen und -strategien</p>		

PK