

Füllen Sie die Felder von links nach rechts aus. Das Ergebnis ist das einzigartige Nutzenversprechen für Ihre Kunden.

<b>Beschreibung des Unternehmens</b> ↓	<b>Kundensegmente / Zielgruppen</b> → ↓	<b>Preissetzung</b> → ↓	<b>Marketing</b> → ↓	<b>Value Proposition / Nutzenversprechen</b> → ↓
<b>Der Markt</b> ↓	<b>Externe Risiken</b> ↓	<b>Vertriebskanäle</b> ↓	<b>Erfolgsmessung / Key Performance Indicators</b> ↓	<b>Nächste Schritte</b> ↓