

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

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