










Problem Die 3 wichtigsten Probleme 	Lösung Die 3 wichtigsten Eigenschaften 	UVP Nutzenversprechen (value proposition) Eine klare, überzeugende Aussage (warum Du anders bist und Aufmerksamkeit verdienst) 	Unfairer Vorteil Nicht einfach zu kopieren oder kaufen 	Kunden Zielkunden 
	Wichtige Kennzahlen Messbare Aktivitäten zB: Aktive Benutzer, Unique Visitors, Telefongespräche, Einkommen, Anfragen 	„Wow!“ Effekt Das eine unglaublich coole Feature, den jeden Kritiker zum schwärmen bringen wird 	Kanäle Wie die Kunden erreicht werden Beispiele: Website, Vertrieb, Verkäufer, Distribution, Direkte Werbung 	
Kosten Beispiele: Neukunden-Akquisition, Vertriebskosten, Webhosting, Angestellte, Herstellung, Support 		Umsatzquellen Beispiele: Direktverkauf, Abos, Training-Seminare, Supportverträge, Upgrades 