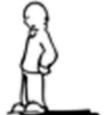


<p>Problem Die 3 wichtigsten Probleme </p>	<p>Lösung Die 3 wichtigsten Eigenschaften </p>	<p>UVP Nutzenversprechen (value proposition): Eine klare, überzeugende Aussage (warum Du anders bist und Aufmerksamkeit verdienst) </p>	<p>Unfairer Vorteil  Nicht einfach zu kopieren oder kaufen</p>	<p>Kunden Zielkunden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