

<p>9: Lieferanten, Zulieferer, Partner Welche externen Leistungen nutzt das Unternehmen zur Leistungserbringung</p>	<p>8: Schlüsselressourcen + Assets Welche greifbaren und virtuellen Komponenten nutzt das Unternehmen zur Leistungserbringung</p>	<p>3: Lösungen / Leistung, Kundennutzen Welchen Vorteil ziehen die Kunden aus der Leistung des Unternehmens</p>	<p>2: Problem(e) der Kunden Liste der 1-3 Probleme der Kunden auch wie diese Probleme bisher gelöst werden</p>	<p>1: Kundensegmente Liste der Zielkunden und Anwender</p>
		<p>4: Alleinstellungsmerkmal Womit differenziert sich grundsätzlich das Unternehmen von seinen Mitbewerbern</p>	<p>6: Kundenbeziehungen + unfairen Vorteil was nicht kopiert werden kann</p>	
			<p>5: Marktzugang Wege zum Kunden, Marketing-Strategie</p>	
<p>10: Kostenstruktur Liste der fixen und variablen Kosten</p>	<p>11: Metriken Liste der Kennzahlen zur Darstellung des Geschäftserfolgs</p>	<p>7: Einkommensströme Liste der Einkommensquellen</p>		