

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