

VALUE PROPOSITION ON STEROIDS

Wie liefere ich genau den Wert, der meinen Kunden transformiert?



Value proposition

heißt nicht Features verkaufen, sondern Transformation liefern.

Wen will ich wirklich verstehen?



Customer Segments

heißt nicht nur sehen, was sie wollen – sondern spüren, was sie antreibt, hemmt und begeistert.

