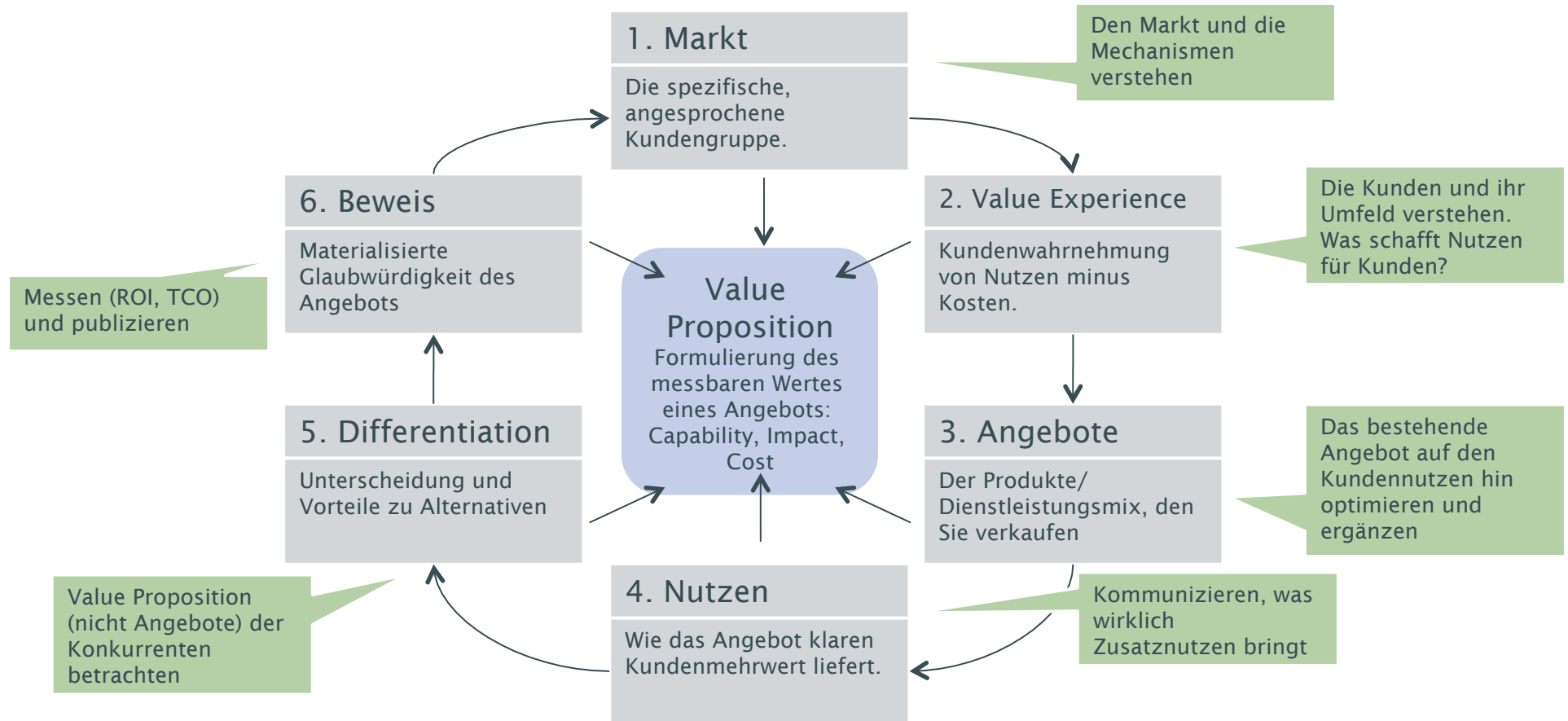


Value Proposition Builder™ |

6 Schritte zur erfolgreichen Value Proposition



Die Value Proposition ist dann erfolgreich, wenn sie für die Kunden klaren Mehrwert in seinem Umfeld und im Vergleich zur Konkurrenz schafft.

Quelle: Barnes et al, Creating and Delivering Your Value Proposition – Managing Customer Experience for Profit, 2009