

## Annahmen Erste Beschreibung der Customer Benefits

Das sind unsere vermuteten Kundennutzen-Argumente:

Unser Value Proposition lautet:

### Qualitätskriterien für Value Proposition

- Das Nutzenversprechen ist spezifisch und charakteristisch.
- Das Nutzenversprechen ist konkret.
- Das Nutzenversprechen passt auf die Zielgruppe.
- Das Nutzernversprechen ist einzigartig.