









Das persönliche Geschäftsmodell

(The Personal Business Model)

<p>Schlüsselpartner Wer Sie unterstützt</p> 	<p>Schlüsselaktivitäten Was Sie machen</p> 	<p>Angebotener Wert Wie Sie helfen</p> 	<p>Kundenbeziehungen Ihr Umgang mit anderen</p> 	<p>Kunden Wem Sie helfen</p> 
	<p>Schlüsselressourcen Wer Sie sind und was Sie haben</p> 		<p>Kanäle Wie man Sie kennenlernt und wie Sie liefern</p> 	
<p>Kosten Was Sie geben</p> 		<p>Einnahmen und Vorteile Was Sie bekommen</p> 