

NABC-modellen

Need - behov

Beskriv kundens och marknadens viktiga, verifierade behov. Vad är problemet?

Approach - tillvägagångssätt

Förklara ditt unika tillvägagångssätt för att tillfredsställa det behovet.

Benefits - fördelar

Beskriv den kvantifierade nyttan i relation till kundens kostnad. $\text{Värde} = \text{Nytta}/\text{Kostnad}$.

Competition - konkurrens

Vilka är konkurrenterna eller andra alternativ som kan tillfredsställa behovet?