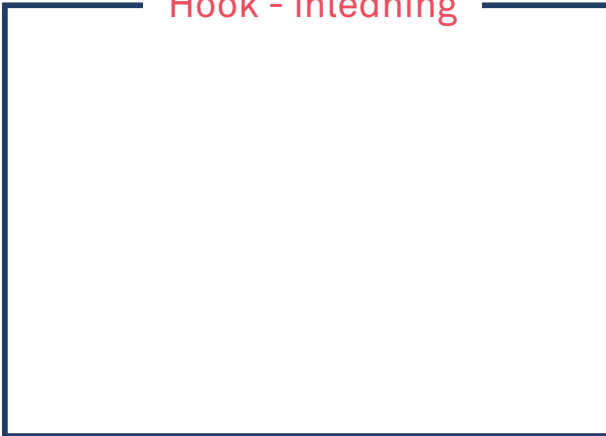


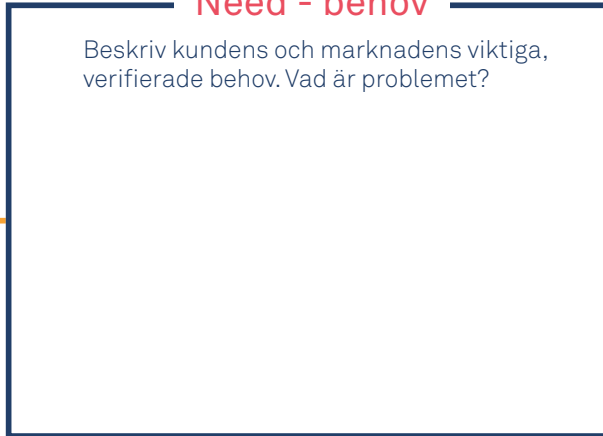
# Pitchmall NABC-modellen

## Hook - inledning



## Need - behov

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



## Approach - tillvägagångssätt

Förklara ditt unika tillvägagångssätt för att tillfredsställa det behovet.



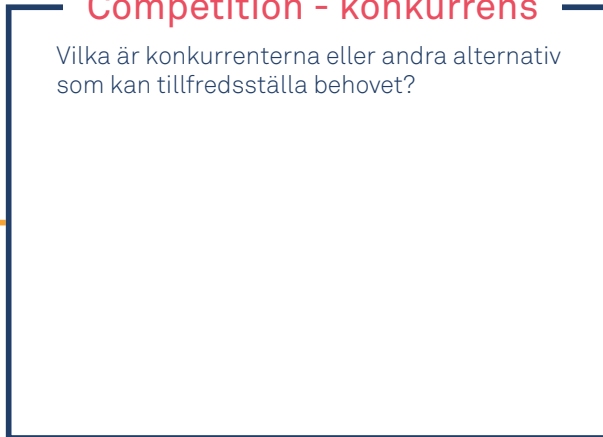
## Benefits - fördelar

Beskriv den kvantifierade nyttan i relation till kundens kostnad. Värde = Nytt/Kostnad.



## Competition - konkurrens

Vilka är konkurrenterna eller andra alternativ som kan tillfredsställa behovet?



## Close - avslutning

