NABC Præsentationsteknikken

1. Fang opmærksomheden

* Video (persona)
* ”Hvad nu hvis du var syg, og skulle bruge et kamera i morgen ?”

1. Needs – hvilke behov dækkes? (TEORI = Maslow’s behovspyramide)

* **Sikkerheds/tryghedsbehov:** Behovet for at føle sig tryg og opleve stabilitet på sit studie, fx De studerende på Kea
* Præsentationsmuligheder
* Ansvar
* Det vil blive mere sikkert for den studerende at låne udstyr via app’en, da den studerende kan få tilsendt en kvittering og have oversigt over de lånte udstyr.

1. Approch – hvordan dækkes behovene? (fokus på målgruppe!)

* Brugeren vil få dækket sine sikkerhedsbehov, da den studerende via app’en kan låne og reserver hjemmefra. Dermed kan den studerende føle sig tryg, da hun/han er sikker på at der er et kamera til rådighed næste dag.
* Den studerende vil opleve stabilitet og have muligheden for at kunne tage ansvar med sit projekt.

1. Benefits – Hvad får brugeren ud af det?

* Nytteværdi

1. Competition – bedre end alternativerne?

* Der er ingen direkte konkurrent til vores app.
* Substituerende konkurrenter: Kea (papir løsning), hvilket er utilfredsstillende og besværlig

1. Action – Opfordring til handling

* Føle at vores app dækker deres behov
* Downlade og anvende app’en