

Das NABC Modell

NEED

Welches ist der zentrale Nutzen deines Produkts oder deiner Dienstleistung?

Welches Problem hat der Kunde?

Der Nutzen für den Kunden ist...

APPROACH

Was ist der einzigartige Ansatz deines Produkts oder deiner Dienstleistung?

Was ist dein Ansatz, um das Kundenproblem zu lösen?

Warum entscheidet sich ein Kunde für dein Angebot?

BENEFITS

Was sind die Vorteile deines Produkts oder deiner Dienstleistung?

Wie löst das Angebot das Problem des Kunden?

Die Vorteile des Angebots für den Kunden sind...

COMPETITION

Inwiefern ist dein Produkt oder deine Dienstleistung konkurrierenden Angeboten überlegen?

Welche Angebote lösen das Kundenproblem bisher?

Dein Angebot ist besser als das der Mitbewerber, weil...