

Das NABC Modell

<div>NEED</div> <div>Welches ist der zentrale Nutzen deines Produkts oder deiner Dienstleistung?</div> <div></div> <div>Welches Problem hat der Kunde?</div> <div></div> <div>Der Nutzen für den Kunden ist...</div> <div></div>	<div>APPROACH</div> <div>Was ist der einzigartige Ansatz deines Produkts oder deiner Dienstleistung?</div> <div></div> <div>Was ist dein Ansatz, um das Kundenproblem zu lösen?</div> <div></div> <div>Warum entscheidet sich ein Kunde für dein Angebot?</div> <div></div>
<div>BENEFITS</div> <div>Was sind die Vorteile deines Produkts oder deiner Dienstleistung?</div> <div></div> <div>Wie löst das Angebot das Problem des Kunden?</div> <div></div> <div>Die Vorteile des Angebots für den Kunden sind...</div> <div></div>	<div>COMPETITION</div> <div>Inwiefern ist dein Produkt oder deine Dienstleistung konkurrierenden Angeboten überlegen?</div> <div></div> <div>Welche Angebote lösen das Kundenproblem bisher?</div> <div></div> <div>Dein Angebot ist besser als das der Mitbewerber, weil...</div> <div></div>