

# Utveckla din idé

## NABC-modellen

### Need – Behov

Beskriv kundens och marknadens behov. Vad är problemet och för vilka? Vad bryr sig kunden om, och vad har den för värderingar? På vilket sätt är behovet bekräftat?

Vilka är planetens och samhällets behov i relation till din produkt/tjänst?

### Approach – Tillvägagångssätt

Förklara ditt unika tillvägagångssätt för att tillfredsställa behovet du har identifierat.

Vilket sätt att tillfredsställa behovet är det mest hållbara?

### Benefits – Fördelar

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

Hur kan du skapa ett värde för kunder, planet och samhälle?

### Competition – Konkurrens

Vilka är konkurrenterna eller andra alternativ som kan tillfredsställa behovet? På vilket sätt kan hållbarhet skapa ytterligare konkurrensfördelar?

# Utveckla din idé

## NABC-modellen

**Need – Behov**

**Approach – Tillvägagångssätt**

**Benefits – Fördelar**

**Competition – Konkurrens**