

NABC-modellen

Need - Behov

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

Approach - Tillvägagångssätt

Förklara ditt unika tillvägagångssätt för att tillfredsställa behovet du identifierat. Går det att göra tillvägagångssättet mer hållbart med avseende på till exempel tillverkning, materialval, transport, arbetsförhållanden och inkludering?

Benefits - Fördelar

Beskriv den kvantifierade nyttan i relation till kundens kostnad. $\text{Värde} = \text{Nytta}/\text{kostnad}$. Skapas även nytta för samhället och miljön i stort och ges ett positivt bidrag till de globala målen?

Competition - Konkurrens

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