

# NABC en udviklings- og pitchmodel

**Mission** (baggrund hvorfor, "hookline") - **titel**

- N**     ▪ Hvilke **brugerbehov** indfries - hvad skal modtageren, brugeren have ud af kommunikationen, løsning?
  
- A**     ▪ **Approach/ide** - hvordan er kommunikationen grebet an, form og indhold der møder publikum/brugere, valg af medie og formater?
  - Hvordan kommer det **innovative** til udtryk i løsning?
  
- B**     ▪ **Fordele og udbytte**, hvilke udbytte giver netop denne tilgang /løsning? For brugerne og for dig/jer som afsender/organisation?
  
- C**     ▪ Hvad er **konkurrencen/konktekst** omkring din kommunikation - form og budskab? Hvilke faktorer konkurrerer med dig om brugerens opmærksomhed?

Mission, (titel +tagline)

Need - behov

Approach – ide & koncept

Benefits - fordele, udbytte

Competition - konkurrence, kontekst,