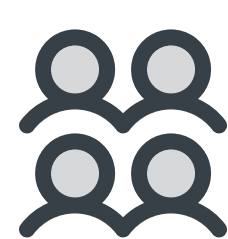


7 Karakteristika

Ved virksomheder med høj RESILIENS.

Vurder modstandskraften i din forretning: Sæt en cirkel ved det niveau du har i dag, på en skala fra 0 til 10



1. Kundefastholdelse

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Kunderne kan skifte til en anden leverandør uden bøv l eller omkostninger Kunderne kan ikke skifte til en anden leverandør uden væsentlige omkostninger eller bøv l



2. Forudbetaling

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Vi modtager først betaling på bagkant og har evt. investeringer for at levere produktet Kunderne betaler forud for ydelser og bidrager derved til positiv Cash Flow



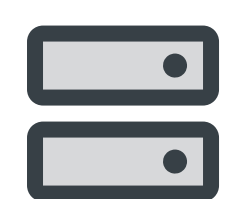
3. Kontraktlængde

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Vi har ingen kontrakter på vores salg det kommende år Al vores omsætning det kommende år er på faste kontrakter.



4. Fælles udvikling

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Vi har ingen udviklingsdialog med vores kunder Kunderne indgår i et samarbejde omkring udvikling og bidrager til finansiering



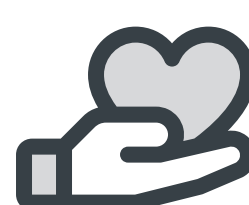
5. Data & digitalisering

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Vi har ingen udveksling af data eller integration af processer med vores kunder Vi ejer kundedata eller vores digitale løsning er en del af kundens processer



6. Fællesskab & entusiaster

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Der er ikke et community omkring vores produkt Vi har et stærkt og velorganiseret community med loyale fans



7. Personlige relationer

0 ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— • ————— 10
Vi har ingen personlige relationer med vores kunder Vi har tætte personlige og faglige relationer på flere niveauer i kundernes organisation