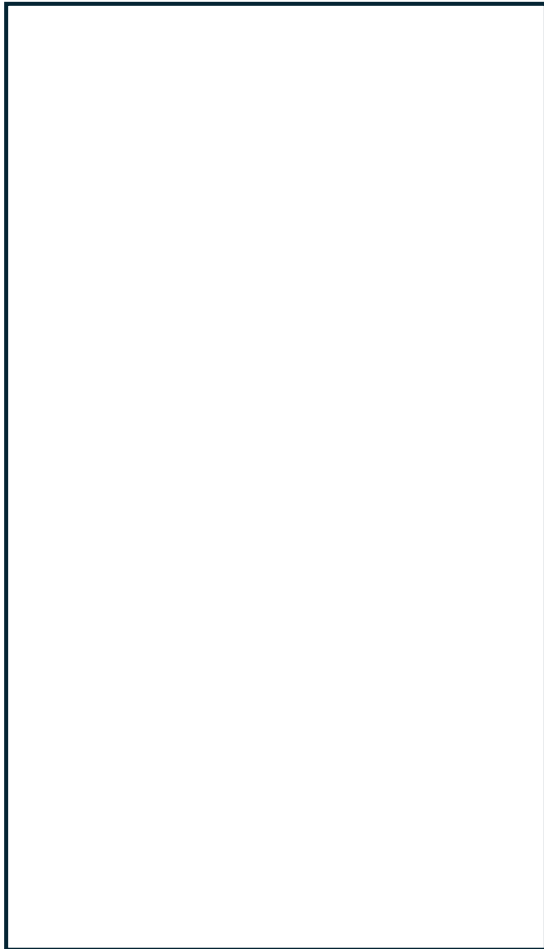


Hvor resilient er din forretningsmodel?



Variabel: Vi skal skabe denne omsætning i de kommende 12 måneder ved at sælge projekter, produkter eller serviceydelser **til nye eller eksisterende kunder.**

Forudsigelig: Vi ved med 80 % sikkerhed, at denne omsætning vil blive genereret **fra denne gruppe af kunder.** Vi har forpligtende aftaler, historiske brugsmønstre eller specielle relationer.

Fast: Vi ved med 99 % sikkerhed, at denne omsætning vil blive genereret **fra denne kunde** inden for de næste 12 måneder. Selv hvis kunden ikke gør brug af eller bestiller produktet eller serviceydelser, skal kunden stadig betale.

Hvordan kan du forbedre RESILIENS?

- -----
- -----
- -----
- -----