De fire mindset

Hver med sit spejlbillede hos kunden

Promote og Sell

Bruger relationen som en megafon.
Sælger og fortæller, med internt fokus
og produkter bygget på egen ekspertise.

Møder kundens Inform me

Listen og Learn

Lytter til kundens behov og bruger
data til at forstå dem.

Møder kundens Listen to me

Connect og Collaborate

Udvikler sammen med kunden
og ser hende som partner.

Møder kundens Involve me

Empower og Engage

Tager ansvar for noget større. At tjene
penge er et middel, ikke et mål.

Møder kundens Enlight and engage me