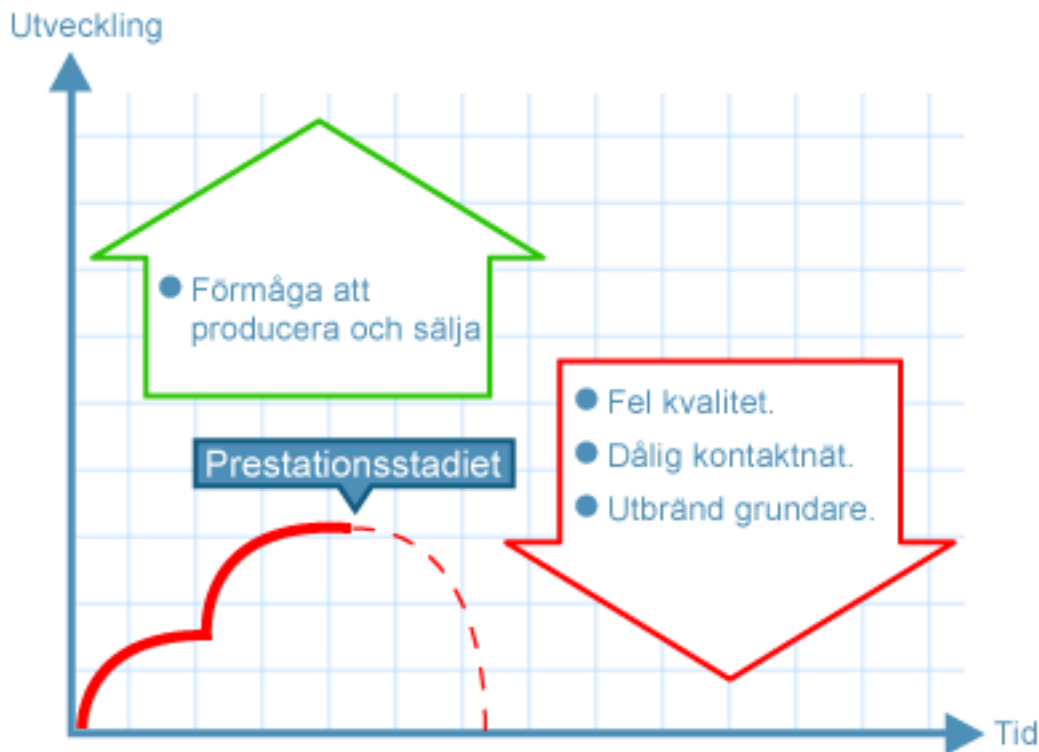


Prestationsstadiet



Under idéstadiet fokuserade grundaren på att marknadsföra sina idéer till den omvärld han/hon är beroende av. Att marknadsföra är att skapa förväntningar, och i denna fas, prestationsstadiet, gäller det att infria dem; Banken förväntar sig att projektets budget håller. Kunderna väntar sig att produkterna lever upp till gjorda utfästelser. Leverantörerna väntar sig utlovade beställningar och betalningar etc. Prestationsstadiet utvecklas av intensivt arbete med produktion och försäljning. Fel kvalitet, dåligt kontaktnät och utbränd grundare är vanliga fallgropar i denna fas.

Fråga: vad är rätt och fel under prestationsstadiet?