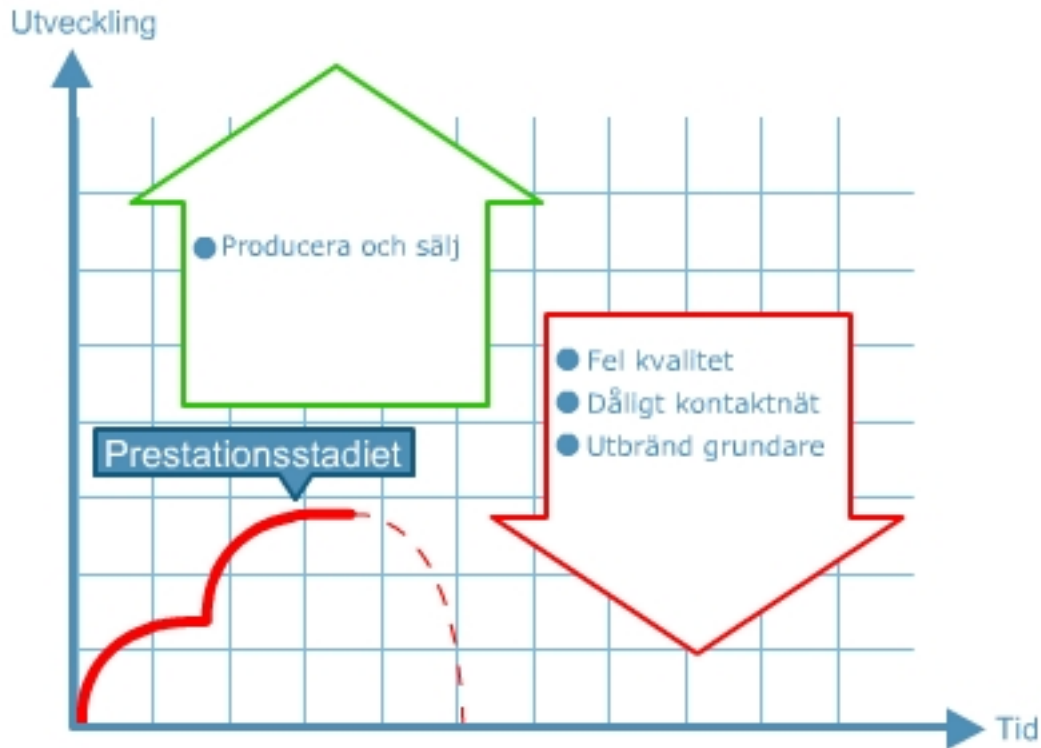


Prestationsstadiet



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.

Den inspirerande är rätt person att dra igång saker och ting, men vad händer när det är dags att prestera resultat? I:s svaga sidor innehåller egenskaper som att inte bry sig om

fakta eller att inte fullfölja. Hur fungerar det när åtagande om leveransdatum och kvalitet ska uppfyllas? Troligen dåligt. Den inspirerande måste utveckla nya egenskaper, bli effektiv, resultatinriktad och fokuserad. För att klara prestationsstadiet måste grundaren I träna upp sitt sakliga beteende och även bli Producerande.