

فصل اول

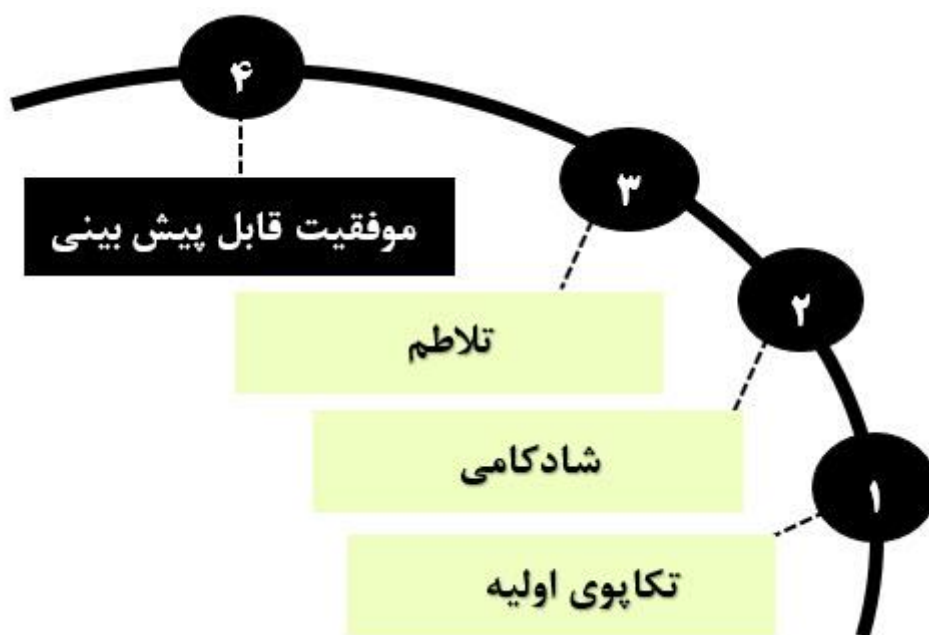
چگونه به سمت موفقیت قابل پیش‌بینی برویم؟

وقتی سازمانی نوپدید است، برای دستیابی به نقطه مطلوب شما ناچار به پیشروی و رشد تا به نقطه‌ای که موفقیت قابل پیش‌بینی به طور عادی در آنجا اتفاق می‌افتد، هستید. برای رسیدن به موفقیت قابل پیش‌بینی باید از این سه مرحله عبور کنید:

- **تکاپوی اولیه:** نقطه‌ای که شما برای باقی ماندن و اعتباربخشی به بازار خود، سعی در کسب نقدینگی دارید.

- **شادکامی (شور و شغف):** نقطه‌ای که دوره رونق فروش شما آغاز می‌شود.

- **محیط پرتلاطم:** در دسرهای فزاینده، هنگامی که شما توجه خود را از فروش به سودآوری معطوف می‌کنید.



هرتشکیلاتی در سودای رسیدن به مرحله‌ای است که رشد در آن هم قابل حصول و هم ادامه‌پذیر باشد. برای نیل به موفقیت قابل پیش‌بینی نخست باید از این سه مرحله؛ یعنی تکاپوی اولیه، شادکامی و محیط پرتلاطم بگذرید.

بدون گذراندن این سه مرحله مقدماتی نمی‌توان مستقیم به سمت مرحله موفقیت قابل پیش‌بینی رفت. هر سازمانی در مسیر رشد، از مرحله ایده گرفته تا عملیات دادوستد کارآمد باید از این مراحل بگذرد. شما می‌توانید مقدار زمان صرف شده در هر مرحله را کاهش دهید، اما نمی‌توانید هیچ یک را حذف کنید.