

BİR ŞİRKETİN ÖMRÜ

	Doğum Öncesi	Başlama Aşaması	Büyüme Aşaması	Olgunluk Aşaması	Genişleme Aşaması	Duraklama Aşaması	Çıkış
Karşılaşılan Zorluklar	Pazar tarafından kabul görmek, parasal sıkıntılar	Nakit akım sorunları, işin planlar ile örtüşmemesi	Daha fazla nakit ve zaman, yeni iş planı, daha fazla profesyonel yönetim	Rekabet,pazardaki değişimler,müşteri ihtiyaçları	Yeni pazarlar, yeni stratejiler	Düşen satışlar, düşen karlar, negatif nakit akımı	İşin gerököi değerlendirmesi, şirketi satış için müşteri arayışı
Odaklanılan Konular	İş Planı, Şirket Yapısı,Bilgi Toplama ve araştırma	Müşteri kazanmak, nakit akımı	Formal yönetim, kurumsallaşma, raporlama, insan kaynakları	Gelişme, rekabet, verimlilik	Yeni ürünler, yeni pazarlar, yeni müşteriler	İş ortaklıkları, yeni iş sahaları, maliyetler, nakit	Şirketin değerini artırma yolları
Parasal Kaynaklar	Sermaye, eş dosttan alınan borçlar	Sermaye, eş dosttan alınan borçlar, tedarikçi kredileri, müşteri avansları, devlet yardımları	Bankalar, ortaklardan nakit girdisi, leasing, devlet yardımları	Karlar, banka, yeni yatırımcılar, devlet	Ortaklıklar, bankalar, yeni yatırımcılar ve ortaklar	Tedarikçi kredileri, müşteri avansları, ortaklardan nakit giriş	Satış