

Etap	Przykładowe działania/cechy
Pre-seed stage (etap przed załączkowy)	<ul style="list-style-type: none"> • Tworzenie fundamentów i podwalin. • Generowanie pomysłów, testowanie i analizy. • Walidacja stawianych hipotez. • Obudowywanie się kluczowymi podmiotami i osobami. • Przeprowadzenie szczegółowych badań rynku i zrozumienie grupy docelowej. • Przygotowanie PoP (Proof of Principle) i PoC (Proof of Concept) • Przygotowanie i prezentacja planu biznesowego swojej sieci kontaktów. • Finansowanie z modelu 4F (founders, friends, family, fools).
Seed stage (etap załączkowy)	<ul style="list-style-type: none"> • Potwierdzenie zapotrzebowania rynkowego. • Opieranie się na różnorodnych źródłach finansowania. • Walidacja modelu biznesowego. • Opracowanie produktu RTM (Ready to Market) / RTS (Ready to Sales). • Nawiązywanie kluczowych kontaktów.
Early stage (etap wczesny)	<ul style="list-style-type: none"> • Uzyskanie pierwszej rundy finansowania typu venture capital. • Budowanie znaczącej bazy klientów. • Przygotowanie do skalowania na większe rynki. • Utrzymywanie stałego strumienia miesięcznych przychodów. • Dowód na trwałość przychodów. • Prezentacja zwrotu z inwestycji (ROI) inwestorom startupu.
Growth stage (etap wzrostu)	<ul style="list-style-type: none"> • Skalowanie na większe rynki. • Utrzymanie długoterminowej rentowności. • Pozyskiwanie dalszego finansowania. • Dalsze rozszerzanie zespołu. • Dążenie do zrównoważonego wzrostu. • Rozwinięta sieć kontaktów.
Established stage (etap stabilizacji)	<ul style="list-style-type: none"> • Stabilna pozycja na rynku. • Przewidywalne przepływy pieniężne. • Możliwość przyciągania najlepszych talentów. • Rozpoczynanie prac nad nowymi produktami. • Wzmocnienie istniejących linii produktowych.
Expansion stage (etap ekspansji)	<ul style="list-style-type: none"> • Ekspansja na inne segmenty rynkowe. • Wprowadzenie nowych produktów i usług. • Firma rentowna i samowystarczalna. • Dążenie do ekspansji. • Wzrost co najmniej o 20% przez 3 kolejne lata. • Rozważanie przejęć w celu przyspieszenia ekspansji. • Opieranie się na pomocy, wskazówkach i partnerstwie strategicznym.
Maturity stage (etap dojrzałości)	<ul style="list-style-type: none"> • Utrzymany sukces biznesowy. • Silna obecność na rynku i rozpoznawalność marki. • Efektywność operacyjna. • Ciągłe innowacje w celu utrzymania pozycji rynkowej.
Merger and acquisition stage (etap fuzji i przejęć)	<ul style="list-style-type: none"> • Ekspansja poprzez przejmowanie innych firm. • Możliwość sprzedaży firmy lub fuzji. • Rozważanie wyjście zależne od założonych celów i planowanie strategii wyjścia. • Współpraca z dobrym zespołem prawników.