В результатах различных социальных исследований неоднократно отмечалось, что успешный предприниматель – это человек, который реализовывает свои идеи, даже если возникает множество неожиданных препятствий. Они не делают больших ставок, а реализуют идею шаг за шагом. Согласно проведенным исследованиям Пола Брауна, наиболее успешные бизнесмены реализуют свои идеи следующим образом:

1. Определяются с конечной целью. Что он хочет получить вследствие реализации задумки. Это позволяет увидеть приблизительную картину результата труда, что выступает в роли главного мотива, который побуждает действовать.
2. Устанавливают последовательность шагов, для достижения цели. Перед успешным человеком возникает вопрос, что я сделаю в первую очередь, а к чему должен перейти только в том случае, если предыдущий шаг был реализован.
3. Сбор информации. Для того, что бы начать действовать, успешному бизнесмену необходима информация. То есть выявления сильных и слабых сторон конкурентов, ситуации на рынке в выбранной области. Любой бизнес должен подразумевать в себе уникальное предложение. Это значит, что действуя в определенной области, будущее предприятие должно предлагать то, чего нет на рынке, либо более качественную продукцию, более дешевый товар, принципиально отличающийся уровень обслуживания и т.д.
4. После прохождения вышеперечисленных трех этапов, успешный предприниматель начинает действовать немедленно.

Как отмечает Пол Браун, большинство бизнес-идей так и остаются идеями по одной единственной причине: человек неизбежно сталкивается с радом вопросов на этапе планирования, которые достаточно сложно преодолеть, не начав действовать. Вследствие чего существенно снижается внутренняя мотивация, которая и позволяет двигаться дальше. Пол Браун не выступает против планирования в целом, но рекомендует не заострять на этом особого внимания, так как план может серьезно корректироваться в процессе реализации идеи. А человеку, который не был в роли предпринимателя, составить точное пошаговое решение представляется весьма не простой задачей.