

بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی جدید به دلیل عدم آموزش‌های مدیریت کسب و کار با موفقیت روبه‌رو نمی‌شوند

## ۲۰ عامل اصلی شکست کسب و کارهای نوپا

# STAR↓UPS

هر کسی که کسب و کاری را شروع می‌کند در اصل به دنبال کسب سود بوده و به همین دلیل است که خطر شروع این کار را به جان می‌خورد و این یعنی یک کسب و کار سودمند می‌تواند بسیار هم خطرناک باشد. افراد زیادی هم هستند که کسب سود اولویت بسیار زیادی برایشان دارد و قبول کرده‌اند که احتمالاً در این مسیر شکست نیز خواهند خورد و این یک حقیقت تلخ است. شاید لازم باشد برخی افراد قبل از شروع کسب و کارشان داستان شکست خود را پیش‌بینی کنند. البته فراموش نکنید موفقیت معیار شفاف‌تری ندارد اما شکست خوردن کاملاً عینی و مشخص است و درمورد آن راحت‌تر می‌توان گفت‌وگو کرد. در همین راستا و با توجه به اینکه بیش از نیمی از کسب و کارهای نوپا در پنج سال اول خود دچار شکست می‌شوند تلاش کرده‌ایم به معرفی ۲۰ علت عمده شکست این کسب و کارها بپردازیم.

علت اصلی معرفی این عوامل شناخت صحیح و اصلاح روش‌های عمل است. منبع این گزارش از مصاحبه‌ها و نمودارهای مرکز تحقیقاتی بین‌المللی CBinsight است که طی تحقیق و مصاحبه با موسسان بیش از ۱۵۰ استارت‌آپ این دلایل را منتشر کرده‌اند.



### عدم نیاز بازار

هر کسب و کار نوپایی برای حل کردن مساله مخاطبان و مشتریان ایجاد می‌شود و اگر این اقدامات نیازهای مشتریان را برطرف نکند یعنی سودی کسب نکرده و درنهایت شکست خواهد خورد. عدم نیاز بازار عمده‌ترین علت شکست بسیاری از کسب و کارهای نوپاست.



### تیم نامناسب

یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت هر استارت‌آپی، تیمی قوی و با انگیزه است. هزاران ایده خوب یا پتانسیل درآمدزایی بالا به نتیجه نخواهند رسید مگر به کمک افرادی که برای رشد و بارور شدن آن تلاش کنند. شروع یک استارت‌آپ به صورت یک‌نفره یا با ترکیب تیمی نامناسب هزینه‌های زیادی در پی خواهد داشت. عدم وجود انگیزه کافی، مهارت یا اشتراک عقاید می‌تواند به سادگی یک استارت‌آپ را به انتهای راه برساند.



### مشکلات قیمت‌گذاری و هزینه

همواره برای پول درآوردن زمان وجود دارد، اما برای راضی کردن مشتریان همیشه دیر است. شما باید چیزی تولید کنید که آنها در حال حاضر نیازمند آن هستند. شاید بتوانیم محصولاتمان را در ابتدا و برای جذب مشتری با قیمت مناسب‌تری تولید کنیم و در ادامه هم همین روش برای ما سودآورتر باشد. برخی استارت‌آپ‌ها محصولی عالی اما پرهزینه تولید می‌کنند که باعث عدم کارایی در فروش و کسب سود می‌شود.



### نداشتن طرح تجاری

داشتن یک ایده عالی کافی نیست؛ بنیانگذاران باید از همان ابتدا یک استراتژی برای کسب درآمد داشته باشند. تمام تلاش خود را بگذارند بر این که هرچه سریع‌تر فعالیت استارت‌آپ بزرگ شود، زیرا این قضیه مشخص می‌کند استارت‌آپ خواهد مرد یا به حیاتش ادامه خواهد داد؟! اگر به موقع مقیاس فعالیت مخاطبان استارت‌آپ گسترش پیدا نکند، رقبا جایگاه کسب و کار را اشغال خواهند کرد. مصرف‌کنندگان نیز منتظر نمی‌مانند تا شما از پس این مساله برآیید و سریع‌تر سراغ رقبای شما می‌روند.

### بازاریابی بد

اگر مشتریان بالقوه شما ارزش برجسته‌ای را دریابند توجه‌شان همانند آهن ربا جذب خواهد شد. به آنها انگیزه خواهد داد تا از شما خرید کنند یا صحبت راجع به شما را گسترش دهند. اگر یک ارزش برجسته ارائه دهید و مردم انگشت‌شماری از کاری که انجام می‌دهید آگاه باشند و بدانند چگونه انجام می‌دهید، صحبت‌های خوب و سازنده پیرامون شما، مثل ویروس گسترش خواهد یافت اما برخی بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها به اشتباه فکر می‌کنند یک محصول خوب خودش را بازاریابی می‌کند؛ آنها مخاطبان اشتباهی را هدف قرار می‌دهند یا از طریق کانال‌های اشتباه محصول‌شان را بازاریابی می‌کنند.

### عدم توجه به مشتری

همانند قبل اگر به نیازهای بازار و مشتری توجه نداشته باشید کسب و کار شما شکست خواهد خورد و همچنین اگر به مشتری احترام نگذارید و مشتری مورد توجه شما نباشد و حواس پرتی و انکار کردن، منجر به عدم توجه مناسب به مشتری و نیازهای او خواهد شد.

### زمان‌بندی نامناسب

مورد اسنپ را در ایران به یاد بیاورید! اسنپ اولین مجموعه تاکسی اینترنتی در ایران بود و این یعنی عرضه زود هنگام یا دیر هنگام محصول می‌تواند به شدت به موفقیت یک استارت‌آپ لطمه وارد کند. البته ممکن است که هنوز آمادگی لازم برای اداره و مدیریت یک استارت‌آپ با رشدی بسیار سریع را نداشته باشید یا بدتر از آن، محصول قابل قبولی برای عرضه نداشته باشید. این استارت‌آپ ممکن است به شکست شما ختم شود. در مقابل هم هر چه با تأخیر بیشتری استارت‌آپ‌تان را راه‌اندازی کنید، پاسخ تردیدهایتان را هم با تأخیر بیشتری درخواهید یافت. پس بهتر است با موضوع مواجه شده و هرچه سریع‌تر کارتان را آغاز کنید.

### اتمام بودجه

یکی از دلایل بسیار مهم شکست استارت‌آپ‌ها در ابتدای کار عدم بودجه‌ریزی و کنترل آن و درنهایت اتمام بودجه قبل از راه‌اندازی است. البته شاید هم راه‌اندازی اتفاق بیفتد ولی کمبود نقدینگی مانع بزرگی در راه پیشبرد برند و سرمایه در گردش مورد نیاز برای دستیابی به اهداف خواهد بود. از این رویکرد بودجه‌ریزی صحیح منطبق بر ساختار برنامه زمان‌بندی بوده و کنترل دائمی آن از طریق مقایسه هزینه‌های واقعی پرداخت‌شده با بودجه تعیین‌شده اقدامی حیاتی است. استارت‌آپ‌ها نه تنها ممکن است بودجه‌ای کمتر از نیازشان داشته باشند، بلکه امکان دارد بودجه زیادی داشته باشند و بی‌پروا آن را خرج کنند.

### شکست از رقبا

بررسی رفتار و تجزیه و تحلیل واکنش رقبا در بازار کسب و کار سیگنال‌هایی به شیوه‌های متفاوت تأثیر مستقیم بر برنامه‌ریزی بازاریابی و فروش دارد. تجزیه و تحلیل رقبا به معنای شناسایی رقبا و ارزیابی استراتژی‌های برای تعیین نقاط قوت و ضعف خود نسبت به کسانی است که محصولات یا خدماتی شبیه به ما دارند. ترکیبی از جزئیاتی مانند مهارت، انگیزه یا سرمایه می‌تواند به شکست خوردن یک استارت‌آپ از رقبایش منجر شود.

### محصول بد

اگر تمرکز اصلی بنیانگذاران استارت‌آپ روی محصول نباشد، نتیجه نهایی برای کاربر ناامیدکننده خواهد بود. برای مثال ادامه دادن ایده‌های شرکت‌های دیگر جای هیچ پیشرفتی نخواهد داشت. اگر فردا یک شرکت جدید همانند گوگل به میدان بیاید قطعاً مانند گوگل موفق نخواهد بود.

### از دست دادن تمرکز

بسیاری از بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها به دلیل اینکه اکثراً افراد خلاق هستند و ممکن است توانایی‌های زیادی داشته باشند از طرف گروه‌های مختلفی مورد توجه قرار گرفته و ممکن است باعث تغییر سلاقی و علایق آنها شوند. تغییر دیدگاه و ایده‌ها می‌تواند باعث شود بنیانگذاران در افکارشان غرق شوند؛ این موضوع سبب از دست دادن تمرکز روی اهداف و ایده‌های پشت محصول خواهد شد.

### عدم هماهنگی تیم یا سرمایه‌گذاران

هر استارت‌آپی ممکن است با سرمایه‌گذاران خود به مشکلاتی برخورد و همین عدم توجه به درخواست‌های سرمایه‌گذاران یا توجه بیش از حد به آنها می‌تواند به شرکت ضربه بزند؛ در صورت وجود تنش میان بنیانگذاران نیز چنین اتفاقی رخ خواهد داد.

### چرخش نادرست

در طول مسیر اجرای کار ممکن است به نتیجه برسید که باید تغییراتی در شکل محصولات یا ساختار کسب و کار خود ایجاد کنید. گاهی اگر این چرخش و تغییر با احتیاط، دقت و براساس داده‌های پشتیبان کافی انجام نشود، می‌تواند شرکت را به شکل غیرقابل بازگشتی به بیراهه ببرد.

### کمبود اشتیاق و علاقه

برخی مواقع کسانی که کسب و کاری را ایجاد می‌کنند اصلاً به آن کار علاقه‌ای ندارند و فقط به دلیل کسب سود است که آن کار را انجام می‌دهند و همین مساله باعث آن می‌شود که این افراد به سرعت قوای محرکه خودشان را از دست داده و به پیشرفت کار فکری نکنند.

### مکان نامناسب

اگر در محلی کار می‌کنید که امکانات مناسب فعالیت را ندارد یا در محل کار اشتراکی حضور دارید که با افراد مختلفی برخورد دارید ممکن است اختلاف کاری پیش آید. حضور در مکانی که پر از استعدادها و ایده‌هاست می‌تواند به بنیانگذاران کمک کند تا استارت‌آپ‌شان را پیش ببرند و همچنین می‌تواند آنها را از هدف‌شان دور کرده و باعث عدم تمرکز آنها شود؛ حضور در موقعیت مناسب همچنین سبب می‌شود مخاطبان بخواهند از محصول استارت‌آپ شما استفاده کنند.

### عدم علاقه سرمایه‌گذاران

بسیاری از کسب و کارها به دلیل آنکه از نظر اقتصادی برای سرمایه‌گذاران سودآور نیستند دیگر مورد توجه سرمایه‌گذار اولیه خود نخواهند بود و شاید سرمایه‌گذاران بخواهند پول خود را از شرکت خارج کنند تا ضرر کمتری را متحمل شوند. پس باید به نحوه خرج بودجه‌ها و کسب سرمایه در شرکت بسیار توجه کرد.

### چالش‌های حقوقی

ممکن است با شروع رشد یک استارت‌آپ در بازارها یا حوزه‌های دیگر، مسائل حقوقی پیش‌بینی نشده به وجود آید. برای مثال در ایران و در ابتدای شکل‌گیری مجموعه‌هایی پرداخت اینترنتی را فعال کرده بودند که مشکلات حقوقی بسیاری برای آنها به وجود آمد و سپس مسائل حل شد اما ممکن است همین مساله به هیچ وجه حل نشده و کسب و کار شما به طور کلی شکست بخورد.

### عدم استفاده از مشاور

اگر بنیانگذاران استارت‌آپ از روابط خود با دیگران و البته روابط سرمایه‌گذاران با افراد به شکل مناسب استفاده نکنند، ممکن است توان کافی برای حرکت و پیشبرد صحیح کار به دست نیاورند.

### خستگی بیش از حد

بنیانگذاران استارت‌آپ اغلب توازن مناسبی میان کار و زندگی ایجاد نمی‌کنند و باید وظایف مختلف و زیادی انجام دهند و میان آنها جابه‌جا شوند، این موضوع سبب خستگی مفرط و از کار افتادگی آنان می‌شود.

### انجام ندادن چرخش مناسب در کسب و کار

قبول نکردن و لجابت در عدم پذیرش اشکالات می‌تواند باعث ایجاد هزینه‌های قابل توجه برای استارت‌آپ، همچنین سرخوردگی و ناامیدی کارکنان و مشتری‌ها شود.