



ندا اظهاری مترجم

در دنیای امروز که بسیاری از فارغ التحصیلان دانشگاهی و افراد با استعداد به دنبال راهی برای تولید و نشان دادن توانمندی خود در عرصه کسب وکار هستند، ظهور استارت‌اپ‌ها به طور قطع فرصت طلایی برای ظهور و بروز بسیاری از خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها در عرصه‌های مختلف به شمار می‌رود. بسیاری از ایده‌ها که سال‌ها یا لایه‌لای برگه‌های کاغذ خاک می‌خورد یا در بستوی ذهن افراد توانمند جا خوش کرده بود، با به میدان آمدن استارت‌اپ‌ها فرصت بروز پیدا کرده‌اند و از این رو انتظار می‌رود که آینده، فضای بهتری برای زیست افراد با استعدادی باشد که مدت‌ها به دنبال دیده شدن ایده‌هایشان بوده‌اند. سال‌های اخیر علاقه به پژوهش پیرامون استارت‌اپ‌ها، اهمیت و ارتباط روزافزون این حوزه بسیار مورد توجه قرار گرفته است. در کشورهای پیشرویی چون آمریکا و چین به ترتیب ۲۴٫۱ درصد و ۲۱٫۵ درصد از کل مقالات را تحقیق درباره استارت‌اپ‌ها به خود اختصاص داده‌اند. موضوع اصلی تحقیق در مورد حوزه مهندسی حدود ۲۲٫۵ درصد از کل مقالات منتشر شده را شامل می‌شود و پس از آن، علوم رایانه ۱۲ درصد و کسب‌وکار، مدیریت و حسابداری ۱۰٫۲ درصد از کل مقالات را در برمی‌گیرد.

■ ■ ■

#### ■ استارت‌اپ‌ها راه‌حلی

#### برای مقابله با تغییرات سریع فناوریانه

تحقیقات پیرامون مشکلات در دنیای امروز از تغییرات سریع فناوریانه و بی‌ثبات اشیاع شده و باعث می‌شود مفهوم استارت‌اپ برای درک ماهیت کارآفرینی و نوآوری، کلیدی و مهم باشد. یک استارت‌اپ تنها مظهر اشتیاق برای کارآفرینی نیست بلکه تجسم جاه‌طلبی، خلاقیت و شجاعت است که برای تبدیل ایده‌ها به واقعیت گرد هم می‌آیند. این گروه از کسب‌وکارها نه تنها بر اقتصاد تاثیر می‌گذارد، بلکه تاثیر عمیقی بر فرهنگ کارآفرینی و چگونگی درک و تعامل با دنیای اطراف دارند. در فضای کسب‌وکارهای درحال تکامل، استارت‌اپ‌ها محرک نوآوری و فناوری‌های موفق هستند. آنها مرزهای مدل‌های کسب‌وکار را جابه‌جا کرده و کل صنایع را دگرگون می‌کنند. درک تفاوت‌هایی که استارت‌اپ‌ها را از کسب‌وکارهای کوچک سنتی متمایز می‌کند، برای تحلیل پیچیدگی‌های موفقیت‌ها و شکست‌های آنها اهمیت دارد. این مقاله سه جنبه کلیدی را مورد بررسی قرار می‌دهد: مانند ویژگی‌های مقایسه‌ای استارت‌اپ‌ها و کسب‌وکارهای کوچک سنتی، عواملی که منجر به شکست استارت‌اپ‌های طبقه بندی شده براساس مشکلات می‌شوند و عواملی که به موفقیت استارت‌اپ‌ها در یک محیط تجاری رقابتی کمک می‌کنند. درک این نکته مهم است که دقیقا چه چیزی یک استارت‌اپ را منحصربه‌فرد می‌کند و دلیل قوی برای دستیابی به نتایج عالی به آن می‌دهد.

#### ■ اکوسیستم کارآفرینی، تقویت‌کننده استارت‌اپ‌ها

آخرین پژوهش‌ها و مقالات، درک عمیقی از ماهیت و پدیده استارت‌اپ‌ها نشان می‌دهد. در سال‌های اخیر، رویکرد به این موضوع باتوجه به جنبه‌های مختلف موثر توسعه این شیوه کارآفرینی، سیستماتیک و پیچیده تر شده‌است. بررسی‌ها نشان داده کارآفرینی‌که قدرت ریسک‌پذیری بالایی داشتند، شانس بیشتری برای اجرای موفقیت آمیز ایده‌های نوآورانه دارند. تاثیر مهم سرمایه‌گذاران بر توسعه استارت‌اپ‌ها بارها در پژوهش‌های مختلف مورد تاکید قرار گرفته و به این نکته اشاره دارند که سرمایه‌گذاران علاوه بر حمایت مالی، تجربیات و ارتباطات ارزشمندی را به همراه دارند که به موفقیت یک استارت‌اپ کمک می‌کنند. مطالعه اکوسیستم کارآفرینی به ویژه نقش تقویت‌کننده‌ها و شتاب دهنده‌ها، به درک اهمیت ایجاد محیطی حمایتی برای استارت‌اپ‌ها کمک می‌کند.

#### ■ موفقیت استارت‌اپ‌ها به چه بستگی دارد؟

این مقاله به این موضوع می‌پردازد این ساختارها چگونه می‌توانند به کارآفرینان در یافتن منابع و افزایش شانس موفقیت کمک کنند. طیف گسترده و متنوعی از منابع دانش بیرونی در نتایج مختلف نوآوری سودمند است، از این رو سهم ارزشمندی در مقالات موجود درباره شتاب‌دهنده‌ها دارد. رواج شرکت‌هایی با رشد سریع در منطقه‌ای خاص به شدت با کیفیت اکوسیستم کارآفرینی آن مرتبط است. تحقیقات نشان می‌دهد تغییرات در ویژگی‌های جمعیت شناسی کارآفرینان با سطوح مختلف با اهمیت عوامل زمینه‌ای محلی مورد مطالعه در تسهیل ایجاد استارت‌اپ‌های نوآور مطابقت دارد. محققان در قالب این مقاله به این نتیجه رسیده‌اند چهار عامل کلیدی وجود دارد که به‌طور قابل توجهی بر ارزیابی موفقیت از دو شیوه مختلف تاثیر می‌گذارد؛ موقعیت فراگیری استارت‌اپ، میزان تعهد شرکایی که در ارتقای استارت‌اپ دخیل هستند، سن راه‌اندازی شرکت و حضور شرکایی که در ارتقای استارت‌اپ تاثیرگذار نیستند. به گفته محققان اکثر استارت‌اپ‌ها به دنبال توسعه مهارت‌های رهبری کارکنان خود و نیز استفاده از پشتیبانی خارجی هستند. به‌طورکلی مطالعات و مقالات اخیر توجه ویژه‌ای به جنبه‌های کلیدی استارت‌اپ‌ها داشته و با توجه به نقش ریسک در این میان، اهمیت سرمایه‌گذاران و تعاملات در اکوسیستم کارآفرینی را روشن می‌کند. آنها به درک عمیق‌تر این پدیده کمک کرده و فرصت‌هایی را برای بهبود توسعه شرکت‌های نوآورانه آشکار می‌کنند. با تجزیه و تحلیل آثار علمی نمای شده توسط پایگاه داده اسکوپوس، مشخص شد در بازه زمانی ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۲، پایگاه داده شامل ۱۴۹۱۷ مقاله حاوی استارت‌اپ بوده است. در سال ۲۰۱۲، بانک اطلاعاتی و پایگاه داده شامل ۸۹۰ اثر با کلیدواژه استارت‌اپ وجود داشته و در حال حاضر در سال ۲۰۲۲ تعداد این‌گونه آثار به ۱۹۷۵ اثر رسیده که بیانگر نرخ رشد ۲۲۱٫۹ درصدی در این دو دوره است. این پویایی نشان دهنده علاقه روزافزون محققان و دانشمندان به موضوع استارت‌اپ‌هاست.

#### ■ یک چهارم مقالات استارت‌اپی در آمریکا منتشر می‌شوند

در تجزیه و تحلیل سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۲، بیشترین تعداد مقالات پیرامون استارت‌اپ‌ها با ۳۸۱۷ مورد در آمریکا نوشته شده است که ۲۴٫۱ درصد از تعداد کل مقالات را به خود اختصاص داده است. دومین کشور از نظر تعداد مقالات در مورد استارت‌اپ‌ها چین با ۳۴۱۳ مقاله نمایه شده است که ۲۱٫۵ درصد را شامل می‌شود. سومین کشور نیز آلمان با ۸۲۵ مقاله است که ۵٫۲ درصد از کل تعداد مقالات را تشکیل می‌دهد. در مجموع سه کشور پیشرو، ۵۰٫۸ درصد از کل مقالات استارت‌اپی را به خود اختصاص داده‌اند.

#### ■ ۲۲٫۵ درصد مقالات استارت‌اپ‌ها مربوط به مهندسی است

بیشترین تعداد مقالات پیرامون استارت‌اپ‌ها در موضوع مهندسی ۶۷۹۱ اثر بوده است که ۲۲٫۵ درصد از کل مقالات را شامل می‌شود که بیانگر علاقه

استارت‌اپ‌ها به‌رغم احتمال بالای شکستی که دارند، می‌توانند در ایجاد فرصت‌های نوآورانه بسیار موثر عمل کنند

# رقابت نفسگیر چین و آمریکا در تولید ادبیات استارت‌اپی

واضح می‌توانند با مشکل مواجه شوند.

۱.۵. **اختلال عملکرد گروه:** تیمی که مناسب هم نیستند، تیم ضعیف یا ناهماهنگی در گروه؛ سرمایه‌گذاران، درگیری‌های داخلی، همکاری ضعیف و فقدان استعداد می‌تواند مانع پیش رفتن و پیشرفت استارت‌اپ‌ها شود. ۱۱. **شرکت آسیب دیده:** آسیب دیدگی استارت‌اپ باعث می‌شود برای ورود به بازار فاقد اشتیاق کافی باشد یا حتی هیچ اشتیاقی نداشته باشد.

این عوامل طبق مسائلی که صاحب استارت‌اپ‌ها با آن مواجهند به پنج بخش بازاریابی، امور مالی، مهارت‌ها به همراه تجربه و نگرش، مسائل قانونی و مقرراتی، مدل‌های تولیدی و کسب‌وکاری تقسیم می‌شوند. به دنبال درگیر شدن استارت‌اپ‌ها در مناطق ناشناخته بازار، استارت‌اپ‌ها با چالش‌هایی مواجه می‌شوند که منجر به خطرات قابل توجهی در چگونگی درک محصولات آنها توسط بازار می‌شود. علاوه براین، در مراحل اولیه این پروژه‌ها، پتانسیل ذاتی تجاری ایده و مدل کسب و کار توسعه‌نیافته محدودیت‌هایی در به‌کارگیری روش‌های مرسوم ارزیابی مالی و اقتصادی ایجاد می‌کند. اساسا، ارزیابی استارت‌اپ‌ها در مراحل اولیه و در ابتدای کار، به جای معیارهای کمی، به شدت به عوامل کیفی متکی است. درنتیجه، این ارزیابی‌های کیفی مشارکت کارشناسان و مشاوران را می‌طلبد. باوجوداین، این ارزیاب‌های بیرونی همیشه با عینیت، بی‌طرفی و درک عمیق به ارزیابی چشم‌انداز توسعه یک استارت‌اپ نمی‌پردازند. سرمایه‌گذاران نیز اغلب هنگام تصمیم‌گیری در مورد سرمایه‌گذاری اشتباهات مشابهی را در قضاوت مرکب می‌شوند. موارد متعددی وجود دارد که در آن کارشناسان کارکشته ایده‌های نوآورانه کسب و کار رانتها به این بهانه رد کرده‌اند که این مفاهیم بعدا به شرکت‌های موفق جهانی تبدیل شوند. بدیهی است که رسمی کردن همه عوامل موفقیت استارت‌اپ‌ها به وضوح وبدون ابهام دشوار است. باوجوداین، می‌توان مهم‌ترین مولفه‌های بالقوه جهانی را مشخص کرد که باید هنگام راه‌اندازی یک استارت‌اپ در نظر گرفت.

اجرای موثر استارت‌اپ‌ها مستلزم وجود پیش‌نیازهای متعددی است.

۱. **ایده و نوآوری**؛ یک استارت‌اپ موفق باید براساس یک ایده اصلی یا رویکردی نوآورانه برای یک مشکل یا نیاز بازار فعالیت کند.

۲. **تحقیقات بازار**؛ پیش از اجرا و راه‌اندازی یک استارت‌اپ، لازم است تحقیقات عمیق و دقیقی در بازار انجام شود و مخاطبان هدف، نیازهای آن و محیط رقابتی را مشخص کنند.

۳. **گروه**؛ یک استارت‌اپ موفق به تیمی منسجم و ماهر نیاز دارد که تجربه و تخصص متنوعی برای مقابله با چالش‌های مختلف داشته باشد.

۴. **طرح کسب و کار**؛ یک طرح کسب و کار با دقت تدوین شده به تعریف

استراتژی توسعه، برنامه‌های مالی و ریسک‌های پروژه کمک می‌کند.

۵. **تامین بودجه**؛ در دسترس بودن بودجه کافی برای مرحله اولیه توسعه یک عامل کلیدی به شمار می‌رود. این امر می‌تواند سرمایه سهام یا سرمایه‌گذاری از سوی صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر باشد.

۶. **محصول مینیمال و مناسب رشد (MVP):** نسخه اولیه محصول باید مینیمال باشد اما برای آزمایش فرضیه کاربردی بوده و بازخورد کاربر را دریافت کند.

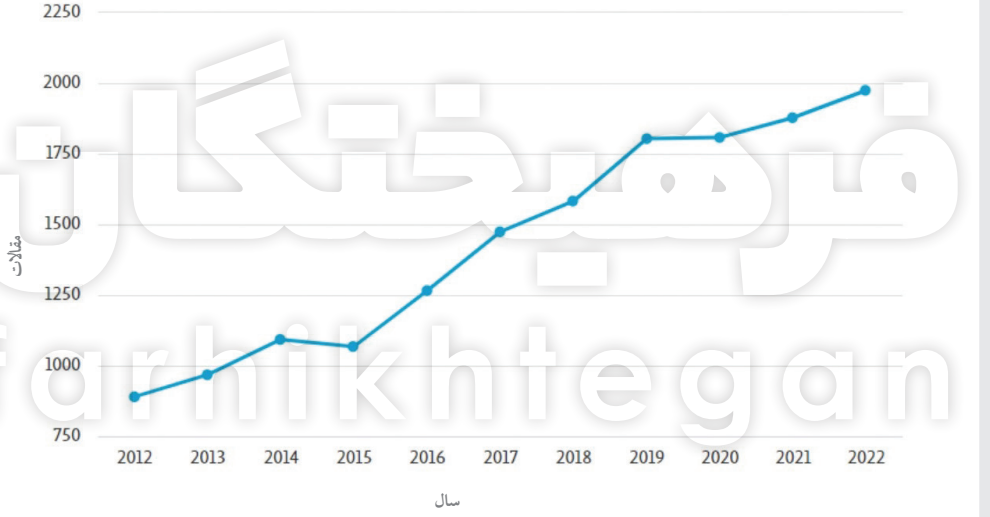
۷. **بازاریابی و فروش**؛ استراتژی بازاریابی و فروش به جذب مشتری، محبوبیت محصول و تضمین رشد آن در بازار کمک می‌کند.

۸. **انعطاف‌پذیری و بهبود**؛ یک استارت‌اپ باید براساس بازخورد کاربر و تجزیه و تحلیل داده‌ها آماده تغییر و بهبود باشد.

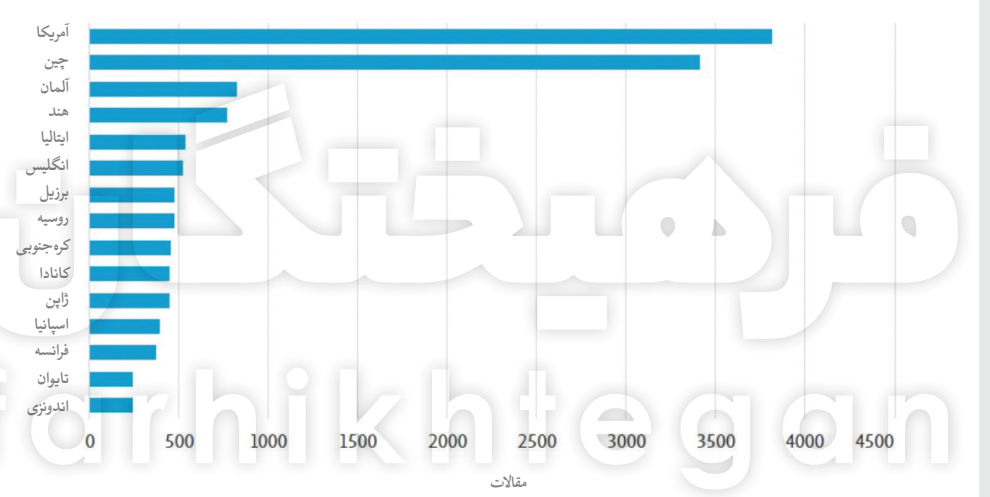
ماهیت یک استارت‌اپ در ایده نوآورانه آن نهفته است که به یک مشکل رسیدگی کرده، نیازی را برآورده کرده یا بازار موجود را مختل می‌کند. استارت‌اپ‌ها با چابکی، سازگاری و تمایل به ریسک‌پذیری مشخص می‌شوند. بنیانگذاران روحیه کارآفرینی قوی از خود نشان می‌دهند، محدودیت‌های منابع را پذیرفته و چشم‌انداز خود را ترسیم می‌کنند. هدف بسیاری از استارت‌اپ‌ها بر هم زدن بازارهای تثبیت‌شده، تقویت رقابت و نوآوری است. استارت‌اپ‌ها با پتانسیل رشد سریع، اغلب از رویکردی ضعیف پیروی کرده و ایده‌های خود را به واسطه بازخورد و آزمایش تکرار می‌کنند. تعامل با اکوسیستم‌ها و ایجاد تیم‌های موثر برای ادامه راه یک استارت‌اپ الزامی است. باوجود چالش‌ها، استارت‌اپ‌ها مظهر تبدیل یک ایده به واقعیت ملموس، کمک به پیشرفت فناوری و توسعه اقتصادی هستند.

در استارت‌اپ‌های اوکراینی، فرصت‌های زیادی در بخش‌هایی چون فناوری اطلاعات، کشاورزی و مراقبت‌های بهداشتی ارائه می‌شود. استعدادهای فنی ماهر کشور، هزینه‌های عملیاتی کمتر و اکوسیستم سرمایه‌گذاری در حال رشد به جدایت آن کمک می‌کند. باوجوداین، چالش‌هایی چون بی‌ثباتی سیاسی و بروکراسی وجود دارد. با حمایت مناسب، استارت‌اپ‌های اوکراینی پتانسیل پیشرفت در صحنه جهانی را دارند. باوجوداین، شکست استارت‌اپ‌ها اغلب ناشی از تحقیقات ناکافی بازار، پویایی ضعیف گروه و فقدان ارزش‌های پیشنهادی واضح است. علاوه براین، اجرای موفقیت‌آمیز شامل برنامه‌ریزی کامل، استراتژی‌های سازگار و درک عمیق از نیازهای مشتری است. با پرداختن به این عوامل، استارت‌اپ‌ها می‌توانند شانس رشد و موفقیت پایدار خود را افزایش دهند.

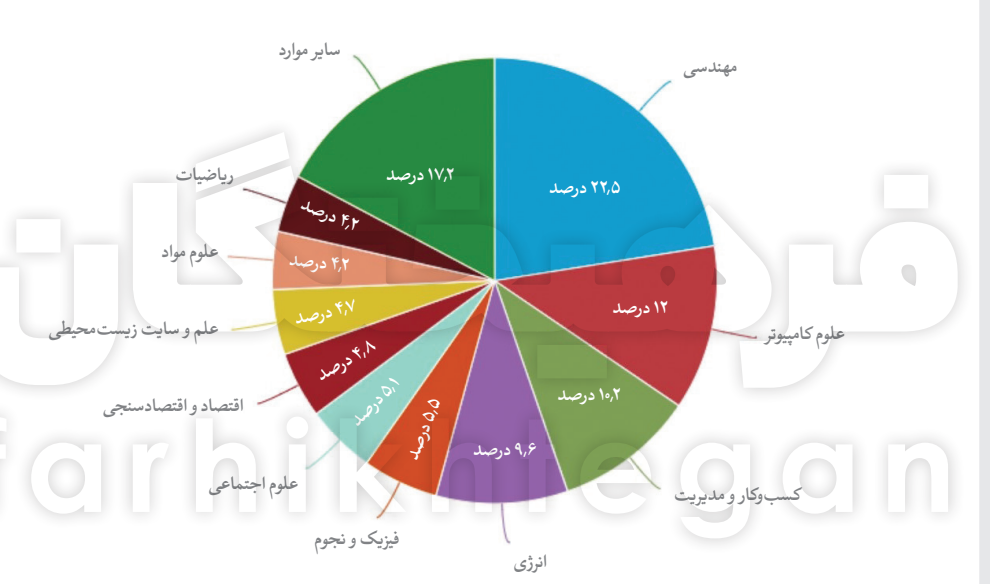
#### تعداد مقالات استارت‌اپی نمایه‌شده سالانه توسط اسکوپوس



#### مقالات استارت‌اپی نمایه‌شده توسط اسکوپوس از سوی کشورهای مختلف



#### مقالات استارت‌اپی نمایه‌شده از سوی اسکوپوس برحسب حوزه موضوعی



بالای دانشمندان و محققان به این حوزه است. دومین موضوعی که در زمینه آن به استارت‌اپ‌ها در آثار اشاره شده، علوم رایانه‌ای با ۳۶۱۴ مقاله است که ۱۲ درصد از کل مقالات را در برمی‌گیرد؛ چراکه بیشتر محصولات توسعه‌یافته توسط استارت‌اپ‌ها نرم‌افزاری هستند. همچنین سومین حوزه موضوعی مرتبط با استارت‌اپ‌ها نیز موضوع بازرگانی، مدیریت و حسابداری با ۳۰۷۸ مقاله نمایه شده است که ۱۰٫۲ درصد از کل مقالات را تشکیل داده‌اند. در این میان، نشریات انگلیسی‌زبان بین سال‌های ۲۰۲۲ - ۲۰۱۲ مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفتند. مجموعه داده‌ها شامل ۱۸۲۹ مقاله در مجلات علمی دوره‌ای است که توسط پایگاه داده اسکوپوس در مورد استارت‌اپ‌ها براساس حوزه موضوعی «کسب‌وکار، مدیریت و حسابداری» نمایه شده‌اند. همزمانی شبکه استارت‌اپی شامل ۱۹۱ کلیدواژه است که در پنج گروه طبقه‌بندی شده‌اند.

#### ■ استارت‌اپ‌ها؛ ابزاری برای رساندن کارآفرینی نوآورانه به مقصد

محققان همچنین تجزیه و تحلیل کلمات کلیدی انجام شده در مقالات دانشگاهی مربوط به استارت‌اپ‌ها را نشان می‌دهند. در نموداری که محققان از این تجزیه و تحلیل به دست آورده‌اند، نمایشی بصری از کلمات کلیدی خاص موجود در مقالات را نشان می‌دهد. این تجزیه و تحلیل بیش‌های ارزشمندی را در مورد موضوعات اصلی و زمینه‌های متمرکز در زمینه تحقیقات استارت‌اپی ارائه می‌دهد. در شکل‌گیری اهداف این مقاله، نظام‌بندی اطلاعات موجود در مورد تفاوت‌های یک استارت‌اپ و یک کسب‌وکار سنتی، عوامل شکست و موفقیت استارت‌اپ‌ها محسوب می‌شود. ازسوی دیگر در این مقاله به این موضوع پرداخته شده‌که در دنیای کسب‌وکار مدرن، مفهوم استارت‌اپ نه تنها به عنوان یک اصطلاح، بلکه به عنوان پدیده‌ای شناخته می‌شود که جهت کارآفرینی نوآورانه را تعیین می‌کند. تغییرات مداوم در فناوری، ترجیحات مصرف‌کننده و رقابت در بازار، استارت‌اپ‌ها را به موضوع تحقیقاتی بسیار مرتبط تبدیل می‌کند. محققان نقش حیاتی در ایجاد و توسعه موفقیت‌آمیز استارت‌اپ‌ها را روشن می‌کنند. محققان این مقاله تجزیه و تحلیل می‌کنند کارآفرینی‌که مایل به انجام ریسک‌های قابل توجهی هستند، چگونه تمایل به دستیابی به نتایج قابل توجه را از خود نشان می‌دهند. یافته‌های این پژوهش تاکید می‌کند ریسک‌پذیری جزئی ضروری برای دستیابی به موفقیت در این نوع کارآفرینی به شمار می‌رود.

#### ■ اوکراین بزرگ‌ترین بازار

#### برون‌سپاری فناوری اطلاعات در اروپای شرقی

نمونه‌های مدرن استارت‌اپ‌های موفق، در عمل، بازتاب مفاهیم نظری است. این مفهوم تجاری برای کشوری مانند اوکراین نسبتا جدید است اما به سرعت بر محبوبیت جنبش استارت‌اپی افزوده می‌شود. در سال ۲۰۲۲، استارت‌اپ‌های اروپای مرکزی و شرقی به نام‌های Atomico و Credo نامگذاری شدند. بیش از ۶۰۰ استارت‌اپ در اوکراین تأسیس شد و در همان سال، ارزش کل استارت‌اپ‌ها در اوکراین ۲۳ میلیارد و ۳۰۰ میلیون یورو برآورد شدند. به‌رغم وجود مشکلات و غیرقابل پیش‌بینی بودن کارآفرینی استارت‌اپی و بالا بودن ریسک، بررسی‌ها نشان می‌دهد امکان ایجاد و پیاده‌سازی استارت‌اپی در اوکراین وجود دارد که به‌طور بالقوه‌ای قادر به تبدیل شدن به یک شرکت جهانی است. به عنوان یک قاعده، بنیانگذاران و سرمایه‌گذاران چنین استارت‌اپ‌هایی، معمولا کسب و کار خود را در خارج از اوکراین و به عنوان مثال در آمریکا‌کث می‌کنند که حقوق آنها به بهترین شکل توسط قانون حفظ می‌شود. درنتیجه، بیشتر شرکت‌ها در خارج از کشور توسعه می‌یابند و اوکراین همچنان بزرگ‌ترین فعال در بازار برون‌سپاری فناوری اطلاعات در اروپای شرقی محسوب می‌شود. توسعه اکوسیستم ملی استارت‌اپ‌ها حاذا زیاد به اجرای تغییرات قانونی بستگی دارد که با بهینه‌سازی مالیات، ارائه مزایای مالیاتی به شرکت‌ها و پایان دادن به تضمین‌های محافظتی در برابر مداخله غیرقانونی توسط ماموران اجرای قانون آغاز می‌شود. در صورتی که چنین تضمینی وجود نداشته باشد، سهم استارت‌اپ‌های موفق در اقتصاد کشور تنها در بهبود وجهه بین‌المللی آن بیان می‌شود.

این مقاله اهمیت حضور سرمایه‌گذاران را در رشد استارت‌اپ‌ها آشکار می‌کند. نویسندگان قراردادهای میان کارفرمایان و سرمایه‌گذاران را بررسی کرده و نشان می‌دهند حمایت مالی با تجربیات ارزشمند و ارتباطاتی که به موفقیت کمک می‌کنند، ادغام شده‌اند. این بینش‌ها مبنایی را برای درک اهمیت حضور سرمایه‌گذاران در شکل‌گیری و حمایت از استارت‌اپ‌ها فراهم می‌کند. اگرچه یک استارت‌اپ اساسا نوع متفاوتی از کسب‌وکار نسبت به یک کسب‌وکار کوچک و سنتی است اما اغلب این استارت‌اپ‌ها حتی توسط کارآفرینان نیز اشتباه گرفته می‌شود. یک پروژه تجاری سنتی نیز می‌تواند بسیار موفق، امیدوارکننده و سودآور باشد اما عمدتا با یکی برداری از ایده‌ها و مدل‌های تجاری موجود توسعه می‌یابد، در حالی که یک استارت‌اپ به دلیل نوآوری خود توسعه می‌یابد. برای روشن شدن تفاوت‌های کلیدی بین استارت‌اپ‌ها و انواع دیگر پروژه‌های کسب‌وکار کوچک، محققان مقایسه‌ای کلی بین پروژه‌های نوپا و پروژه‌های کسب‌وکار کوچک سنتی ارائه و تفاوت‌ها و ویژگی‌های مشترک آنها را برجسته کرده‌اند.

#### ■ چرا استارت‌اپ‌ها شکست می‌خورند؟

تجزیه و تحلیل عملکرد کارآفرینی نوآورانه کوچک در اوکراین و خارج از کشور نشان می‌دهد تقریبا ۸۰ درصد از ورشکستگی‌ها و انحلال پروژه‌ها و شرکت‌های نوآورانه کوچک ناشی از اشتباهات و خطاها در مدیریت آنهاست. استارت‌اپ‌ها ممکن است به دلایل مختلف شکست بخورند که دلایل مختلفی برای شکست آنها در اینجا عنوان شده است.

۱. **کمبود یا فقدان بازار**؛ اگر استارت‌اپ‌ها نیاز واقعی بازار را برطرف نکنند یا نتوانند مطابق با تغییر تقاضای بازار حرکت کنند، ممکن است شکست بخورند. ۲. **سرمایه ناکافی یا ناموفق**؛ ناتوانی در افزایش سرمایه و بودجه ناکافی ازجمله عللی است که می‌تواند مانع رشد و توسعه محصول و درنتیجه شکست استارت‌اپ شود. ۳. **مدیریت ضعیف و سوء مدیریت**؛ این امر می‌تواند به دنبال نداشتن تجربه کافی منجر به عدم موفقیت استارت‌اپ شود. ۴. **رقابت و پویایی بازار**؛ رقابت شدید و عدم تمایز نسبت به راه‌حل‌های موجود می‌تواند منجر به شکست شود. ۵. **مسائل مربوط به تناسب محصول با بازار**؛ عدم هماهنگی محصول با نیازها و ترجیحات بازار می‌تواند منجر به عدم مشارکت و پذیرش کاربران شود. ۶. **چالش‌های مقیاس‌پذیری**؛ مقیاس‌گذاری زودرس یا ناتوانی در مدیریت رشد سریع می‌تواند منابع و زیرساخت‌ها را تحت فشار قرار دهد. ۷. **نادیده گرفتن بازخورد مشتری**؛ گوش نکردن به بازخورد مشتری و عدم تکرار براساس آن می‌تواند منجر به بی‌ربط بودن محصول شود. ۸. **مسائل قانونی و مقرراتی**؛ عدم رعایت مقررات یا چالش‌های قانونی می‌تواند عملکرد را مختل کرده و منجر به شکست شود. ۹. **فقدان مدل‌های تجاری و کسب‌وکاری**؛ یک مدل کسب‌وکار پایدار و سودآور اهمیت بالایی دارد. استارت‌اپ‌ها بدون استراتژی‌های درآمدزایی