

۲۰ دلیل که منجر به شکست استارت آپ شما خواهد شد



نویسنده: مهران منصوری فر

در این مقاله درباره ۲۰ دلیلی که باعث شکست استارت آپها و کسب و کارها می شود صحبت می کنیم. باما همراه باشید تا شما در کسب و کار خود دچار این اشتباهات نشوید.

این روزها شاهد استارت آپها و ایده های کسب و کار جدیدی هستیم که توسط افراد مختلف در زمینه های گوناگون، آغاز می شود. بسیاری از این ایده ها با وجود آن که بسیار منحصر به فرد و جالب هستند، بعد از مدت کوتاهی با شکست مواجه خواهند شد. اما چرا؟ کارآفرینان و متخصصان در زمینه استارت آپ مهم ترین دلایلی که منجر به شکست استارت آپ شما خواهد شد را لیست کرده اند. اگر شما نیز به دنبال کارآفرینی هستید، دانستن این لیست به شما کمک بسزایی خواهد کرد.

مقاله مرتبط: [استارتاپ چیست؛ مراحل راه اندازی استارتاپ و نمونه های موفق آن](#)

آن

دلایلی که باعث شکست استارت آپ شما خواهد شد

برای آن که استارت آپ و ایده شما بتواند به نتیجه برسد، شما باید بتوانید تمامی جنبه های کاری از نیاز مشتریان، تبلیغات و بازاریابی، قیمت و هزینه پیشنهادی، تیم کاری و غیره را در نظر بگیرید. مهم ترین دلایلی که باعث می شود ایده و کار آفرینی شما با شکست مواجه شود شامل موارد زیر است:

توجه داشته باشید که به همان اندازه که کیفیت محصول و خدمات شما مهم است، نحوه بازاریابی و ارائه آن به مشتری نیز مهم است. شما باید بتوانید به صورت حرفه‌ای و دقیق برای تبلیغات خود برنامه ریزی کرده و بتوانید محصول و خدمات خود را به افراد معرفی کنید.

مطلب مرتبط: تبلیغات اینترنتی چیست؛ انواع و مزایای استفاده از آن



۳- سرمایه کافی یا سرمایه گذار ندارید

عامل مهم دیگری که می‌تواند باعث عدم موفقیت استراتژ آپ و یک ایده کار آفرینی شود، نداشتن سرمایه کافی است. شما باید برای کوچک‌ترین رفتار و حرکت خود از ابتدا تا انتها برنامه‌ریزی مالی داشته باشید و از قبل سرمایه

مورد نیاز آن را کنار گذاشته باشید. به این نکته توجه داشته باشید که حتی اگر کسب و کار شما به درآمد نیز رسیده باشد، برای افزایش مقایس، افزایش مشتری و ورود به بازارهای کلان، نیاز به سرمایه گذار و سرمایه گذاری مناسب دارید.

۴-مدل کسب و کار دقیقی ندارید

هر ایده‌ای که بخواهد منجر به یک کارآفرینی و استارت آپ موفق شود، نیاز به یک مدل کسب و کار دقیق و اصولی دارد. در این مدل شما باید برای یک دوره زمانی مشخص کوتاه مدت، میان مدت و طولانی مدت برنامه‌ریزی داشته باشید. در این برنامه‌ریزی باید مسائل مالی، مشتریان و نیازهای بازار، منابع درآمدی، توسعه کاری، شکست‌ها و چالش‌های احتمالی و غیره را در نظر گرفته و یک مدل کسب و کار دقیق داشته باشید.

۵-یک تیم کارآمد و حرفه‌ای ندارید

طبق نظرسنجی‌های انجام شده، دلیل شکست ۲۳ درصد استارت آپ‌ها، نداشتن یک تیم حرفه‌ای و کارآمد است. به این نکته توجه داشته باشید که شما از آغاز کار با چالش‌ها و مشکلات پیش بینی نشده و پیش بینی شده بسیاری مواجه خواهید شد که برای موفقیت در آن‌ها باید دارای یک

تیم با افراد حرفه‌ای در زمینه‌های مختلف باشید. اگر تیم شما متشکل از دوستان و اقوامتان بدون توجه به قابلیت‌های آنها است، دیر یا زود منتظر شکست استارت آپ خود باشید.



۶- به اندازه کافی به کیفیت خدمات و محصولات خود توجه نمی‌کنید

از دیگر دلایل شکست استارت آپ‌ها، ارائه یک محصول و یا خدمات بی‌کیفیت است. بازار امروز بازار رقابتی شدید است. برای آنکه شما بتوانید گوی رقابت را از رقیبان خود بربائید، باید بتوانید محصولی با کیفیت بالا، ارائه کنید. کوچک‌ترین بی‌توجهی به ویژگی‌های یک محصول و خدمات باعث ایجاد نارضایتی در افراد شده و در زمان کوتاهی منجر به عدم موفقیت استارت آپ خواهد شد.

۷- اطلاعات کافی از بازار و نیازهای مشتریان خود ندارید

بسیاری از افراد در آغاز یک کسب و کار به دنبال رفع نیازهای خود هستند تا نیازهای جامعه. همین مساله بدون شک منجر به شکست کسب و کار شما خواهد شد. اگر شما یک تیم خیره داشته باشید، سرمایه گذاران گردن کلفت داشته باشید، از فناوری‌های پیشرفته استفاده کرده باشید و حتی محصولتان کیفیت کافی داشته باشد اما هیچ نیازی را در مشتری رفع نکند، محکوم به شکست خواهد شد.

۸- به بازخورد اولیه توجهی نمی‌کنید

اگر به سیر پیشرفت و موفقیت کسب و کارها و ایده‌های بزرگ توجه کنید، یکی از مهم‌ترین فاکتورها ارائه محصول آزمایشی و توجه به بازخوردهای اولیه است. ممکن است شما بترسید که کسی ایده شما را بدزدد یا از آن سوءاستفاده کند. این نگرانی طبیعی است، اما به این نکته نیز توجه کنید که ارائه محصول آزمایشی به شما کمک می‌کند قبل از آغاز به کار جدی از دید مشتریان خود، با نقاط ضعف و قدرت کسب و کار خود آشنا شده و با قدرت بیشتری وارد بازار شوید.

۹- کسب و کاری را انتخاب می‌کنید که رقابت در آن زیاد است

از دلایل دیگری که می‌تواند باعث شکست استراتژ آپ و کسب و کار شما شود، ورود به حوزه‌ای با رقابت بالا است. همین که شما کسب و کار خودتان را معرفی کنید، رقیبان شما نیز احساس خطر کرده و آن‌ها نیز اقدامات جدی برای باقی ماندن در فضای رقابت انجام خواهند داد. حدود ۲۰ درصد استراتژ آپ‌ها به این دلیل با شکست مواجه خواهند شد.



۱۰- به شکل مناسبی قیمت گذاری نمی‌کنید

طبیعی است که شما دوست دارید برای خدمات و محصولات خود قیمتی

را در نظر بگیرید که برای شما سود مناسبی داشته باشد. اگر بیش از هر مساله دیگر به دنبال سودآوری باشید، ممکن است قیمتی برای محصول و خدمات خود ارائه دهید که قابل قبول و مناسب نباشد. طبق نظرسنجی‌های انجام شده انتخاب یک قیمت مناسب تا حدود ۱۸ درصد می‌تواند منجر به شکست استارت آپ شما شود.

۱۱- عدم هماهنگی و هم فکری میان تیم و سرمایه گذاران

بسیاری از افراد تصور می‌کنند که سرمایه گذاران تنها بودجه مالی را تامین کرده و نباید در دیگر مسائل ایده و طرح دخالت کنند، در حالی که سرمایه گذاران حق خود می‌دانند که در جریان تمامی اتفاقات بوده و در آن‌ها اظهار نظر نیز کنند. همین مساله می‌تواند به تدریج انسجام کار را از بین برده و منجر به ایجاد مشکلات و شکست استارت آپ شما شود.

بهتر است از همان ابتدای کار جلسات دوره‌ای برای همکاری و هم فکری اعضا با سرمایه گذاران برنامه ریزی کنید. با یکدیگر رابطه دوستانه داشته باشید و سعی کنید که با همکاری یکدیگر مشکلات و چالش‌های پیش‌رو را رفع کنید.

۱۲- اشتیاق و پشتکار خود را به زودی از دست می‌دهید

اگر پای صحبت کارآفرینان موفق بنشینید، از همه آن‌ها خواهید شنید که بارها با شکست مواجه شده‌اند، بارها مورد تمسخر قرار گرفته‌اند و مدام از اطرافیان خود شنیده‌اند که ایده آن‌ها شدنی نیست! اگر شما دوست دارید یک کارآفرین موفق شوید، باید تمامی حرف‌های منفی که از اطرافیانتان خواهید شنید را نادیده بگیرید.

باید بدانید که ممکن است بارها با شکست مواجه شوید، تجربه کسب کنید و با قدرت بیشتری بلند شوید. از دست دادن اشتیاق و پشتکار به دلایل مختلف تا کنون باعث شکست استارت آپ‌ها و ایده‌های ناب بسیاری شده است که تنها چند گام با موفقیت فاصله داشته‌اند.



۱۳- انعطاف پذیر نیستید

از دیگر عواملی که منجر به شکست استارت آپ خواهد شد، عدم انعطاف پذیری صاحب ایده و تیم است. ممکن است شما یک برنامه و مدل کسب و کار چند ساله برای ایده خود داشته باشید اما مدتی بعد از آغاز کار متوجه شوید که برنامه شما ایرادهایی دارد. اگر از تغییر بترسید و نتوانید بخش‌هایی از برنامه‌ی خود را تغییر دهید، بدون شک استارت آپ شما با شکست مواجه خواهد شد.

۱۴- به مسائل حقوقی توجهی ندارید

از دیگر عوامل مهمی که می‌تواند باعث شکست استارت آپ شما شود، عدم توجه به مسائل حقوقی است. شما از همان ابتدای کار ممکن است با مسائل حقوقی و مالی پیچیده‌ای مانند مشکلات مالیاتی، مشکلات ثبت برند، ثبت شرکت و غیره، مواجه شوید. نداشتن اطلاعات حقوقی کافی و اقدامات اشتباه در این زمینه می‌تواند باعث عدم موفقیت استارت آپ و ایده شما شود. بنابراین داشتن یک مشاور حقوقی خوب را جدی بگیرید.

۱۵- بیش از اندازه خودتان را خسته می‌کنید

بدون شک برای آن که ایده کارآفرینی شما موفق شود باید تا حد ممکن

تلاش کنید و پشتکار داشته باشید، اما بیش از اندازه توانتان از خودتان کار نکشید! یادتان باشد که شما یک راه طولانی پیش رویتان دارید که باید در تمامی مراحل آن با قدرت و اقتدار عمل کنید.

اگر از ابتدای کار بیش از حد توان خود انرژی مصرف کنید، ظرف مدت کوتاهی خسته خواهید شد و توان مقابله با چالش‌های بعدی را نخواهید داشت. شما باید بتوانید حتی برای ساعات کاری و میزان انرژی مصرفی‌تان نیز برنامه‌ریزی داشته باشید تا موفقیت کسب و کارتان تضمین شود.



۱۶- به موقعیت جغرافیایی بی توجه هستید

حتی موقعیت جغرافیایی نیز می‌تواند در شکست یا موفقیت استارت آپ شما تاثیر گذار باشد. موقعیت جغرافیایی را می‌توان از جنبه‌های مختلف بررسی کرد.

اول آن که بهتر است تیم شما تنها از یک شهر و یک موقعیت جغرافیایی نباشد. داشتن اعضای مختلف از شهرهای مختلف از دو جنبه برای شما سود خواهد داشت. اول آنکه تیمی خواهید داشت که اعضای آن دارای طرز فکرها و نگرش‌های مختلفی هستند که می‌توانید به کمک آن‌ها چالش‌های پیش‌رو را بهتر مدیریت کنید.

همچنین اگر بخواهید که فضای کاری خود را توسعه دهید، افراد ساکن شهرهای دیگر به تبلیغات همشهریان خود اعتماد بیشتری خواهند داشت و شما می‌توانید در زمان کوتاه‌تری نسبت به رقیبان خود کسب و کار خود را توسعه دهید.

۱۷- برای بلوغ زود رس کسب و کارتان برنامه ریزی ندارید

شاید برایتان عجیب باشد که بدانید بسیاری از کسب و کارها و استارت آپ‌ها در زمان آغاز رشد و موفقیت با شکست مواجه خواهند شد. اما دلیل این امر چیست؟ اگر شما راه را طبق برنامه پیش بینی شده خود طی کنید، نگرانی کم‌تری وجود دارد، اما گاهی کسب و کارها دچار بلوغ زود رس خواهند شد! بلوغ زود رس به معنای آن است که کسب و کار شما زودتر از زمان برنامه ریزی شده پیشرفت می‌کند.

در این مرحله شما خودتان را میان زمین و آسمان می‌بینید و نمی‌توانید

شرایط به وجود آمده را مدیریت کنید. بهتر است از قبل برای این شرایط نیز برنامه‌ریزی کنید تا در صورت مقابله با این شرایط به خوبی آن را مدیریت کنید.

۱۸- با تیم خود رابطه خوبی ندارید

متأسفانه دلیل شکست استارت آپ‌ها در بسیاری از حوزه‌ها عدم وجود یک رابطه کاری خوب میان تیم است. اگر دوست دارید یک رئیس سخت‌گیر و بدخلاق باشید تا اعضای تیم اصطلاحاً از شما حساب ببرند، مطمئن باشید استارت آپتان با شکست مواجه خواهد شد. شما باید بتوانید روحیه همکاری و همدلی را در میان اعضای تیم خود تقویت کنید تا آن‌ها نیز همانند خودتان برای موفقیت ایده، با جان و دل کار کنند.



۱۹-عدم توجه به بازخورد مشتریان

یکی دیگر از دلایل مهم عدم موفقیت استارت آپ‌ها، عدم توجه به بازخورد مشتریان است. این ایده‌های شکست خورده، هیچ کانال و راهی برای ارتباط با مشتریان خود ندارند تا با آن‌ها ارتباط مستقیم داشته باشند. در این موارد شما نمی‌توانید با نقاط ضعف و قوت خود از دید مشتریان آشنا شوید و در نتیجه در زمان طولانی درجا خواهید زد!

۲۰-تمرکز کافی روی کارتان ندارید

یکی از اصول موفقیت در هر کاری تمرکز دقیق بر کار است. متأسفانه بسیاری از افراد هنگام آغاز یک استارت آپ چنان خودشان را سرگرم مسائل حاشیه‌ای می‌کنند، که زمان و انرژی کافی برای تمرکز بر اصل موضوع را از دست خواهند داد. برای آن که استارت آپ شما با شکست مواجه نشود، سعی کنید به جای تمرکز بر مسائل حاشیه‌ای، به اندازه کافی روی کارتان تمرکز کنید.

جمع بندی

تحقیقات نشان می‌دهد حدود ۹۰ درصد کسب و کارها طی ۵ سال اولیه فعالیت خود با شکست مواجه خواهند شد. شکست استارت آپ‌ها می‌تواند دلایل مختلفی در حوزه مالی، ایده، عدم توجه به بازار و نیازهای بازار، عدم

کیفیت، نداشتن مدل کسب و کار داشته باشد. برای آن که استارت آپ شما نیز با شکست مواجه نشود، بهتر است با این دلایل آشنا شوید.