

Capitolo 7.

F.A.I.L. (FIRST ATTEMPT IN LEARNING) – Primi tentativi di apprendimento

Dovresti vedere il fallimento come un'opportunità per imparare e crescere nella tua attività: F.A.I.L.: First Attempt in Learning (Primi tentativi di apprendimento)

Il più grande fallimento o errore negli affari è non riuscire a imparare dai propri fallimenti imprenditoriali. I migliori imprenditori non sono definiti dai fallimenti, ma piuttosto dal modo in cui li affrontano. Navigare in situazioni difficili, sia esternamente che internamente, è fondamentale per essere un imprenditore di successo.

7.1. Top 10 F.A.I.L.

7.1.1 Mancata definizione di un obiettivo

Bisogna sempre avere un obiettivo in mente: non si può entrare nel mondo degli affari senza un obiettivo chiaro in mente.

Il fallimento nella preparazione è solitamente dovuto a carenze organizzative generate dalla negligenza dell'imprenditore.

7.1.2 Solo l'entusiasmo non basta per avere successo

È importante essere entusiasti delle proprie idee e dei propri risultati. Tuttavia, è necessario qualcosa in più, come risorse, obiettivi e idee chiare, ecc. Il fallimento può anche essere dovuto all'incapacità di convincere gli investitori che l'idea è degna di investimento. Inoltre, questo tipo di fallimento può essere determinato dalla mancanza di risorse materiali o capitale umano nell'area.

7.1.3 Incapacità di apprendere

Per avere successo, devi essere in grado di imparare cose nuove e avere costantemente la spinta verso l'apprendimento. Senza ciò, potrebbe essere quasi impossibile creare un'attività stabile. Alcuni imprenditori si avventurano in campi al di fuori delle loro competenze e credono che solo la loro intelligenza compenserà la significativa mancanza di conoscenze. È utile per questo ricevere consigli (amichevoli o contrattuali) da esperti.

7.1.4 Mala gestione del denaro/del budget

Non buttare i soldi a destra e a manca senza uno scopo. Pensa sempre a come il denaro potrebbe essere gestito e speso in termini di miglioramento della tua attività. Il fallimento nella start-up è dovuto all'incapacità di convincere gli investitori che l'idea è degna di investimento. Inoltre, questo tipo di fallimento può essere determinato dalla mancanza di risorse materiali o capitale umano nell'area.

7.1.5 Mancata pubblicità/marca del prodotto

Non sottovalutare mai il potere della pubblicità e del marketing. Con la giusta strategia in questo campo si può andare abbastanza lontano con la tua attività e la tua immagine. Un fallimento nella creazione del marchio può essere il risultato dell'incapacità di identificare il giusto segmento di mercato, bisogna: comprendere le esigenze, le aspettative e la cultura del segmento di mercato; utilizzare i canali appropriati per questo segmento; creare un marchio appropriato; proteggere legalmente il marchio, ecc. Oggi i clienti sono più attrezzati di quanto lo fossero decenni fa. I prodotti che hanno solo caratteristiche funzionali elevate non hanno successo da soli. Dovrebbero anche avere caratteristiche ergonomiche elevate ed essere supportati da marchi significativi.

7.1.6 Sottovalutare la concorrenza

Sottovalutare la concorrenza può essere fatale per la tua azienda e per te. Tieni sempre in considerazione ciò che fa la concorrenza per migliorare sé stessa e cerca di metterla in secondo piano. Gli imprenditori dovrebbero stare attenti alla concorrenza, perché la concorrenza ha già conquistato un ampio segmento di mercato, ha una profonda comprensione dei clienti e, nella maggior parte dei casi, ha una grande quantità di fondi per la "guerra" che l'imprenditore invece non ha.

7.1.7 Iniziare per motivi sbagliati

L'avvio di un'impresa dovrebbe essere significativo per te. Non dovresti mai iniziare nulla perché ti senti costretto a farlo o perché è qualcosa che gli altri si aspettano da te. L'imprenditore tipico si distingue dalle altre persone per visione e impegno per la sua idea.

7.1.8 Cattiva gestione

Quando si tratta di gestione, considera entrambe le parti. Non puoi essere un dittatore e non puoi lasciare che le persone si prendano gioco di te. Devi essere un leader per mantenere alto il morale delle persone e per consentire all'azienda di espandersi di conseguenza. Gli imprenditori negligenti fanno affidamento solo sui loro sentimenti e credono di capire il mercato quando in realtà non lo fanno. Esempi classici: Sinclair C5 e Webvan.

7.1.9 Nessun piano aziendale/pianificazione terribile

Senza un solido piano aziendale, l'imprenditorialità sarà quasi impossibile o quantomeno più difficile. Preparati sempre in anticipo e pensa bene per evitare il fallimento.

7.1.10 Circondarsi delle persone sbagliate

Non circondarti di persone immotivate, inaffidabili e pigre. Assicurati che le persone che assumi e di cui ti circondi condividano energie e ideologie uguali o simili alle tue.

Fonte: <https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails>

Esistono diversi tipi di fallimento che possono verificarsi sulla tua strada dal sogno al business, alcuni di essi sono elencati di seguito.