

## Capitolul 7.

### F.A.I.L. (FIRST ATTEMPT IN LEARNING – PRIMA ÎNCERCARE DE ÎNVĂȚARE)

**Trebuie să vezi eșecul ca pe o oportunitate de a învăța și de a-ți crește afacerea: F.A.I.L.: Prima încercare de învățare.**

Cel mai mare eșec sau cea mai mare greșeală în afaceri este să nu înveți din greșelile tale ca antreprenor. Cei mai buni antreprenori nu sunt definiți de eșecuri, ci de modul în care le-au gestionat. Să faci față unor situații dificile, atât externe, cât și interne, este esențial pentru a fi un antreprenor de succes.

#### 7.1. Top 10 eșecuri (F.A.I.L.)

##### 7.1.1. Eșecul de a stabili un obiectiv

Trebuie să ai mereu un obiectiv în minte; nu te arunca înainte fără a avea un obiectiv clar în minte. Eșecul de a pregăti lucrurile este de obicei din cauza deficiențelor organizatorice rezultate din neglijența antreprenorului.

##### 7.1.2. În cele din urmă, entuziasmul nu este suficient pentru a avea succes

Este important să fii entuziasmat de ideile și realizările tale; cu toate acestea, ai nevoie de mai mult, precum resurse, obiective clare și idei, etc. Eșecul poate fi și din cauza incapacității de a convinge investitorii că ideea merită luată în seamă. De asemenea, acest tip de eșec poate fi determinat și de lipsa de resurse materiale sau umane în domeniu.

##### 7.1.3. Incapacitatea de a învăța

Pentru a avea succes, trebuie să poți învăța lucruri noi și să ai dorința să faci asta. Fără asta, poate fi aproape imposibil să creezi o afacere cu activitate permanentă. Unii antreprenori se aventurează în domenii care nu sunt de competența lor și consideră că prin inteligența lor vor compensa această lacună considerabilă. Aceștia ar trebui să solicite sfaturi (prietenesți sau contractuale) de la experți specializați.

##### 7.1.4. Managementul prost al finanțelor/bugetului

Nu arunca banii în stânga și dreapta fără un scop. Gândește-te mereu cum pot fi gestionati și cheltuiți banii cu scopul de a-ți îmbunătăți afacerea. Eșecul în cazul startup-urilor este din cauza incapacității de a convinge investitorii că ideea respectivă merită avută în vedere. De asemenea, acest tip de eșec poate fi determinat și de lipsa de resurse materiale sau umane în domeniu.

##### 7.1.5. Eșecul de a face publicitate/a face o marcă din produs

Nu subestima niciodată puterea advertising-ului și a marketingului. Cu o strategie adecvată, poți ajunge chiar departe cu afacerea ta și cu imaginea ta. Eșecul de a face un brand dintr-un produs poate fi rezultatul incapacității identificării segmentului de piață adecvat; de a înțelege nevoile, așteptările și cultura segmentului de piață; de a folosi canalele adecvate pentru a aborda acest segment; de a cultiva

brandul adecvat; de a proteja legal brandul, etc. Azi, clienții sunt mult mai sofisticăți decât erau cu câteva decenii în urmă. Produsele care au doar caracteristici funcționale înalte nu au succes în sine. Acestea trebuie să aibă și caracteristici ergonomice înalte și să fie susținute de branduri semnificative.

#### **7.1.6. Subestimarea concurenței**

Subestimarea concurenței poate fi fatală pentru afacerea ta și pentru tine. Ai mereu în vedere ce face concurența pentru a se îmbunătăți și încearcă să fii în avantaj. Antreprenorii trebuie să aibă grijă la concurență, deoarece aceasta a cucerit deja un segment mare din piață, înțelege bine clienții și, în majoritatea cazurilor, dispune de fonduri consistente pentru a combate concurența pe care antreprenorul nu le are.

#### **7.1.7. Pornirea unei afaceri din motive greșite**

Pornirea unei afaceri trebuie să însemne ceva pentru tine. Nu trebuie să începi nimic pentru că simți că ești forțat sau se așteaptă asta de la tine. Antreprenorul tipic se distinge de alte persoane prin viziunea sa și angajamentul față de ideea pe care o are.

#### **7.1.8. Management slab**

Când vine vorba de management, trebuie să iei în considerare ambele aspecte. Nu poți fi dictator și nu poți lăsa oamenii să facă ce vor din tine. Trebuie să fii un lider și să menții la cote înalte moralul oamenilor și să lași afacerea să se extindă în consecință. Antreprenorii neglijenți se bazează doar pe simțămintele lor și consideră că înțeleg piața, când de fapt lucrurile nu așa stau. Exemple clasice: Sinclair C5 și Webvan.

#### **7.1.9. Inexistența unui plan de afaceri/Planificare defectuoasă**

Fără un plan de afaceri solid, această sarcină ar fi aproape imposibilă sau cel puțin mult mai dificilă. Trebuie să te pregătești mereu înainte și să gândești bine lucrurile pentru a evita un eșec.

#### **7.1.10. Nu sta în preajma oamenilor nepotrivți**

Nu te înconjură cu persoane leneșe, nemotivate și pe care nu te poți bizui. Asigură-te că persoanele pe care le angajezi și care sunt în preajma ta împărtășesc ideologii și energie identice sau similare cu ale tale.

Multe mulțumiri merg către Slavena Boycheva și Mikolaj Bylinka pentru că au ajutat la realizarea acestei liste ([Sursa: https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails](https://controversycast.wixsite.com/entrepreneurjourney/top-10-fails)).

Există tipuri diferite de eșecuri care pot apărea pe parcursul drumului tău de la vis la afacere, iar unele dintre acestea sunt enumerate mai jos.