

7.2. Altri F.A.I.L

7.2.1 Mancata preparazione.

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

7.2.2 Mancato avvio.

Ciò potrebbe accadere a causa dell'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.

7.2.3 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 corretti per quel segmento; creare correttamente il marchio e proteggerlo legalmente, ecc.

7.2.4. Fallimento generato dalla mancanza di conoscenze aziendali specifiche dell'area di azione.

Alcuni imprenditori si avventurano in campi al di fuori delle loro competenze e credono che solo la loro intelligenza compenserà il significativo divario di conoscenza. Dovrebbero ricevere consigli (amichevoli o contrattuali) da esperti. È preferibile avviare un'attività in cui si ha esperienza e o in cui si è appassionati.

7.2.5. Fallimento generato dalla sopravvalutazione del fabbisogno del mercato.

Gli imprenditori negligenti fanno affidamento solo sulla loro "visione" credendo di capire il mercato quando in realtà non è così. Esempi classici: [Sinclair C5](#) o [Webvan](#).

7.2.6. Fallimento generato dalla sottovalutazione dei concorrenti.

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 "battaglia" che l'imprenditore non ha.

7.2.7 Fallimento generato da una scarsa conoscenza del target, con conseguente scarsa attività di marketing.

Oggi i clienti sono più preparati di quanto lo fossero decenni fa. I prodotti che hanno solo caratteristiche funzionali elevate non hanno successo. Dovrebbero avere anche caratteristiche ergonomiche elevate ed essere supportati da marchi significativi.

7.2.8. Fallimento generato dalla mancanza di passione e impegno nel team fondatore.

L'imprenditore tipico si distingue dalle altre persone per visione e impegno nella sua idea. La passione per il proprio business e la comunicazione all'interno del team che sviluppa l'attività sono due fattori molto importanti per un'attività di successo.