

7.2. Meer Falen (F.A.I.L)

7.2.1. Falen in de voorbereiding

Het mislukken van de voorbereiding is meestal te wijten aan organisatorische tekortkomingen die worden veroorzaakt door onzorgvuldigheid van de ondernemer.

7.2.2. Falen bij het opstarten

Dit kan het gevolg zijn van het onvermogen om investeerders ervan te overtuigen dat het idee goed is. Dit soort mislukking kan ook worden bepaald door het gebrek aan materiaal of persoonlijke middelen in het gebied.

7.2.3. Falen bij branding (merk cultiveren)

Het kan het gevolg zijn van het onvermogen om het juiste marktsegment te identificeren; de behoeften, verwachtingen en cultuur van het marktsegment begrijpen; om de juiste kanalen te gebruiken om dit segment aan te spreken; om het juiste merk te cultiveren; om het merk wettelijk te beschermen, enz.

7.2.4. Falen veroorzaakt door een gebrek aan specifieke kennis van zaken

Sommige ondernemers wagen zich op terreinen die buiten hun expertise liggen en geloven dat alleen hun intelligentie deze aanzienlijke kloof kan compenseren. Ze moeten advies inwinnen (vriendschappelijk of contractueel) van gespecialiseerde experts. Het verdient de voorkeur om een bedrijf te starten waar jouw expertise ligt en waar je gepassioneerd over bent.

7.2.5. Falen veroorzaakt door de overschatting van de marktbehoefte

Nalatige ondernemers vertrouwen alleen op hun 'gevoel' en geloven dat ze de markt begrijpen, terwijl dat eigenlijk niet het geval is. Klassieke voorbeelden:

[Sinclair C5](#) en

[Webvan](#)

7.2.6. Falen veroorzaakt door de onderschatting van de concurrenten

Ondernemers moeten voorzichtig zijn met betrekking tot concurrentie, omdat concurrentie al een groot deel van de markt heeft veroverd, een diepgaand begrip heeft van de klanten en in de meeste gevallen een grote hoeveelheid geld heeft voor de 'strijd' die de ondernemer niet heeft.

7.2.7. Falen veroorzaakt door slechte kennis van de doelgroep, resulterend in slechte marketing

Tegenwoordig zijn de klanten geavanceerder dan tientallen jaren geleden. De producten die alleen goede functionele eigenschappen hebben, zijn op zichzelf niet succesvol. Ze moeten ook hoge goede ergonomische kenmerken hebben en worden ondersteund door betekenisvolle merken.

7.2.8. Falen veroorzaakt door een gebrek aan passie en toewijding in het oprichtende team

De typische ondernemer onderscheidt zich van andere mensen door visie en betrokkenheid bij zijn/haar idee. De passie voor zijn/haar bedrijf en de communicatie binnen het team dat het bedrijf ontwikkelt, zijn twee zeer belangrijke factoren voor een succesvol bedrijf.