

7.2. Mai multe tipuri de eșec (F.A.I.L)

7.2.1. Eșec în pregătirea lucrurilor

Eșecul de a pregăti lucrurile este de obicei din cauza deficiențelor organizatorice rezultate din neglijența antreprenorului.

7.2.2. Eșec în demararea startup-ului

Acest lucru se poate întâmpla 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 din domeniu.

7.2.3. Eșecul de a face un brand din produs

Poate fi rezultatul incapacității de a identifica segmentul 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.

7.2.4. Eșec generat de lipsa de cunoștințe de afaceri specifice domeniului

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 (prietenesti sau contractuale) de la experți specializați. Este de preferat să pornești o afacere într-un domeniu în care ai expertiză și care este pasiunea ta.

7.2.5. Eșec generat de supraestimarea nevoilor pieței

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](#).

7.2.6. Eșec generat de subestimarea concurenței

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.

7.2.7. Eșec generat de slaba cunoaștere a pieței țintă, având ca rezultat un marketing slab

Azi, clienții sunt mult mai sofisticati 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.

7.2.8. Eșec generat de lipsa de pasiune și angajamentul echipei fondatoare

Antreprenorul tipic se distinge de alte persoane prin viziunea sa și angajamentul față de ideea pe care o are. Pasiunea pentru afacerea sa și comunicarea din cadrul echipei care dezvoltă afacerea sunt doi factori importanți pentru o afacere de succes.