



۱۰ اشتباه بزرگ کارآفرینان

۱۰ اشتباه بزرگ کارآفرینان در این فهرست آمده است تا دچار آن‌ها نشوید. حداقل اشتباهات جدیدی کنید!

اشتباه ۱: ضرب اعداد بزرگ در یک درصد

کارآفرین‌ها عاشق این هستند که بازار بالقوه عظیمی را پیدا کنند (مثل بازار امنیت اینترنت) بگویند که تصاحب یک درصد این بازار عالی و راحت است و بعد درآمدهای رویایی را تصور می‌کنند.

راه‌حل: از بالا به پایین محاسبه کنید. اگر از بالا به پایین محاسبه کنید، می‌بینید تصاحب یک درصد هم چقدر سخت است. وقتی محصول را عرضه کنید، می‌بینید نتایج سال اول بیشتر نزدیک صفر هستند تا حتی یک درصد آن عدد بزرگ.

اشتباه ۲: گسترش خیلی سریع

وقتی آن عدد بزرگ را در یک درصد ضرب می‌کنند، نتیجه می‌گیرند باید زیرساخت و کارکنانشان را بیشتر کنند تا آماده این موفقیت عظیم، اجتناب‌ناپذیر و قریب‌الوقوع باشند. پس نرخ سوخت‌وساز را بالا می‌برید، سرمایه تمام می‌شود و اخراج می‌شوید.

راه‌حل: هرچه کاشتید بخورید. تا وقتی فروش انجام نشده، دنبال آن فروش‌های بالا و ریسک روی اعتبار کارتان نباشید. هرگز ندیده‌ام شرکتی به خاطر گسترش آرام نابود شده باشد و هرگز ندیده‌ام شرکتی به‌موقع محصولش را عرضه کند. شاید اولین شرکت باشید، ولی آمار و ارقام به نفع شما نیست.

اشتباه ۳: ورود به شراکت

کارآفرین‌ها عاشق شراکت هستند، به‌خصوص وقتی همراه با فروش باشد. اگر شراکت، کاربرگتان را تغییر ندهد، بی‌فایده است. بیشتر شراکت‌ها به درد روابط عمومی می‌خورند و وقت تلف کن هستند.

راه‌حل: روی فروش تمرکز کنید. به‌جای استفاده از شراکت، روی فروش تمرکز کنید. این را ملکه ذهن کنید، «فروش علاج همه دردهاست». اگر تصویر هزار کلمه ارزش داشته باشد، فروش اندازه هزار شراکت ارزش دارد. حداکثر شش تا دوازده ماه بعد از شراکت، اخراج خواهید شد.

اشتباه ۴: روی جذب سرمایه کار کنید

موفقیت جذب سرمایه نیست. موفقیت یعنی تشکیل شرکت عالی. خیلی از کارآفرین‌ها فراموش می‌کنند جذب سرمایه وسیله است، نه هدف. پس چندین هفته روی ارائه و طرح کسب‌وکار وقت می‌گذارند و با استرس جلوی هر سرمایه‌گذار می‌آیند.

راه حل: روی ساخت نمونه الگو تمرکز کنید. ساخت نمونه الگو مهم‌ترین هدف‌تان در اوایل استارت آپ است. با این نمونه می‌توانید بازخورد واقعی و شاید هم فروش داشته باشید. با خودراه‌اندازی، قرض و جمع‌سپاری زنده بمانید و انرژی‌تان را روی ساخت محصول بگذارید.

اشتباه ۵: استفاده از اسلایدهای زیاد

برای ارائه از پنجاه تا شصت اسلاید استفاده کنید. می‌دانم می‌دانید اساساً هرچه کمتر باشد، بهتر است، ولی فکر می‌کنید شما استثنا هستید. نه نیستید. اگر پنجاه اسلاید برای ارائه ایده لازم داشته باشید، ایده‌تان مشکل دارد.

راه حل: از قانون ۱۰/۲۰/۳۰ پیروی کنید تعداد بهینه اسلایدها ده است. باید در عرض بیست دقیقه ارائه دهید. اندازه ایده‌آل فونت ۳۰ است. بهتر است از اسلایدها دور شوید و دمو بدهید. به همین خاطر به نمونه الگو نیاز دارید.

اشتباه ۶: حرکت سریالی

کارآفرین‌ها سعی می‌کنند کارها را سریالی جلو ببرند: جذب سرمایه، استخدام، ساخت محصول، عقد قرارداد و دوباره جذب پول. می‌خواهند هر بار روی یک کار تمرکز کنند و خوب آن را جلو ببرند. استارت آپ این‌طور نیست.

راه حل: موازی جلو بروید. زندگی کارآفرین موازی است. عادت کنید، درکش کنید و تجربه‌اش کنید. باید کلی کار هم‌زمان انجام دهید و کیفیتشان در حد کافی باشد. آن قدر وقت ندارید که دانه‌دانه کارها را جلو ببرید.

اشتباه ۷: حفظ کنترل ریاضی

بنیان‌گذاران عاشق کنترل هستند و به همین خاطر، سعی می‌کنند ارزش‌گذاری را تا

حد ممکن بالا ببرند و تا حد ممکن کمتر سهام بفروشند. فکر می‌کنند تا وقتی پنجاهویک درصد سهام را داشته باشند، کنترل شرکت دست آنهاست.

راه‌حل: کیک را بزرگ‌تر کنید. روش کسب درآمد این است که کیک را بزرگ‌تر کنید، نه این‌که دنبال تصاحب قسمت‌های کیک باشید. بهتر است که ۱۰٪ از گوگل را داشته باشید تا پنجاهویک درصد از یک شرکت متوسط را. کنترل سرابی بیش نیست. لحظه‌ای که یک سرمایه‌گذار بیرونی قبول می‌کنید، برای سرمایه‌گذار کار می‌کنید.

اشتباه ۸: استفاده از حق امتیاز برای دفاع

کارآفرینان بعضی وقت‌ها می‌شنوند که کسی به خاطر نقض حق امتیاز میلیون‌ها دلار خسارت داده است و فکر می‌کنند حق امتیاز می‌تواند از مالکیت فکری آنها محافظت کند. انگار بگویند دزدی دستگیر شده و فکر کنید دیگر نیاز نیست در را قفل کنید.

راه‌حل: از موفقیت برای دفاع از خودتان استفاده کنید. حق امتیاز بازی برای شرکت‌های بزرگ است که کلی وکیل و پول دارند. استارت آپ شما هم این‌طور است؟ تنها راه دفاع استارت آپ رشد، موفقیت و تصاحب بازار است. شما پول یا وقتی را برای شکایت و شکایت بازی ندارید.

اشتباه ۹: استخدام افراد متناسب با وجهه شرکت

خیلی از کارآفرین‌ها افرادی را استخدام می‌کنند که متناسب با بقیه شرکت هستند. مهندس‌ها سراغ مهندس و فارغ‌التحصیلان ام بی ای سراغ هم‌نوع خود می‌روند. مردان سراغ مردان می‌روند. تناسب مهم است، ولی خیلی عجیب است که همه جوان یا مرد یا اهل تکنولوژی یا هر چیز دیگری باشند.

راه‌حل: مکمل استخدام کنید. استارت آپ باید شامل مهارت‌ها، دیدگاه‌ها و پیشینه‌های مختلفی باشد. به‌جای استخدام هم‌نوع، باید مکمل‌ها را استخدام کنید.

مهم‌ترین مهارت‌های تکمیلی عبارت‌اند از ساخت و فروش. پس این دونقطه را فوراً پوشش دهید.

اشتباه ۱۰: رفاقت با سرمایه‌گذار

در دوران خوشی، که تقریباً سه ماه بعد از اولین موعد عرضه محصولاتان است، شاید خیلی دنبال رفاقت با سرمایه‌گذار باشید. دلیلش این است که خوش‌برخورد هستید و هرگز شما را اخراج نمی‌کنند، چون به خاطر شما سرمایه‌گذاری کردند. از خواب بیدار شوید.

راه‌حل: اگر دنبال رابطه صمیمی هستید، به سایت‌های دوست‌یابی بروید. شما باید دنبال جذب سرمایه از سرمایه‌گذار باشید. باید عاقلانه هزینه کنید و ده برابر پولش را به او برگردانید. تا وقتی سر موعد کار کنید و فراتر از پیش‌بینی فروشتان ظاهر شوید، مهم نیست حتی از هم متنفر باشید.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «هنر شروع کردن»

نویسنده: گای کاوازاکی

ناشر: نگاه نوین

ترجمه: محمدحسن گلستانه

[message_box/]