

دلایل شکست کسب و کار

چرا یک کسب و کار با خطر شکست مواجه است؟

موفقیت در کسب و کار هیچگاه بصورت خودبخودی و یا بر اساس شانس نیست و همانطور که گفته شد این موفقیت اصولاً به سازمان دهی و بصیرت فرد راه انداز کسب و کار بستگی دارد و تضمینی برای آن وجود ندارد.

شروع یک کسب و کار همیشه ریسک پذیر است و شانس موفقیت اندک می باشد. بنابر گزارش اداره کسب و کارهای کوچک در آمریکا (SBA) بیش از ۵۰٪ کسب و کارهای کوچک در سالهای اول با شکست مواجه شده و ۹۰٪ آنها در ۵ سال اول از بین میروند.

Michael Ames در کتاب خود به نام "کنترل کسب و کار کوچک" دلایل زیر را برای شکست این نوع کسب و کارها بیان کرده است:

۱. عدم وجود تجربه
۲. نداشتن سرمایه کافی
۳. نداشتن جایگاهی مناسب
۴. عدم وجود کنترل قوی
۵. سرمایه گذاری بیش از اندازه در دارائیهایی ثابت
۶. قراردادهای اعتباری ضعیف
۷. استفاده شخصی از سرمایه های تجاری
۸. رشد بدون انتظار

Gustav Berle دو دلیل دیگر در کتاب خود بنام "کسب و کار را خود بر عهده بگیرید" به این دلایل اضافه میکند:

۱. رقابت

۲. فروش پائین

شاهد ورشکستگی و پایان تجارت یک شرکت بودن، بسیار سخت است. ۱۰ دلیل اصلی ورشکستگی در کسب و کارهای کوچک به شرح زیر است:

۱- فقدان سرمایه کافی

پول می تواند علت اصلی تمام ورشکستگی ها در تجارت باشد. صاحبان کسب و کارهای کوچک باید تخمین بزنند که به چه مقدار پول نیاز دارند تا بتوانند کار خود را راه اندازی کنند. آن را خوب اداره کرده و سپس در سطح خوبی نگه دارند و به عنوان یک شرکت بازرگانی موفق خود را مطرح کنند. نورمن اسکاربورو استاد تجارت در کالج Presbyterian در کارولینای جنوبی می گوید: "زمانی که سرمایه کافی ندارید و با فقدان سرمایه روبرو می شوید، این موضوع می تواند شروع یک حرکت مارپیچی نزولی باشد که شما نمی توانید از آن جلوگیری کنید."

۲- به جریان انداختن ضعیف نقدینگی

هنگامی که نقدینگی نتواند هزینه ها و دیگر مخارج را جبران کند، حتی مشاغلی که مراحل نخستین رشد خود را طی کرده اند، نیز سقوط می کنند. مراقب نرخ سوخته (rate burn) باشید. این اصطلاح را شرکتهای دات کام ابداع کرده اند برای آگاهی از اینکه چه مقدار از نقدینگی به هدر رفته یا به اصطلاح سوخت شده است، اسکاربورو می گوید: "نقدینگی تنها چیزی است که واقعا ارزش دارد."

۳- برنامه ریزی نامناسب و ناکافی

عدم برنامه ریزی صحیح در واقع، علت مشکلاتی از قبیل فقدان سرمایه کافی و جریان انداختن ضعیف نقدینگی است.

باید یک برنامه کاری منسجم را با در نظر گرفتن تمام امور مالی، بازاریابی، رشد و دیگر موارد خاص در نظر بگیرید. می تواند بسیار زمان بر باشد، زیرا یک برنامه ریزی صحیح و مناسب هفته ها یا ماهها تلاش نیاز دارد. عقاید و نظرات شما زمانی کارساز خواهد بود که با برنامه ریزی صحیح جلو بروید. در غیر این صورت در آخر کار، سرمایه شما به هدر خواهد رفت.

۴- در نظر نگرفتن رقابت

نظرات منحصر بفرد را بندرت می توان یافت. بسیار مهم است که بتوانید بهره برداری لازم را از کار خود بنمایید.

اسکاربورو می گوید: "بسیاری از صاحبان تجارت، کسب و کار خود را مشابه و همانند دیگران انجام می دهند. اطمینان حاصل کنید که در کار شما چیزی منحصر بفرد و متفاوت از دیگر رقبا وجود دارد."

۵- بازاریابی ضعیف

آیا مشتریان شما از فعالیتها و کیفیت کالای شما رضایت لازم را دارند؟ ضروری است که استراتژی بازاریابی خود را توسعه دهید تا دریابید که چه کسانی و به چه علتی مشتریان شما هستند. اطمینان حاصل کنید که استراتژی بازاریابی شما، مشتریان بیشتری را به سوی شما جذب می کند و به این ترتیب، شما را از دیگر رقبا متمایز خواهد کرد.

۶- نداشتن انعطاف پذیری لازم

صاحبان کسب و کارهای کوچک می دانند که یک رقیب بزرگتر با میزان نقدینگی بالاتر و تعداد کارمندان بیشتر، می تواند رقیبی بسیار جدی برای آنها باشد. هرگز فراموش نکنید که انعطاف پذیر باشید. کالا، روند فعالیت و بازاریابی خود را به گونه ای تطبیق دهید که بتوانید با رقبای بزرگ رقابت کنید.

۷- نادیده گرفتن قدم بعدی

اجازه ندهید روند حرکت کاری شما کند و آهسته شود مطمئن شوید که شما و کارمندان بر روی حمایت و دادن خدمات به مشتری، تأکید لازم را می کنید.

۸- سعی در انجام دادن تمام امور بطور کامل و بی عیب و نقص

اکثر بازرگانان از ذکاوت لازم برای کار و تجارت برخوردارند. اما اداره کردن یک کسب و کار کوچک، پیچیدگیهای خاص خود را دارد. سعی نکنید که همه کارها را خودتان انجام دهید و بخواهید که تمام کارها کامل و بدون نقص انجام شود. اگر می خواهید دانش و آگاهی خود را در مورد کارتان افزایش دهید، کتابهای تخصصی در این زمینه را بخوانید و حتما با یک کتابدار خوب مشورت کنید.

هنگام پیش آمدن مشکلات حقوقی، به جای تکیه بر دانش شخصی خود، سعی کنید از یک وکیل مجرب کمک بگیرید. توصیه می شود یک وکیل وارد به امور تجارت و بازرگانی برای امور حقوقی شرکت خود داشته باشید.

۹- رئیس در حد عالی، کارمندان در حد معمولی

نمونه هایی از ورشکستگی برخی از شرکتهای حاکی از این است که چگونه یک کسب و کار موفق و منسجم که صاحب آن بسیار آگاه و علاقه مند به شغل خود است و معلومات وی در زمینه کاری اش در سطح عالی است، با داشتن کارکنانی بی تجربه و بی انگیزه می تواند سقوط کند و دچار ورشکستگی شود. اطمینان حاصل کنید که حتما کارکنان شما هم از دانش و مهارتهای لازم برخوردار هستند.

۱۰- رشد کنترل نشده

یک تجارت کوچک که خیلی ساده و سریع رشد می کند، می تواند موجبات ورشکستگی خود را فراهم آورد. اگر تولید کالای شما همگام با تقاضای لازم در بازار نباشد، رشدی که شما به عنوان صاحب تجارت توقع دارید و از آن خشنود هستید، می تواند موجودیت تجارت و سرمایه شما را تهدید کند. سعی کنید به رشد مورد نظر و

پیش بینی شده در برنامه های خود برسید. اطمینان حاصل کنید که هرگز کنترل رشد تجارت و کسب و کارتان از دستتان خارج نشود.

با بیان این موارد قصد ترساندن شما را نداریم بلکه می خواهیم شما را برای مسیر پر فراز و نشیبی که در پیش دارید آماده کنیم. ناچیز پنداشتن مشکلات شروع یک کسب و کار یکی از بزرگترین موانع کارآفرینی است. در هر صورت اگر صبور باشید و به سختی کار کنید به موفقیت دست می یابید.

نگاه کسب و کارانه (Business-Mind)

حساس شدن نسبت به محیط اطراف خود در زمینه انواع کسب و کار و مشاهده اینکه مردم چگونه پول در می آورند.

نگاه کارآفرینانه (Entrepreneurial-Mind)

حساسیت نسبت به آنچه نو و جدید است می باشد و نگاه به اولین ها، کارآفرین ها، تحولات در کسب و کار و نوآوری ها در فرایندها، محصولات و خدمات. نگاه کارآفرینانه نگاهی متمایز است که به شما در کارآفرین شدن و تشخیص فرصتها و تاسیس یک کسب و کار موفق کمک می کند.

داشتن هر دو نگاه کسب کارانه و نگاه کارآفرینانه برای هر شخصی که می خواهد یک کارآفرین باشد و کسب و کاری تاسیس کند لازم است.