80% firm upada w pierwszych dwóch latach działalności?

15 grudnia 2010

Rozwinięcie solidnego biznesu wiąże się nie tylko z dobrym pomysłem i umiejętnościami technicznymi w wykonywanej profesji. Świadczą o tym statystyki które pokazują, że 50-80% firm upada w okresie 2 lat od rozpoczęcia działalności.

Oto 10 powodów, które podnoszą te statystyki.

1. FIRMY ZAKŁADAJĄ NAJCZĘŚCIEJ SPECJALIŚCI DANEJ DZIEDZINY, KTÓRZY WCZEŚNIEJ PRACOWALI NA ETACIE

Wydaje im się, że jeśli są dobrymi np. elektrykami na etacie, to równie dobrze mogą prowadzić własną firmę. Pojawiają się przekonania, że do biznesu wystarczy być dobrym w tym co się robiło do tej pory. Rozczarowanie przychodzi gdy następuje zderzenie z niezadowolonym klientem , z opóźniającą się dostawą , relacjami z pracownikami, nieskuteczną inwestycją w reklamę, nieprzyjaznym bankiem itd.. Nieumiejętność poradzenia sobie w nowej sytuacji prowadzi do rezygnacji.

2. MŁODZI PRZEDSIĘBIORCY OTWIERAJĄ FIRMY Z NASTAWIENIEM ZBIJANIA KOKOSÓW PO KILKU MIESIĄCACH

Pierwszy rok to nieregularne zarobki , wydatki, zaciskanie pasa. Niepewność, czy w przyszłym miesiącu będzie zarobek, czy nie? Wielu tego nie wytrzymuje i powraca do strefy komfortu gdzie wypłata była pewna i regularna, czyli do pracy na etacie. Chyba, że ma się naprawdę mnóstwo szczęścia, tyle ile jest potrzebne by wygrać w lotto.

3. NIEPRZEMYŚLANE WYDATKI

Gdy już przetrwają pierwszy rok i zaczynają dobrze zarabiać, jest to najlepszy moment by przez kolejny rok zacisnąć pasa a zarobione pieniądze reinwestować. Jednak pokusa nowego auta i kredytu na lepsze mieszkanko, często bierze górę. Przedsiębiorca decyduję się na przyjemność zamiast kolejnego roku cierpienia. A co…? przecież zapracowałem sobie. Brak zabezpieczenia finansowego sprawia, że niby solidne drzewo, łamie się przy małym podmuchu wiatru.

4. IGNOROWANIE NAUKI

Młody przedsiębiorca – specjalista, twierdzi, że to co wie na temat wykonywanej pracy wystarczy do prowadzenia biznesu. Nie interesuje się zdobywaniem wiedzy na temat marketingu ,technik sprzedaży, budowania relacji z ludźmi, ekonomii, technik zarządzania itd. Nie zapominajmy że dobry przedsiębiorca = dobry marketingowiec, dobry menedżer, dobry sprzedawca, dobry ekonomista, dobry psycholog.

5. KIEROWANIE SIĘ TYM, CO ROBIĄ INNI

Pytałem kiedyś kolegi:

– Dlaczego zamieściłeś bilbord reklamowy na głównej ulicy?

– Aby się zareklamować.

– A dlaczego akurat tam się reklamujesz?

– Bo wszyscy się tam reklamują.

Ślepe podążanie za tłumem nie wiedząc dlaczego i po co. A potem zdziwienie. 10 tys. wydanych na reklamę a klienci i tak napływają tylko z polecenia. Wówczas przedsiębiorca zadaje sobie pytanie: po co ja kupiłem tą reklamę? To pytanie miało paść zanim ją kupił.

6. NIE MAM ZYSKÓW WIĘC MUSZĘ CIĘŻEJ HAROWAĆ

Ciężka praca często wymazuje konstruktywne myślenie. Zaczyna się praca w firmie zamiast pracy nad firmą. Harówka prowadzi do frustracji. Aż w końcu przedsiębiorca mówi; mam gdzieś to wszystko. Na początku działalności jesteśmy zwyczajnie właścicielem stanowiska pracy i to na koszmarnych warunkach.

7. ADMINISTRACJA PAŃSTWOWA

W Polsce to koszmar ale nawet w krajach z ludzkimi warunkami, procent upadających firm w pierwszym roku jest duży.

Przedsiębiorca toczy pod górę ciężki głaz a „Państwo” Polskie chłosta go po plecach, zrzucając z góry kłody. Tu też trzeba mieć „jaja” żeby przetrwać. Potrzebna jest wytrwałość i umiejętność panowania nad emocjami.

8. BRAK CELU I WIZJI

Jeżeli otwieramy firmę w 2010 to koniecznie z myślą o 2015. Najczęściej się tego nie robi. Początkujący myśli tylko, …aby te pierwsze miesiące jakoś przetrwać. Rachunek jest prosty dostajesz to o co prosisz. Brak wizji i jedyny cel jaki stawia sobie przedsiębiorca na początku, to złapać pierwszego klienta a potem drugiego, zapominając o pierwszym. Potem trzeciego, zapominając o drugim itd. Jednorazowa sprzedaż do niczego nie prowadzi. Pierwszy klient musi pozostać Twoim klientem na zawsze podobnie drugi trzeci i cała reszta.

Mało ambitne cele i brak wizji ma duży wpływ na późniejszy upadek.

9. ORGANIZACJA

Właściciel dźwiga na sobie większość obowiązków. Po pierwsze, by zaoszczędzić, po drugie, ponieważ uważa że nikt nie jest w stanie zrobić tego lepiej niż on.

10. LUBIĘ TO CO ROBIĘ

Marcin posiada pomieszczenie gospodarcze które wynajął pod sklep motoryzacyjny. Właściciel sklepu po roku rozkręcił całkiem niezły biznes zatrudnił 4 osoby, kupił nowy samochód, jeździł często na wakacje. Marcin dostrzegł świetnie rozwinięty biznes. Postanowił nie przedłużyć umowy najmu i otworzyć własny sklep. Niestety Marcin po roku zbankrutował. Dlaczego? Poprzedni właściciel miał pasję była nią motoryzacja i sprzedaż w połączeniu dało mu to sukces. Nowy właściciel miał tyko pomysł, a to nie wystarczy.

Autor: Bartek Guzik
Zdjęcie: Przemek Klajmon
Źródło: iThink