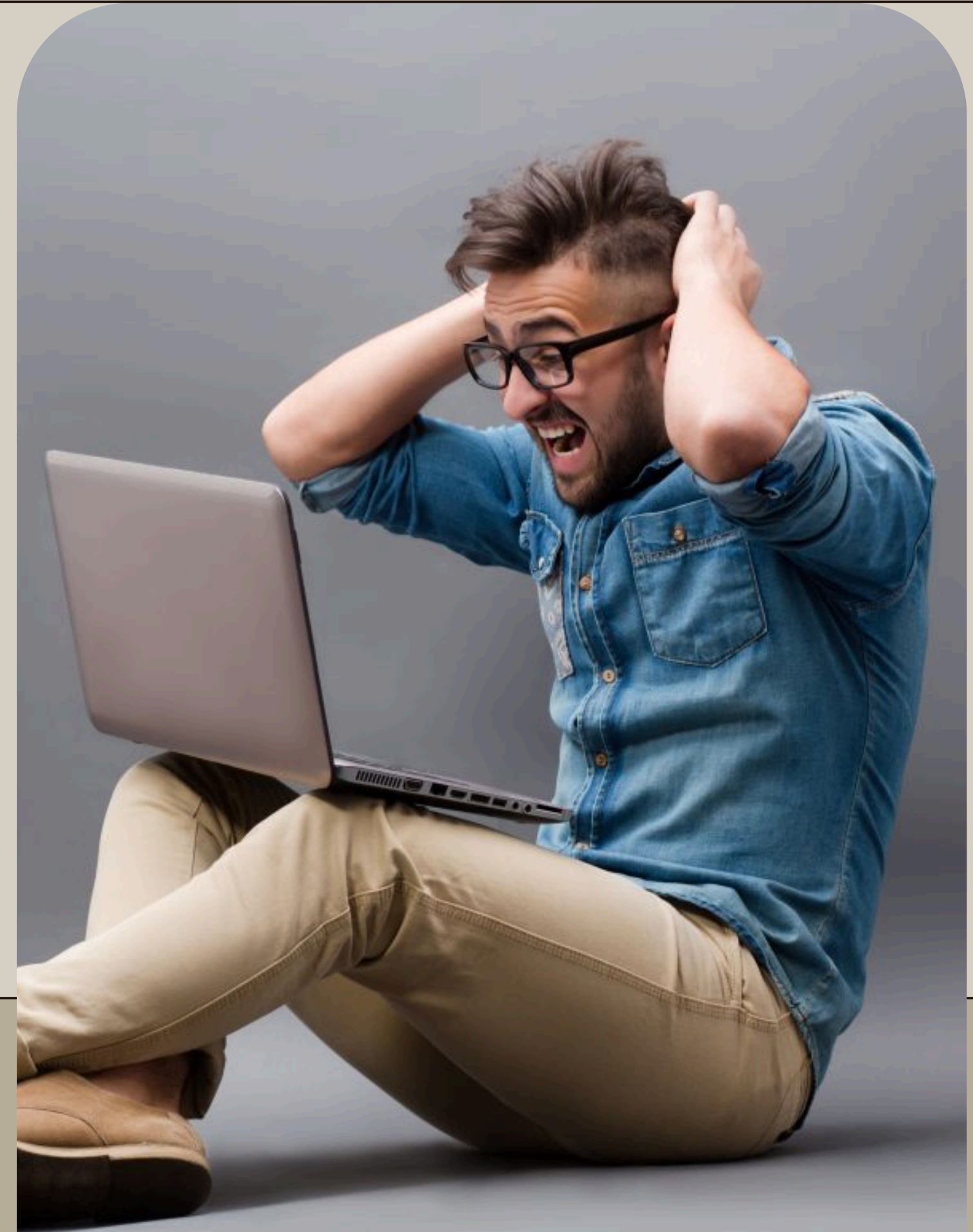


# ข้อผิดพลาดที่ START UP มักจะพบเจอ



# สร้างธุรกิจที่ไม่ใช้ความ ต้องการของตลาด

ธุรกิจ Startup หลายราย ถูกสร้างขึ้นจากปัญหาหรือความ  
ต้องการของตนเอง ซึ่งบางปัญหาอาจแก้ไขไม่ถูกทาง หรืออาจ  
ไม่ใช่สิ่งที่ทุกคนต้องการ โดยเราจะต้องตอบโจทย์ให้ได้ว่าทำไม  
เพื่ออะไร มีประโยชน์ต่อใครบ้าง



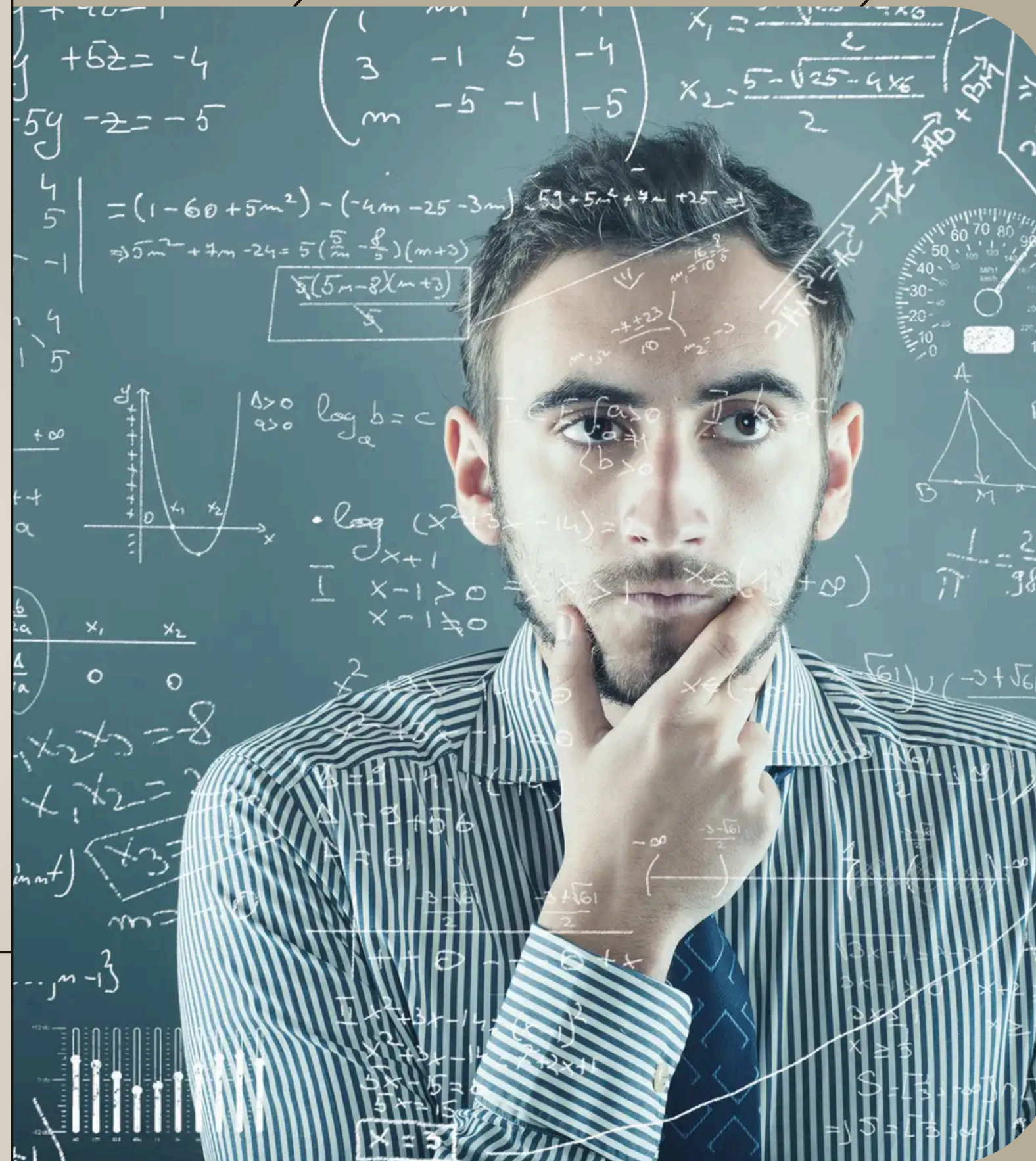
# ขาดการวางแผน

การวางแผนธุรกิจอย่างรอบคอบ จะเป็นตัวกำหนดเป้าหมายขององค์กร และฝ่าฟันอุปสรรคต่าง ๆ ด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด อันนำไปสู่ความสำเร็จขององค์กร แม้ว่าสิ่งเหล่านี้อาจดูเหมือนสิ่งไม่จำเป็น แต่สิ่งเหล่านี้คือองค์ประกอบพื้นฐานในการเริ่มทำธุรกิจ หากคุณบกพร่องจุดนี้ อาจกลายเป็นจุดอ่อนและเผยออกมาอย่างชัดเจน ซึ่งทำให้การทำงานของคุณไร้ประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จในที่สุด



# มองข้ามความสำคัญ ของข้อมูล

การทำ Research ข้อมูลจะช่วยทำให้การวางแผนงานสมบูรณ์มากขึ้น เพราะเราสามารถนำข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ รวมไปถึงข้อมูลประวัติการดำเนินงานย้อนหลัง ก็สามารถนำมาปรับใช้ให้เข้ากับธุรกิจ หรือแก้ไขจุดบกพร่องต่าง ๆ ในธุรกิจของเราได้ด้วยเช่นกัน



# ใช้เงินทุนมากเกินไป

หลายครั้งที่ Startup ต้องประสบความล้มเหลว เนื่องจากการใช้เงินในการลงทุนมากเกินไป การบริหารเงินไม่เป็นสัดส่วน ไม่แยกออกจากกันให้ชัดเจนระหว่างบัญชีธุรกิจหรือบัญชีส่วนตัว รวมไปถึงการใช้เงินลงทุนไปกับสิ่งใช้สอยที่ไม่จำเป็น ทำให้แทนที่จะมีรายได้เป็นผลกำไรจากเงินทุนเข้ามา กลับต้องสูญเสียเงินทุนไปอย่างสิ้นเปลือง



# ไม่สนใจเรื่องการตลาด

“การตลาด” เป็นสิ่งสำคัญในการทำธุรกิจในปัจจุบัน การทำการตลาดจะช่วยสร้างโอกาสให้กับ Startup ได้มากกว่า ทั้งในด้านของภาพลักษณ์และผลิตภัณฑ์ แม้ว่าธุรกิจจะสร้างจากไอเดียความคิดที่ดี แต่ละเลยการทำการตลาด ก็ส่งผลเสียให้กับธุรกิจได้อยู่ไม่น้อยเลย



# ขาดประสบการณ์ในการบริหารทีม

Startup หลายรายเกิดขึ้นจากการรวมตัวกันของกลุ่มเพื่อนที่มีความคิดเดียวกัน แต่การเปิดบริษัทและการทำงานจริงนั้นต่างจากการประกวดแข่งขันอย่างสิ้นเชิง เพราะในช่วงปีแรกของการเปิดบริษัทเพื่อเริ่มต้นทำธุรกิจนั้น หากทีมไม่มีผู้นำที่ดีแล้ว อาจส่งผลให้เกิดปัญหาภายในได้ ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดทิศทางของธุรกิจ การปรับปรุงพัฒนาสินค้า หรือการจัดการความสัมพันธ์ของคนในทีม เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่เป็นปัจจัยเสี่ยงที่ทำให้ Startup ล้มเหลวตั้งแต่ปีแรกได้ทั้งสิ้นเพราะขาดประสบการณ์ในการบริหารทีม



# จ้างพนักงานที่ขาด ศักยภาพเข้ามาทำงาน

การจ้างคนทำงานไม่ใช่ใครก็สามารถทำงานได้ สำหรับบางคน อาจเป็นคนที่มีความประสริทธิภาพ แต่ไม่มีศักยภาพหรือความรู้ในการ ทำงานประเภทนั้น ๆ ก็อาจส่งผลเสียต่อธุรกิจได้มากกว่าผลดี แต่หากจ้างคนทำงานได้ตรงกับสายงาน มีประสบการณ์ทำงาน มาก่อน ก็จะยิ่งทำให้ธุรกิจเดินหน้าได้รวดเร็วมากขึ้น



# ขาดที่ปรึกษาที่ดีในการ ช่วยเหลือ

ธุรกิจสตาร์ทอัพส่วนใหญ่มักจะต้องมีบริษัทพี่เลี้ยง (Incubator) ซึ่งประกอบไปด้วยที่ปรึกษาซึ่งเก่งในศาสตร์หลายๆ แขนงสำหรับการทำธุรกิจ เช่น ที่ปรึกษาด้านการขาย ที่ปรึกษาด้านการตลาด ที่ปรึกษาด้านการเงิน นายหน้าคอนเน็คชั่นเทพ เป็นต้น เรียกได้ว่าพวกเขาจะพาคุณขึ้นสวรรค์ได้เร็วขึ้น แต่ถ้าคุณไม่มีที่ปรึกษาเลยหรือดันไปเจอกับที่ปรึกษาหลายๆ ทำให้การลงทุน การดำเนินงานของคุณผิดพลาด เมื่อนั้นก็พาคุณตายหมู่แน่นอน



# เพิกเฉยต่อกิจกรรมในโซเชียลมีเดีย

อยู่ในยุคแห่งโซเชียล ก็ต้องเล่นโซเชียล หากเราเพิกเฉยต่อการเล่นโซเชียล นอกจากจะตกข่าวสารแล้ว ยังทำให้เราตามไม่ทันเทรนด์หรือกระแสของโลกอีกด้วย ยิ่งแล้วกับการทำธุรกิจ จำเป็นต้องใช้ช่องทางโซเชียลมีเดียอย่าง Facebook, YouTube หรือ Website ต่าง ๆ ในการช่วยกระจายข่าวสารและชื่อเสียงของธุรกิจ เพื่อสร้างความเข้าใจและความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์และองค์กร รวมไปถึงการสร้างรายได้จากยอดขายด้วย

