

Συνηθισμένα λάθη στην επιχειρηματικότητα



Μιχάλης Αργυρούδης

Μέντορας καριέρας • [LinkedIn](#)
Διευθύνων Σύμβουλος [Numerica](#)

Λέξεις κλειδιά: επενδύσεις, χρηματοδότηση, ανάπτυξη, επιχειρηματικό πλάνο, πελατοκεντρική στρατηγική, νέες τεχνολογίες

Στις μέρες μας ακούμε πολλές φορές φίλους και γνωστούς να συζητούν για κάποιον που προσπάθησε να κάνει κάποια επιχειρηματικά βήματα χωρίς όμως το ανάλογο επιδιωκόμενο αποτέλεσμα.

Από την μια πλευρά η φάση που περνάει αυτή τη στιγμή η χώρα είναι μάλλον αποτρεπτική για κάθε μορφής επιχειρηματική προσπάθεια και από την άλλη είναι μονόδρομος, αν θέλουμε να δούμε την χώρα μας να αντεπεξέρχεται σε αυτές τις δύσκολες οικονομικές συγκυρίες.

Το βαρύ φορολογικό πλαίσιο, η πολύμορφη δημόσια γραφειοκρατία, η πολυνομία, η έλλειψη ουσιαστικής και αποτελεσματικής δημόσιας διοίκησης έχουν δημιουργήσει ένα βαρύ κλίμα για οιαδήποτε ιδιωτική επενδυτική πρωτοβουλία, μεγάλη ή μικρή.

Δυστυχώς, πολλοί αναμένουν τους μεγάλους επενδυτές να έρθουν και να επενδύσουν, θεωρώντας ότι αυτή είναι η πολυπόθητη λύση που αναζητάει η χώρα. Δεν υπάρχει καμιά αμφιβολία ότι όντως αυτή θα ήταν μια εξαιρετική λύση σε μια οικονομία που επειγόντως χρειάζεται στήριξη και νέα κεφάλαια ώστε να αρχίσει ξανά να παράγει.

Πόσο πιθανό είναι όμως αυτό; Ποιος μεγάλος επενδυτής θα έρθει αυτή τη στιγμή στη χώρα μας; Με τις υπάρχουσες αβεβαιότητες, με τον κίνδυνο η επένδυσή του να εξαφανιστεί εν ριπή οφθαλμού

λόγω μιας αψυχολόγητης απόφασης των διοικούντων, που για μικροπολιτικούς λόγους αποφάσισαν ότι η εν λόγω επένδυση δεν μπορεί να προχωρήσει, γιατί θα μειώσει τους πληθυσμούς των αποδημητικών πουλιών στην λίμνη Τριχωνίδα.

Η ανάπτυξη, λοιπόν, δεν θα έρθει, σε αυτή τη φάση τουλάχιστον, από τις μεγάλες επενδύσεις. Η ανάπτυξη θα έρθει από τους νέους και τις νέες που θα επενδύσουν σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες, που θα μπορέσουν να ανταγωνιστούν με αξιώσεις τόσο στην εσωτερική αγορά όσο και στις αγορές του εξωτερικού. Αυτό είναι το μεγάλο κεφάλαιο που διαθέτουμε, μεγάλο μέρος του οποίου έχει ήδη χαθεί, αφού ένα μεγάλο ποσοστό αυτών των νέων έχουν αναζητήσει την τύχη τους στο εξωτερικό.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του Γ.Ε.ΜΗ (Γενικό Εμπορικό ΜΗτρώο) τον τελευταίο χρόνο οι ενάρξεις των επιχειρήσεων δεν έχουν παρουσιάσει ιδιαίτερη κάμψη, παρ' όλ' αυτά παρατηρείται το φαινόμενο ο μεγαλύτερος αριθμός αυτών των εταιριών να κλείνει εντός τριετίας από την ίδρυσή τους.

Ποιοι είναι, λοιπόν, οι λόγοι που οδηγούν τις περισσότερες από αυτές τις εταιρίες στην πόρτα της εξόδου από την αγορά;

Λάθος υπηρεσία ή προϊόν:

Σε μια υπέρ-κορεσμένη αγορά δεν είναι πάντα εύκολο να ξεχωρίσεις πού βρίσκεται μια πιθανή

επιχειρηματική ευκαιρία. Πολλοί είναι αυτοί που πιστεύουν ότι η ιδέα τους είναι η καλύτερη μέχρι να αποδειχτεί μετά από κάποια περίοδο ότι μάλλον υπερεκτίμησαν την δυναμική του επιχειρηματικού τους concept.

Πριν, λοιπόν, προχωρήσει κάποιος καλό είναι να εξετάσει πολύ προσεκτικά τι είναι αυτό που θέλει να κάνει και αν η παραγόμενη υπηρεσία ή το προϊόν είναι χρήσιμο και σε ποιον. Αυτό που οι επαγγελματίες της εμπορικής προώθησης (marketing) ονομάζουν αγορά-στόχου (target market). Πάντα πριν την υλοποίηση μιας επιχειρηματικής προσπάθειας ζητήστε την επαγγελματική άποψη ανθρώπων που βρίσκονται στον χώρο και μπορούν να σας βοηθήσουν, συζητήστε την ιδέα σας μαζί τους ακόμα και στην περίπτωση που αυτό θα έχει επιπλέον οικονομικό κόστος για εσάς.

Έλλειψη επιχειρηματικού πλάνου:

Ποτέ μην ξεκινήσετε την υλοποίηση κάποιας επιχειρηματικής ιδέας χωρίς την υποστήριξη ενός ξεκάθαρα επιχειρηματικού πλάνου. Πολλοί πιστεύουν ότι η όλη διαδικασία της σύνταξης ενός πλάνου είναι χάσιμο χρόνου, δεν είναι ακριβώς έτσι, εφόσον το επιχειρηματικό πλάνο:

- Θα σας βοηθήσει να αποτυπώσετε ποιες ακριβώς τακτικές επιχειρηματικές κινήσεις πρέπει να κάνετε για να φτάσετε στον στόχο σας. Αυτό σημαίνει τακτικές και στρατηγικές πωλήσεων, εμπορικής προώθησης, παραγωγής κ.λπ.

- Θα σας υποδείξει το ύψος της επένδυσης που χρειάζεται για να υλοποιήσετε το σύνολο του πλάνου.

- Θα σας βοηθήσει να εξετάσετε ξανά με καλύτερα κριτήρια την βιωσιμότητα της επιχειρηματικής σας ιδέας.

- Μειώνει τις πιθανότητες αποτυχίας εφόσον γίνει με γνώμονα την εξυπηρέτηση της επένδυσης και όχι του ΕΣΠΑ ή παρόμοιων προγραμμάτων χρηματοδότησης.



Λάθος υπολογισμός ύψους αρχικής επένδυσης:

Είναι αρκετά σημαντικό πριν ξεκινήσουμε την επιχειρηματική μας δράση να είμαστε σίγουροι ότι «δεν θα μείνουμε από καύσιμα στη διαδρομή», ήτοι τα χρηματικά διαθέσιμα πρέπει να είναι ικανά για να υποστηρίξουν την υλοποίηση του επιχειρηματικού πλάνου. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις επενδύσεων που δεν κατάφεραν να υλοποιηθούν λόγω της έλλειψης των απαιτούμενων κεφαλαίων.

Πελατοκεντρική στρατηγική:

Είναι σημαντικό να έχουμε πάντα στο μυαλό μας ότι ο πελάτης για να ικανοποιηθεί χρειάζεται να εξυπηρετηθεί. Όχι απλά να λάβει υπηρεσία. Για παράδειγμα η τοπική συγκοινωνία που παρέχουν οι Δήμοι είναι απλά μια υπηρεσία, δεν παρέχει όμως εξυπηρέτηση, εφόσον υπάρχουν λίγα δρομολόγια, αλλά και αυτά που υπάρχουν δεν είναι σταθερά.

Η επιτυχία του μετρώ βασίζεται, ακριβώς, στο

γεγονός ότι ο πελάτης δεν λαμβάνει απλά μια υπηρεσία αλλά εξυπηρετείται, εφόσον λαμβάνει την υπηρεσία εκεί που την χρειάζεται, όταν την χρειάζεται. Να είμαστε σίγουροι ότι η μελλοντική βιωσιμότητα μιας επιχείρησης εξαρτάται από την δυνατότητά της να εξυπηρετεί και όχι απλά να παρέχει υπηρεσίες.

Μη χρησιμοποίηση νέων τεχνολογιών:

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι το διαδίκτυο μάς δίνει την δυνατότητα για άμεση, οικονομική και στοχευμένη επικοινωνία στην αγορά και στον καταναλωτή που μας ενδιαφέρει να εστιάσουμε. Τα εργαλεία που έχουμε στην διάθεσή μας για να επικοινωνήσουμε ένα προϊόν ή υπηρεσία, είναι πολλά και ιδιαίτερα αποτελεσματικά. Η πληθώρα των μικρών επιχειρήσεων, δυστυχώς, αγνοούν την ύπαρξη και την σωστή χρήση των περισσοτέρων. Το κόστος για την χρήση αυτών των τεχνολογιών είναι πολύ μικρό σε σύγκριση με το κόστος άλλων μέσων επικοινωνίας π.χ. τηλεόραση, ραδιόφωνο, έντυπα μέσα. Βέβαια, ο προγραμματισμός μιας καμπάνιας στο διαδίκτυο χρειάζεται την υποστήριξη ενός ειδικού σε θέματα ψηφιακής εμπορικής προώθησης (internet marketing), καθώς το αντικείμενο είναι εξαιρετικά εξειδικευμένο και τις εξελίξεις μπορεί να τις παρακολουθήσει μόνο ένας επαγγελματίας του χώρου.

Οι παραπάνω παρατηρήσεις, σίγουρα, δεν εγγυώνται την επιτυχία, το σίγουρο είναι ότι μειώνουν σημαντικά τις πιθανότητες της αποτυχίας. Πριν, λοιπόν, ξεκινήσουμε οποιοδήποτε εγχείρημα καλό είναι να έχουμε στο μυαλό μας ότι η επιχειρηματικότητα δεν χρειάζεται μόνο χαρισματικό μυαλό αλλά και τη δυνατότητα να μαθαίνεις από τα λάθη των προηγούμενων.

Εξάλλου, αυτή τη στιγμή, όπως είπαμε και παραπάνω, σε αυτή τη χώρα είναι κάτι παραπάνω από απαραίτητη η υγιής και παραγωγική επιχειρηματικότητα.

Καλή τύχη σε όλους τους νέους και τις νέες που θα επιχειρήσουν στο μέλλον ή ήδη το προσπαθούν.

Photo by [Eleventh Wave](#) on [Unsplash](#)