

Τα πιο τυπικά λάθη που συμβαίνουν κατά την δημιουργία των επιχειρηματικών σχεδίων είναι τα εξής:

**Παράλειψη της Φάσης Προγραμματισμού** Οι άνθρωποι σε μικρές επιχειρήσεις σχεδιάζουν ένα έργο προτού κάνουν το στιδήποτε. Ο προγραμματισμός μπορεί να είναι κουραστικός, αλλά χωρίς ένα ισχυρό σχέδιο για την επιχείρησή σας που περιλαμβάνει έρευνα επιχειρηματικών ιδεών και δυνατότητες της αγοράς, θα λειτουργείτε στο σκοτάδι. Τα πιο σημαντικά σχέδια που πρέπει να ληφθούν υπόψη περιλαμβάνουν ένα επιχειρηματικό σχέδιο, ένα οικονομικό σχέδιο και ένα σχέδιο marketing.

**Δεν ορίζονται SMART στόχοι** Οι στόχοι μπορούν να δώσουν κατεύθυνση κατά την πρώτη εκκίνηση της επιχείρησής και στη συνέχεια οι επιχειρηματίες να συνεχίσουν την πορεία τους στις καθημερινές τους εργασίες. Βεβαιώνοντας ότι οι στόχοι τους είναι στόχοι SMART, μπορούν να προσδιορίσουν πού θέλουν να πάνε και να περιγράψουν συγκεκριμένα βήματα που θα πρέπει να κάνουν για να φτάσουν εκεί.

Οι στόχοι SMART είναι πολύ χρήσιμοι για την δημιουργία ενός marketing πλάνου ή ενός e-shop.

**Υποβιβασμός των προϊόντων ή των υπηρεσιών** Πολλές φορές, η έλλειψη εμπιστοσύνης στις ικανότητές μας και ο φόβος της αποτυχίας μας αναγκάζουν να υποτιμήσουμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας. Πρόκειται για ένα επικίνδυνο μονοπάτι, γιατί υπονομεύει τη δυνατότητα της δυσανεξίας και της απογοήτευσης. Η ανάκτηση από την υποτίμηση των αγαθών είναι ένας μακρύς δρόμος, επομένως θα πρέπει να εξερευνηθεί προσεκτικά η αγορά καθώς ξεκινάει η επιχείρησή για να εντοπιστεί το καλύτερο σημείο εισόδου τιμής για αυτό που θα πουληθεί.

**Αποφυγή νέας τεχνολογίας** Ως ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων, η τεχνολογία μπορεί να προσφέρει νέες ευκαιρίες, να μας βοηθήσει να κάνουμε πιο αποτελεσματικά την εργασία μας και ακόμη και να μας βοηθήσει να εξοικονομήσουμε χρήματα. Η νέα τεχνολογία μπορεί να είναι εκφοβιστική και απαιτεί χρόνο για να κατανοηθεί, αλλά η απροθυμία να προσαρμοστεί κάποιος στις τεχνολογικές εξελίξεις μπορεί να βλάψει την επιχείρησή του βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα.

**Φοβία για το marketing** Το marketing μπορεί να λάβει πολλές μορφές από στόμα σε στόμα, παραδοσιακή διαφήμιση, διαφήμιση στο Διαδίκτυο... Δεν υπάρχουν συγκεκριμένοι κανόνες όταν πρόκειται για το marketing, ο καλύτερος τύπος marketing εξαρτάται από την επιχείρησή και το κοινό-στόχο σας. Το λάθος των επιχειρηματιών είναι ότι νομίζουν, ότι δεν χρειάζεστε να προβληθούν στην αγορά και ότι οι πελάτες θα έρθουν από μόνοι τους.

**Οι επιχειρηματίες δεν γνωρίζουν ποιος είναι ο ιδανικός πελάτης τους** Ένα σημαντικό μέρος κάθε επιτυχημένης εκστρατείας marketing είναι ο επιχειρηματίας να κατανοήσει ποιος είναι ο ιδανικός του πελάτης. Δεν αρκεί να δημιουργήσει έναν προϋπολογισμό marketing και να δοκιμάσει λίγα πράγματα. Πρέπει να κάνει έρευνα αγοράς για να εντοπίσει ποιους προσπαθεί να φτάσει, πού μπορεί να τους βρει και πώς θα αντιδράσουν στις δραστηριότητες του marketing.

**Σπατάλη** Η εκκίνηση μιας επιχείρησης δεν χρειάζεται μια μεγάλη επένδυση, αλλά ορισμένοι νέοι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αισθάνονται ότι πρέπει να ξοδέψουν πολλά για να αγοράσουν τα καλύτερα από τα καλύτερα, από το marketing, μέχρι τον εξοπλισμό και το λογισμικό. Υπάρχουν συνήθως άλλες, λιγότερο δαπανηρές αλλά εξίσου βιώσιμες επιλογές. Η δημιουργία και η προσκόλληση σε έναν επιχειρηματικό προϋπολογισμό για τον περιορισμό της υπέρβασης είναι πάντα μια εξαιρετική ιδέα.

**Επένδυση λιγότερων χρημάτων από τα αναγκαία** Κάποιοι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων που δεν υπερβαίνουν τις δαπάνες υπερβαίνουν το άλλο άκρο του φάσματος και αρνούνται να

Commented [MG1]: Σωστά

Commented [MG2]: Και ποιοι είναι αυτοί; Τι σημαίνει SMART?

Commented [MG3]: Τελικά, φαίνεται ότι η ανάκαμψη είναι πολύ δύσκολη υποθεση

Commented [MG4]: Σωστά

Commented [MG5]: Σωστή παρατήρηση

Commented [MG6]: Σωστά

Commented [MG7]: Σωστά

ξοδέψουν πολλά από αυτά. Ενώ υπάρχουν σίγουρα τρόποι να ξεκινήσουν και να αναπτύξουν μια επιχείρηση με περιορισμένα κεφάλαια, πηγαίνοντας πολύ στενά και χωρίς να επενδύουν κανενός είδους κεφάλαιο στην επιχείρησή τους, μπορεί να περιορίσει σοβαρά τις δυνατότητές τους για επιτυχία.

**Τα κάνουν όλα μόνοι τους** Ένας ιδιοκτήτης μικρής επιχείρησης μπορεί να είναι πρόθυμος να μάθει πώς να είναι ένας expert όλων των συναλλαγών, αλλά δεν χρειάζεται να είναι έτσι. Η αποτελεσματική εξουσιοδότηση μπορεί να είναι ένας από τους καλύτερους τρόπους για τους νέους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων να χτίσουν τις επιχειρήσεις τους, να ελευθερώσουν το χρόνο τους για επιχειρηματικές δραστηριότητες που απαιτούν τη μοναδική τους εμπειρία και να δημιουργήσουν μια ομάδα που θα βάλει στόχο τη μελλοντική επιτυχία.

Commented [MG8]: Σωστές παρατηρήσεις

Commented [MG9]: Σωστά

**Έλλειψη δέσμευσης** Η εκκίνηση μιας επιχείρησης απαιτεί ορισμένα χαρακτηριστικά γνωρίσματα επιτυχίας όπως η οδήγηση, η αφοσίωση και μια σοβαρή αίσθηση δέσμευσης. Οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων πρέπει να είναι πρόθυμοι να κάνουν θυσίες, να βάλουν χρόνο στον απαραίτητο χρόνο και να αντιμετωπίσουν τις προκλήσεις «επικεφαλής» αν θέλουν οι επιχειρήσεις τους να είναι επιτυχείς.

**Άλλα λάθη σε ένα Business Plan**

- όχι γραμμένο προσεγμένα
- υπάρχουν σε αυτό γραμματικά λάθη
- η παρουσίαση του είναι ελλιπής
- είναι ατελές και του λείπουν κάποια απαραίτητα στοιχεία
- είναι γενικό και αόριστο
- είναι πολύ αναλυτικό, λεπτομερές και κουραστικό στην ανάγνωση του
- υπάρχουν μη ρεαλιστικές παραδοχές
- υπάρχει αυτοδιαφήμιση
- δεν έχει λογικούς, μετρήσιμους και εφικτούς στόχους

Όλοι κάνουμε λάθη. Το κλειδί είναι να τα γνωρίζουμε και να εργαζόμαστε με συνέπεια για να παίρνουμε έξυπνες, καλά εμπεριστατωμένες αποφάσεις στην επιχείρησή μας. Εάν μπορούμε να το κάνουμε αυτό και να παραμείνουμε ανθεκτικοί όταν κάνουμε λάθος, η επιτυχία θα είναι στη δική μας ζώνη.

Πηγή

<https://www.skillbox.gr/news/view/Nea/8861/10-syhna-lathi-poy-kanoy-n-oi-nees-epiheiriseis>