# چرا کسب و کارهای نوپای موفق بهسادگی ممکن است شکست بخورند؟



ما در برههای از زمان زندگی میکنیم که تب و تاب کارآفرینی، راهاندازی یک کسب و کار نوبنیان، کوچینگ و... حسابی داغ است. رشد روزافزون استارتآپها تنها محدود به ایران نیست و تقریباً در همه جای دنیا شما شاهد به وجود آمدن استارتآپهای مختلفی در عرصههای گوناگون هستید . این رشد روزافزون بهاندازهای جدی شده است که در بعضی مواقع حتی شرکتهای بزرگ را نیز نگران کرده است .

این رشد روزافزون بهاندازهای جدی شده است که در بعضی مواقع حتی شرکتهای بزرگ را نیز نگران کرده است. به طور مثال، چندی پیش بیل گیتس در مصاحبهای اعلام کرد که ما در گذشته با چالش خیلی جدی روبهرو نبودیم، بهواسطه آنکه دسترسی به نقدینگی محدود بود . اما امروزه کسب و کارهای نوپا با کمی تلاش این شانس را به دست میآورند تا برای ایدههای خود سرمایه اولیه جذب کرده و اگر طرح اولیه آنها موفق شود از طریق راهاندازی کمپینهای تبلیغاتی سرمایه لازم برای تولید انبوه محصول خود را به دست آورند .

حتی شرکت بزرگی همچون گوگل نیز احساس خطر کرده و ترجیح داده است بر مبنای یک استراتژی کاملاً هوشمندانه و کلیدی استارتآپهای موفق در سراسر جهان را زیر پوشش خود قرار داده و از طریق تزریق سرمایه اولیه به آنها از طرحهایی که این استارتآپها روی آنها در حال کار هستند اطلاع پیدا کند . در ظاهر اینگونه به نظر میرسد که کارآفرینان جوان که عمدتاً از قشر جوان جامعه هستند، این شانس را دارند تا گرد هم آمده و از طریق ارائه یک ایده بکر و جذاب طرح خود را به کسب و کاری موفق تبدیل کنند . طرحی که در کمترین حالت جوابگوی نیازهای عادی زندگی آنها است و در بعد کلان جهان پیرامون آنها را متحول میکند. اما در این میان استارتآپهایی در میانه راه با شکست روبهرو میشوند . در حالی که همهچیز مطلوب است، اما ناگاه کنترل امور از دست خارج شده و درنهایت به ورشکستگی شرکت نوپا ختم

[illegible]

[illegible]:
[illegible]
[illegible]:
[illegible]
[illegible]:
01:00 - 09/03/1397
[illegible]:
[illegible] - [illegible] - [illegible] - [illegible]

---

[illegible]
[illegible]:https://www.shabakeh-mag.com/opinion/12427/%DA%86%D8%B1%D8%A7-%DA%A9%D8%B3

%D8%A8%E2%80%8C-%D9%88-%DA%A9%D8%A7%D8%B1%D9%87%D8%A7%DB%8C-%D9%86%D9%88%D9%BE%D8%A7%DB%8C-%D9%85%D9%88%D9%81%D9%82-%D8%A8%D9%87%E2%80%8C%D8%B3%D8%A7%D8%AF%DA%AF%DB%8C-%D9%85%D9%85%DA%A9%D9%86-%D8%A7%D8%B3%D8%AA-%D8%B4%DA%A9%D8%B3%D8%AA-%D8%A8%D8%AE%D9%88%D8%B1%D9%86%D8%AF%D8%9F