

创业路上的 99 个常见错误 列表

一、商业创意阶段

- 1—创意无法差异化地解决一个大问题
- 2—模仿其他企业的创意
- 3—聚焦于技术问题
- 4—追求过于宏大的创意
- 5—未进行正确的调查研究
- 6—未能针对重大痛点
- 7—选择错误的联合创始人或关键伙伴
- 8—从错误的来源获取错误的信息或建议
- 10—不具备表述商业创意和商业机会的能力
- 11—拖延症和忙碌症
- 12—看低创业所启动的事业
- 13—将爱好视为商业
- 14—企业还未准备好就被拖入融资活动

二、问题-方案匹配阶段

- 15—未能完全理解所要处理的问题
- 16—不是做客户/用户想要的东西
- 17—首次版本产品发布太慢
- 18—未从足够小处开始
- 19—沉迷于自己的执念

- 20—选定边缘化或含混不清的细分市场
- 21—未能深刻理解客户为什么购买你的产品和服务
- 22—采纳非客户群体的意见或建议
- 23—认为好产品能够自我销售
- 24—说“Yes”太多说“No”太少
- 25—低估市场营销的难度和挑战性
- 26—在低质量营销线索上耗费过多的时间
- 27—错误地理解“转向-Pivot”
- 28—固执
- 29—认为偏才可以获得成功
- 30—不能由创始人团队自行完成最小可行产品开发
- 31—没有勇气或者不愿意寻求外部帮助
- 32—“孤狼”-单独创始人
- 33—糟糕的股权分享设计
- 34—现金枯竭
- 35—现金消耗在错误的事情上
- 37—为了产品病毒式扩散牺牲收入

三、产品-市场匹配阶段

- 38—未能聚焦于让客户/用户真正满意
- 39—发明概念而不是完成产品
- 40—公司建设优先于市场营销

- 41—聚焦于提供物方案而不是市场
- 42—运用自上而下的方法判断市场规模
- 43—没有能力定义一个可以盈利的商业模式
- 44—误以为免费是一种商业模式
- 45—启动市场的时机有问题
- 46—创始人团队中没有人具有行业经验
- 47—聚焦于客户保留率而不是客户流失率
- 48—不了解商业模式何时得到验证
- 49—创始人失去内在动力
- 50—创始人没有在创业企业全职工作
- 51—创始人团队出现明显问题
- 52—创业地点选择不当
- 53—忽视建立和保持稳定商业关系的重要性
- 54—产品发布迟缓
- 56—未能发现企业战略中的重大局限
- 58—没有制定客户增长计划
- 59—不能保持聚焦
- 60—支出超过营收
- 61—没有认识到并不是所有的收入都一样
- 62—认为精益创业是关于廉价成长的方法
- 63—不理解现金流的内在逻辑
- 64—低估融资难度和所需要的时间

65—在投资人中间进行巡游式讲价

66—不了解 VC 的投资偏好

四、放大阶段

67—过早进入放大阶段

68—认为获得客户很容易

69—未考虑到市场可能会发生出人意料的变化

70—认为提供当前方案的竞争者会很容易退出

71—不具备必要的管理技能

72—认为发现和聘用人才很容易

73—聘用了错误的员工

75—认为好的企业文化会自然形成

76—与家庭成员关系变糟糕

77—创业者不能有效应对孤立状态

78—过高估计或低估一些事物的作用

79—未能建立支撑外部放大的组织体系

80—不能从外部人视角建立创业企业自己的风险侧写

81—不能对所耗用时间进行价值判断

82—未能使用客户容易向你付钱的方式

83—不能按时完成或交付关键事务

84—以精益方法论为由未能足够重视市场营销

85—不能正确理解潜在客户的购买愿望

- 86—未能充分考虑法务领域的问题
- 87—提供物的定价不合理
- 88—因员工规模太大而烧钱太多
- 89—低估收款条款的重要性
- 90—低估资金链的安全性和重要性
- 91—在实现某个关键里程碑任务之前现金用完
- 92—不知道何时踩油门加速
- 93—不清楚现金流和利润的差异
- 94—不知道实现 Break-Even 需要多长时间
- 96—糟糕的投资者关系
- 97—分心于其他事情
- 98—未能足够快地适应变化
- 99—未能筹划第二地平线增长