



7 ก้าวที่ 'พลาด' ในการเริ่มธุรกิจ

ปีแรกของการทำธุรกิจนั้นจะเป็นปีแห่งการเรียนรู้ที่เนิ่นนาน...ไม่ว่าคุณจะพยายามระวังหรือมีความรู้มากแค่ไหนก็ตาม แต่ความผิดพลาดต่างๆ ก็เกิดขึ้นเสมอ ลองทำความเข้าใจกับไอเดียเหล่านี้ดู...

หากคุณเปิดใจรับฟังจากผู้มีประสบการณ์อย่างตรงใจ คุณก็จะสามารถข้ามผ่านข้อผิดพลาดต่างๆ ที่เกิดขึ้นได้

และนี่คือความผิด 7 ประการของธุรกิจใหม่ที่เกิดขึ้นบ่อยที่สุดพร้อมคำแนะนำในการหลีกเลี่ยง

ความผิดที่ 1 ขับรดไปโดยไม่รู้ทิศทาง คุณได้ยินบ่อยๆ ว่าผู้ประกอบการต้องมี 'ความทะยานอยาก' ที่จะประสบความสำเร็จหรือมี 'ไฟ' ในตัวเอง และการจะจุดไฟนี้ขึ้นมา คุณต้องการมากกว่าพลังกำลังใจเพียงอย่างเดียว แต่คุณต้องมี 'การวางแผน' ด้วย

ใช้เวลาสำรวจตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การแข่งขันและข้อมูลพื้นฐานต่างๆ อย่างถี่ถ้วน เหมือนทำแผนธุรกิจ โดยมุ่งตอบคำถามง่ายๆ (แต่ท้าทาย) คำถามเดียวว่า 'แล้วคุณจะทำเงินได้อย่างไร?'

ในกรณีศึกษาถึงความผิดพลาดต่างๆ 'ทิม เบอร์รี่' ประธาน Palo Alto Software ยกตัวอย่างถึงร้านวิดีโอที่พบเห็นได้ทั่วไปแทบทุกมุมตึกที่มีเวลาเปิด-ปิดแน่นอน โดยปกติแล้วเจ้าของร้านจะเช่าพื้นที่ไว้ล่วงหน้า และต้องเตรียมค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจที่คงที่ทุกเดือนก่อนจะเปิดร้าน จากนั้นก็จะมีค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน นี่ยังไม่รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ อย่างเครื่องคิดเงิน หรือซอฟต์แวร์

เมื่อถึงเวลาที่ต้องสต็อกสินค้า เจ้าของร้านจะต้องเป็นผู้ป้อนข้อมูลเอง ร้านวิดีโอที่เปิดทั่วๆ ไปมีการตกแต่งที่ทันสมัย แต่มีการจัดสต็อกที่ไม่เป็นระบบ และไม่มีการทำการตลาด

ก่อนที่ปีแรกจะผ่านไป ร้านนั้นก็ 'ถูกซื้อด้วยร้านวิดีโอเซนใหญ่ๆ ที่รู้ว่าตัวเองกำลังทำอะไร' เบอร์รี่กล่าว

บทเรียนที่ได้: อย่าออกจากงานโดยไม่มีแผนรองรับ



ความคิดที่ 2 ขายถูกเกินไป ลองถามเด็กให้เลือกระหว่างพลอย 12 เม็ด กับเพชร 1 เม็ด เชื่อแน่อนว่าเด็กจะต้องเลือก 'พลอย' ทุกครั้ง ผู้ที่เริ่มต้นธุรกิจก็เป็นเช่นเดียวกัน พวกเขามีความคิดที่ไม่ถูกต้องเกี่ยวกับเรื่องปริมาณ และคุณภาพ พวกเขาคิดว่าราคาถูกๆ ตัดสินใจส่งผลให้ยอดขายพุ่งขึ้น และพวกเขาก็จะกลายเป็นเศรษฐี แต่มันไม่ได้เป็นเช่นนั้น

'ผู้ประกอบการใหม่มักจะตั้งราคาสินค้าและบริการต่ำเกินไป' ลินดา ฮอลแลนด์ ผู้เขียนหนังสือ 'Bags to Riches' คู่มือการประกอบธุรกิจสำหรับผู้หญิง กล่าวว่า 'นี่กำหนดวิถีชีวิตของพวกเขาให้คอยกังวลแต่เรื่องเงิน แม้ว่าพวกเขาจะมีออร์เดอร์แล้ว แต่พวกเขาก็ยังมีความสุขเพราะว่าพวกเขาไม่สามารถทำกำไรจากการขายได้'

ก่อนที่จะตั้งราคาสินค้า ให้ลองคำนวณดีๆ ถึงต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร สำรวจตลาดและตั้งราคาที่สามารถแข่งขันได้ พัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดในแบบฉบับของคุณเอง (บางคนก็เรียกว่า USP หรือ Unique selling proposition) กำหนดهامาร์จิ้นที่คุณต้องการ

บทเรียน อย่าขายเพชรในราคาเท่ากับพลอย

ความคิดที่ 3 ทำธุรกิจเพียงเพราะ 'ความตื่นเต้น' ผู้ประกอบการที่มีแนวโน้มเป็นพวกที่มองการณ์ไกล ชอบเสี่ยง ชอบความตื่นเต้นเร้าใจ ยิ่งพวกเขาต้องรวบรวมรายละเอียดมากเท่าไร ก็จะยิ่งเริ่มต้นง่ายขึ้นเท่านั้น พวกเขามักจะวางแผนถึงวิกฤติต่างๆ และเล่นเกมด้วยความรู้สึกสนุกที่ต้องผจญภัย

'ความเห็นน้อยของผู้ประกอบการก็คือการความตื่นเต้นของธุรกิจที่ดูภายนอกเหมือนจะแข็งแรง' ราล์ฟ วอร์เนอร์ ผู้เขียน 'Drive a Modest Car & 16 Other Keys to Small Business Success' จุดประสงค์ในการทำธุรกิจก็คือการทำเงิน หากคุณสนุกได้แค่เพียงเพราะว่าได้กระโดดจากที่สูง ก็ไปเล่นบันจี้จัมพ์เถอะ!!

บทเรียน อย่าเริ่มธุรกิจเพื่อที่จะพบว่าชีวิตนั้นแขวนอยู่บนเส้นด้าย

ความคิดที่ 4 เรื่องของการ 'ทำตลาด' ผู้เริ่มต้นธุรกิจใหม่น้อยรายที่จะวางแผนหรือกำหนดงบประมาณในการทำการตลาด เพราะคิดว่าการทำตลาดนั้นเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น หรือพวกเขามักจะเหมารวมการตลาดเข้ากับการขายด้วยความเข้าใจอย่างผิดๆ



'การตลาดนั้นจะกังวลเกี่ยวกับการขายในวันพรุ่งนี้ แต่การขายจะปิดการขายในวันนี้' 'รอบ เกิล์ฟแมน' ผู้ก่อตั้งบริษัทสื่อสารการตลาดในเมืองซานโฮเซ แคลิฟอร์เนีย กล่าว 'คุณไม่สามารถเริ่มจากการผลิตไปถึงการขายได้โดยข้ามการทำตลาดไป'

ความผิดพลาดที่ซ่อนอยู่ข้อนี้หมายถึงการอ่อนประสบการณ์ในการยืดหยุ่นตอนในวงจรการขายโดยทั่วไป ผู้ประกอบการมักจ้างพนักงานขายก่อนอื่น แต่ในการจ้างเริ่มแรกนั้นควรเป็นการว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญการตลาดคิดถ้อยคำต่างๆ จากนั้นจึงส่งทีมขายออกไปลุย

บทเรียน อย่าพยายามปิดการขายก่อนที่จะได้ส่ง 'สาร' ของคุณ

ความคิดที่ 5 เป็นเพื่อนมากกว่าเป็นเจ้านาย ในการเปิดตัวสินค้าช่วงแรกๆ ทุกคนจะทำงาน 3-4 อย่าง อาทิตย์ละ 7 วัน ซึ่งดูเหมือนจะไม่มีเหตุผลในการกังวลถึงกระบวนการบริหารจัดการมากนัก

'เมื่อคนเริ่มทำธุรกิจ ขั้นตอนต่างๆ นั้นจะเกิดขึ้นด้วยลักษณะที่เป็นอุบัติเหตุหรือไม่มีการคาดการณ์ล่วงหน้ามาก่อน' 'เจย์ อาเธอร์' ผู้เขียน 'Six Sigma Simplified Training' กล่าว 'ปัญหาต่างๆ ได้รับการแก้ไขด้วยสัญชาตญาณทั่วไปและการลองผิดลองถูกเมื่อธุรกิจเติบโตขึ้น แต่ในบางจุด ความสามารถของสองวิธีในการแก้ไขปัญหาที่สลับซับซ้อนมากขึ้นนั้นเริ่มใช้ไม่ได้ผล และในที่สุดพวกเขาก็หยุดทำงานร่วมกัน'

คุณมีหน้าที่รับผิดชอบ ก็ขึ้นอยู่กับคุณว่าจะคาดหมายและพัฒนากระบวนการอย่างไร หรือแต่งตั้งใครขึ้นมาเพื่อบริหารงาน

หากไม่มีการกำหนดนโยบายในการสร้างผลงาน จ้างและยกเลิกสัญญาจ้าง การพักร้อน ลาป่วย สวัสดิการ เงินชดเชย การเลื่อนตำแหน่งและอื่นๆ คุณจะพบว่าบริษัทของคุณเริ่มจะเสี่ยงกับการมีปัญหาทางด้านกฎหมายและจริยธรรม และในที่สุดธุรกิจก็จะได้รับผลกระทบ คู่มือของบริษัทอาจเป็นเอกสารง่ายๆ แค่กระดาษแผ่นเดียว

บทเรียน อย่าสละอำนาจ

ความคิดที่ 6 ใช้เงินทุนอย่างสุรุ่ยสุร่าย 'เจ้าของธุรกิจใหม่มักจะประมาณการความต้องการทางการเงินอย่างกว้าง' 'อิสิดอร์ การาสซ์' ประธาน Hospitality Works บริษัทที่ปรึกษาทางด้านธุรกิจอาหารใน Deerfield อิลลินอยส์ กล่าว โดยปกติแล้ว



เจ้าของที่ไม่มีประสบการณ์จะใช้จ่ายหมดไปกับการเริ่มต้นในระยะแรกๆ เช่นซื้อเฟอร์นิเจอร์เพิ่ม เทคโนโลยีและอุปกรณ์สำนักงาน หรือจ้างผู้บริหารหรือผู้เชี่ยวชาญมากเกินไปจนเกิดความจำเป็นที่พวกเขาต้องมี

เจ้าของธุรกิจใหม่ยังไม่ตระหนักอีกด้วยว่ามีลูกค้าไม่กี่รายที่พร้อมจะจ่ายเงินทันที ถึงแม้ว่าพวกเขาจะขายได้ทันที แต่ก็ไม่ได้อยู่ในรูปเงินสดเสมอไป

'จอห์น เรดดิช' ที่ปรึกษาทางการจัดการแนะนำว่า หลังจากการทำงานประมาณส่วนหัวและงบประมาณของธุรกิจที่สามารถทำให้บริษัทอยู่รอดไปจนถึงเวลาที่คุณคิดว่าจะคุ้มทุน ให้บวกเพิ่มเข้าไปอีก 50% มันจะช่วยบริหารความเสี่ยงของคุณได้'

บทเรียน อย่ารีบร้อนกับเงิน

ความคิดที่ 7 มองข้ามคนที่คุณรัก การเริ่มต้นธุรกิจนั้นเป็นงานที่ต้องใช้เวลา 80-100 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ และต้องการสนับสนุนอย่างจริงจัง พวกเขายัง 'ต้องการการให้เวลาและเงินอย่างเพียงพอ ซึ่งทั้งสองปัจจัยนี้ล้วนส่งผลต่อความสัมพันธ์' 'วิกเตอร์ ซิม' นักกฎหมายจาก Squire, Sanders & Dempsey ในลอสแอนเจลิส กล่าว

การดังกล่าวน่าจะไม่ใช่ว่าของคุณแต่เพียงลำพัง คุณจำเป็นต้องมีการสนับสนุนและความเชื่อจากครอบครัวและเพื่อนฝูง แน่ใจว่าเงินและเวลาของคุณนั้นยังคงไปถึงครอบครัวของคุณ

บทเรียน อย่าสร้างธุรกิจที่จะทำให้เกิดความเสียใจไปจนชั่วชีวิต

ในที่สุด การก้าวพลาดเหล่านี้เกิดขึ้นเพราะเจ้าของธุรกิจใหม่ยืนยันที่จะทำอะไรๆ ด้วยตนเอง จริงๆ แล้วคุณควรดูว่าคุณทำอะไรได้ดีที่สุด และพยายามหาคนทำแทนในสิ่งที่คุณไม่มีความเชี่ยวชาญ และเมื่อความผิดพลาดเกิดขึ้นมาอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

จำสุภาษิตเก่าๆ คำนี้ไว้ว่า 'เรียนรู้จากความผิดพลาดของคุณเอง'

ที่มา : <http://www.bloggang.com/mainblog.php?id=iamzeon&month=16-10-2007&group=18&gblog=32>

วันที่ : 02/01/08