



Τα 9 Μυστικά της επιτυχίας των «σειριακών» επιχειρηματιών.

Διαβάστε τι κάνουν διαφορετικά

Απρίλιος 2021

Από τους
Jeff Solomon and Martin Luenendonk



Μετάφραση και προσαρμογή
Γιώργος Αλ. Χρυσικός
Μέλος του ΚΕΜΕΛ
gxriskos@gmail.com

Η έναρξη μιας επιχείρησης δεν είναι εύκολη υπόθεση.

Η δημιουργία μιας κερδοφόρας επιχειρηματικής ιδέας είναι δύσκολη. Αλλά, η εφαρμογή της επιχειρηματικής ιδέας και η μετατροπή της σε επιτυχημένη επιχείρηση είναι ακόμη πιο δύσκολη.

Έτσι, γίνεται απόλυτα κατανοητό γιατί, μετά την οικοδόμηση μιας σταθερής επιχείρησης, οι περισσότεροι επιχειρηματίες έβαλαν όλες τις προσπάθειές τους και επικεντρώθηκαν στη διασφάλιση της συνεχούς επιτυχίας αυτής της επιχείρησης. Κάνουν ό, τι μπορούν για να διασφαλίσουν ότι η επιχείρηση δεν θα αποτύχει, καθώς κάτι τέτοιο θα τους αναγκάσει να περάσουν ξανά από τις προκλήσεις της οικοδόμησης μιας νέας επιχείρησης

Αλλά υπάρχει και μια άλλη κατηγορία επιχειρηματιών που φαίνεται να ευδοκιμούν στον κίνδυνο και την αβεβαιότητα της έναρξης μιας νέας επιχείρησης από το μηδέν.

Είναι γεμάτοι επιχειρηματικές ιδέες και μόλις εφαρμόσουν μία και την μετατρέψουν σε επιτυχημένη επιχείρηση, ξεκινούν να εργάζονται πάνω σε μια άλλη ιδέα, μερικές φορές σε μια εντελώς διαφορετική βιομηχανία. Τέτοιοι επιχειρηματίες είναι γνωστοί ως “σειριακοί” ή “*serial*” ή “κατ’ εξακολούθηση” επιχειρηματίες.

Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες απολαμβάνουν την επίλυση διαφορετικών προβλημάτων και τη χαρά να βλέπουν τις ιδέες τους να έρχονται στη ζωή. Μόλις μια επιχείρηση γίνει επιτυχημένη, είτε την αφήνουν κάτω από έναν ικανό διευθυντή και πηγαίνουν να ξεκινήσουν μια άλλη, είτε την πωλούν και επικεντρώνονται στην επόμενη περιπέτειά τους.

Elon Musk: Το προφίλ ενός “σειριακού” επιχειρηματία

Ένα από τα μεγαλύτερα παραδείγματα “σειριακών” επιχειρηματιών είναι ο Elon Musk. Είναι αναμφισβήτητο το «είδωλο», για “σειριακούς” επιχειρηματίες. Ο Musk ξεκίνησε την εισβολή του στην επιχειρηματικότητα ιδρύοντας το “Zip2” το 1995, το οποίο πούλησε τέσσερα χρόνια αργότερα στην “Compaq” για 307 εκατομμύρια δολάρια.

Στη συνέχεια ξεκίνησε την “X.com” το 1999, η οποία συγχωνεύτηκε με την “Confinity” το 2000, και στη συνέχεια μετονομάστηκε σε “PayPal”. Το 2002 το “eBay” αγόρασε την “PayPal” για 1,5 δισεκατομμύρια δολάρια. Ο Musk επένδυσε όλα τα χρήματα που είχε κάνει από την πώληση σε τρεις νέες εταιρείες: “SpaceX”, “Tesla” και “SolarCity”. Από εκεί, προχώρησε για να ιδρύει ή να συν-ιδρύει τις: “Neuralink”, “The Boring Company”, “OpenAI”, και να δώσει σχήμα στην ιδέα της “Hyperloop”.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι ακόμη και η έναρξη μιας επιχείρησης είναι μια τεράστια πρόκληση, τι συμβαίνει με τους “σειριακούς” επιχειρηματίες όπως ο Musk που καθιστά δυνατή την έναρξη όχι μίας, αλλά αρκετών επιχειρήσεων και την επιτυχία τους;

Ας διερευνήσουμε τι κάνουν οι “σειριακοί” επιχειρηματίες που οι άλλοι δεν κάνουν:

**1.- Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες
συνεργάζονται με άλλους ανθρώπους
και συνεταίρους.**

Οι περισσότεροι “σειριακοί” επιχειρηματίες γνωρίζουν πολύ καλά τους περιορισμούς τους. Πολύ συχνά, οι “σειριακοί” επιχειρηματίες ξεκινούν επιχειρήσεις σε ένα ευρύ φάσμα βιομηχανιών.

Για παράδειγμα, ο Musk έχει ξεκινήσει επιχειρήσεις στη βιομηχανία χρηματοοικονομικής τεχνολογίας, την αυτοκινητοβιομηχανία, τη διαστημική βιομηχανία και ούτω καθεξής

θα ήταν αδύνατο για οποιονδήποτε να έχει υψηλή γνώση σε ένα τόσο ευρύ φάσμα βιομηχανιών. Ωστόσο, οι “σειριακοί” επιχειρηματίες δεν αφήνουν αυτό να τους σταματήσει. Αντίθετα, συνεργάζονται με άλλους ανθρώπους με υψηλή γνώση και δεξιότητες για να συμπληρώσουν την έλλειψη γνώσεων και εμπειρίας σε ορισμένους τομείς. Αν κοιτάξετε τους περισσότερους “σειριακούς” επιχειρηματίες, θα παρατηρήσετε ότι δεν ξεκίνησαν όλες τις επιχειρήσεις τους μόνοι τους. Για παράδειγμα, ο Musk συν ίδρυσε τις Zip2, Tesla, SolarCity, Neuralink και OpenAI με άλλους επιχειρηματίες.

Το ίδιο ισχύει και για άλλους “σειριακούς” επιχειρηματίες όπως ο Andy Bechtolsheim (Ηλιακά Μικροσυστήματα και Δίκτυα Arista), Neil Patel (Crazy Egg, Hello Bar, and KISSmetrics), ο Jack Dorsey (Twitter και Square), ο Dustin Moskovitz (Facebook και Asana) ... και πόσοι άλλοι. Δεν έχτισαν όλες τις εταιρείες τους μόνοι τους. Αντ’ αυτού, βρήκαν άλλους ειδικευμένους ανθρώπους που μοιράζονταν ένα παρόμοιο όραμα και έχτισαν εταιρείες μαζί τους.

Εκτός από τη συνεργασία με άλλους για τη δημιουργία νέων εταιρειών, οι “σειριακοί” επιχειρηματίες βασίζονται επίσης σε άλλους ανθρώπους για να διευθύνουν και να διαχειρίζονται τις επιχειρήσεις τους για αυτούς.

Ας το παραδεχτούμε: η διαχείριση των καθημερινών λειτουργιών δύο ή τριών εταιρειών μπορεί να είναι πολύ δύσκολη και οι “σειριακοί” επιχειρηματίες το γνωρίζουν αυτό. Ως εκ τούτου, δεν προσπαθούν να το κάνουν οι ίδιοι.

Αντ' αυτού, προσηλώνονται σε μια επιχείρηση κατά τα πρώτα στάδια, την φροντίζουν μέχρι να γίνει επιτυχής, θέτουν σε εφαρμογή συστήματα για να διατηρήσουν τη λειτουργία της επιχείρησης και, στη συνέχεια, βρίσκουν έναν εξειδικευμένο διαχειριστή για να διευθύνει την επιχείρηση στη θέση τους, ενώ προχωρούν για να ξεκινήσουν μια άλλη επιχείρηση.

**2. Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες
εκμεταλλεύονται τις πλατφόρμες και
πληρώνουν άλλους.**

Η λειτουργία μιας επιχείρησης απαιτεί πολύ χρόνο και προσπάθεια. Για να διευκολύνουν τη ζωή τους, οι “σειριακοί” επιχειρηματίες χρησιμοποιούν συστήματα και πλατφόρμες για την αυτοματοποίηση διαφόρων εργασιών και τη μείωση του φόρτου εργασίας τους. Εκτός από την απελευθέρωση του χρόνου τους, η εξάρτηση από την αυτοματοποίηση βοηθά τους “σειριακούς” επιχειρηματίες να μειώσουν το κόστος, να βελτιώσουν τη λειτουργική αποτελεσματικότητα, να διασφαλίσουν την ποιότητα και τη συνέπεια, και να βελτιώσουν τη διακυβέρνηση και την αξιοπιστία.

Ευτυχώς το διαδίκτυο προσφέρει στους επιχειρηματίες εκατοντάδες πλατφόρμες που μπορούν να χρησιμοποιήσουν για να αυτοματοποιήσουν διάφορες πτυχές των επιχειρήσεων τους.

Για παράδειγμα, εάν χρησιμοποιείτε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ως μέρος των στρατηγικών ψηφιακού μάρκετινγκ, υπάρχουν δεκάδες - αν όχι εκατοντάδες - εργαλεία μάρκετινγκ κοινωνικών μέσων στη διάθεσή σας.

Σήμερα υπάρχουν πλατφόρμες που μπορείτε να χρησιμοποιήσετε για να αυτοματοποιήσετε σχεδόν τα πάντα: αυτοματοποίηση εξυπηρέτησης πελατών, δημιουργία δυνητικών πελατών, μάρκετινγκ ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, δημιουργία και διανομή αναφορών, προγραμματισμός και δημοσίευση περιεχομένου, χρέωση και τιμολόγηση κ.ο.κ. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε συστήματα διαχείρισης εκμάθησης για να αυτοματοποιήσετε λειτουργίες όπως η ενσωμάτωση υπαλλήλων.

Εκτός από τη χρήση πλατφορμών, οι σειριακοί επιχειρηματίες είναι επίσης πολύ καλοί στην εξωτερική ανάθεση καθηκόντων.

Για παράδειγμα, ας πούμε ότι πρέπει να δημιουργήσετε περιεχόμενο (content) για να προωθήσετε την επιχείρησή σας, αλλά δεν έχετε το χρόνο να το κάνετε μόνοι σας και δεν θέλετε να προσλάβετε έναν δημιουργό περιεχομένου πλήρους απασχόλησης.

Σε τέτοιες περιπτώσεις, οι περισσότεροι “σειριακοί” επιχειρηματίες θα αναθέσουν αυτά τα καθήκοντα σε ελεύθερους επαγγελματίες. Σήμερα, υπάρχουν δεκάδες ανεξάρτητες πλατφόρμες εργασίας όπου μπορείτε να βρείτε ελεύθερους επαγγελματίες για να χειριστείτε εργασίες όπως η δημιουργία περιεχομένου, το μάρκετινγκ YouTube, ο γραφικός σχεδιασμός, η δημιουργία ιστότοπου, η διαχείριση κοινωνικών μέσων και ούτω καθεξής.

Η γνώση τού πότε πρέπει να αναθέτουν σε τρίτους ή να αυτοματοποιούν εργασίες, επιτρέπει στους “σειριακούς” επιχειρηματίες να διευθύνουν πολλές επιχειρήσεις ταυτόχρονα, χωρίς καμία από αυτές να παραμελείται.

3. Οι σειριακοί επιχειρηματίες είναι οραματιστές

Όταν οι παραδοσιακοί επιχειρηματίες ξεκινούν μια επιχείρηση και την κάνουν επιτυχημένη, βάζουν όλες τις προσπάθειές τους σε αυτή την επιχείρηση.

Επικεντρώνονται στην εξεύρεση τρόπων για να διατηρήσουν την επιχείρηση κερδοφόρα και να παραμείνουν μπροστά από τον ανταγωνισμό.

Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες, από την άλλη πλευρά, δεν είναι ικανοποιημένοι με τη λειτουργία μιας επιχείρησης.

Είναι μεγάλοι οραματιστές που οραματίζονται πώς μπορεί να μοιάζει το μέλλον και δημιουργούν εταιρείες για να οικοδομήσουν το είδος του μέλλοντος που οραματίζονται.

Για παράδειγμα, ο Musk ξεκίνησε οραματιζόμενος έναν κόσμο όπου οι άνθρωποι θα μπορούσαν να συναλλάσσονται ηλεκτρονικά με χρήματα, έτσι ίδρυσε την “X.com”.

Μετά την πώληση της επιχείρησης, οραματίστηκε στη συνέχεια έναν κόσμο που δεν χρειαζόταν να βασίζεται τόσο πολύ στα ορυκτά καύσιμα, έτσι ξεκίνησε την “Tesla” για την κατασκευή ηλεκτρικών αυτοκινήτων.

Με τον ίδιο τρόπο, ο Musk οραματίστηκε έναν κόσμο όπου οι άνθρωποι θα ταξιδεύουν στο διάστημα τακτικά, έτσι ξεκίνησε την “SpaceX” για να κατασκευάσει επαναχρησιμοποιήσιμους πυραύλους.

**Αυτό είναι ένα από τα πιο καθοριστικά
χαρακτηριστικά των “σειριακών”
επιχειρηματιών.**

**Πάντα επαναπροσδιορίζουν το μέλλον και
αναζητούν τρόπους για να κάνουν τα όνειρά
τους πραγματικότητα.**

4. Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες δεν φοβούνται την αποτυχία

Η έναρξη μιας επιχείρησης είναι ένα ριψοκίνδυνο εγχείρημα. Δεν υπάρχει καμία εγγύηση ότι μια νέα επιχείρηση θα επιτύχει. Στην πραγματικότητα, περίπου το 90% όλων των νεοσύστατων επιχειρήσεων αποτυγχάνουν, με το 10% από αυτές να ανεβαίνουν μέσα στον πρώτο χρόνο.

Αυτό σημαίνει ότι όποιος θέλει να ξεκινήσει μια επιχείρηση πρέπει να είναι έτοιμος να αποτύχει.

Στην πραγματικότητα, αυτός είναι ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που εμποδίζει τους περισσότερους ανθρώπους να ξεκινήσουν επιχειρήσεις.

Για τους “σειριακούς” επιχειρηματίες, ο κίνδυνος αυτός πολλαπλασιάζεται αρκετές φορές. Για κάθε επιχείρηση που ξεκινούν, υπάρχει πιθανότητα να αποτύχει. Ωστόσο, οι σειριακοί επιχειρηματίες δεν αφήνουν τον φόβο της αποτυχίας να τους συγκρατήσει. Ξέρουν ότι είναι μέρος του παιχνιδιού, και πολλοί από αυτούς έχουν αποτύχει αρκετές φορές.

Ο Richard Branson, ένας διάσημος “σειριακός” επιχειρηματίας που κατέχει πολλές επιχειρήσεις υπό τον Όμιλο “Virgin”, δεν είναι ξένος στην αποτυχία. Η εισβολή του Μπράνσον στην επιχειρηματικότητα ξεκίνησε όταν παράτησε το σχολείο για να επικεντρωθεί στην πρώτη του επιχείρηση, το Φοιτητικό Περιοδικό. Δυστυχώς, η επιχείρηση δεν έκανε πολλά χρήματα και τελικά στράφηκε στη μουσική.

Δεν ήταν η μόνη αποτυχία του Ρίσαρντ Μπράνσον. Είχε μια σειρά από πολλές άλλες αποτυχημένες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένης της “Virgin Cola”, της “Virgin Cars”, της “Virgin Brides”, της “Virgin Digital” και ούτω καθεξής. Ωστόσο, παρ’ όλες αυτές τις αποτυχίες, ο Richard Branson συνεχίζει να ξεκινά όλο και περισσότερες επιχειρήσεις.

Εκτός από τον Μπράνσον, πολλοί άλλοι “σειριακοί” επιχειρηματίες είτε απέτυχαν είτε φλέρταραν με την αποτυχία πολλές φορές, αλλά δεν επιτρέπουν σε αυτό να τους συγκρατήσει. Αυτή η επιμονή και η άρνηση παραίτησης, ακόμη και μετά από πολλαπλές αποτυχίες, καθιστά δυνατό για τους σειριακούς επιχειρηματίες να ξεκινήσουν πολλές επιτυχημένες επιχειρήσεις.

Εκτός από το ότι αισθάνονται άνετα με την αποτυχία, οι “σειριακοί” επιχειρηματίες είναι επίσης πολύ σίγουροι για τις δεξιότητες και τις ικανότητές τους. Μια έκθεση του «Coutts and the Centre for Entrepreneurs», αναφέρει ότι το 40% των επιχειρηματιών “μιας φοράς”, φοβάται ότι η εκκίνηση τους θα αποτύχει. Μεταξύ των επιχειρηματιών που είχαν ιδρύσει έξι έως 10 επιχειρήσεις, από την άλλη πλευρά, μόνο το 13% ανέφερε ότι είχε το φόβο ότι η εκκίνηση τους θα αποτύγχανε.

Αυτό δείχνει ότι οι “σειριακοί” επιχειρηματίες είναι πολύ σίγουροι για την ικανότητά τους να ξεκινήσουν μια επιτυχημένη επιχείρηση, η οποία είναι μέρος τού γιατί πραγματικά επιτυγχάνουν.

5. Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες υπερέχουν στη διαχείριση χρόνου

Η διαχείριση χρόνου είναι μία από τις σημαντικότερες δεξιότητες ενός επιτυχημένου επιχειρηματία.

Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες, ωστόσο, πρέπει να είναι ακόμη καλύτεροι στη διαχείριση του χρόνου από τον μέσο επιχειρηματία.

Το “είδωλο” της σειριακής επιχειρηματικότητας για άλλη μια φορά παρέχει ένα πολύ καλό παράδειγμα του τι σημαίνει να είσαι ένας εξαιρετικός διαχειριστής χρόνου.

Ο Musk έχει ένα αυστηρό καθημερινό πρόγραμμα που τηρεί, με ανάλυση ανά πεντάλεπτο.

Διατηρεί επίσης ένα αυστηρό εβδομαδιαίο πρόγραμμα. Σε μια συνέντευξη το 2013, ο Musk ανέφερε ότι πέρασε τις Δευτέρες δουλεύοντας στο “SpaceX” στο Λος Άντζελες, πέταξε στην περιοχή του Κόλπου για να εργαστεί τις Τρίτες και τις Τετάρτες στο “Tesla”, ήταν πίσω στο “SpaceX” για τις Πέμπτες και τις Παρασκευές, και μετά πέρασε τα Σαββατοκύριακά του είτε στο “Tesla”, είτε μοιράζοντας το χρόνο μεταξύ των δύο εταιρειών του.

Χωρίς αυτή τη διαχείριση του χρόνου, θα ήταν αδύνατο για τον Musk να διευθύνει δύο πολύ επιτυχημένες εταιρείες.

Ως εκ τούτου, εάν φιλοδοξείς να γίνεις ένας “σειριακός” επιχειρηματίας, η διαχείριση του χρόνου σου είναι μία από τις οριζόντιες δεξιότητες (soft skills) που πρέπει να αναπτύξεις.

6. Οι σειριακοί επιχειρηματίες προσαρμόζονται γρήγορα

Υπάρχει ένα γνωστό ρητό στο στρατό που λέει ότι «κανένα σχέδιο μάχης δεν επιβιώνει στην επαφή με τον εχθρό». Αυτό σημαίνει ότι ανεξάρτητα από το πόσο καλά τα σχεδιάζετε, τα πράγματα δεν θα πάνε ποτέ ακριβώς όπως τα σχεδιάσατε. Ανεξάρτητα από το πόσο καλό είναι το επιχειρηματικό σας σχέδιο, θα υπάρχουν πάντα ορισμένοι παράγοντες που δεν είχατε υπολογίσει.

Για τους “σειριακούς” επιχειρηματίες, ο κίνδυνος να πάνε στραβά τα πράγματα είναι υψηλότερος, λαμβάνοντας υπόψη ότι οι “σειριακοί” επιχειρηματίες δημιουργούν μερικές φορές επιχειρήσεις σε τομείς στους οποίους δεν έχουν καμία εμπειρία. Έτσι, είναι ερώτημα το πώς καταφέρνουν να δημιουργήσουν επιτυχημένες επιχειρήσεις σε αυτούς τους τομείς.

Αποδεικνύεται ότι οι “σειριακοί” επιχειρηματίες είναι κύριοι της προσαρμογής. Γνωρίζουν ότι παρά τον σχεδιασμό που έχουν κάνει, οι επιχειρήσεις θα τους εκπλήσσουν πάντα. Ως εκ τούτου, είναι πάντα έτοιμοι να προσαρμοστούν και να περιστρέφονται μέσω της ανάπτυξης πελατών και της επανάληψης των προϊόντων μέχρι να το κάνουν σωστά.

Για παράδειγμα, κατά την έναρξη της “SpaceX”, το σχέδιο του Musk ήταν να χτίσει ένα θερμοκήπιο που θα επέτρεπε στους ανθρώπους να καλλιεργούν τρόφιμα στον Άρη.

Σκόπευε να χρησιμοποιήσει ανακαινισμένους διηπειρωτικούς βαλλιστικούς πυραύλους για να μεταφέρει τον εξοπλισμό του θερμοκηπίου στον Άρη. Αφού είχε πρόβλημα να προμηθευτεί ανακαινισμένους πυραύλους, ο Musk έκανε στροφή (pivoting) και αποφάσισε να κατασκευάσει τους δικούς του επαναχρησιμοποιήσιμους πυραύλους.

Αυτή η ικανότητα γρήγορης προσαρμογής και στροφής απέναντι στις προκλήσεις και τα εμπόδια, διαδραματίζει τεράστιο ρόλο βοηθώντας τους σειριακούς επιχειρηματίες να δημιουργήσουν επιτυχημένες επιχειρήσεις.

7. Τα χρήματα δεν είναι η μόνη εστίασή τους

Πολλοί άνθρωποι ξεκινούν επιχειρήσεις επειδή θέλουν να βγάλουν χρήματα και να συνταξιοδοτηθούν πλούσιοι.

Για τους “σειριακούς” επιχειρηματίες, ωστόσο, τα χρήματα δεν είναι η κύρια εστίασή τους.

Το επίκεντρο των “σειριακών” επιχειρηματιών είναι μόνο η εξεύρεση λύσεων σε δύσκολα προβλήματα.

Για να κατανοήσετε τη σχέση αγάπης / μίσους των “σειριακών” επιχειρηματιών με τα χρήματα, σκεφτείτε αυτό: τι θα κάνατε αν είχατε 180 εκατομμύρια δολάρια τώρα; Κάποιοι θα αποσυρθούν και θα περάσουν το υπόλοιπο του χρόνου τους κάνοντας ηλιοθεραπεία σε κάποια τροπική παραλία. Άλλοι θα αγοράζαν ένα σπίτι ή κάτι άλλο που πάντα ήθελαν. Τουλάχιστον, οι περισσότεροι άνθρωποι θα επένδυαν τα χρήματα σε κάτι με το μικρότερο δυνατό ρίσκο για να αποφύγουν την απώλεια των χρημάτων.

**Αλλά τι θα έκανε ένας “σειριακός” επιχειρηματίας;
Μετά την πώληση της “PayPal” στο “eBay”, ο Musk
έβγαλε περίπου 180 εκατομμύρια δολάρια. Ωστόσο,
δεν μετακόμισε σε μια τροπική παραλιακή πόλη ή
έβαλε τα χρήματα σε μια επένδυση χαμηλού
κινδύνου. Αντ’ αυτού, έβαλε όλα τα χρήματα στις
δύο νέες εταιρείες εκκίνησης: την “SpaceX” και την
“Tesla”. Κάποια στιγμή, παραλίγο να χρεοκοπήσει.**

Ευτυχώς και οι δύο εταιρείες τα κατάφεραν και τον βοήθησαν να χτίσει μια τεράστια περιουσία. Κάποια στιγμή, έγινε ακόμη και ο πλουσιότερος άνθρωπος στον κόσμο, αν και μόνο για λίγο. Αυτό είναι μέρος αυτού που κάνει τους “σειριακούς” επιχειρηματίες τόσο επιτυχημένους. Δεν επικεντρώνονται στα χρήματα. Αντ’ αυτού, επικεντρώνονται πλήρως στην οικοδόμηση του επόμενου μεγάλου πράγματος.

8. Οι σειριακοί επιχειρηματίες
δεν παγιδεύονται
στην «παράλυση της ανάλυσης»

Πριν ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση, οι περισσότεροι άνθρωποι θα ξοδέψουν πολύ χρόνο μαθαίνοντας, σχεδιάζοντας, κάνοντας έρευνα αγοράς, δημιουργώντας μια διαδικασία πωλήσεων και ούτω καθεξής.

Ενώ η προετοιμασία είναι καλή, το πρόβλημα είναι ότι πολλοί άνθρωποι παγιδεύονται στην «παράλυση της ανάλυσης». Περιμένουν δηλαδή μέχρι να έχουν όλες τις πληροφορίες, αλλά δυστυχώς, αυτό σημαίνει ότι δεν ξεκινούν ποτέ.

Σύμφωνα με τον Jack Dorsey, έναν “σειριακό” επιχειρηματία που έχει συν ιδρύσει τόσο την “Square” όσο και το “Twitter”, η πραγματική μάθηση συμβαίνει μόλις κάποιος μπει στο παιχνίδι. Αυτό είναι κάτι που απηχείται στους περισσότερους άλλους “σειριακούς” επιχειρηματίες. Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες δεν κάθονται και περιμένουν την τέλεια στιγμή ή μέχρι να μάθουν όλα όσα πρέπει να γνωρίζουν. Αντ' αυτού, μόλις έχουν επαρκείς πληροφορίες, μπαίνουν στην αρένα και αρχίζουν να χτίζουν τις επιχειρήσεις τους.

Μόλις χτίσουν κάτι απτό, γίνεται ευκολότερο για αυτούς να μάθουν τι λειτουργεί και τι όχι, τι θέλουν οι πελάτες και ούτω καθεξής. Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες επίσης δεν εμπλέκουν άλλους ανθρώπους μέχρι να έχουν κάτι χειροπιαστό. Δεν συνομιλούν με πιθανούς πελάτες ή επενδυτές μέχρι να έχουν ένα ελάχιστο βιώσιμο προϊόν ή να έχουν βρει το ταίριασμα του προϊόντος με την αγορά (product-market fit). Καταλαβαίνουν ότι κανείς δεν θα επενδύσει σε μια ιδέα που είναι μόνο στο μυαλό τους.

Ομοίως εάν θέλετε να φτάσετε στην επιτυχία όπως ένας “σειριακός” επιχειρηματίας, θα πρέπει να εστιάσετε στο να ξεκινήσετε σήμερα.

Ξεκινήστε να γράφετε τον κώδικα για αυτήν την εφαρμογή που θέλετε να δημιουργήσετε, ξεκινήστε να δημιουργείτε αυτόν τον ιστότοπο, αρχίστε να αναπτύσσετε μια ελάχιστη βιώσιμη έκδοση του προϊόντος σας.

9. Οι σειριακοί επιχειρηματίες αναζητούν συνεχώς νέες ευκαιρίες

Η επιχειρηματικότητα γεννιέται από την ικανότητα να εντοπίζει γρήγορα και να εκμεταλλεύεται τις ευκαιρίες.

Ωστόσο, ενώ ο απλός επιχειρηματίας εξετάζει μόνο ευκαιρίες στον κλάδο του, οι “σειριακοί” επιχειρηματίες αναζητούν συνεχώς ευκαιρίες σε όλους τους πιθανούς κλάδους και τομείς.

Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες προσπαθούν να κατανοήσουν κάθε κλάδο και τομέα με τον οποίο έρχονται σε επαφή και προσπαθούν γρήγορα να εντοπίσουν προβλήματα σε αυτούς τους τομείς που μπορούν να λύσουν.

Με άλλα λόγια, αναζητούν πάντα ένα πρόβλημα για να λύσουν, ακόμη και αν είναι σε μια βιομηχανία για την οποία δεν γνωρίζουν τίποτα. Ταυτόχρονα, ωστόσο, εστιάζουν επίσης πολύ στη μάθηση. Δεν μπαίνουν απλά σε νέες βιομηχανίες στα τυφλά. Αντ' αυτού, διδάσκουν γρήγορα στον εαυτό τους ό, τι μπορούν για μια βιομηχανία πριν μπουν σε αυτήν.

**Είστε έτοιμοι να ξεκινήσετε μια δεύτερη
επιχείρηση;**

Η έναρξη μιας επιχείρησης είναι ένα δύσκολο εγχείρημα και μόλις βρουν επιτυχία με μία επιχείρηση, οι περισσότεροι επιχειρηματίες εστιάζουν σε αυτή την επιχείρηση.

Οι “σειριακοί” επιχειρηματίες, από την άλλη πλευρά, απολαμβάνουν τις προκλήσεις της οικοδόμησης μιας επιχείρησης από το «όργωμα», και αναζητούν συνεχώς την επόμενη επιχειρηματική ευκαιρία.

Τι είναι αυτό που έχουν οι σειριακοί επιχειρηματίες που τους δίνει τη δυνατότητα να ξεκινήσουν μια επιτυχημένη επιχείρηση μετά την άλλη;

Σε αυτό το άρθρο, μοιραστήκαμε εννέα βασικά πράγματα που οι σειριακοί επιχειρηματίες κάνουν διαφορετικά, επιτρέποντάς τους να ξεκινήσουν επιτυχημένες επιχειρήσεις σε πολλούς κλάδους.

Εάν είστε «επιχειρηματίας-της-μιας-φοράς», που όμως σκέφτεται να κάνει ένα άλμα για να ξεκινήσει μια δεύτερη επιχείρηση, ελπίζουμε ότι αυτές οι συμβουλές θα σας δώσουν κάποια καθοδήγηση και θα αυξήσουν τις πιθανότητές σας να επιτύχετε με το νέο επιχειρηματικό σας εγχείρημα.

Σχετικά με τους συγγραφείς:

**Jeff Solomon είναι ένας ιδρυτής 6x - 3x εξόδους,
1x συντριβή και ολοσχερή καταστροφή.**

**Σήμερα είναι συνιδρυτής του “Markup Hero”, ενός
στιγμιότυπου οθόνης και ενός εργαλείου σχολιασμού
για Mac, Windows και Web**

**Martin Luenendonk είναι ένας σειριακός
επιχειρηματίας 3x με βαθύ πάθος για ψηφιακά
επιχειρηματικά μοντέλα και ψηφιακό μάρκετινγκ.**

Στη Βιβλιοθήκη του ΚΕΜΕΛ
θα βρείτε άρθρα και παρουσιάσεις
Για την Επιχειρηματικότητα και τις
Επιχειρήσεις

<https://www.kemel.gr/library>