

创业经营失败的原因分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E7_BB_8F_E8_c123_288836.htm

1.没有进行事先详细周密的市场调查，只是道听途说某某行业好赚钱，就贸然投资进去。据笔者所知，在国外做生意通常要委托专门的市场调查公司作专项调查，而我们国人往往头脑一热拍脑袋凭直觉来决策，而且更多的因素是为节省这笔费用而免去这个环节，但是自己又没有能力作系统的市场分析。

2.生意上贪大求新，野心很大，排场不小，但是却往往超过了自己的经济承受能力。一些人尤其是曾经成功的商人，不愿意再从最小的公司做起，希望一开始就是大的资金起点，规模搞得很大固定费用不少，但是一旦业务遇到一些困难，企业就很容易倒闭。

3.没有从自己最熟悉最特长的业务起步，往往听说什么赚钱，就开什么店，做什么业务，在业务深入到一定程度后，方才发现自己的经验知识能力和人际关系都与业务不吻合甚至相差太远，从而导致失去竞争能力。

4.打价格战，国人讨价还价现在已经成为生活中的习惯，而业内圈子内不合理价格竞争也一直在上演，其结果是要么偷工减料以保证利润，要么保证质量而仅微利甚至亏损，如以薄利多销为策略经营，则会有不得不经营低档货的可能。

5.缺乏依法经营和自律观念。毋庸讳言，在国内一些人的正常经营是靠钻法律空子或者走政策边缘而发财的，如把这种思维定势带到创业初期，则必然会导致出现许多法律的不良后果，一些企业以侥幸心理雇用学生黑工不执行最低工资保障不买必要的保险没有必要的消防措施等，一旦出问题，则损失大得难以承

受。6.思维受限制，不能立足长远，总想赚快钱，寻找短平快项目。有的人嫌赚钱时间太长看不到希望或者急功近利，办企业更想立竿见影，马上就能盈利，而一般1年~2年的创业亏损期却不愿承担，不少人到外地创业，还没有把当地市场情况摸清楚，就贸然投进去，做到一定时候才发现有问题，但是抽身已经来不及了，现在我国经济增长相对平稳，尤其在传统产业很少有暴发的机会，只能靠磨时间积累财富。7.注重硬件的投入，在软件上却舍不得投资。现在开办的许多服务场所设备装修都不错，但感觉服务质量人员素质管理水平却不高。8.在创业初期，财务上没有遵循审慎原则，大多比较冒险，因为对业务前景过于乐观，没有预留足够的准备资金，在生意不顺利时，财务上往往面临资金周转不灵的问题。9.单纯以为商业经营万事不求人，而独在小楼自成一体，这样的经营很难能获得会计师律师商业顾问的专业知识与经验，企业只能在低水平层次上经营，却不能充分利用政府的优惠政策合法避税，有时还有意无意触犯法律，反而留下法律上的后遗症。10.企业的经营理念不清不执著。有人可能认为1~2个人的小企业小餐馆不需要经营理念哲学，认为那些东西太高了，谈企业文化是大企业的事情，只有紧跟着市场流行变化走才比较实惠。这种想法不能算错，但是有时过度的经营变化会让人无所适从。从商业生态的角度上讲，各种各样的企业都有其生存的必要性，所以，如果创业经营相对有特点和特色，肯定会更容易获得顾客的认同。11.没有考虑当地文化的背景。我国的整体市场是由一个个区隔市场组成的，如何获得尽可能多的区隔市场适合更多当地的需求以及面对各层次员工的雇用和管理都是要面对的课题，这可比在当

地的经营环境更为复杂，因为要避免区隔文化的振荡，许多人都把自己局限在当地自己熟悉的小的圈子内，业务的开展范围当然也就非常狭窄。

12. 创办人缺少必要的经营企业的经验。许多人尽管在政府研究机构大专院校或者大中型企业工作过，但是本身却没有兴办民（私）营企业的经历，即使在先前办成功过企业，那也是与现代的市场规则有着相当差异的，所以现代的创业者办企业尤其不可缺少的是当地的市场感觉和管理经验。如果你已经开始计划创业经营，那首先要做的也是基本的，就是应该学习和熟悉你所面临地区的经商文化和环境商业惯例公司法受雇标准环保法规，以及公司管理的一般方式等，但是你所关注并且看好市场前景已经准备实施的商业经营也不一定肯定成功，所以一定要有从头开始第二次创业的精神和物质准备。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com