

Başarısızlığın 20 nedeni var

Geniş kitlelere yayılmaya devam eden girişimcilik, her zaman başarı ile sonuçlanmıyor. CB Insights'ın, varlığı sona eren 101 girişim üzerinde yaptığı araştırma, hedeflere ulaşamamanın ilk 20 nedenini ortaya koydu. Başarısız girişimlerin çok yaptığı hatalar

Gençlerin yoğun ilgi gösterdikleri startup'lar, hızlı büyüme potansiyelleri, kendi işinin sahibi olma imkânı sunmaları ve genellikle kurucusunun sevdiği işi yapıyor olması ile gün geçtikçe popülerliklerini artırıyor. Fakat, artan rekabet ve ürün-pazar uyumsuzluğunun da etkisiyle, kimi zaman girişimciler hedeflediği başarıya ulaşamıyor.

Gazete Habertürk'ten Yiğitcan Yıldız'ın haberine göre, CB Insights'ın 101 girişimi inceleyerek ortaya çıkardığı araştırmada, startup'ların başarısızlığının nedenleri ortaya konuldu. Raporda, girişimlerin çok azının tek bir sebep yüzünden varlığının sona erdiği vurgulanırken, başarısız olmanın birden çok sebebinin olduğunun altı çizildi.

Şirketlerin başarısızlıklarını birçok nedene dayandırdığının hatırlatıldığı araştırmada, bu nedenlerden en çok karşılaşılan ilk 20'si açıklandı. Birçok girişimci, şirketini kurduğu zaman, hatta daha fikir aşamasında bile finansman bulma derdine düşer.

CB Insights araştırmasında ise, finansman bulamamanın bir girişimin başarısız olmasında on altıncı sırada olduğu ortaya konuldu. Bu da demek oluyor ki, girişimcilerin finansman bulmayı düşünene kadar, göz önünde bulundurması gereken tam 15 dertleri daha karşılarında duruyor.



ORTAOKUL ÖĞRENCİSİ ERALP ÇELEBİ TÜRKÇE PROGRAMLAMA DİLİ YARATTI

Programlama dili, yeni başlayanlar için karmaşık ve zorlayıcı olabiliyor. Bu soruna çözüm getirmek için çalışan ortaokul öğrencisi Eralp Çelebi, Python programlama dilini temel alarak, Türkçe söz dizimine sahip bir proje geliştirdi.

Eralp, 'Evreka' adını verdiği proje ile henüz bir programlama diline başlayacak düzeyde bilgisi olmayan kişileri teşvik edebilmeyi hedefliyor. Programlama dilinin Türkçe olması ile yabancı dil sorunu yaşayan kişilere de kolaylık sağlamayı hedeflediğini kaydeden İSTEK Kaşgarlı Mahmut Okulları öğrencisi Eralp Çelebi, "Projenin daha büyük kitlelere ulaşması halinde, kullanıcı topluluğunun da bu geliştirme sürecine dahil olacağına eminim" dedi.



İŞ BANKASI 'DİJİTAL KUMBARA' İLE 4 ÖDÜL KAZANDI

ABD merkezli pazar araştırmaları şirketi International Data Corporation (IDC) Türkiye tarafından verilen “Finans Teknoloji Ödülleri”nde, Türkiye İş Bankası, Dijital Kumbara ve Maximum Mobil uygulaması ile 4 farklı kategoride ödül aldı.

İş Bankası'nın, 18 yaşından küçüklerin dijital yoldan da para biriktirmesine olanak sağlayacak şekilde yeni nesil ile buluşturduğu Dijital Kumbara, IDC Türkiye'nin ödül değerlendirmesinde “müşteri deneyimi” kategorisinde birinci, “dijital kanallar” kategorisinde ikinci oldu. Bankanın teknoloji iştiraki SoftTech tarafından geliştirilen, Maximum Mobil ise “dijital kanallar” ile “finansal kurum ve ticari işletme iş ortakları” kategorilerinde birincilik ödülüne layık görüldü.

İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen, “İçinde bulunduğumuz çağda hızla gelişen teknolojilerin beraberinde getirdiği bireylerin basitlik, hız ve kolaylık beklentisi günümüzde dijital bankacılığı vazgeçilmez kılıyor. Mobil ödemeler alanında anlık ihtiyaçlara cevap verecek şekilde tasarladığımız Maximum Mobil ile kart yönetimi hizmetlerinin yanı sıra iş ortağımız markalardan uygulama içerisinden kesintisiz bir satın alma deneyimi sunuyoruz” diye konuştu.

DİJİTALLEŞME SADECE MOBİLDE OLMUYOR

Dijitalleşmenin mobil dışı alanlarda da hızla geliştiğine dikkat çeken Yalçın Sezen, “Nesnelerin interneti teknolojisini klasik kumbaralara uyarladık. Mobil bankacılık uygulaması üzerinden para gönderme fonksiyonu tanımlanan Dijital Kumbara, küçük yaşta tasarruf alışkanlığı kazanılmasında önemli rol oynayacak” ifadesini kullandı.



DİJİTAL DÖNÜŞÜME BAŞLAMAYAN ŞİRKETLER REKABETTE ZORLANACAK

Türk Ar-Ge şirketi Digital Planet'in Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Vural, “Dünyanın neresinde olursa olsun dijital dönüşüme adım atmayan şirketler rekabette gün geçtikçe daha fazla zorlanacak” dedi.

Vural, teknoloji ile değişen dünyaya ve yeni ekonomik düzene dikkat çekerek “Şirketlerin tasarruf ihtiyacı daha da artıyor. Dijital dönüşümün en önemli yanı, büyük ölçüde tasarruf da sağlaması. Dönüşüme adım atmayan şirketler ilerleyen zamanlarda rekabette oldukça zorlanacaklar ve hatta yetişemeyecekler” dedi.

E-fatura alanında aksayan bir altyapı olduğunda kurumların fatura işleyemez duruma gelebileceklerini kaydeden Vural, “Bu hem ticari hayatta ciddi risk anlamına gelir hem de kurumların itibarı ve hesap verebilirlikleri açısından sıkıntılara neden olabilir.

Bunun için kurumların doğru iş ortağını seçmesi kritik önem taşıyor” dedi.

GÜÇLÜ TEKNOLOJİ TEK BAŞINA YETERLİ DEĞİL

Araştırmada başarısız olmadaki en büyük sebep olarak, sunulan ürünün pazarda gerekliliğinin olmaması görülüyor. 101 başarısız girişimin yüzde 42’si bu sebepten hedeflerine ulaşamazken, bu girişimlerin ölçeklenebilir büyüklükte bir soruna çözüm sunamadıkları kaydedildi. Araştırmada, tanınmış bir CEO’nun, güçlü bir teknolojinin ve hedef odaklı bir pazarlamanın, sunulan ürün bir soruna cevap veremediği takdirde başarı için yeterli olmadığı belirtildi.

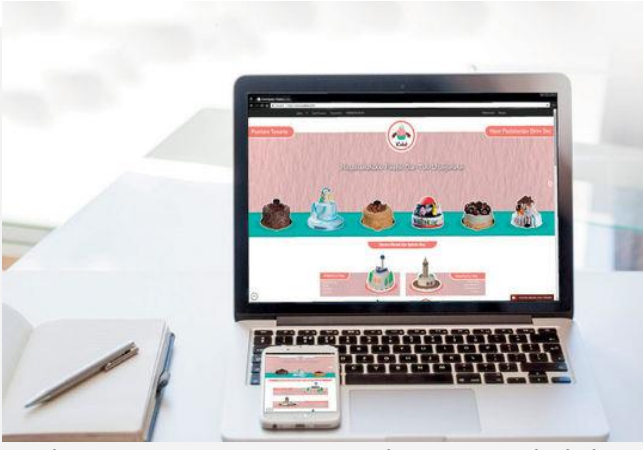
STRATEJİDEN SAPMAK ELDEKİ PARAYI YANLIŞ KULLANDIRIR

CB Insights’ın yaptığı araştırmada, başarısız olmadaki ikinci sebebin yüzde 29 pay ile sermayenin bitmesi olduğu bildirildi. Para ile zamanın bir sonu olduğunun vurgulandığı raporda, ikisinin de dikkatli kullanılması gerektiği kaydedildi.

İflas eden bir girişimden örneğin de yer aldığı raporda, ürün pazar uyumunun ve stratejiden sapmanın gelir modeli oluşturmakta zorluğa neden olduğu vurgulanırken, bunun sonucunda ise eldeki sermayenin verimsiz kullanılmasının kaçınılmaz olduğu bildirildi. Bunları yapan bir girişimin ise yeni yatırımcı bulamayacağı kaydedildi.

HEDEFİNİZE ULAŞMAK İÇİN BUNLARI YAPMAYIN





BUTİK PASTAYA TEKNOLOJİ KATAN GİRİŞİM İCAKED'E BIC ANGELS'TAN YATIRIM GELDİ

Kullanıcılarına, 3 boyutlu editörü ile kendi pastalarını tasarlama imkânı sunan iCaked, BIC Angels'tan 1 milyon 500 bin TL değerleme ile yatırım aldı. Aldığı yatırımı, Türkiye'nin farklı şehirlerinde büyümek için kullanacak girişim, farklı pastane markalarının ürünlerinin online siparişi için de kullanılan bir pazar yeri olarak da çalışıyor.

Kurucu ortaklardan Tugay Güzel, farklı pastane markalarının çeşitli butik pasta tasarımlarını ve kendi kullanıcılarının pasta tasarım modellerini kullanıcılarına tek bir platformda sunduklarını kaydetti. Bugüne kadar 800'ün üzerinde pasta siparişi alan iCaked, Temmuz 2017'de Growth Circuit VC'den aldığı yatırım ile Amerika piyasasına giriş yaptı.

Şirket, yerel franchise modelleri ile Azerbaycan ve Hindistan piyasalarında da operasyona geçmek için çalışmalarına başlamış durumda.