



સ્ટાર્ટઅપની દુનિયા ઉત્સાહ, નવીનતા અને મોટાં સપનાંઓથી ભરેલી હોય છે. ઘણી વખત યુવા સ્થાપકો ઝડપથી સફળતા મેળવવાનાં સપનાંઓ સાથે શરૂઆત કરે છે પરંતુ આ સફર સરળ નથી. સફળતા માટે માત્ર આઈડિયા પૂરતો નથી પણ યોગ્ય સમજ, વાસ્તવિકતા અને સતત મહેનત પણ જરૂરી છે. સ્ટાર્ટઅપ ક્ષેત્રમાં અનેક એવી ગેરમાન્યતાઓ છે જે સ્થાપકોને ખોટી દિશામાં લઈ જાય છે. એક સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર તરીકે તમારે આવી ગેરમાન્યતાઓ ટાળવી જોઈએ. તો ચાલો એના વિષે વાત કરીએ.

## ‘સારો આઈડિયા હોય એટલે સફળતા નક્કી છે’

ઘણા ફાઉન્ડર્સ માટે સ્ટાર્ટઅપની શરૂઆત એક ‘યુરેકા મોમેન્ટ’ થી થાય છે જ્યારે તેમને લાગે છે કે તેમની પાસે એક અનોખો અને દુનિયા બદલાવી શકે એવો આઈડિયા છે. આ ઉત્સાહ સ્વાભાવિક છે પરંતુ અહીં સૌથી મોટો ભ્રમ એ છે કે ‘સારો આઈડિયા = ચોક્કસ સફળતા.’ હકીકતમાં, બજારમાં સફળતા માત્ર આઈડિયા પર આધારિત નથી પરંતુ તે આઈડિયાને કેટલો અસરકારક રીતે અમલમાં મૂકવામાં આવે છે તેના પર આધારિત છે. યોગ્ય બિઝનેસ મોડેલ પસંદ કરવું, ગ્રાહકોની જરૂરિયાતને સાચી રીતે સમજવી, સમયસર પ્રોડક્ટ તૈયાર કરવી અને તેને યોગ્ય રીતે બજારમાં પહોંચાડવી વગેરે જેવાં પાસાંઓ પણ એટલા જ જરૂરી છે. બજાર સંશોધન પણ ખૂબ જ મહત્વપૂર્ણ છે. જો કોઈ પ્રોડક્ટ માટે ડિમાન્ડ જ નથી તો તે કેટલુંય ઈનોવેટિવ કેમ ન હોય, તે સફળ નહીં થાય.

## ‘ફંડિંગ મળવાથી બધા પ્રશ્નો ઉકેલાઈ જાય છે’

ફંડિંગ મેળવવું સ્ટાર્ટઅપ માટે એક મહત્વપૂર્ણ માઈલસ્ટોન છે પરંતુ તે અંતિમ લક્ષ્ય નથી. ઘણા સ્થાપકો માને છે કે જો તેમને રોકાણ મળી જાય તો તેમના બધા પ્રશ્નો ઉકેલાઈ જશે. હકીકતમાં, ફંડિંગ



પછી જવાબદારી વધુ વધી જાય છે અને સ્ટાર્ટઅપ માટે નવા પડકારો ઊભા થાય છે. જ્યારે કોઈ સ્ટાર્ટઅપને રોકાણ મળે છે ત્યારે રોકાણકારો માત્ર પૈસા જ નથી આપતા પરંતુ તેઓ રિટર્ન ઓન ઈન્વેસ્ટમેન્ટની અપેક્ષા પણ રાખે છે એટલે કે, હવે સ્ટાર્ટઅપે ઝડપથી વૃદ્ધિ બતાવવી પડશે, ગ્રાહકો વધારવા પડશે અને આવક વધારવી પડશે. આ દબાણ ઘણી વખત સ્ટાર્ટઅપને ઉતાવળા નિર્ણયો લેવા પ્રેરિત કરે છે, જે લાંબા ગાળે નુકસાનકારક સાબિત થઈ શકે છે.

# સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર્સે ટાળવા જેવી ભ્રમણાઓ



સ્ટાર્ટઅપની સફર માત્ર સારા આઈડિયા કે ફંડિંગ પર આધારિત નથી પરંતુ યોગ્ય દ્રષ્ટિકોણ, સતત શીખવાની તૈયારી, મજબૂત અમલીકરણ અને વાસ્તવિકતા સ્વીકારવાની ક્ષમતા પર આધારિત છે

## ‘બજાર હંમેશાં નવી વસ્તુઓને સ્વીકારશે’

ઘણા સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર્સ એવું માનતા હોય છે કે જો તેમની પ્રોડક્ટ નવી, અનોખી અને ઈનોવેટિવ હશે તો બજાર તેને તરત જ સ્વીકારી લેશે પરંતુ હકીકતમાં ગ્રાહકોનું વર્તન એટલું સરળ નથી. લોકો ઘણી વખત નવી વસ્તુઓ સ્વીકારવામાં સંકોચ અનુભવે છે, ખાસ કરીને ત્યારે જ્યારે તે તેમની હાલની આદતો, આરામદાયક પદ્ધતિઓ અથવા વિશ્વાસથી વિરુદ્ધ હોય. ગ્રાહકો સામાન્ય રીતે જોખમ લેવાનું ટાળે છે. જો તેમને તરત જ સ્પષ્ટ લાભ ન દેખાય, તો તેઓ બદલાવ સ્વીકારતા નથી. આથી, માત્ર નવીનતા પૂરતી નથી પરંતુ તે ગ્રાહકો માટે ઉપયોગી, સરળ અને વિશ્વસનીય હોવી પણ જરૂરી છે. અહીં ‘પ્રોડક્ટ માર્કેટ ફિટ’નો વિચાર ખૂબ મહત્વનો બની જાય છે. તેનો અર્થ એ છે કે પ્રોડક્ટ ખરેખર કોઈ ચોક્કસ ગ્રાહક વર્ગની સમસ્યા ઉકેલે છે કે નહીં.

## ‘સ્પર્ધા વિશે વિચારવાની જરૂર નથી’

ઘણા સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર્સમાં એક સામાન્ય ભ્રમ હોય છે કે તેમનો આઈડિયા એટલો અનોખો છે કે બજારમાં તેમને કોઈ સ્પર્ધા મળશે જ નહીં. તેઓ માને છે કે તેઓ ફર્સ્ટ મુવર છે એટલે તેમને કોઈ પડકાર નહીં

આવે પરંતુ હકીકતમાં, લગભગ દરેક ક્ષેત્રમાં સીધી કે પરોક્ષ સ્પર્ધા હોય છે. ઘણી વખત સ્થાપકો માત્ર પોતાની જેવી જ કંપનીઓને સ્પર્ધક માને છે પરંતુ ગ્રાહકના દ્રષ્ટિકોણથી જોવામાં આવે તો વિકલ્પો પણ સ્પર્ધા ગણાય છે. સ્પર્ધાનો અભ્યાસ કરવાથી સ્ટાર્ટઅપને ઘણા ફાયદા થાય છે. તે તેમને સમજવામાં મદદ કરે છે કે બજારમાં પહેલેથી શું ઉપલબ્ધ છે, ગ્રાહકોને શું ગમે છે અને ક્યાં ખામીઓ છે. આ માહિતીના આધારે તમે તમારી પ્રોડક્ટને વધુ સારી બનાવી શકો છો. સ્પર્ધકોની ભૂલો અને તેમની સફળતાઓ બંનેમાંથી શીખવું શક્ય બને છે. સ્પર્ધા માત્ર પડકાર નથી પરંતુ એક પ્રેરણા પણ છે. સ્પર્ધા હોવાને કારણે સ્ટાર્ટઅપ સતત સુધારાની દિશામાં આગળ વધે છે.

## ‘ઝડપથી સ્કેલ કરશું તો જ સફળતા કહેવાય’

ઘણા સ્ટાર્ટઅપ સ્થાપકો ઝડપથી વૃદ્ધિ મેળવવા માટે ઉત્સુક હોય છે. તેઓ માને છે કે જેટલી ઝડપથી કંપની સ્કેલ થશે, એટલી જ તે સફળ ગણાશે. ખાસ કરીને આજના સમયમાં, જ્યાં યુનિકોર્ન બનવાની ચર્ચાઓ અને મોટા ફંડિંગના સમાચાર વધુ જોવા મળે છે ત્યાં સ્થાપકો પર ઝડપી વૃદ્ધિ મેળવવાનું દબાણ વધે છે પરંતુ હકીકતમાં, ઝડપથી વૃદ્ધિ થવી અને લાંબા ગાળે સફળ થવી એ બન્ને અલગ બાબતો છે. અનિયંત્રિત વૃદ્ધિ ઘણી વખત સ્ટાર્ટઅપ માટે ખતરનાક સાબિત થાય છે. જો કંપની પાસે મજબૂત ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, યોગ્ય

સિસ્ટમ્સ અને સ્પષ્ટ પ્રક્રિયાઓ ન હોય તો વધતી માંગને સંભાળવી મુશ્કેલ બની જાય છે. પરિણામે, પ્રોડક્ટની ગુણવત્તા ઘટે છે, ડિલિવરીમાં વિલંબ થાય છે અને ગ્રાહક અનુભવ ખરાબ થાય છે. એક વખત ગ્રાહકોનો વિશ્વાસ તૂટી જાય, તો તેને પાછો મેળવવો ખૂબ મુશ્કેલ બને છે. આ ઉપરાંત, નાણાકીય દ્રષ્ટિએ પણ ઝડપી વૃદ્ધિ જોખમકારક બની શકે છે. વધુ ગ્રાહકો મેળવવા માટે ભારે માર્કેટિંગ ખર્ચ, ડિસ્કાઉન્ટ્સ અને ઓફર્સ આપવામાં આવે છે, જે ‘બર્ન રેટ’ વધારે છે.

## ‘એક વ્યક્તિ બધું સંભાળી શકે છે’

સ્ટાર્ટઅપની શરૂઆતમાં ઘણા ફાઉન્ડર્સમાં ‘હું બધું જ કરી શકું છું’ જેવી માન્યતા જોવા મળે છે. તેઓ માને છે કે તેઓ પ્રોડક્ટ ડેવલપમેન્ટ, માર્કેટિંગ, સેલ્સ, ફાઇનાન્સ, ઓપરેશન્સ બધું પોતે જ સંભાળી શકે છે. શરૂઆતના તબક્કામાં આ અભિગમ થોડોક સમય માટે ચાલી પણ શકે કારણ કે સંસાધનો મર્યાદિત હોય છે પરંતુ લાંબા ગાળે આ વિચારધારા સ્ટાર્ટઅપની વૃદ્ધિ માટે અવરોધ બની શકે છે. હકીકતમાં, સ્ટાર્ટઅપ એક ‘ટીમ ગેમ’ છે. કોઈ એક વ્યક્તિ દરેક ક્ષેત્રમાં નિષ્ણાત બની શકે નહીં. ટેકનોલોજી, માર્કેટિંગ, ફાઇનાન્સ, હ્યુમન રિસોર્સ આ બધાં અલગ-અલગ ક્ષણતાઓ માંગે છે. જો સ્થાપક દરેક બાબતમાં પોતે જ નિર્ણય લેવાનો પ્રયાસ કરે તો કામની ગુણવત્તા અને ગતિ બંને અસરગ્રસ્ત થાય છે. આ ઉપરાંત, બધું એકલા સંભાળવાનો પ્રયાસ બર્ન આઉટ તરફ દોરી શકે છે. સતત કામનું દબાણ, જવાબદારીઓ અને અનિશ્ચિતતા સ્થાપકના માનસિક અને શારીરિક સ્વાસ્થ્ય પર અસર કરે છે.

## ‘નિષ્ફળતા એટલે અંત’

ઘણા સ્ટાર્ટઅપ ફાઉન્ડર્સ માટે નિષ્ફળતા એક ભયજનક શબ્દ છે. તેઓ માને છે કે એક વાર સ્ટાર્ટઅપ નિષ્ફળ જાય તો તેમની સફર ત્યાં જ પૂરી થઈ જાય છે. આ વિચારધારા તેમને જોખમ લેતાં અટકાવે છે અને ઘણી વખત નવા પ્રયાસો કરવાની હિંમત પણ ઘટાડી દે છે પરંતુ હકીકતમાં, નિષ્ફળતા અંત નથી. તે એક શીખવાની પ્રક્રિયાનો મહત્વપૂર્ણ ભાગ છે. સ્ટાર્ટઅપની દુનિયામાં અનિશ્ચિતતા અને જોખમ સામાન્ય બાબતો છે. દરેક નિર્ણય સચોટ નીકળે એવું શક્ય નથી. ઘણી વખત પ્રોડક્ટ બજારમાં સ્વીકારવામાં નથી આવતી, બિઝનેસ મોડેલ કામ કરતું નથી અથવા ટીમ મેનેજમેન્ટમાં ખામીઓ રહે છે પરંતુ આ તમામ પરિસ્થિતિઓ સ્થાપકોને મહત્વપૂર્ણ પાઠ શીખવે છે, જે તેમને આગળ વધુ સારા નિર્ણયો લેવા માટે તૈયાર કરે છે. ‘ફેઈલ ફાસ્ટ લર્ન ફાસ્ટર’નો સિદ્ધાંત અહીં ખૂબ ઉપયોગી છે. સમયસર નિષ્ફળતા સ્વીકારીને નવી દિશામાં આગળ વધવું વધુ યોગ્ય છે. સ્ટાર્ટઅપની સફર માત્ર સારા આઈડિયા કે ફંડિંગ પર આધારિત નથી પરંતુ યોગ્ય દ્રષ્ટિકોણ, સતત શીખવાની તૈયારી, મજબૂત અમલીકરણ અને વાસ્તવિકતા સ્વીકારવાની ક્ષમતા પર આધારિત છે. જે સ્થાપકો ભૂલ, ધારણાઓથી દૂર રહીને સમજદારીપૂર્વક નિર્ણય લે છે, તેઓ જ લાંબા ગાળે ટકાઉ અને સફળ વ્યવસાય ઊભો કરી શકે છે.