

创业陷阱一、合伙人团队组建，缺少以项目为核心的人才思维。大部分创业者，找合伙人都是因人情来选择创业合作伙伴，主要以同学、朋友、亲戚为主。而非以能力选人，缺少反问自己想如何干成这件事，干成这件事情需要怎样的团队成员，这些成员如何选择。亲人、熟人之间如果能力不行，加入进来你还不好意思辞退，遇到问题沟通上往往会顾忌面子问题，导致问题难以解决。

建议：创业过程中选专业精通的人合；挖人是一门学问，你的找到对方的价值点，说服合伙人也是一种创业者具备的能力；人才是免费的，他会帮助你赚更多钱，庸才是最贵的，会让你不断亏钱。

创业陷阱二、合伙人出资未到位便盲目启动。有很多类似的案例，多个大学生创业，都是同学加朋友的创业伙伴关系，有几个人资金没有到位的情况下开始了创业，最后前面的人投的钱都花光了，另外的投资款还没有到账，未出资的便直接宣布退出，项目最后死在这里；

在创业过程中，需要明确知道入股资金如何管理：设定明确的截止时间，按出资比例未到账之前，切勿启动项目的运行；设立统一账户来管理前期的启动资金，对资金的划拨、批准、发放建立完整的制度。

创业陷阱三、不讲规则，缺少必要的合伙机制。缺少合伙机制而付出的代价；合伙人中途退出，给企业造成致命的打击。合伙机制起到的作用：设立好统一的退出机制，使得债权分明。

设立合伙机制的条件：统一思想，明确技术、管理入股的折价；中途退出造成的损失由谁承担，规则先明确；保密协议及离职后的同业竞争保护条款，补偿期限的协定；避免一股独大引起的人才危机，股权配置尽量避开 5/5、3/3/3、5/3/2、类似的百分比，将会造成潜藏的决策成本与内耗发生。

创业陷阱四、缺少市场调研盲目进入市场，会让你血本无归。大部分创业案例告诉我们，高估市场份额，低估行业瓶颈，是导致失败的主要原因。正确

的市场调研，能评估经营风险，扬长避短；对即将进入的领域有个全面了解，有利于判断胜算的多寡。

建议：依据市场增长率判断涉及的行业处于朝阳还是夕阳产业；了解行业的前三强的增长情况，经营优势于核心竞争手段；用户消费需求、频率及痛点的满足度；发现市场的空缺找出适合自己的经营思路。

创业陷阱五、行业瓶颈评估不足，就会缺少应对手段及抗风险能力。有些行业三年不开张，开张吃三年，其季节性、投机性较大、淡旺季非常明显。分析瓶颈能增强应对能力，行业瓶颈应对能力强风险就小，反正则大。现实是创业者总是喜欢说：这个市场规模多少个亿，忽略用什么差异化的方法拿下市场。

瓶颈分析的几点建议：找同行了解这个行业的发展瓶颈；请教离开该行业的人，放弃的原因；前者在行业里突破了哪些难题，计划采用哪些差异化的策略应对竞争。

创业陷阱六、没有明确短期目标，市场定位过高。这类创始人喜欢站在天花板上想问题，缺少落地及短期的目标规划。在团队经验、资金不足的情况下，尽量小步快跑占领小部分的市场，先让自己存活下来是第一目标。如果，你不能获取小范围市场的胜利，谈何远大的理想与抱负。

短期目标的建议：先搞定几百个让你存活下来的种子用户，帮你完善你的运营及市场策略；围绕短期目标做产品定位、市场定位、用户群体定位；如果你的项目不是依靠烧钱补贴来占领市场，需要制定明确的资金回笼计划。

创业陷阱七、好大求全，缺少经营成本上的控制。在没有原始用户积累的情况下，就搞个很大的经营面积，导致经营成本过高；最后，业绩迟迟不见起色，只能缩小规模来降低成本，让自己勉强存活下来。经营成本控制是对现金流最有效果的管控，经营预算需要反复推演严格控制。即便是商贸型企业在未开张的状态下，现金流最少需要保障未来半年的经营开支，否则你会天天为钱发愁，无心经营。

创业陷阱八、缺少渠道运作资源，盲目开发新产品。最典型的案例，有一个做微电影的老板，先投资 800 万生产了 12 款美容护肤产品放在仓库，却没有一个专业渠道运营人员，更不用谈行业经验丰富的运营专家。如此大的手笔投入却不懂人才的重要性，这是典型的“兵马未动，粮草先行”。

很多项目死在没有系统性的布局，市场定位、人才匹配、品牌规划、渠道运营，还是在一片空白的情况下开始运作，这样的项目一开始就注定要失败！渠道运营的建议：开发新品前做好团队专才的引进，否则不要启动项目；找有渠道的公司做战略合作开发，规避市场准入风险。

创业陷阱九、过分自信，缺少专业人才的情况下跨界经营。跨界的两种情况：一种只投资不参与经营；另一种放弃之前转而投身新的项目。跨界的风险：过去的人脉、经验、资源将会成为过去，新的问题又需要长时间来克服。跨境经营的准备：研究不深入，没有专业人才不跨界；对新行业有深刻的理解与认识，能找到行业的专才；有足够的资源匹配在这个行业中站住脚；能颠覆或者有区别传统的商业模式。

创业陷阱十、病急乱投医，盲目加盟渴望赚快钱商机。很多人渴望创业，未调研的情况下轻易听信他人建议想赚快钱，花了几万、十几万的直销加盟费，啥都没有卖出去。越是描绘商业模式多么玄乎，赚钱多么容易，“背景”多么牛叉的项目，95%都是大坑在前面等着你。

直销说白了就是看你的人脉拓展能力，发展下线越多你赚取下线佣金提成就越多，反之就越少。假设，你有极强的人脉拓展能力，做什么是不会成功呢。加盟项目的建议：明确自己的优势资源，了解运作成功案例做了哪些努力。了解项目的潜在风险，多维度评估项目的落地可能性，请教专业人士。