


أسباب فشل الشركات الناشئة: دراسة استكشافية تحليلية

¹ بادا عبدالحق*، ² بن غالم عبد الهادي

¹ أستاذ محاضر -ب-، المدرسة العليا للاقتصاد وهران، الجزائر

abd_bada@esc-alger.dz ✉

<https://orcid.org/0009-0006-0263-1588> 

² أستاذ محاضر -ب-، المدرسة العليا للاقتصاد وهران، الجزائر

abdelhadi.benghalem@univ-tlemcen.dz ✉

<https://orcid.org/0000-0003-4057-7448> 

الملخص:

يهدف هذا البحث إلى استكشاف أسباب فشل الشركات الناشئة من خلال استعراض تقارير المؤسسين بعد الإغلاق، وبلوغ ذلك تم اعتماد المنهج التحليلي، خلص البحث إلى أن الشركات الناشئة تفشل خلال السنوات الأولى بسبب جملة من العوامل والتحديات تتمثل في: تقديم منتج أو خدمة لا تحل مشكل في السوق، نفاذ المال وغياب التمويل، فريق عمل غير مناسب، المنافسة القوية، مشكل التكلفة والتسعير، نموذج عمل سيء، ضعف التسويق والاهتمام بالزبائن، مشاكل بين المؤسسين، تأخر مواكبة التكنولوجيا، قلة الخبرة والشغف، اختيار موقع جغرافي سيء، تحديات قانونية، تأخر التمركز، التمركز الخاطئ، قلة المثابرة.

الكلمات المفتاحية: شركة ناشئة، فشل، تمويل، استثمار، تسويق.

تصنيف JEL: O55 ; O32 ; L26

استلم في: 2024/11/15

قبل في: 2025/01/10

نشر في: 2025/01/30

* المؤلف المرسل

كيفية الإحالة:

بادا ع. ا. & بن غالم ع. ا. (2025). أسباب فشل الشركات الناشئة: دراسة استكشافية تحليلية دراسات العدد الاقتصادي. 16(1), <https://doi.org/10.34118/djei.v16i.1.4120>



هذا العمل مرخص بموجب [رخصة المشاع الإبداعي نسب المصنف - غير تجاري 4.0 دولي](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

<https://doi.org/10.34118/djei.v16i.1.4120>

Why Startups Fail: An Exploratory and Analytical Study

BADA Abdelhak ^{1*}, BENGHALEM Abdelhadi ²

¹ Associate Professor (B), Higher School of Economics, Oran, Algeria.

✉ abd_bada@esc-alger.dz

 <https://orcid.org/0009-0006-0263-1588>

² Associate Professor (B), Higher School of Economics, Oran, Algeria.

✉ abdelhadi.benghalem@univ-tlemcen.dz

 <https://orcid.org/0000-0003-4057-7448>

Received: 15/11/2024

Accepted: 10/01/2025

Published: 30/01/2025

* *Corresponding Author*

Citation:

BADA , A., & BENGHALEM , A. (2025). Why Startups Fail: An Exploratory and Analytical Study. *Dirassat Journal Economic Issue*, 16(1).

<https://doi.org/10.34118/djei.v16i1.4120>



This work is an open access article, licensed under a [Creative Commons Attribution-Non Commercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

<https://doi.org/10.34118/djei.v16i1.4120>

Abstract

This research aims to explore the reasons behind startup failures by reviewing founders' reports post-closure. To achieve this, the analytical method was adopted. The study concluded that startups often fail within the first few years due to a range of factors and challenges, including: offering a product or service that does not solve a market problem, running out of money and lack of funding, an unsuitable team, strong competition, cost and pricing issues, a poor business model, weak marketing and customer engagement, conflicts between founders, delays in keeping up with technology, lack of experience and passion, poor geographic location selection, legal challenges, delayed pivoting, incorrect pivoting, and lack of perseverance.

Keywords: startup, failure, funding, investment, marketing.

JEL Classification: L26; O32; O55

مقدمة:

تسعى الشركات الناشئة منذ نشأتها إلى تقديم منتج أو خدمة مميّز للعملاء لم يسبق له مثيل سواء من حيث الوجود أو من حيث الفروع، كافتراح منتج جديد ذو جودة وسعر أفضل مما يقدمه السوق، أو حتى طريقة و/أو مدة التوزيع، وهذا ما يفتح الباب للابتكار والمنافسة بين الشركات.

من ناحية أخرى وكما هو معلوم، تتميز الشركات الناشئة بمخاطرة جد مرتفعة، وكثيرا ما نجد أن هذا النوع من الشركات لا يستطيع البقاء على قيد الحياة في السنوات الأولى. وغالبا ما يعود ذلك إلى جملة من الأسباب سنتعرض إليها من خلال الإشكالية التالية: "ما هي العوامل التي تؤدي إلى فشل الشركات الناشئة بالرغم من تقديمها لمنتج أو خدمة مبتكرة؟" يساعد هذا البحث رواد الأعمال والمستثمرين على تجنب إعادة الأخطاء التي وقعت فيها الشركات الناشئة والتي كانت سببا مباشرا في فشلها، وهذا ما يزيد من احتمالية نجاح مشاريعهم.

الدراسات السابقة:

دراسة Lenka Mikle (2020):

الدراسة عبارة عن مقال علمي بعنوان: Startups and reasons for their failure، في مجلة : SHS Web Conferences، تعرض البحث في الأول إلى مفهوم المقاولاتية، الفرق بين الشركات الناشئة والشركات الأخرى، خلص البحث إلى أن الأسباب الأكثر شيوعاً لفشل الشركات الناشئة هي نقص الخبرة، وعدم كفاية التسويق، ونقص الأموال، والمنافسة، وعدم رغبة المؤسس في تلقي الملاحظات.

دراسة Natália Tarišková, Richard Bednár (2017):

الدراسة عبارة عن مقال علمي بعنوان: Indicators of Startup Failure، في مجلة: International Scientific Journal، تم من خلال هذا البحث تحليل 51 شركة ناشئة لديها حد أدنى من المنتجات القابلة للتطبيق وبعض الاستثمارات، ولكنها فشلت. وكان الهدف الرئيسي من البحث هو تحديد العوامل التي تؤدي إلى فشل الشركات الناشئة. وكانت النتيجة هي تكوين نظرة عامة على الأخطاء التي يرتكبها رواد الأعمال الشباب في البدايات المبكرة.

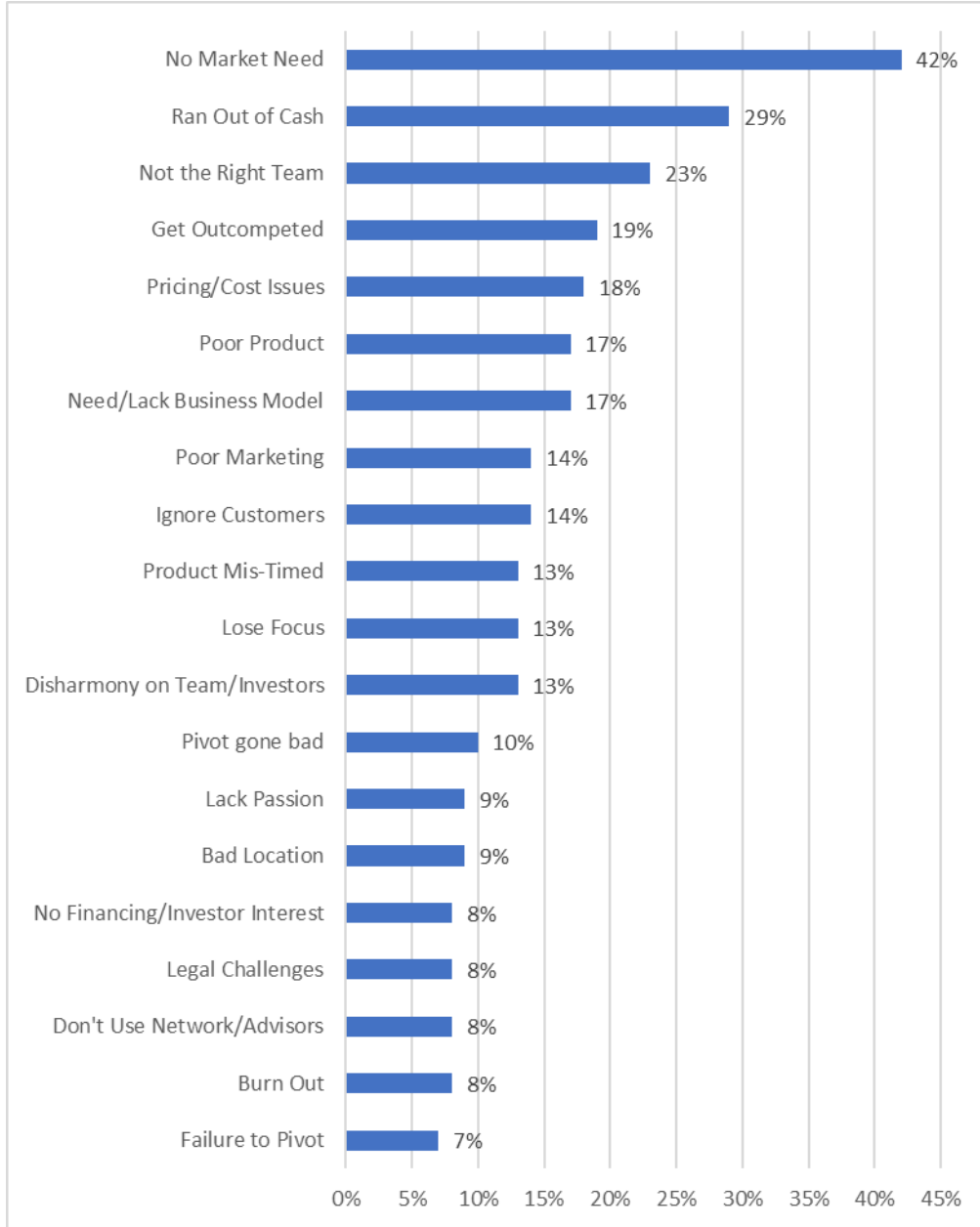
في عام 2015، قامت شركة CB Insights بدراسة عينة تتكون من 101 شركة ناشئة فاشلة لمعرفة أبرز الأسباب التي أدت بالشركات إلى الإغلاق، بعد غربلت الأسباب تبين أنه ثمة 20 سببا رئيسيا كان له دور كبير في فشل هذه الشركات. كما تمت تسطير نقطتين مهمتين:

- النقطة الأولى: نادر ما يكون سبب واحد لفشل شركة ناشئة،
- النقطة الثانية: الأسباب متنوعة للغاية في جميع حالات الفشل هذه.

ونظراً لأن العديد من الشركات الناشئة قدّمت أسباباً متعددة لفشلها، ستري أن الرسم البياني الذي يسلط الضوء على أهم 20 سبباً لا يصل إلى 100% (بل يتجاوزها بكثير).

شكل (1):

أهم 20 سبب لفشل الشركات الناشئة حسب دراسة شركة CB Insights

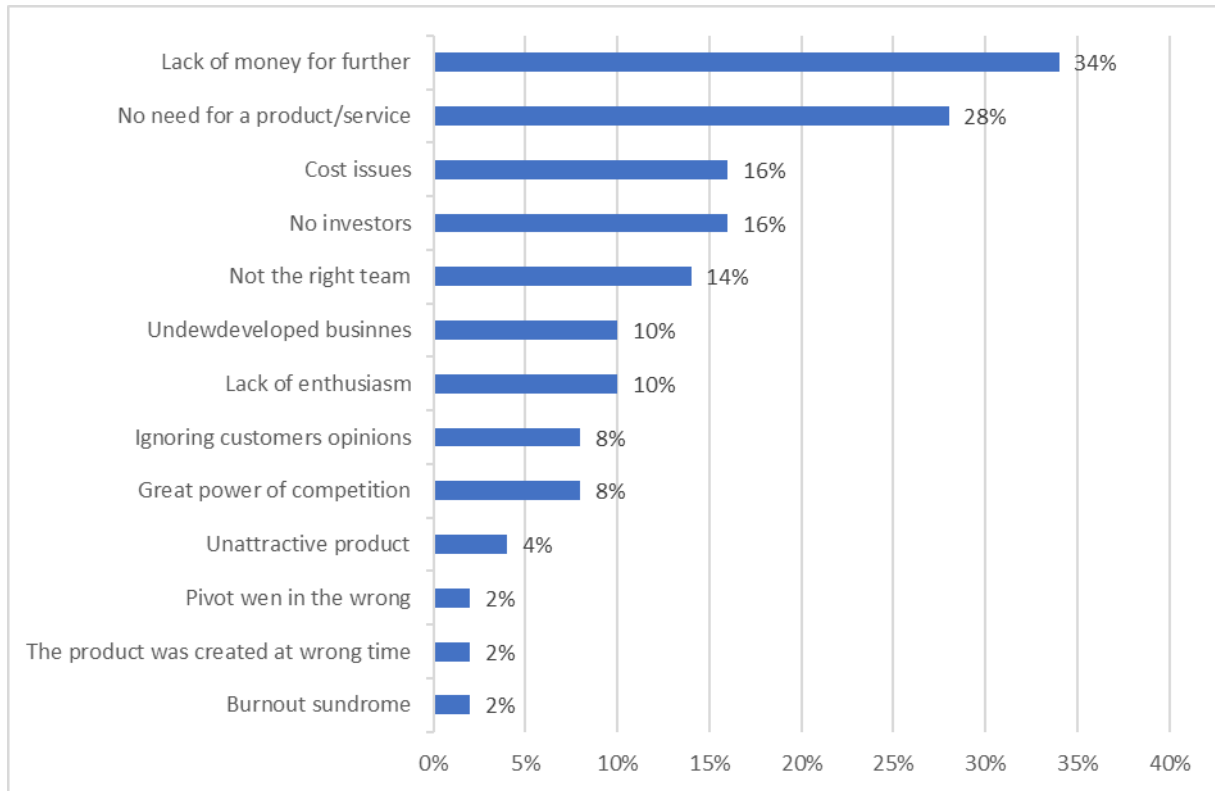


المصدر: (CB Insight, 2015)

تلت هذه الدراسة دراسة مماثلة في سنة 2017 حول أسباب فشل الشركات الناشئة، تم إجراء هذه الدراسة حول 50 شركة، الرسم البياني التالي يلخص نتائج الدراسة:

شكل (2):

أهم 11 سبب لفشل الشركات الناشئة -دراسة عينة 51 شركة ناشئة-



المصدر: (Richard & Natália , 2017)

1. الفشل في التكيف أو التحول عند الضرورة:

عدم التحول بعيداً أو بسرعة كافية عن منتج سيء، أو توظيف سيء، أو قرار سيء بالسرعة الكافية كان سبباً للفشل في 7% من 101 شركة ناشئة فاشلة. إن التمسك بفكرة سيئة يمكن أن يستنزف الموارد والأموال، فضلاً عن ترك الموظفين محبطين بسبب عدم إحراز تقدّم. (CB Insight, 2015) من بين الشركات التي تعرضت أيضاً لنفس السبب نجد شركة BlackBerry التي تم إنشائها في عام 1984، كانت هذه الشركة رائدة في سوق الهواتف الذكية، وكانت تتميز بخدمة إمكانية إرسال البريد الإلكتروني والإنترنت في طليعة التكنولوجيا المحمولة.

لاق منتج شركة BlackBerry رواجاً واسعاً في الأسواق، حتى امتلكت الشركة أكثر من 50% من سوق الهواتف الذكية في الولايات المتحدة، وفي عام 2010، ومع ظهور هواتف الأيفون التي تعمل بشاشات لمس وتطبيقات أكثر تنوعاً (Google play,...)، تمسكت شركة BlackBerry بنموذجها الأصلي لفترة طويلة جداً، مُعتقدة أن الزبائن يفضلون لوحة المفاتيح التقليدية، وهو ما جعلها في النهاية تتأخر كثيراً عن منافسيها في السوق.

حاولت شركة BlackBerry استدراك الوضعية بإصدار جهاز يعمل بشاشة اللمس BlackBerry Storm، إلا أنه قوبل بعدة انتقادات، ومن هنا جاء سقوط الشركة بسبب عدم مواكبة التغيرات في السوق كسبب رئيسي. (BlackBerry, 2018)

2. الإرهاق:

يؤدي الضغط المستمر والافتقار إلى التوازن والتوفيق بين الحياة العملية والمهنية إلى اتخاذ قرارات استراتيجية غير فعّالة، وهذا ما يؤدي إلى تراجع أداء الشركة. ومن صورته أن يتخذ صاحب المشروع فريق عمل لا يكفي لتغطية طلبات السوق على المنتج أو الخدمة، ما يؤدي إلى زيادة العبء على الفريق.

وهو ما حدث مع شركة بليرت Blurtt، حيث صرّح Jeanette Cajide أحد مؤسسيها: " انضمت إلى ديكسا وكنا جميعاً سعداء بحصول Blurtt على فرصة أخرى. لكنني بدأت أشعر بالإرهاق. كنت قائد Blurtt الذي لا يعرف الخوف، لكن مشكلة الإنهاك هي أنك تصبح يائساً وتفقد كل جانب من جوانب إبداعك. كنت أظل مستيقظاً في الليل أفكر في Blurtt (ماذا أفعل بها، وأعاقب نفسي على أخطائي، وأفكر في الأشخاص الذين آذوني طوال الطريق، وأقول إنني لم ألتزم بـ "نمط الاعتراف بالنجاح"، كنت أذهب إلى العمل وأنا أشعر بالتعب والإرهاق. كنت أحرق الشمعة من طرفيها. (TechCrunch, 2014)

لو لم يكن لديّ من عامين إلى ثلاثة أعوام من جراح المعركة لأتعافى منها ربما كان بإمكانني التعافي بشكل أسرع، لكنني كنت منهكاً: عاطفياً وجسدياً ومالياً وعقلياً. وطلبت من المستثمرين (الذين كانوا لحسن الحظ أصدقائي وعائلتي وتفهموا الأمر) أن يمنحوني سنة لأرى إن كنت أستطيع أن أجد في داخلي القدرة على إنقاذ الشركة. بعد مراجعة المزيد من فرص العمل داخل Blurtt أدركت أن الوقت قد حان للتخلي عنها. في النهاية، الوقت في الواقع هو أثنى مورد لك". (TechCrunch, 2014)

3. عدم استخدام شبكة العلاقات بالشكل الصحيح:

يُعتبر التحكم الجيد لشبكة العلاقات من أصعب المهمات التي تواجهها الشركات الناشئة لإدارة أعمالها. فبدون استغلال فعّال لهذه الشبكة، تجد الشركة نفسها معزولة عن الفرص المتواجدة في السوق، سواء كانت في شكل شراكات استراتيجية، أو تمويلات واستثمارات، أو حتى قرارات تسويقية.

وهو ما حدث مع شركة Pets.com في عصر فقاعة الأنترنت (dot-com bubble)، كان فشل هذه الشركة نتيجة المنافسة الشرسة من المقلدين، بما في ذلك Petstore.com، وPetopia.com، وPetPlanet.com، مما أدى إلى استراتيجيات تسويق عدوانية وغير مربحة بهدف زيادة إيرادات خط الذروة بأي ثمن. في عام 2000، عندما احتاجت الشركة إلى جولة جديدة من التمويل للحفاظ على سير العمليات، انفجرت فقاعة الأنترنت ولم يتم العثور على المستثمرين في أي مكان. (Keith , 2023)

4. التحديات القانونية:

تمثل العراقيل القانونية أقوى تحدي قد يمس بالشركات الناشئة سواء من حيث نشأتها أو من حيث الخدمة التي تقدمها في السوق. وذلك لأن أي نشاط يحتاج إلى إطار قانوني يحميه وينظمه، مما يضمن استمراريته ونجاحه على المدى البعيد. وهذا يستدعي إعطائه الأولوية قبل وضع خارطة الطريق.

تأسست شركة Aereo في عام 2012 وطرحت خدمة مبتكرة تمثلت في إتاحة الفرصة للمستخدمين لمشاهدة البث التلفزيوني المباشر عبر الإنترنت على أي جهاز دون دفع أي اشتراك. وهو ما اعتبره شركات الكابل اختراقاً لحقوقها بسبب أنها تبث محتواها، مما دفعهم إلى رفع دعوى قضائية على Aereo. جاء تصريح مؤسس الشركة "شيت كانوبيا" بعدها في بيان حيث قال: "قررنا تعليق نشاطاتنا مؤقتاً لكي نتناقش مع القضاء ونتخذ قراراً بشأن المرحلة المقبلة".

في البداية، أيد القضاء فكرة Aereo، لكن القضية كانت تحمل أبعاداً أخرى، حتى وصلت إلى المحكمة العليا التي اعتبرت في حكم كان منتظراً أن شركة Aereo تنتهك الحق الحصري لشبكات الكابل في بث البرامج. (Damon, 2014)

5. غياب التمويل والمستثمرين:

من الأسباب الشائعة لفشل الشركات غياب التمويل والمستثمرين، وذلك راجع عادة إلى درجة المخاطرة العالية التي تتسم بها الشركات الناشئة في مراحلها الأولى، بالإضافة إلى ذلك، يفتقد مؤسسوها إلى الخبرة الكافية لتسيير المشروع والتكيف مع بيئة الأعمال الديناميكية.

وهو ما حدث مع شركة Daqri في سنة 2019، حيث كانت تعمل في مجال الواقع المعزز¹ Augmented reality، واستطاعت أن تجمع في بداية مشوارها ما يقارب 275 مليون دولار من جولتي أسهم بقيادة Tarsadia Investments. لم يكن مصير شركة Daqri فريداً من نوعه، فقد اضطرت شركات ناشئة أخرى للواقع المعزز ممولة تمويلياً جيداً للغاية مثل Osterhout Design Group و Meta، التي جمعت 73 مليون دولار من صناديق رأس المال الاستثماري Tencent، إلى بيع أصولها بعد نفاذ السيولة النقدية. (Failory Reports)

نجد أيضاً شركة Goldfinch Bio، الشركة المتخصصة في التكنولوجيا الحيوية، صرح رئيسها التنفيذي توني جونسون والمدير المالي والتشغيلي كايل كوفالانكا لموقع Fierce Biotech أن الشركة ستغلق أبوابها بعد فشلها في تأمين تمويل إضافي. إن Goldfinch الآن لإجراء قضائي في محكمة Delaware court، وهو بديل لإعلان الإفلاس. قال جونسون: "للأسف، واجهنا تحديات في التمويل، تماماً كما هو الحال بالنسبة لبقية الشركات الخاصة في البيئة الاقتصادية الحالية" (Fierce Reports, 2023)

¹ الواقع المعزز Augmented Reality هو تقنية تدمج بين العالم الحقيقي والمعلومات الرقمية، يُتيح للمستخدمين رؤية وإضافة محتوى افتراضي إلى البيئة المحيطة بهم أثناء الاستعمال.

6. اختيار سيء للموقع:

يمكن أن يكون اختيار الموقع الخاطئ خطوة إقصائية، تحتاج إلى التأكد من سهولة العثور على متجرك وسهولة وصول العملاء إليه. تأكد من أنه يقع في منطقة بها ما يكفي من حركة السير على الأقدام ومواقف السيارات بحيث يمكن للعملاء الوصول إليه بسهولة والتسوق هناك. يجب عليك أيضًا مراعاة المنافسة في المنطقة والتأكد من أنك تقدم شيئًا مختلفًا أو أفضل مما تقدمه المتاجر الأخرى في نفس المنطقة. (Faster Capital Reports, 2024)

يمكن أن يكون لدى الشركة أفضل منتج أو خدمة في العالم، ولكن إذا كانت في الموقع الخطأ، فمن المحتمل أن تفشل، وذلك راجع إلى عدّة أسباب من بينها: غياب الزبائن في تلك المنطقة، تكلفة ممارسة النشاط مرتفعة، منطقة ذات بنية تحتية ضعيفة، منطقة ذات معدلات جريمة عالية ... إلخ. (Faster Capital Reports, 2024)

في عام 1971، افتتحت Borders أول متجر كُتب لها. أخذت هذه الشركة في النمو لتصبح شركة ضخمة في أمريكا بحوالي 400 متجر وأكثر من 10,000 موظف، ركزت استراتيجية أعمالها على افتتاح المزيد والمزيد من المتاجر الفعلية في مناطق مختلفة غير مدروسة بعناية، واستمرت في دعم المتاجر في المواقع غير المربحة. نعم كان هذا سببا من أسباب فشلها، بالإضافة إلى تأخرها في مجال التجارة الإلكترونية، ووجدت نفسها مضطرة للتسويق بمصادر خارجية لعمليات المبيعات عبر الإنترنت لشركة Amazon، (Chantry, 2024) يقول بيتر والستروم، أحد المحللين الاقتصاديين: "في رأينا، كان ذلك أشبه بتسليم المفاتيح لمنافس مباشر" (Bob, 2011)، وقال أيضا: "أعتقد أن هناك مجموعة من المجالات المختلفة التي لا تزال قابلة للاستمرار، لكنني لا أعتقد أن هناك حاجة إلى أن يكون بائع الكتب الجماعية منتشرا أو واضحا كما كان قبل خمس أو عشر سنوات" (NPR, 2011).

7. الافتقار إلى الشغف والخبرة في المجال:

ذكر Steve Jobs، أحد كبار رواد الأعمال والمبتكرين البارزين في المجال التكنولوجي، مؤسس شركة Apple: "الطريقة الوحيدة للقيام بعمل عظيم هي أن تحب ما تفعله"، وقال أيضا: "يمكن للأشخاص الذين لديهم شغف أن يغيروا العالم إلى الأفضل" (Garnett, 2024)، وقال Mark Zuckerberg، أحد كبار رجال أعمال الأمريكيين البارزين في البرمجة، مؤسس أكبر شركة في التواصل الاجتماعي "فيسبوك": "إذا كنت تعمل فقط على الأشياء التي تحبها وتشعر بالشغف اتجاهها، فليس من الضروري أن يكون لديك خطة رئيسية لكيفية سير الأمور". (Quotes, 2022)

مع ذلك، لا يمكن الاعتماد على الشغف لوحده، فلا بد أن يُصاحب ذلك معرفة معمّقة بتفاصيل النشاط، ومن بين تلك المعرفة أن تكون مطلعا على تفاصيل النشاط، وأن تكون عندك خبرة في المجال، وهذا ما كان سببا من بين أسباب فشل شركة Alikolo، حيث أنها في البداية، لم يكن عندها رؤية واضحة حول التجارة الإلكترونية والمنافسة الموجودة بين الشركات مقارنة بمنافسيها، وربما كان ذلك بسبب أن فكرة السوق الإلكتروني e-Marketplace التي تبنتها لم تكن فريدة

من نوعها، وذلك واضح من عدم قدرة مؤسسها Taniwan على تقديم سبب يجعل العملاء يختارونا Alikolo بدلا من منافسها. (Failory Cemetery, Why did Alikolo fail and shut down?, n.d.)

8. التمحور الخاطئ:

من بين الإستراتيجيات التي ينبغي أن تعتني بها الشركات الناشئة لضمان نجاحها واستدامتها إستراتيجية التمحور الصحيح. خاصة إذا كانت الشركة تعمل في بيئة مليئة بالمتغيرات. التمحور يُعدُّ وسيلة لمواجهة التحديات المتعلقة بالمنتج، السوق أو نموذج الأعمال، لكنه في المقابل قد يمثل هو الآخر تحديا أساسيا يُسبب في فشل الشركة الناشئة، وذلك إذا لم يتم اعتماده لسبب من الأسباب. كأن يكون المنتج لا يتناسب مع متطلبات السوق، أو أن يكون السوق يقدم خدمات رقمية. وهو ما أقره تقرير Flowtab بعد فشل الشركة: "التمحور من أجل التمحور لا قيمة له. يجب أن تكون مسألة محسوبة، حيث يتم إجراء تغييرات على نموذج العمل، واختبار الفرضيات، وقياس النتائج. وإلا فلن تتعلم أي شيء." (CB Insight, 2015, p. 6)

بالنسبة لفريق Swipes، جاء قرار التمحور كمحاولة لتحقيق الدخل من المنتج بشكل أفضل وبالتالي النمو بشكل أسرع. لذلك قرروا تحويل نموذج أعمالهم من B2C إلى B2B، وجاء في تقريرهم "لقد كنا نستفيد السيوولة بسرعة، ولم يكن لدينا تدفق للإيرادات، وكنا قد راهنا على بناء منتج جديد، لقد وضعنا أنفسنا في موقف سيء" (Antoanela Ionita, 2023)

9. عدم الانسجام بين المؤسسين و/أو المستثمرين

تمثل شركة Salorix منصة متخصصة في تحليل البيانات، تم إغلاقها بعدما تبنى مؤسسها "سانتانو بهاتاشاريا" والمستثمران "نيكزس فينتشر بارتترز" و"إفنتوس كابيتال" موقفاً متعارضاً حول عرض استحواذ شركة غوغل، حيث أن مؤسسها لم يكن مهتما بهذا العرض، في حين أصرَّ المستثمران على عدم تقويت العرض. بعدما استقر لدى المستثمران أن بهاتاشاريا لن يتزحج عن موقفه، وأوقفوا المزيد من التمويل، مما عجل بحدوث أزمة وإغلاق الشركة في نهاية المطاف. (Economic Times, Saylorix, Bangalore-based data analytics startup that said no to Google, shuts operations. The Economic Times, 2014)

من جانب آخر، سعت شركة SellanApp إلى أن تكون الحل للأشخاص الذين لديهم فكرة رائعة لتطبيق ما ولكن ليس لديهم الموارد أو الخبرة اللازمة لتجسيدها بمفردهم. قدمت الشركة الناشئة نموذجاً للتمويل الجماعي من شأنه أن يربط الأشخاص الذين لديهم فكرة تطبيقات مثيرة للاهتمام بمطوري التطبيقات ذوي الخبرة. وبعد أن يقدم المستخدم فكرة تطبيقه، يمكن لأي شخص أن يبدي اهتمامه باستخدام التطبيق ويتعهد بتمويل تطويره. ويأمل متجر Apple App Store بعد ذلك أن يحول الفكرة إلى مصدر دخل للمؤسسين والمتعهدين. (Economic Times, 2014)

صرح Milan van den Bovenkamp مؤسس شركة SellanApp مع Aernoud Dekker بعد فشل الشركة أن من بين الأسباب التي أدت لذلك، هو اختلاف الرؤى بين المؤسسين، حيث تذكر في تقرير له: "إذا وضعت أشخاصاً مختلفين معاً يعرفون النجاح بطريقة مختلفة، فستكون وصفاً لكارثة. لا تفهمني بشكل خاطئ، فشركتي في التأسيس رجل عبقرى ولديه أفكار رائعة وخبرة رائعة. ولكن ببساطة، لم تكن رؤانا متوافقة، وقد استغرقنا وقتاً طويلاً لاكتشاف ذلك." (Milan, n.d.)

10. فقدان التركيز:

تمثل شركة Brisk منصة مبيعات وتسويق عبر الإنترنت تأسست عام 2012 بهدف مساعدة مندوبي المبيعات على التنبؤ بالمبيعات وتحليلها، وتوصي بريسك بالإجراءات التي يمكن لمندوبي المبيعات القيام بها لتحقيق أفضل النتائج. فهي كانت بمثابة الحلقة المكتملة لعمل مندوبي المبيعات لتعزيز مبيعاتهم وتحسين العلاقة مع العملاء. (Failory, Brisk: How not hiring fast enough killed this startup. , n.d.)

في البداية، كانت تحصل منصة Brisk على عدد قليل من العملاء، لذا بدأوا في تقديم التخصيص والمرونة مما أكسبهم عملاء سعداء ويدفعون المال، ولكن أصبح الأمر مكلفاً لشركة Brisk على المدى الطويل، لكنهم كانوا مترددين في جعل العملاء يدفعون مقابل الخدمات الإضافية (التي بالمناسبة لم يكونوا يعرفون بوجودها) لأنهم كانوا يعرفون أن الناس يتوقعون أن تكلف التطبيقات ليست مرتفعة. لذا، حاولوا المضي قدماً إلى أن حققوا نجاحاً كبيراً (Failory, Brisk: How not hiring fast enough killed this startup. , n.d.)

مع المرونة جاء نقص التركيز، فلم يعودوا يعرفون من هي شخصية عملائهم، وما هي المشكلة التي يحاولون حلها بالضبط. وأدى السماح بالعديد من حالات المنتجات، على الرغم من أنها لم تكن صعبة من الناحية التقنية، إلى أن ينتهي الأمر بالشركة إلى تقدم غير مركز بشكل استثنائي في التقدم والإعداد والصفقات. وهو ما جعل بالشركة إلى الإغلاق، وذلك في سنة 2016. (Failory, Brisk: How not hiring fast enough killed this startup. , n.d.)

11. إطلاق المنتج في وقت غير مناسب

قدمت شركة Vreal فكرة مبتكرة وغير مسبوقه في مجال الواقع الافتراضي (VR) عند تأسيسها عام 2015. أتاحت هذه الفكرة للمستخدمين إنشاء شخصيات افتراضية (أفاتار) والتفاعل مع صناعات المحتوى واللاعبين في مساحة واقع افتراضي مشتركة. تمكنت الشركة من جمع أكثر من 15 مليون دولار من شركات رأس المال الاستثماري. وفرت Vreal تجربة غامرة للمستخدمين، حيث تمكنوا من مشاهدة المحتوى وكأنهم داخل اللعبة نفسها، ما جعلها تُعرف بـ "Twitch للواقع الافتراضي" (في إشارة إلى منصة Twitch للبث المباشر للاعبين). ورغم نجاحها الأولي، فقد قررت الشركة إغلاق عملياتها في أغسطس 2019، حيث كان لديها حينها أكثر من 20 موظفاً. وصرح فريقها: "لسوء الحظ، لم يتطور سوق الواقع

الافتراضي بالسرعة التي كنا نأملها جميعاً، وكنا بالتأكيد سابقين لعصرنا. ونتيجة لذلك، ستغلق Vreal عملياتها وسينتقل أعضاء فريقنا الرائع إلى فرص أخرى". (Matney, 2019)

12. تجاهل العملاء :

تجاهل آراء العملاء حول المنتج أو الخدمة المقدمة يُعدّ وصفاً مؤكدة لفشل الشركات الناشئة. كتب VoterTide: "لم نقض وقتاً كافياً في الحديث مع العملاء وكنا نطرح ميزات اعتقدت أنها رائعة، لكننا لم نجمع ما يكفي من آراء العملاء. لم ندرك ذلك إلا بعد فوات الأوان. من السهل أن تتخذ بعقائدك أن ما تقدمه رائع. عليك أن تولي اهتماماً لعملائك وتتكيف مع احتياجاتهم." (CB Insight, 2015, p. 8)

13. ضعف التسويق :

معرفة جمهورك المستهدف وفهم كيفية جذب انتباههم وتحويلهم إلى عملاء محتملين، وفي النهاية إلى عملاء فعليين، هي واحدة من أهم المهارات التي تساهم في نجاح أي عمل تجاري. (CB Insight, 2015, p. 9)

يقول باول برودزينسكي عن شركة Overt: "الخط الرفيع بين حياة خدمة الإنترنت وموتها هو عدد المستخدمين. في الفترة الأولية من الزمن كانت الأرقام تتزايد بشكل منهجي. ثم وصلنا إلى سقف ما يمكن أن نحققه دون عناء. لقد حان الوقت للقيام ببعض التسويق. لسوء الحظ، لم يكن أحدنا ماهراً في هذا المجال." (Idā'āt, 2022) وهو ما حدث أيضاً مع شركة Zulily، حيث اعتبر أن السبب الرئيسي وراء سقوط شعبية الشركة هو ضعف استراتيجيات التسويق والاهتمام بالمستخدمين، بالإضافة إلى المشكلات المالية الكبيرة التي أدت في النهاية إلى تصفيتها لإرضاء الدائنين. (Failory, 2023)

14. نموذج عمل سيء :

يمثل نموذج الأعمال للشركة الناشئة خارطة الطريق التي تحوي كل متغيرات النشاط التجاري. وضع الباحثان Alexander Osterwalder et Yves Pigneur نموذج عمل موحّد بهدف الإحاطة بكل الجوانب، حيث ذكروا أنه ينبغي تحديد: القيمة المضافة، الزبائن، العلاقة مع العملاء، قنوات التوزيع، الأنشطة الأساسية، الموارد الأساسية (فريق العمل)، الشركاء الأساسيون، هيكل التكاليف، مصادر الإيرادات.

شركة Call9، تم إنشائها سنة 2015، تعمل في مجال الرعاية الصحية، استهدفت بشكل خاص المرضى العاملين في مجال الرعاية المنزلية الذين يحتاجون إلى التحدث مع الطبيب على الفور بشأن مشاكلهم. كانت إحدى القيم الأساسية للشركة هي العمل على ما يسمى بـ "أساس رعاية القيمة". ما يعنيه ذلك هو أن الأطباء لن يحصلوا بالضرورة على أجر ثابت عن كل ساعة أو عن كل استشارة، بل وفقاً لشعور المريض بعد أن يتم علاجه. وهذا يقتضي أن المريض إذا شعر

أن الطبيب لم يساعده بشكل جيد، فيمكنه تبرير دفع مبلغ أقل أو عدم دفع أي شيء على الإطلاق. وبطبيعة الحال، أصبحت هذه مشكلة عند التعامل مع الموظفين الذين كانوا يطالبون بأموالهم. كما أن الولايات المتحدة الأمريكية تبنت ببطء شديد التعامل مع هذا النوع من العلاقة بين الأطباء والمرضى. (Failory, 2023)

مع ذلك، يرى Bill Gross، أن نموذج العمل ليس ضروري لبداية النشاط، بل يمكن البداية في الأول، ومن ثم يتم تعديله حسب المراجعة السوقية. وهو ما حدث مع شركة YouTube الذي لم يكن عندها نموذج عمل في البداية.

15. منتج أو خدمة سيئة:

يُعتبر المنتج أو الخدمة السيئة من بين أبرز الأسباب الشائعة لفشل الشركات الناشئة. إن التركيز على تطوير منتج عالي الجودة يتوافق مع احتياجات السوق هو السبيل الأمثل لضمان الاستمرارية في بيئة أعمال شديدة التنافسية.

كانت PostRocket عبارة عن منصة تسويق على فيسبوك، تركزت منتجات الشركة وخدماتها على المسوقين الذين يحتاجون إلى جودة أعلى وتفاعل أوسع نطاقاً على صفحاتهم على فيسبوك لزيادة مبيعاتهم. كان هدف PostRocket هو خلق الوعي من خلال نشر المزيد من المنشورات الجذابة والودية من خلال استخدام خوارزمية تفرز أكثر المنشورات فعالية للمستخدمين المستهدفين.

بعد ثلاث سنوات من العمل، أُغلقت Post Rocket في أغسطس 2013. وقد أبلغ الرئيس التنفيذي للشركة، تيموثي تشاي، عملاء الشركة من خلال رسالة بريد إلكتروني ببعض الأسباب الرئيسية للإغلاق. حيث كان مضمونها: "إنه لأمر مخيب للأمل حقاً، ولكن يجب أن أخبركم أن PostRocket ستغلق منتجاتها وخدماتها يوم الخميس المقبل...، عندما بدأنا PostRocket لأول مرة، أردنا ليس فقط مساعدة المسوقين مثلك (الخطاب موجه لـ Galen Workman مالك شركة Ozdachs Consulting) على النجاح في التسويق على فيسبوك، ولكننا أردنا أن نفعل ذلك بمنتج وخدمة استثنائية لدعمه. لم نتمكن أبداً من الوصول إلى المستوى العالي الذي وضعناه لأنفسنا. لقد واجه منتجنا العديد من المشاكل...، كان بإمكاننا أن نقدم لكم منتجاً موثقاً به يتوسع بسرعة مع تغير مشهد التسويق على فيسبوك" (Tim Chae, 2013)

16. مشاكل التكلفة والتسعير:

بهدف التحكم في التكاليف بشتى أنواعها، تنتهج الشركات الصناعية محاسبة التسيير التي بدورها تقوم بتقسيم التكاليف إلى ثلاثة أنواع: تكلفة التموين، تكلفة الإنتاج، تكلفة البيع والتوزيع، تشمل هذه التكاليف الأعباء المباشرة وغير المباشرة، يتم في البداية توزيع الأعباء غير المباشرة على مراكز التحليل حسب الطريقة المتبعة من قبل المؤسسة، ومن ثم يتم تحميلها مباشرة في التكاليف المذكورة أعلاه.

شركة Shyp من بين الشركات التي جمعت تمويلات ضخمة في جولات قليلة، وصلت إلى 62 مليون دولار (Business Insider, 2018)، لكنها للأسف لم تتبع منهجية محكمة للتحكم في التكاليف، وهو ما أقره الرئيس التنفيذي للشركة "كيفن جيبون"، حيث ذكر في مقال له أنه لم يستمع إلى النصائح التي وُجّهت إليه، وكتب قائلاً: "في ذلك الوقت، تعاملت مع كل شيء كمهندس. فبدلاً من تغيير الاتجاه، كَلَّفْتُ الفريق بالتوسع الجغرافي والحلم بميزات مبتكرة وتكتيكات نمو مبتكرة لزيادة اختراق السوق الاستهلاكية." وقال أيضاً: "إن النمو، بأي ثمن، هو فخ خطير تقع فيه العديد من الشركات الناشئة، بما في ذلك شركتي." (Matthew Lynley, 2018)

وفي حالة شركة Shyp، فإن التكاليف التي رافقت تعبئة المواد واستئجار المستودعات المادية وتوظيف السائقين مع بذل قصارى جهدهم للحفاظ على الأسعار منخفضة لجذب العملاء، جعلت هوامش الربح أقل، وأدت إلى زيادة الطلب على استهلاك رأس مال الشركة الناشئة مقارنةً بالمشاريع الأخرى. (Business Insider, 2018, p. 1)

نجد أيضاً شركة Berg، منصة سحابية تعمل عليها الطابعة الصغيرة، وهي جهاز إنترنت الأشياء. بسمح للمستخدمين بطباعة الأخبار المثيرة للاهتمام من الويب ووسائل التواصل الاجتماعي وغيرها عبر الأجهزة، اعترف الرئيس التنفيذي Matt Webb بأن أحد الأسباب الرئيسية لفشل شركته هو أنها قامت بتسعير منتجاتها بسعر أعلى من مستوى استعداد المستهلكين للدفع، 259 دولاراً، وهو سعر باهظ جداً بالنسبة للعبة. (Cemetery, n.d.)

17. الخسارة في المنافسة:

على الرغم من البديهيات التي تقول أن الشركات الناشئة يجب ألا تهتم بالمنافسة، إلا أن الحقيقة هي أنه بمجرد أن تصبح الفكرة ساخنة أو تحصل على مصادقة السوق، قد يكون هناك العديد من الداخلين في مكانها، وبالرغم من أن التركيز المفرط على المنافسة قد يكون ضاراً، إلا أن إغفالها كان أحد أسباب الفشل في 19٪ من حالات الشركات الناشئة. (CB Insight, 2015, p. 10)

كانت SpoonRocket تقدم خدمة توصيل طعام مُعد مسبقاً مع فريق من الطهاة الذين يقدمون مجموعة محدودة من الوجبات الصحية بأسعار معقولة، يمكن للزبائن طلب وجبة بقيمة 8 دولارات من SpoonRocket من خلال تطبيق الشركة أو من خلال موقعها الإلكتروني (Kline, n.d.). ثم يقوم السائقون باستلام الوجبات وتخزينها في علب تدفئة مصممة خصيصاً لتكون داخل سيارات التوصيل والاستعداد لتوصيل الطعام إلى العملاء في غضون 15 دقيقة من طلبهم. (Failory, n.d.)

ركزت SpoonRocket بشكل مفرط على الاستحواذ على العملاء، ولكن عندما تدهور وضعهم المالي، فشلوا في جمع التبرعات بقوة من أجل البقاء على قدميها. وكان من أكبر التحديات التي واجهتها الشركة المنافسة الشديدة من الشركات

الأخرى التي تقدم خدمات مماثلة. كان سوق توصيل الطعام عند الطلب مزدحماً بشكل خاص في مجال توصيل الطعام، وبالتالي كان عليهم المنافسة في سوق مشبعة بالفعل حيث كان عامل التمايز ضعيفاً (Failory, n.d.)

فشلت شركة SpoonRocket فشلاً ذريعاً في خلق الثقة والولاء لقاعدة عملائها. فقد كان سائقوها يتأخرون في عمليات التسليم، مما أدى إلى عدم رضا العملاء الذين انتهى بهم الأمر إلى منحهم تقييمات سيئة. وعلاوة على ذلك، كان تركيز SpoonRocket على السرعة والأسعار المنخفضة بدلاً من الطهي وهو ما قد يكون قد أثر على اتجاهها العام وسقوطها. (Failory, n.d.) ذكر المؤسسون في الأخير Anson Tsui, Steven Hsiao أن أحد أكبر التحديات التي واجهتهم كانت: المنافسة الشديدة من المنافسين مثل Sprig (Kline, n.d.).

18. فريق غير مناسب:

يعتمد نجاح أي شركة على وجود فريق عمل كفء كمتغير من بين المتغيرات، يتحلّى أعضاؤه بمجموعة من المهارات المتنوعة، ويحسنون التعامل مع المشكلات بشتى أنواعها. وقد يكون لدى أحد أعضاء الفريق خبرة واسعة، ولكن قد لا يكون مؤهلاً للعمل على هذا المشروع تحديداً. فالشركات الناشئة تحتاج إلى أفراد يمتلكون خبرة موجهة خصيصاً إلى بيئة الشركات الناشئة ومتطلباتها الفريدة. من بين الطرق التي اعتمدها بعض الشركات الناشئة في حالة غياب فريق متخصص -بالنسبة للأعمال المكلفة أو الثانوية-: تفويض شركة متخصصة. (Shakuro, 2024)

تعتبر قصة McDonald بمثابة تذكير صارخ بالدور الحيوي الذي يلعبه العمل الجماعي في نجاح الشركة. إن إهمال التعاون الفعال وعدم النظر في العواقب المحتملة للتغييرات الكبيرة يمكن أن يؤدي إلى أخطاء مكلفة وانخفاض في القيمة الإجمالية. ويؤكد ذلك على أهمية تعزيز ثقافة العمل الجماعي والتواصل المفتوح والبصيرة الاستراتيجية لتجاوز المشهد المتطور باستمرار لتفضيلات العملاء وديناميكيات السوق. (Metheus, n.d.)

واجهت مكدونالدز تحديات كبيرة عندما فشلت في التكيف بسرعة مع تغير تفضيلات المستهلكين واتجاهات السوق. كان أحد المجالات الرئيسية التي أهملت فيها مكدونالدز العمل الجماعي هو كفاحها لإنشاء قنوات اتصال فعالة بين الإدارة العليا وموظفي الخطوط الأمامية. وقد أدى هذا النقص في التعاون والتغذية الراجعة إلى انفصال بين صانعي القرار في الشركة والموظفين الذين يتفاعلون مباشرة مع العملاء. وبالتالي، تم تجاهل الرؤى والأفكار المهمة من موظفي الخطوط الأمامية، مما أعاق قدرة الشركة على فهم احتياجات العملاء المتطورة ومعالجتها بكفاءة. (Metheus, n.d.)

وهو ما حدث أيضاً في شركة BlackBerry، حين اجتاحت موجات التغيير بظهور الهواتف الذكية التي تعمل باللمس، بقيادة هاتف iPhone الرائد. وعلى الرغم من ولاء متابعيها، إلا أن فشل بلاك بيري في التكيف مع المشهد المتغير، إلى جانب أوجه القصور الداخلية، ساهم في نهاية المطاف في تراجع حصتها في السوق وتضاؤل تأثيرها. وبالنظر إلى الوراء،

فإن صعود بلاك بيرري وسقوطها هو بمثابة تذكير مؤثر بالدور الحاسم الذي يلعبه العمل الجماعي والتعاون والقدرة على التكيف في نجاح أي مؤسسة. (Metheus, n.d.)

19. نفاذ المال:

نفاذ المال وغيار جولات التمويل، التركيز على التوسع الجغرافي، كل ذلك كان سبب في فشل 29 % من أصل 100 شركة ناشئة. إن عملية التمويل تشمل بالضرورة إدارة الأموال ومتابعتها ورسم الخطط اللازمة للحفاظ عليها وتطويرها.

كانت فكرة LayerVault هي بناء أعمال عالية النمو في مجال التصميم. ساعدك التطبيق على تخزين أعمال التصميم وتتبعها ومراجعتها وتسليمها. كما أتاحت المنصة لمشركيها تخزيناً غير محدود للملفات وتحديثات في الوقت الحقيقي، وكان لديها تطبيق مصاحب لنظام IOS. (Vinh, 2015)

كانت الشركة تواجه تحديات مالية. ونتيجة لذلك، استنفدت الشركة احتياطات رأس المال الموجودة لديها ولم تتمكن من تأمين رأس مال إضافي للحفاظ على خدماتها، وصرح رئيس تنفيذها Kelly Sutton : "لقد فشلنا في جعل LayerVault قابلة للاستمرار مالياً، واستنفدنا احتياطات رأس المال الموجودة لدينا، ولم نتمكن من تأمين رأس مال إضافي للحفاظ على الخدمة دون انقطاع. لقد نفذت أموالنا. وعلى الرغم من أن الخدمة ستوقف، إلا أننا ما زلنا نأمل أن تجد هذه التكنولوجيا مكاناً لها" (Vinh, 2015)

20. خدمة أو منتج لا يحتاجه السوق

من الأقوال المشهور عن Bill Gross: "لا تبحث عن فكرة جديدة لإنشاء شركة، ابحث عن مشكل في السوق"، وكتبت Treehouse Logic تقريراً بعد الفشل: "تفشل الشركات الناشئة عندما لا تحل مشكلة في السوق" (CB Insight, 2015, p. 11)، وصرح مؤسس شركة دينر في تقرير له بعد فشل شركته: "سيكون هذا هو الدرس الأول الذي لن أنساه أبداً والمفتاح المطلق لفهم فشل Dinnr، لم نكن نحل مشكلة أي شخص. كان يجب أن أكتشف ذلك في بحثي الأولي عن السوق، وخاصة في مقابلاتي من 1 إلى 1 الفشل في التمحوور عند الضرورة" (Desai, n.d.) ، وذلك بعد أن أجرت Dinnr عدداً قليلاً من المقابلات وركزوا على تسويق خدماتهم بدلاً من التحقيق في التحديات التي يواجهها العميل العادي مع محلات البقالة. لقد أغفلوا حقيقة أن الترويج لمنتج ما بدلاً من إجراء أبحاث سوقية متينة يعطي إحصائيات رائعة على الورق، ولكنه غالباً ما يؤدي إلى خيبة أمل بعد إطلاق المنتج. (Failory Cemetery, n.d.)

الخاتمة:

ينبغي اعتبار الفشل خطوة من خطوات النجاح، الشركات الناجحة هي تلك التي تستفيد من تجارب نظائرها بالتحليل والتخطيط ومن ثم التنفيذ، معظم الشركات الناشئة مرتّ بفترة من الفترات كانت قريبة من الفشل، واستطاعت الخروج من ذلك. خلص البحث في الأخير إلى جملة من النتائج، يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تكلفة التمحوّر السريع في الوقت المناسب أهون من الاستمرار في مشروع فاشل، ومن هنا تأتي القاعدة: قف هذا لا يعمل، دعنا نغيّره.
- عدم اختيار فريق عمل مناسب من حيث الكفاءة ومن حيث توزيع المهام، كان سببا مباشرا لفشل الشركات.
- عدم استعمال مواقع التواصل الاجتماعي سواء لترويج المنتج أو للرد على استفسارات الزبائن يعتبر خطأ مباشرا لفشل شركتك.
- أول خطوة ينبغي الاهتمام بها قبل التفكير في إنشاء شركة ناشئة: البحث عن مشكل في السوق. ومن ثم يأتي التساؤل التالي: هل ثمة تحديات قانونية يمكن التصادم معها؟
- غياب جولات التمويل من أكبر الأسباب شيوعا لفشل الشركات الناشئة.
- الانتقال إلى الشغف والخبرة في الميدان، واختيار سيء لموقع شركتك، والتمحوّر الخاطيء، كان سبب لفشل الشركات.
- اختلاف رؤى المؤسسين فيما بينهم، أو بينهم وبين المستثمرين، يؤدي إلى عدم استمرارية المشروع.
- غياب متابعة التغيرات في السوق، وإطلاق المنتج في وقت خاطيء، وضعف التسويق، كل هذه تعد أسباب لغلق الشركة.
- العميل هو الذي يقرر: هل ستستمر هذه الشركة أو أنها ستوقف.
- قد لا يكون نموذج العمل سببا مباشرا للفشل، إلا أنه يساعد في عملية التخطيط على المدى القصير.
- ينبغي انتقاء المنتج أو الخدمة بعناية مركزة، ومن ثم تحديد السعر المناسب لتلك الخدمة، باعتبار المنافسة في السوق.
- المنافسة الشديدة في السوق مع فريق عمل لا يستجيب لذلك، يؤدي إلى الفشل.

قائمة المراجع:

- Antoanela Ionita, . (2023). *The recursive, This Is Why Startups Fail (and How to Avoid It): Pivot Gone Bad*. Antoanela Ionita.
- BlackBerry .(2018) .*BlackBerry Financial Reports, The Rise and Fall (and Rise Again?)* . America. : Harvard University.
- Business Insider. (2018). *Shyp is shutting down after struggling to turn itself around*. Retrieved from Business Insider: <https://www.businessinsider.com/shyp-shutting-down-2018-3>.
- CB Insight. (2015). *The Top 20 Reasons Startups fail*. New York: CB Insight.
- Cemetery, F. (n.d.). "Berg". *Failory*. Retrieved October 5, 2024, from. Retrieved from Failory: <https://www.failory.com/cemetery/berg>.
- Chantry, P. (2024). *Action Coatch, 10 Big Business Failures*. Philip Chantry.
- Damon, R. (2014). *The Rise and Fall of Aereo, The Supreme Court squashes one possible future of television. Reason*. Californie: Damon, Root.
- Desai, M. (n.d.). *Seven lessons I learned from the failure of my first startup*, . Retrieved from Dinnr. Medium.: <https://medium.com/indian-thoughts/seven-lessons-i-learned-from-the-failure-of-my-first-startup-dinnr-c166d1cfb8b8>.
- Economic Times. (2014). *Salorix, Bangalore-based data analytics startup that said no to Google, shuts operations. The Economic Times*. Retrieved from Economic Times;: <https://economictimes.indiatimes.com/tech/internet/salorix-bangalore-based-data-analytics-startup-that-said-no-to-google-search-shuts-operations/articleshow/31367096.cms>
- Economic Times. (2014). *Salorix, Bangalore-based data analytics startup that said no to Google, shuts operations. The Economic Times*.
- Failory. (2023). *Zulily: The e-commerce company that struggled with rapid growth Available at the following*. Retrieved from Failory: <https://www.failory.com/cemetery/zulily>.
- Failory. (2023). *Call9: How the startup failed after raising \$34M. Available at the following* :. Retrieved from Failory: [link:https://www.failory.com/cemetery/call9](https://www.failory.com/cemetery/call9).
- Failory. (n.d.). *Brisk: How not hiring fast enough killed this startup*. . Retrieved from Failory: <https://www.failory.com/cemetery/brisk>.
- Failory Cemetery. (n.d.). *Dinnr failure postmortem*. Retrieved from Failory: <https://www.failory.com/cemetery/dinnr>.
- Failory Cemetery. (n.d.). *Why did Alikolo fail and shut down?* Retrieved from Failory Reports,: <https://www.failory.com/cemetery/alikolo>
- Failory Reports. (n.d.). *Why Did Daqri Shut Down? Available at the following*. Buenos Aires: Failory.
- Failory. (n.d.). *SpoonRocket. Failory*. Retrieved from Failory Cemetery: <https://www.failory.com/cemetery/spoonrocket>.

- Faster Capital Reports. (2024). *Why Business Location Startups Fail and Avoid It*. Dubai: Faster Capital.
- Fierce Reports. (2023). *Goldfinch Bio falls from the sky after failing to find a path forward for kidney treatments*. Washington, D.C: Fierce.
- Garnett, L. (2024). *Steve Jobs said follow your passions, but what he really meant was do this instead*. Inc. Silicone value: INC.
- Idā'āt. (2022). *7 Reasons That Explain Why Startups Fail*. Retrieved from <https://www.ida2at.com/7-reasons-tell-you-why-do-startups-fail>.
- K Vinh .(2015) *The demise of LayerVault* من الاسترداد . Subtraction.com: <https://www.subtraction.com/2015/03/12/the-demise-of-layervault/>
- Keith , D. (2023). *Why Did Pets.com Fail? (Setting the Record Straight), startupstumbles*,. États-Unis.
- Kline, K. (n.d.). *How SpoonRocket blew \$13.5 million and ended in bankruptcy*. Retrieved from Inc.com: <https://www.inc.com/kenny-kline/how-spoonrocket-blew-135-million-and-ended-in-bankruptcy.html>
- Matney, L. (2019). *Virtual reality game streaming platform Vreal shuts down*. TechCrunch. Retrieved from <https://techcrunch.com/2019/08/07/virtual-reality-game-streaming-platform-vreal-shuts-down>.
- Matthew Lynley .(2018) *On-demand shipping startup Shyp is shutting down* „San Francisco: Matthew Lynley من الاسترداد .;Matthew Lynley, (2018), On-demand shipping startup Shyp is shutting down.
- Metheus. (n.d.). *When companies overlook teamwork: Real-world failures and consequences*. Retrieved from Metheus.: <https://metheus.co/insights/when-companies-overlook-teamwork-real-world-failures-and-consequences>.
- Milan. (n.d.). *What I've learned 6 months after bankruptcy*. Medium. Retrieved from milan: <https://medium.com/@milann/what-i-ve-learned-6-months-after-bankruptcy-2a0a3a053fa3>.
- Morris Bob .(2011) *Why Borders Failed While Barnes & Noble Survived."* Blogging on Business .Bob, Morris.
- NPR. (2011). *Why Borders Failed While Barnes & Noble Survived*,. New york: NPR.
- Quotes, M. Z. (2022). *Goodreads*. Retrieved from https://www.goodreads.com/author/quotes/6921005.Mark_Zuckerberg
- Richard , B., & Natália , T. (2017). (2017), *Impact of the fourth industrial revolution on industry*. Retrieved from STUME Journals,: <https://stumejournals.com/journals/i4/2017/5/238.full.pdf>
- Shakuro. (2024). *Why do startups fail? It's all about marketing and team* ". Shakuro. . Retrieved from Shakuro: from <https://shakuro.com/blog/why-do-startups-fail-its-all-about-marketing-and-team>
- TechCrunch. (2014). *Shutting Down Blurtt*. Californie: TechCrunch;
- Tim Chae. (2013). *PostRocket to Shut Down*,. San Francisco: Ozdachs Consulting. Retrieved from Tim Chae, Ozdachs Consulting, (2013), PostRocket to Shut Down.