

І.В. Литвин¹, Д.П. Федорович²
ORCID: ¹ 0000-0002-6233-4431, ² 0009-0000-8053-0770
Національного університету «Львівська політехніка»
кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

ВИКЛИКИ СТАРТАПІВ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

<https://doi.org/10.23939/smeu2024.02.186>

© Литвин І.В., Федорович Д.П., 2024

Проаналізовано ключові фактори впливу та виклики, що виникають перед стартап-підприємствами на різних етапах їхнього розвитку. Розглянуті шляхи вирішення проблем започаткування та розвитку стартапів у сферах фінансування, маркетингу, формування бізнес-моделей. Представлено приклади управлінських інструментів, які допомагають стартапам у проведенні досліджень цільової аудиторії, просуванні продуктів, аналізі стратегій та ключових показників ефективності. Також висвітлено актуальність теми та необхідність подальших досліджень у цьому напрямку. Стаття висвітлює інформацію, що буде корисною для підприємців, що працюють у стартап-індустрії та венчурного бізнесу, а також для дослідників, які цікавляться даною тематикою.

Ключові слова: стартапи, фінансування, стратегії, маркетинг, венчурна діяльність, технології.

Постановка проблеми

Стартапи як інноваційні підприємства, що володіють значним потенціалом росту та розвитку, постійно зіштовхуються зі складними завданнями та ризиками, які їх супроводжують. За даними статистики Startup Genome, 90% стартапів не досягають успіхів у довгостроковій перспективі, тобто лише 10-тій частині вдається вижити. Питання фінансування, вибір «правильних» співробітників або маркетинг продукту чи послуги — у кожного стартапу свої труднощі. Проте, найуспішніші серед них ті, які можуть виявити посталі виклики та розробити стратегії для їх успішного подолання. Ефективне вирішення цих викликів вимагає розуміння, аналізування та комплексного підходу.

Актуальність дослідження.

Сфера стартапів постійно змінюється та розвивається, і разом із ним змінюються виклики, з якими стикаються підприємці. У сучасному світі ці виклики є особливо серйозними, оскільки вони пов'язані з такими факторами, як:

¾ Зростаюча конкуренція. Світ стартапів стає все більш насиченим, і кожному підприємцю потрібно бути готовим до конкуренції з компаніями в глобальному масштабі.

¾ Швидкі зміни технологій. Технології розвиваються з неймовірною швидкістю, і стартапам потрібно постійно впроваджувати інновації, щоб не відставати від конкурентів.

¾ Нестабільність економічної ситуації. Економічна ситуація в світі постійно змінюється, і це може негативно позначитися на стартапах, які не мають достатнього запасу міцності.

Статистика свідчить про те, що виклики стартапів є серйозними перешкодами для успіху. Так, за даними дослідження компанії CB Insights [1], лише 12% стартапів виживають протягом перших п'яти років. А за даними Світового банку [2], лише 1% стартапів досягають оцінки ринкової вартості у понад 1 млрд. дол. США.

Формулювання мети та завдань статті.

Метою даної статті є ретельне дослідження факторів впливу та викликів, з якими сьогодні стикаються стартап-фірми. Основні завдання полягають у здійсненні аналізу цих чинників, використовуючи актуальну статистику, і визначенні ефективних методів вирішення висвітлених проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проаналізувавши праці дослідників сфери стартапів, таких як Стівен Бланк, Клейтон Крістенсен, Наом Вессерман, Мартін Звілінг, Бред Фелд та Александр Остервальдер, можна визначити вагомий внесок кожного з них у розуміння та вирішення викликів, що стоять перед стартап-підприємствами.

Вивчення праці Стівена Бланка [3] дозволило сформулювати висновок, що він вніс значний внесок у сферу стартапів завдяки своїм дослідженням та розробленим методологіям. Його клієнтська модель та концепція Lean-підходу виявилися важливими для розвитку та успіху стартапів. Результати його досліджень показали, що ефективна взаємодія з клієнтами та швидке впровадження інновацій можуть стати ключовими факторами успіху стартапів. Впровадження Lean-підходу дозволяє стартапам ефективно управляти ресурсами, мінімізувати витрати та швидко адаптуватися до змін на ринку. Роботи Стівена Бланка стали підґрунтям для багатьох підприємців та дослідників, що прагнуть розбудувати стартапи з урахуванням висновків та методів цього дослідника.

Результати досліджень Клейтона Крістенсена [4] в сфері стартапів виявили значний вплив на розуміння та управління інноваційними підприємствами. Зокрема, його теорія руйнівних інновацій визначила ключові аспекти того, як інноваційні підприємства змагаються на ринку та змінюють існуючі галузі. У праці "The Innovator's Dilemma" [5] висвітлено проблеми та виклики, з якими стикаються компанії при впровадженні руйнівних технологій та інноваційних моделей бізнесу. Дослідження Крістенсена служать джерелом важливих концепцій для стартапів, допомагаючи їм розуміти, як виробляти інновації та конкурувати на ринку, особливо в умовах постійних змін та технологічного розвитку.

У праці "The Founder's Dilemmas" [6] американського вченого Наома Вессермана можна висвітлити ключові рішення підприємців, які є важливими на початковому етапі створення стартапу. Автор, на підставі десятирічних досліджень, виявляє типові пастки та надає поради, як їх уникнути. Він розглядає питання щодо спільного заснування компанії з друзями чи родичами, розподілу власності в команді засновників та стратегій у випадку виходу або відсторонення від управління стартапом засновника-керівника.

Аналіз статті американського підприємця Мартіна Звілінга [7] дозволив розкрити важливі теми, які піднімаються на початковому етапі розвитку стартап-фірми. Мартін Звілінг у своїх статтях наголошує на важливості розширення комфортної зони для підприємницького успіху та підкреслює визначальну роль ефективного лідерства для стартапів. Він також обговорює необхідність концентрації на створенні реальної вартості для клієнтів та можливості створення бізнесу без значних інвестицій, рекомендуючи стартап-підприємцям творчо підходити до ресурсного використання. Звілінг привертає увагу до стратегій, які дозволяють стартапам виживати та розвиватися в конкурентному середовищі.

Огляд книги американського підприємця і венчурного капіталіста Бреда Фелда "Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City" [8] дозволив зробити висновок, що саме ця книга є ключовим гідом для розуміння та формування підтримуючих підприємницьких середовищ. В основі досвіду Фелда було покладено концепція стартап-спільнот, які сприяють інноваціям та розвитку малих бізнесів. Автор визначає чотири ключові принципи для стійкості спільноти та пропонує цінні поради щодо збільшення зв'язків між підприємцями та наставниками. Книга, як теоретичне та практичне дослідження, демонструє як успішно створювати підприємницькі екосистеми у будь-якому місті світу, зробивши її важливим ресурсом для підприємців та інвесторів.

Досліджуючи праці Александра Остервальдера [9], можна зробити висновок, що його інноваційні концепції, такі як Business Model Canvas та Value Proposition Canvas, стали необхідним інструментарієм для стартапів. Вони сприяють систематичному визначенню та удосконаленню бізнес-моделей, роблячи їх більш зрозумілими та прийнятними для побудови ефективних комунікацій внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств.

Наукова публікація Ситник Н. І. [10] аналізує характерні риси стартапів та визначає їх як тимчасові організації з високим інтелектуальним потенціалом, орієнтовані на розроблення інноваційних продуктів. Автор порівнює стартапи з підприємствами малого бізнесу, виокремлюючи їхні спільні риси та відмінності. Зазначає важливість подальшого дослідження для визначення критеріїв ефективності та конкурентних стратегій стартапів.

Проаналізувавши праці Федорова Р.К. [11], визначено, що він досліджує актуальну тему розвитку українських стартапів в умовах економічної трансформації. Автор вказує на виклики, такі як відсутність державної зацікавленості та внутрішніх замовників. Федоров акцентує увагу на співпраці з закордонними інвесторами та необхідності державної підтримки для розвитку стартап-екосистеми в Україні.

Після аналізування праць американських, швейцарських та українських експертів та венчурних капіталістів у сфері стартапів, можна зазначити, що кожен з них зробив значний внесок у розуміння та вирішення викликів, що стоять перед стартапами. Їхні дослідження та концепції надають цінний погляд на ключові аспекти розвитку та успіху стартапів, зокрема, взаємодію з клієнтами, стратегії інновацій, лідерство та формування підприємницьких спільнот. Ці знання стали важливою основою для написання статті про виклики та шляхи вирішення проблем стартапів у сучасному підприємницькому середовищі.

Виклад основного матеріалу.

Стартапи вважаються двигуном інновацій та розвитку в сучасному бізнес-середовищі. Проте, вони також стикаються із рядом складних завдань, що вимагають не лише творчості, а й стратегічного підходу для успішного подолання.

Огляд та аналізування літературних джерел, аналітичних звітів дозволили віднести до основних викликів стартапів фінансові труднощі, невідповідність продуктів запитам ринку, підвищену конкуренцію, некомпетентність складання бізнес-моделей, регуляторні виклики, проблеми з ціноутворенням та створенням команди [12] (рис. 1).



Рис.1. Причини невдач стартап-фірм [12]

Перший серйозний виклик, з яким стикаються стартапи, - це брак фінансування. Більшість стартапів відчувають труднощі у пошуку стартового капіталу. Це може включати інвестиції від венчурних капіталістів чи ангельських інвесторів, або власні заощадження, кредити чи гранти. Забезпечення цього фінансування може бути тривалим та важким процесом, який вимагає великої кількості досліджень та підготовки. Крім того, сума фінансування, яку стартап може здобути, може бути недостатньою для покриття всіх початкових витрат. За даними Deloitte [13], лише 34% стартапів успішно отримують необхідні кошти, в той час як 62% зазнають труднощі у пошуках фінансової підтримки. Крім того, лише 0.00006% стартапів досягають статусу "єдинорога". Незважаючи на їхню рідкість, існує достатньо стартапів-єдинорогів, які стали відомими на весь світ, такі як Google, Canva, SpaceX, Instacart, Grammarly та Airtable.

Наступний виклик – формування регуляторного середовища. Сприяння інноваціям також вимагає ретельного захисту інтелектуальної власності - патентів, товарних знаків, авторських прав та торгових секретів. Паралельно стартапам слід бути впевненими в дотриманні законів та нормативів, охоплюючи угоди з партнерами, забезпечуючи конфіденційність та безпеку даних, а також вивчаючи регуляторні норми стосовно залучення інвестицій. Стартапам слід ретельно аналізувати галузеві особливості, оскільки кожен сектор може мати унікальні вимоги та ризики [14-17].

Розуміння потреб ринку для інноваційного товару чи послуги - це критичний аспект бізнес-плану стартапу. Без достатньої кількості клієнтів, готових купити товар чи послугу, стартап не зможе розвиватися, незалежно від того, наскільки привабливою є ідея. Варто приділити час на проведення маркетингових досліджень, щоб зібрати інформацію про потенційних клієнтів. Це розкриє розмір цільового ринку та допоможе визначити, чи існує достатній попит на конкретну бізнес-ідею.

Наступний виклик, із яким стикаються стартапи, - це маркетинг та просування продукту. Багато підприємців недооцінюють важливість маркетингу та не створюють комплексної стратегії для просування свого продукту чи послуги. Без ефективного маркетингу важко досягти цільової аудиторії та забезпечити продажі. Крім того, багато стартапів не мають достатньо коштів для найму досвідченої маркетингової команди чи використання послуг зовнішніх агентств [18-22].

Важливим аспектом, що суттєво впливає на розвиток стартап-фірми – це недостатність знань. Некомпетентність та недосконале вивчення ринку, бізнес аналізування можуть призвести до виникнення помилок, які у свою чергу є причиною вагомих втрат для стартап-підприємств. Крім того, необхідно подолати значні виклики, пов'язані з витратами часу та енергії на створення бізнесу.

Важливо максимально поглиблено освоювати інформацію, зокрема про галузь, цільових клієнтів та конкурентів. Також важливо освоїти критичні аспекти, такі як фінанси, маркетинг і продажі. Для цього засновникам стартапів варто читати поради на бізнес-сайтах, брати участь у заходах, приєднуватись до бізнес-груп та шукати наставників-менторів. Відмінний продукт чи ідея не є гарантією беззаперечного успіху стартапу. Досить часто засновникам стартапів не вистачає управлінських навиків, ринкового досвіду та знань. За статистикою Ретта Морріса з Endeavor Insight [18], 33% засновників технологічних компаній, які користувалися наставництвом успішних підприємців, стають лідерами у своїй галузі. Це важливо, адже мати довірену особу при важливих рішеннях або порадника, що вже має відповідний досвід, – це велика перевага стартапів-початківців. Якщо наставників немає, то кофаундери стартапів можуть підвищувати свої навики у сфері бізнесу через книги, статті чи подкасти успішних засновників та експертів стартап-індустрії. Крім того, важливо розширювати свою професійну мережу на різних форумах, конференціях, зустрічах, користуватись можливостями постійного самовдосконалення, переймати досвід [23-26].

Конкуренція є однією з найважливіших труднощів для зростання стартапів. Завжди будуть вже визнані, сильні конкуренти, які мають доступ до ширших ресурсів, ніж ваш стартап. Фактично, CB Insights встановили, що 20% стартапів зазнають невдач через те, що їх пригнічують або випереджають конкуренти. Незалежно від інноваційності та корисності продукту чи послуги, без адекватного аналізу конкурентного середовища, навіть найкращі рішення можуть зазнати невдачі.

Вимірюючи успіх і невдачі конкурента, можна виявити прогалини у власних стратегіях маркетингу, продажів та загального бізнесу. Усунення цих прогалин надає конкурентну перевагу.

Досить велика кількість стартапів зазнає невдачі через нечітке планування, неврахування несподіваних ситуацій, які потенційно можуть стати головною причиною банкрутства або ліквідації стартап-підприємства. Ключові сфери, такі як продажі, розробка, підбір персоналу, дефіцит кваліфікованих кадрів та фінансування, повинні визначатися не як підсумкові роздуми, а як невід'ємна частина корпоративного планування ще з стартового етапу. Важливо мати чітке уявлення про те, як діяти за різних сценаріїв розвитку подій, реакції ринку, нестачі фінансування [27-28]. Перехід від невеликої операції до бізнес-масштабу часто є критичним моментом для багатьох стартапів. Важливо знаходити нові канали та платформи збуту, покращувати обслуговування клієнтів та інші ключові функції бізнесу для стимулювання зростання.

Найважливішим для стартапів є поєднання таких факторів як чітка та унікальна ціннісна пропозиція, сильна команда, життєздатна бізнес-модель, доступ до фінансування та його вчасність. Чітко сформована ціннісна пропозиція допомагає стартапам виділитися на ринку, а сильна команда - втілювати бізнес-ідею. Аналізування літератури [21-22] дозволило зробити висновок, що найважливішими факторами успіху стартапів: 14% респондентів вказали фінансування, 24% - ефективно обрану бізнес-модель, 28% - якість та унікальність бізнес-ідеї, 32% - якість команди, 42% - вчасність отримання ресурсів стартапом.

У процесі відкриття стартап-проекту виникає необхідність у створенні бізнес-плану, презентації для інвесторів та інших матеріалів, які привернуть увагу потенційних інвесторів. Однак це вимагає аналітичної і стратегічної роботи, оскільки засновники зіштовхуються з потребою провести сотні презентацій із сумнівним результатом. Цікавим фактом є те, що компанія Uber здійснила 523 презентації, перш ніж отримала першу позитивну відповідь інвестора. Сьогодні існує досить багато різних способів та засобів для того, щоб отримати венчурний капітал. Важливо, проаналізувати переваги та недоліки кожного і зрозуміти, який є найвигіднішим варіантом. Слід розглянути пропозиції бізнес-ангелів, венчурних капіталістів, корпоративних інвесторів, краудфандингу, бустрепінгу, можливості отримання грантів, позик через онлайн-платформи, порад від акселераторів та інкубаторів, консультації стратегічних партнерів тощо [22-23].

Щодо оптимізації маркетингових стратегій стартапів, існують різноманітні новітні інструменти, частково на основі штучного інтелекту, які допомагають ефективно впроваджувати нові способи досягнення бажаного результату. Google Ads та Facebook Ads надають можливість точного таргетингу та забезпечують видимість в пошукових системах та соціальних мережах. Автоматизація маркетингу за допомогою HubSpot дозволяє ефективно управляти лідами, а Email-маркетинг через Mailchimp сприяє залученню та утриманню клієнтів. Аналіз та відстеження даних з Google Analytics допомагає оптимізувати стратегії, а LinkedIn Advertising спрямовує рекламу на професійну аудиторію. Використання цих інструментів сприяє підвищенню свідомості та конкурентоспроможності стартапів на ринку [23-24].

Стратегічні партнерства виявляються потужною ділянкою розвитку для стартапів та малих підприємств. У сучасному бізнес-середовищі, де конкуренція досить жорстка, можливість використовувати сильні сторони, ресурси та клієнтські бази одне одного шляхом співпраці з компаніями-партнерами стає визначальним аспектом стратегії зростання стартапів [24-25]. Співпраця може мати різноманітні форми, від спільних маркетингових ініціатив та крос-промоцій до створення спільних підприємств і стратегічних альянсів. Ключовим моментом є знаходження партнерів, які не лише доповнюють окремий бізнес, а й гармонізуються з цінностями певного бренду, створюючи взаємовигідні та довгострокові відносини. Співпраця з «правильними» партнерами розширює аудиторію і збільшує можливість досягнення спільних цілей стартапів. У цьому контексті стратегічні партнерства стають необхідною ланкою успішного розвитку та стабільності малого бізнесу.

Запорукою ефективності створення та розвитку стартапу є сприятлива економічна та інформаційна платформа, а саме доступ до фінансів і знань. При порівнянні зі світовими лідерами українські екосистеми стартапів знаходяться на етапах зародження за обсягами інвестицій, можливостями виходу на світовий ринок та досвідом реалізації стартапів. Для створення ефективної екосистеми підтримки стартапів потрібно тривалий термін інтенсивно працювати. Україна на сьогодні володіє високоефективними кадрами, які знаходяться у пошуках роботи в іноземних компаніях, або виїжджають з країни. Велика кількість приватних підприємців, університетів та організацій намагаються сформуванати елементи екосистеми, проте для успішної діяльності існує нагальна потреба формувати державний мікроклімат із розвитку підприємництва та залучення інвестицій [26-29].

Незважаючи на велику кількість перешкод на шляху розвитку стартапів, існують успішні приклади стартап-фірм, що досягли статусу компаній світового рівня (рис. 2).

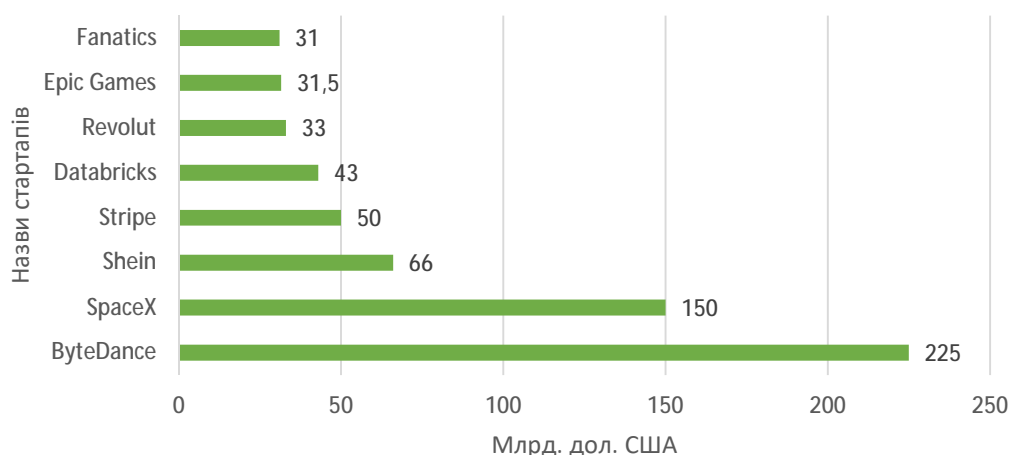


Рис.2. Найдорожчі стартапи у світі станом на 2023 рік [35]

Ось кілька прикладів успішного прийняття ризиків у світі стартапів. У 2007 році Брайан Ческі та Джо Джеббіа заснували компанію Airbnb, пропонуючи здавати в оренду надувні матраци у своєму апартаменті в Сан-Франциско для учасників конференції. Це ризиковане рішення перетворилося на успішний бізнес, що зробив революцію у сфері подорожей [30-31]. Ілон Маск заснував фірму Tesla з метою змінити традиційну автомобільну індустрію шляхом виробництва електричних транспортних засобів. Цей амбіційний підхід перетворив компанію Tesla на провідного виробника електромобілів. Стюарт Баттерфілд прийняв ризик, змінивши напрям свого стартапу Glitch, щоб створити нову платформу для комунікації в командах. Сьогодні компанія Slack є одним з найпопулярніших інструментів для комунікації в бізнесі та організаціях. Джефф Безос заснував компанію Amazon, онлайн-книгарню, яка в подальшому перетворилася на гіганта електронної комерції, переосмисливши спосіб покупок людей [31-34].

Висновки

Стартапи є справжнім джерелом інновацій та розвитку у сучасному бізнес-середовищі, проте їхній шлях до успіху супроводжується істотними викликами. Одним із найбільш вагомих завдань для стартапів є забезпечення фінансування, адже лише обмежена кількість з них успішно отримує необхідні кошти. Регуляторне середовище та виклики у сфері маркетингу також вимагають уваги та стратегічного підходу. Наявність ментора та конструктивного плану розвитку допомагає стартапам подолати труднощі та приймати обґрунтовані рішення. Здатність масштабування та гнучкість в адаптації важливі для успіху в динамічному бізнес-середовищі. Важливо враховувати ці фактори та вдосконалювати стратегії, щоб забезпечити стабільний розвиток та довгостроковий успіх стартапів.

Унікальна ціннісна пропозиція, вчасність фінансування, кваліфікована команда, бізнес-модель, таргетований маркетинг та прийняття обдуманих ризиків є невід’ємними складовими успішності стартапів.

Перспективи подальших досліджень.

Зважаючи на доступність різноманітних платформ та широкий спектр інструментів для відстеження, дослідження та аналізу ключових показників та трендів розвитку стартапів, а також використання штучного інтелекту на різних етапах реалізації бізнес-ідеї, слід відзначити, що тема стартапів залишається актуальною. З урахуванням статистики, що підтверджує щорічну появу близько 50 мільйонів нових стартапів у світі, дослідження факторів впливу та вивчення секретів успішності стартап-фірм продовжуватиме залишатися передовим завданням у бізнес-середовищі, що зумовлює перспективи подальших досліджень авторів даної тематики [36].

Список літератури

1. Luisa Zhou. (n.d.). Startup Failure Statistics. URL: <https://www.luisazhou.com/blog/startup-failure-statistics/> (дата звернення: 22.02.2024).
2. iExpats. (n.d.). World's Most Valuable Unicorn Companies. URL: <https://www.iexpats.com/worlds-most-valuable-unicorn-companies/> (дата звернення: 22.02.2024).
3. Steve Blank. (n.d.). URL: <https://steveblank.com/> (дата звернення: 22.02.2024).
4. Harvard Business Review. (2020, January). The Essential Clayton Christensen Articles. URL: <https://hbr.org/2020/01/the-essential-clayton-christensen-articles> (дата звернення: 22.02.2024).
5. Harvard Business School Faculty & Research. (n.d.). URL: <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=46> (дата звернення: 22.02.2024).
6. Harvard Business Review. (2008, February). The Founder's Dilemma. URL: <https://hbr.org/2008/02/the-founders-dilemma> (дата звернення: 22.02.2024).
7. Martin Zwilling. (n.d.). URL: <https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/> (дата звернення: 22.02.2024).
8. Brad Feld. (n.d.). Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. URL: <https://www.wiley.com/en-us/Startup+Communities:+Building+an+Entrepreneurial+Ecosystem+in+Your+City-p-9781119204459> (дата звернення: 22.02.2024).
9. Alexander Osterwalder. (n.d.). URL: <https://www.alexosterwalder.com/> (дата звернення: 22.02.2024).
10. Zavydovska, L. M., & Yezhova, O. Y. (2016). Characteristics of the process of forming and functioning of startup enterprises in Ukraine. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=binf_2016_8_11 (дата звернення: 22.02.2024).
11. Petrushenko, O. (2019). Management of the development of startup enterprises. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9574> (дата звернення: 25.02.2024)
12. Zhou, L. (2024, January 11). Startup Failure Statistics. URL: <https://www.luisazhou.com/blog/startup-failure-statistics/> (дата звернення: 25.02.2024)
13. Deloitte. (Без дати). Digital Transformation Value ROI. URL: <https://www.deloitte.com/global/en/our-thinking/insights/topics/digital-transformation/digital-transformation-value-roi.html> (дата звернення: 25.02.2024)
14. Startup Loans (2024, January 15). 10 Biggest Startup Challenges. URL: <https://www.startuploans.co.uk/business-guidance/10-biggest-startup-challenges/> (дата звернення: 25.02.2024)
15. Market Infr (2024, January 11). Overcome the challenges faced by startups. URL: http://www.marketinfr.od.ua/journals/2022/65_2022/9.pdf (дата звернення: 25.02.2024)
16. Faster Capital (2024, January 11). The challenges faced by startups. URL: <https://fastercapital.com/content/Overcome-the-challenges-faced-by-startups.html#The-challenges-faced-by-startups> (дата звернення: 25.02.2024)

17. Author not specified (2024, January 11). Title not available. URL: file:///C:/Users/Admin/Desktop/125965517.pdf (дата звернення: 25.02.2024)
18. Endeavor (Без дати). Insight. URL: <https://endeavor.org/insight/> (дата звернення: 25.02.2024)
19. Skok, M. J. (2024, January 11). The Secrets of Launching a Startup. URL: <https://mjskok.com/the-secrets-of-launching-a-startup> (дата звернення: 25.02.2024)
20. Reenbit (2024, January 11). Startup Funding: What It Is, How to Get Capital. URL: https://reenbit.com/startup-funding-what-it-is-how-to-get-capital/#scroll-nav__5 (дата звернення: 26.02.2024)
21. Startupsavant (2024, January 11). Best Crowdfunding Sites for Startups. URL: <https://startupsavant.com/best-crowdfunding-sites-for-startups> (дата звернення: 25.02.2024)
22. Schroeder, B. (2019, January 11). What Is the Most Important Element of a Successful Startup? Hint: It's Not the Idea, Team, Business Model, or Funding Dollars. Forbes. URL: <https://www.forbes.com/sites/bernhardschroeder/2019/09/23/what-is-the-most-important-element-of-a-successful-startup-hint-its-not-the-idea-team-business-model-or-funding-dollars/?sh=5913d4e4727c> (дата звернення: 27.02.2024)
23. Salesforce (2017, January 11). Important Factors for Startup Success. URL: <https://www.salesforce.com/ca/blog/2017/11/important-fa> (дата звернення: 26.02.2024)
24. DemandSage (2024, January 11). Startup Statistics. URL: <https://www.demandsage.com/startup-statistics/> (дата звернення: 01.03.2024)
25. Slingshot App (2024, January 15). Top Startup Challenges. URL: <https://www.slingshotapp.io/blog/top-startup-challenges> (дата звернення: 26.02.2024)
26. CB Insights (2024, January 15). Unicorn Companies. URL: <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies> (дата звернення: 04.03.2024)
27. Inc.com. (21 of January). Steve Blank. URL: <https://www.inc.com/author/steve-blank> (дата звернення: 03.03.2024)
28. Startup Grind. (21 of January). The Disruptive Innovator's Life with Clayton Christensen. URL: <https://www.startupgrind.com/blog/the-disruptive-innovators-life-with-clayton-christensen-book-how-will-you-measure-your-life/> (дата звернення: 05.03.2024)
29. Forbes. (21 of January). Martin Zwilling. URL: <https://www.forbes.com/sites/martinzwilling/?sh=150ce81c2e59> (дата звернення: 26.02.2024)
30. Amazon. (21 of January). Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. URL: <https://www.amazon.com/Startup-Communities-Building-Entrepreneurial-Ecosystem/dp/1118441540> (дата звернення: 05.03.2024)
31. Alexander Osterwalder. (21 of January). URL: <https://www.alexosterwalder.com/> (дата звернення: 06.03.2024)
32. Entrepreneur. (21 of January). 10 Growth Strategies Every Business Owner Should Know. URL: <https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/10-growth-strategies-every-business-owner-should-know/452857> (дата звернення: 07.03.2024)
33. Economy.nayka (22 of January). URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/202.pdf (дата звернення: 10.03.2024)
34. Article about startups (22 of January). URL: file:///C:/Users/Admin/Desktop/binf_2016_8_11.pdf (дата звернення: 10.03.2024)
35. Statista. (21 of January). Highest Valued Startup Companies in the World. URL: <https://www.statista.com/chart/19317/highest-valued-startup-companies-in-the-world/> (дата звернення: 10.03.2024)
36. Demand Sage. (n.d.). Startup Statistics. URL: <https://www.demandsage.com/startup-statistics/> (дата звернення: 10.03.2024)

References

1. Luisa Zhou. (n.d.). Startup Failure Statistics. Retrieved from <https://www.luisazhou.com/blog/startup-failure-statistics/>
2. iExpats. (n.d.). World's Most Valuable Unicorn Companies. Retrieved from <https://www.iexpats.com/worlds-most-valuable-unicorn-companies/>
3. Steve Blank. (n.d.). Retrieved from <https://steveblank.com/>
4. Harvard Business Review. (2020, January). The Essential Clayton Christensen Articles. Retrieved from <https://hbr.org/2020/01/the-essential-clayton-christensen-articles>

5. Harvard Business School Faculty & Research. (n.d.). Retrieved from <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=46>
6. Harvard Business Review. (2008, February). The Founder's Dilemma. Retrieved from <https://hbr.org/2008/02/the-founders-dilemma>
7. Martin Zwillling. (n.d.). Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/martinzwillling/>
8. Brad Feld. (n.d.). Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. Retrieved from <https://www.wiley.com/en-us/Startup+Communities:+Building+an+Entrepreneurial+Ecosystem+in+Your+City-p-9781119204459>
9. Alexander Osterwalder. (n.d.). Retrieved from <https://www.alexosterwalder.com/>
10. Zavydovska, L. M., & Yezhova, O. Y. (2016). Characteristics of the process of forming and functioning of startup enterprises in Ukraine. Retrieved from http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILE=&2_S21STR=binf_2016_8_11
11. Petrushenko, O. (2019). Management of the development of startup enterprises. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9574>
12. Zhou, L. (2024, January 11). Startup Failure Statistics. Retrieved from <https://www.luisa-zhou.com/blog/startup-failure-statistics/>
13. <https://www.deloitte.com/global/en/our-thinking/insights/topics/digital-transformation/digital-transformation-value-roi.html>
14. Startup Loans (2024, January 15). 10 Biggest Startup Challenges. Retrieved from <https://www.startuploans.co.uk/business-guidance/10-biggest-startup-challenges/>
15. Market Infr (2024, January 11). Overcome the challenges faced by startups. Retrieved from http://www.market-infr.od.ua/journals/2022/65_2022/9.pdf
16. Faster Capital (2024, January 11). The challenges faced by startups. Retrieved from <https://fastercapital.com/content/Overcome-the-challenges-faced-by-startups.html#The-challenges-faced-by-startups>
17. Author not specified (2024, January 11). Title not available. Retrieved from file:///C:/Users/Admin/Desktop/125965517.pdf
18. <https://endeavor.org/insight/>
19. Skok, M. J. (2024, January 11). The Secrets of Launching a Startup. Retrieved from <https://mjskok.com/the-secrets-of-launching-a-startup>
20. Reenbit (2024, January 11). Startup Funding: What It Is, How to Get Capital. Retrieved from https://reenbit.com/startup-funding-what-it-is-how-to-get-capital/#scroll-nav__5
21. Startupsavant (2024, January 11). Best Crowdfunding Sites for Startups. Retrieved from <https://startupsavant.com/best-crowdfunding-sites-for-startups>
22. Schroeder, B. (2019, January 11). What Is the Most Important Element of a Successful Startup? Hint: It's Not the Idea, Team, Business Model, or Funding Dollars. Forbes. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/bernhardschroeder/2019/09/23/what-is-the-most-important-element-of-a-successful-startup-hint-its-not-the-idea-team-business-model-or-funding-dollars/?sh=5913d4e4727c>
23. Salesforce (2017, January 11). Important Factors for Startup Success. Retrieved from <https://www.salesforce.com/ca/blog/2017/11/important-fa>
24. DemandSage (2024, January 11). Startup Statistics. Retrieved from <https://www.demand-sage.com/startup-statistics/>
25. Slingshot App (2024, January 15). Top Startup Challenges. Retrieved from <https://www.slingshotapp.io/blog/top-startup-challenges>
26. CB Insights (2024, January 15). Unicorn Companies. Retrieved from <https://www.cbinsights.com/research-unicorn-companies>
27. Inc.com. (21 of January). Steve Blank. Retrieved from <https://www.inc.com/author/steve-blank>
28. Startup Grind. (21 of January). The Disruptive Innovator's Life with Clayton Christensen. Retrieved from <https://www.startupgrind.com/blog/the-disruptive-innovators-life-with-clayton-christensen-book-how-will-you-measure-your-life/>
29. Forbes. (21 of January). Martin Zwillling. Retrieved from <https://www.forbes.com/sites/martinzwillling/?sh=150ce81c2e59>
30. Amazon. (21 of January). Startup Communities: Building an Entrepreneurial Ecosystem in Your City. Retrieved from <https://www.amazon.com/Startup-Communities-Building-Entrepreneurial-Ecosystem/dp/1118441540>

31. Alexander Osterwalder. (21 of January). Retrieved from <https://www.alexosterwalder.com/>
32. Entrepreneur. (21 of January). 10 Growth Strategies Every Business Owner Should Know. Retrieved from <https://www.entrepreneur.com/growing-a-business/10-growth-strategies-every-business-owner-should-know/452857>
33. Economy.nayka (22 of January). Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2021/202.pdf
34. Article about startups (22 of January). Retrieved from file:///C:/Users/Admin/Desktop/binf_2016_8_11.pdf
35. Statista. (21 of January). Highest Valued Startup Companies in the World. Retrieved from <https://www.statista.com/chart/19317/highest-valued-startup-companies-in-the-world/>
36. Demand Sage. (n.d.). Startup Statistics. Retrieved from <https://www.demandsage.com/startup-statistics/>

I. Lytvyn , D. Fedorovych

Lviv Polytechnic National University
Management and International Business Department

CHALLENGES OF STARTUPS AND WAYS TO OVERCOME THEM

© Lytvyn I., Fedorovych D., 2024

This article analyzes the key factors influencing and challenges faced by startup enterprises at various stages of their development. Among the most significant obstacles are financial difficulties, mismatch between products and market demands, market competition, team incompetence in selecting optimal business models, regulatory challenges, pricing issues, and establishing interdisciplinary skilled teams. According to statistics, only 34% of startups successfully acquire necessary funds, while 62% struggle to secure financial support. Furthermore, only 0.00006% of startups achieve "unicorn" status. Understanding market needs for innovative products or services is a critical aspect of a startup's business plan. The insufficient knowledge is also a major factor significantly affecting startup firm development. A superior product or idea does not guarantee unquestionable startup success. Often, cofounders of startups lack management skills, market experience, and knowledge, underscoring the importance of utilizing advice from mentors. According to statistics, 33% of founders of technology companies who benefited from mentorship by successful entrepreneurs become industry leaders. Market competition is also a challenge for startup growth. According to statistics, 20% of startups fail due to being suppressed or outpaced by competitors. Bridging the experience and competence gap among startup entrepreneurs can be achieved through young firms entering into strategic partnerships. Collaboration can take various forms, from joint marketing initiatives and cross-promotions to establishing joint ventures and strategic alliances. A key aspect is finding partners who not only complement the individual business but also align with the values of a specific brand, creating mutually beneficial and long-term relationships.

The article explores solutions to startup initiation and development problems in financing, marketing, and business model formation. It presents examples of tools that assist startups in conducting research on target audiences, product promotion, strategy analysis, and key performance indicators effectively. Additionally, it highlights the relevance of the topic and the necessity for further research in this direction. The article provides information that will be useful for entrepreneurs working in the startup industry and venture business, as well as for researchers interested in this subject matter. Its conclusions and recommendations can help understand key aspects of startup development and mitigate failure risks.

Keywords: startups, financing, strategies, marketing, venture activity, technologies.