

1. **No informarse sobre el funcionamiento de otros negocios** con la misma actividad, y especialmente, aquellos que han fracasado. Se trata de conocer los motivos de dicho fracaso para no cometer los mismos errores.
2. Pensar que una idea original es una empresa, sin analizar la viabilidad técnica para su fabricación ni el mercado para su comercialización.
3. No saber elegir a los **socios o colaboradores** adecuados.
4. Vender productos que los **clientes no necesitan** o no están interesados en comprar.
5. **No saber diferenciar** los productos respecto de la competencia.
6. Establecer **mal los precios** de los productos.
7. **No tener suficientes conocimientos** del mercado.
8. **No realizar un plan de empresa y/o de viabilidad económica y financiera.**
9. **No asesorarse** en aspectos de gestión o técnicos y pensar que se es autosuficiente.
10. Pensar que la idea de negocio no pueda ser copiada y no innovar. **No basta con ser creativo hay que ser innovador.**
11. **Realizar fuertes inversiones** o asumir elevados costes fijos que generen falta de liquidez.
12. **Realizar escasas inversiones** o no asumir gastos mínimos necesarios para acondicionar un local.
13. No disponer de **suficientes recursos financieros.**
14. Depender en gran medida de **ayudas, subvenciones o financiaciones ajenas** tales como préstamos bancarios o pólizas de crédito.
15. **No recoger los errores rápidamente** para poder tomar decisiones correctoras. Por ejemplo, una mala ubicación de la empresa o reclutar personal no adecuado.