دوره موفقیت مالی
کارآفرینی ۱

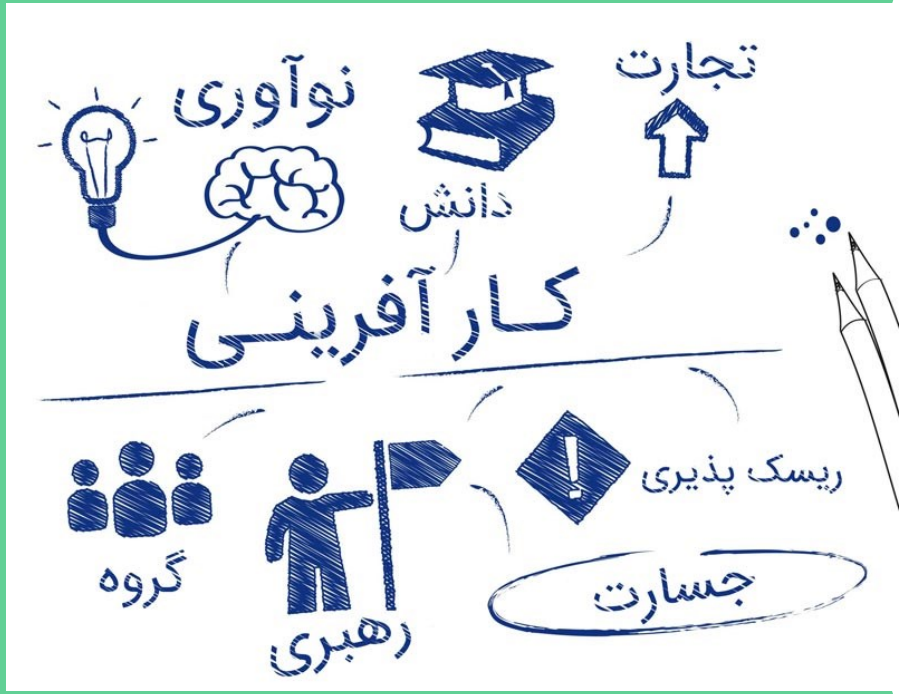
دکتر محمدرضا ماجد

DBA, MBA, CFA, NLP

مدرسه موفقیت
کاربرای زندگی

۰۹۱۱-۲۴۲۴-۰۹۰۲ , ۰۲۱۸۸۲۱۰۵۳۸-۰۲۱۸۸۰۶۳۱۹۷

www.WFL.ir @mmajed.ir



مدل آموزشی دوره

-شناخت
-کسب دانش
-بکار گیری دانش و کسب مهارت
-تمرکز بر دانش و تکرار مهارت تا خردمندی

مدل کاربردی ما در این دوره

مدل کوچینگ و منتورینگ است

مدل کوچینگ

کوچ به معنی مربی است که در جنبه‌های مختلف زندگی : از جمله کوچینگ کسب و کار، زندگی، روابط، آموزش و غیره به مربیگری می‌پردازد.

کوچینگ (Coaching)یك رابطه‌ی حمایتی و دو طرفه است ؛ که در این فرآیند کوچ)مربي (مانند آیینه‌ای است که به مراجع (Coachee)خود نشان می‌دهد : **در کجا قرار دارد و به کجا می‌خواهد برود.**

همچنین به او کمک مي‌کند تا با **تمرکز به برنامه‌ریزی و توانمندی‌های خود و انتخاب‌هایی که مسئولانه** انجام می‌دهد به سوی هدف خود گام بردارد.

فرآیند کوچینگ، برای عملی کردن توانایی‌های بالقوه مراجع و همچنین تسهیلگری جهت وصل کردن اهداف و علایق درونی به اقدام‌های بیرونی در جهت رسیدن به هدف می‌باشد(iPEC)

در این روند بر وضعیت حال بیشترین تاکید می‌شود و بر این نکته تاکید دارد که **همه افراد بهترین جواب سوالات خود را می‌دانند** و کوچ‌ها به عنوان یک تسهیلگر این فرصت را فراهم می‌کنند که کوچی‌ها با رسیدن به خودآگاهی پاسخِ، مسائل خود را پیدا کنند.

کوچ فردی است که مراجع)کوچی (به او اعتماد دارد و کوچ به او اهمیت می‌دهد .

منتورینگ

بر این اساس ما **منتورینگ** را یک **رابطه** میان **دو نفرو یا یک نفر و یک گروه** در نظر می‌گیریم که در آن، یکی از طرفین دارای تجربه، توانمندی‌ها و مهارت‌هایی است که می‌تواند **به تدریج و در طی زمان** به طرف یا طرفهای دوم منتقل کند.

به تعبیری ساده‌تر و خودمانی‌تر، **منتورینگ** رابطه‌ای است که در آن راه نما (**منتور**) فرد راه‌جو (مِنتی) را زیر پر و بال خود می‌گیرد و به او کمک می‌کند تا **مسیر شغلی را سریع‌تر و ساده‌تر و با خطای کمتر** طی کند.

بنگاه کار و کسب چیست ؟

مراکزی که کالا و خدمات را به جامعه ارائه می نماید، مردم از آن استفاده می کنند و در ضمن باعث ایجاد اشتغال می گردد

انواع بنگاههای کار و کسب

بنگاههای تجاری:

- تجاری
- خدماتی
- تولیدی

بنگاههای غیر تجاری:

- انتفاعی
- غیر انتفاعی

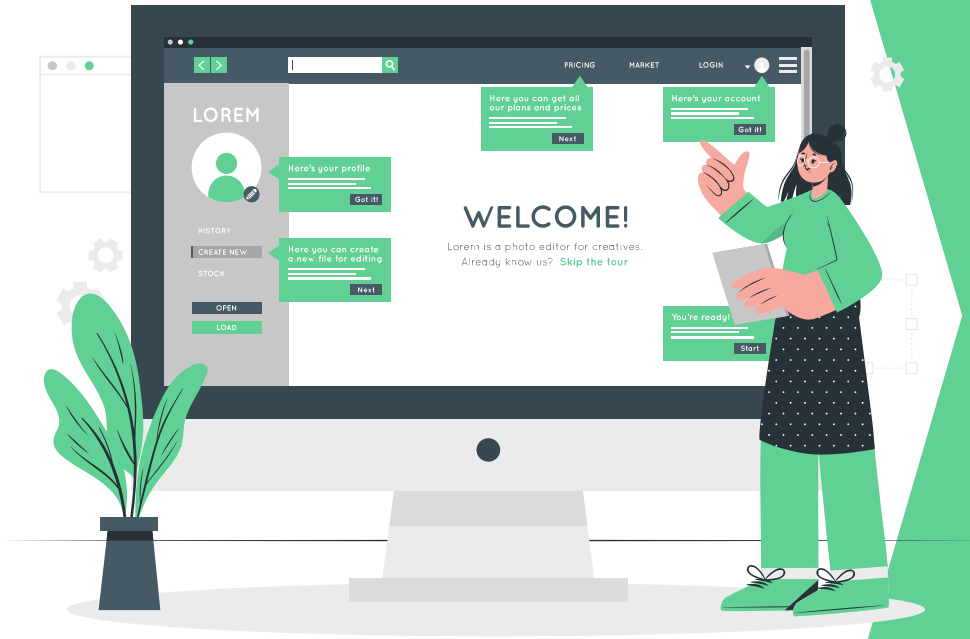
تفاوت‌های میان بنگاه‌های تجاری و بنگاه‌های غیر تجاری

بنگاه های تجاری	بنگاه های غیر تجاری
سود، انگیزه ی اصلی است.	انواع گوناگون نیازهای انسانی مدنظر قرار می‌گیرند.
کالاها یا خدمات باید تقاضا داشته باشند.	کالاها یا خدماتی که ممکن است مردم بخواهند.
کالاها یا خدمات در بازار فروخته می‌شوند.	نیازی به وجود موقعیت بازار نیست.
مبلغ کالاها یا خدمات باید به طور کامل پرداخت شود.	مبلغ کالاها یا خدمات الزاماً نباید به طور کامل پرداخت شود.

طبقه بندی بنگاه ها

خصوصی	در مقایسه با	عمومی
انتفاعی	در مقایسه با	غیرانتفاعی
رسمی	در مقایسه با	غیررسمی
فردی	در مقایسه با	گروهی
محلی یا بومی	در مقایسه با	خارجی
تجاری	در مقایسه با	اجتماعی (غیرتجاری)
کوچک	در مقایسه با	بزرگ
تولیدی	در مقایسه با	خدماتی
مصرفی	در مقایسه با	صنعتی

کار آفرینی چیست؟



- کارآفرینی درک و بهره برداری از فرصت هاست.
- کارآفرینی نوآوری و خلاقیت در پاسخ به نیازی بشری است.
- کار آفرینی تولید کالا یا خدمات جدید و نوآورانه است.
- کارآفرینی عبارت است از استفاده از فرصت ، ارزش آفرینی ، ریسک پذیری.

تعریف کارآفرینی (رابرت هیسریچ)

کارآفرینی
فرآیند خلق چیزی جدیدی و با ارزش است
از طریق راه اندازی کسب و کار
و با اختصاص زمان و تلاش مورد نیاز
با در نظر گرفتن ریسک های مالی ، روانی و اجتماعی
به منظور رسیدن به رضایت شخصی ، پاداش مالی و
ارضای نیاز استقلال طلبی

انواع کار آفرینی

- فردی
- سازمانی
- اجتماعی

ویژگی های شخصیتی کار آفرینان

- خلاقیت و نوآوری
- پیشرو بودن
- کنترل درونی
- آینده نگاری (ساختن آینده)
- آینده نگری (پیش بینی آینده)
- جرات ریسک کردن
- ارزش آفرینی
- ایجاد اشتغال
- خلق ثروت
- نیاز به توفیق

- ایده یابی و ایده سازی
- اعتماد به نفس
- پشتکار زیاد
- آرمان گرایی
- پیشقدم بودن
- فرصت گرا بودن
- نتیجه گرا بودن
- اهل کار و عمل بودن
- مثبت نگری
- کاریزماتیک

انگیزه اولیه کارآفرینان

- نیاز به پیشرفت
- علاقه به آزادی و استقلال
- احتیاج به رضایت شغلی
- غلبه بر محدودیت زمانی
- غلبه بر محدودیت توان

- فرصت سازی و ارزش آفرینی برای همه
- نیاز به خلق و لذت بردن از خلق کردن

آزمون علایق ذاتی به کنترل		
۱. اغلب احساس می کنید: شرایط همین است که هست و هیچ کاری از دستم بر نمی آید؟	بلی ...	خیر ...
۲. وقتی همه چیز مطابق میل شما پیش می رود و اوضاع بر وفق مراد است فکر می کنید: "شانسی بوده؟"	بلی ...	خیر ...
۳. فکر می کنید بهتر است وارد فعالیت های تجاری شوید یا وقت تان را به شغلی اختصاص دهید که بابتش حقوق بگیرید، چرا که این روزها هر چه می خوانید شما را به آن تشویق می کند؟	بلی ...	خیر ...
۴. فکر می کنید اگر تصمیم به انجام کاری بگیرید، آن را انجام خواهید داد و هیچ چیز نمی تواند شما را باز دارد؟	بلی ...	خیر ...
۵. حتی اگر به نظر برسد انجام کار جدیدی هراس آور است، از آن دسته افرادی هستید که آن را انجام می دهد؟	بلی ...	خیر ...
۶. دوستان، همسر و مادرتان می گویند که احمقانه است اگر دنبال کار بگردید. به حرفشان گوش می کنید و تمام عمر در خانه می مانید؟	بلی ...	خیر ...
۷. فکر می کنید همه دل شان می خواهد شما را دوست داشته باشند؟	بلی ...	خیر ...
۸. وقتی کارتان را به نحو احسن انجام دهید، لذت ناشی از رضایت در انجام یک کار خوب برایتان کافی است؟	بلی ...	خیر ...
۹. اگر چیزی بخواهید، آن را طلب می کنید یا منتظر می مانید تا کسی متوجه شود و درست در آخرین لحظه آن را به شما بدهد؟	بلی ...	خیر ...
۱۰. حتی اگر همه به شما بگویند: "این کار شدنی نیست"، خودتان باید نشدنش را تجربه کنید؟	بلی ...	خیر ...

کنترل نتایج تست

- پاسخ مثبت به ۴ و ۵ و ۸ و ۹ و ۱۰ کنترل درونی دارید.
- پاسخ مثبت به ۱ و ۲ و ۳ و ۶ و ۷ کنترل بیرونی را قبول دارید.

آزمون علایق ذاتی به استقلال		
۱. از اینکه به تنهایی به خرید پوشاک بروم متنفرم.	بلی ...	خیر ...
۲. اگر دوستانم نخواهند برای دیدن فیلمی که دوست دارم همراهم به سینما بیایند، خودم به تنهایی می روم.	بلی ...	خیر ...
۳. دوست دارم از لحاظ مالی مستقل باشم.	بلی ...	خیر ...
۴. اغلب پیش از آنکه درباره ی مطالب مهم تصمیم بگیرم، نیاز دارم نظر دیگران را جویا شوم.	بلی ...	خیر ...
۵. ترجیح می دهم در مورد اینکه بعد از ظهر گروهی کجا برویم، دیگران تصمیم بگیرند.	بلی ...	خیر ...
۶. وقتی مسئولیتی به من واگذار می شود، جا نمی زنم، کاری را که باد انجام می دهم.	بلی ...	خیر ...
۷.وقتی پای باورم در میان باشد،بی پرده حرفم را می زنم حتی اگر نامعمول باشد.	بلی ...	خیر ...
۸. از اینکه با دیگران متفاوت باشم می ترسم.	بلی ...	خیر ...
۹. به تایید دیگران نیاز دارم.	بلی ...	خیر ...
۱۰. معمولا منتظر دعوت می شوم و بدون دعوت جایی نمی روم.	بلی ...	خیر ...

نتیجه تست استقلال

- پاسخ مثبت به ۱ و ۴ و ۵ و ۸ و ۹ و ۱۰ بیانگر این است علاقه زیادی به استقلال ندارید.

آزمون علاقه به ریسک پذیری		
۱. می توانید ریسک کنید و پولتان را در کاری سرمیه گذاری کنید که نمی دانید نتیجه اش چه خواهد شد؟	بلی ...	خیر ...
۲. همیشه در سفر وسایلی مثل چتر، فلاسک چای و دماسنج را با خودتان می برید؟	بلی ...	خیر ...
۳. اگر از چیزی بترسیدسعی می کنید بر ترستان غلبه کنید؟	بلی ...	خیر ...
۴. دوست دارید غذاهای جدید، جاهای تازه، و به طور کلی تجربه های تازه را امتحان کنید؟	بلی ...	خیر ...
۵. باید حتما پاسخ سوالاتی را که می پرسید از قبل بدانید؟	بلی ...	خیر ...
۶. در شش ماه گذشته ریسک کرده اید؟	بلی ...	خیر ...
۷. آیا می توانید بی مقدمه به سمت غریبه ای بروید و سر صحبت را با وی باز کنید؟	بلی ...	خیر ...
۸. تا به حال، عمدا، وارد جاده ناآشنایی شده اید؟	بلی ...	خیر ...
۹. قبل از اقدام به کاری، حتما باید بدانید که پیش از شما دیگران آن را انجام داده اند؟	بلی ...	خیر ...
۱۰. آیا تا به حال ملاقات فردی که با وی برخوردی نداشته اید، رفته اید؟	بلی ...	خیر ...

نتیجه تست ریسک پذیری

- اگر به ۲ و ۵ و ۹ جواب مثبت داده اید باید تمایل به ریسک پذیری را تقویت کنید.

نحوه امتیاز دهی آزمون

الف درست ۲ در ستون الف و ب درست ۲ در ستون ب

هیچ کدام ۰ در ستونها

الف	۱- انگیزه برای راه اندازی کسب و کار		ب
	من شاغل هستم	من بیکار هستم	
	قبل از آن که تصمیم بگیرم کسب و کار مستقلی راه اندازی کنم ، شغل خوبی داشتم .	قبل از آن که تصمیم بگیرم کسب و کار مستقلی راه اندازی کنم ، شغل خوبی نداشتم .	
	من از هر شغل چیزی یاد میگیرم . کار کردن برای من جالب است .	من فقط بخاطر پول کار میکنم . کار کردن جذابیت و لذت چندانی ندارد .	
	می خواهم کسب و کارم شغل اصلی ام باشد .	من می خواهم کسب و کاری داشته باشم زیرا گزینه ی دیگری پیش رویم نیست	
	می خواهم صاحب کسب و کار باشم تا بتوانم زندگی بهتری برای خانواده ام فراهم کنم.	می خواهم کسب و کاری داشته باشم تا موفق شوم ، افراد پولدار خودشان صاحب کسب و کار هستند.	
	من میدانم که موفقیت و شکست من بیش از هر چیز به تلاش من بستگی دارد.	انسان برای موفقیت در هر کاری به کمک دیگران بسیار نیاز دارد.	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	۲- توانایی خطر پذیری		ب
	من عقیده دارم که برای پیشرفت در زندگی ، با سد خطر پذیری کنم.	من از خطر پذیری خوشم نمی آید ، حتی وقتی شانس برنده شدن خیلی زیاد باشد .	
	به نظر من خطر پذیری فرصت هایی رو به همراه می آورد .	اگر امکان انتخاب داشته باشم ، انجام کارهایی را که مطمئن تر هستند ترجیح می دهم .	
	من تمایل دارم که بپذیرم ممکن است پولی را که در کسب و کار سرمایه گذاری کرده ام از دست بدهم.	پذیرش این که ممکن است پولی را که در کسب و کار سرمایه گذاری کرده ام از دست بدهم برایم مشکل است.	
	هنگام انجام کارها ، به دنبال آن نیستم که کنترل همه چیز را در دست بگیرم، بلکه کنترل کلی آن برایم کافی است.	من دوست دارم روی هر کاری که انجام می دهم تمام و کمال کنترل داشته باشم .	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	۳- پشتکار و توانایی مواجهه با بحران		ب
	به راحتی تسلیم نمی شوم ، حتی اگر مشکلات وحشتناکی پیش رویم قرار گیرند .	اگر مشکلات بسیاری در پیش باشند ، ارزش جنگیدن ندارند .	
	عقب نشینی و شکست ، باعث دلسردی من برای مدت طولانی نمی شوند .	عقب نشینی و شکست ، روی من تاثیر بدی می گذارند .	
	من به توانایی خود برای تغییر وضعیت ایمان دارم .	انسان به تنهایی کار زیادی نمی تواند انجام دهد ، زیرا سرنوشت و شانس نقش زیادی در زندگی دارند .	
	اگر مردم به من (نه) بگویند ، ناراحت نمی شوم و نهایت تلاشم را میکنم تا نظر آنها را تغییر دهم.	اگر مردم به من (نه) بگویند ، اغلب حس بدی به من دست می دهد و از موضوع دست می کشم.	
	من در شرایط بحرانی خونسردی خود را حفظ میکنم و سعی میکنم به بهترین شکل عکس العمل نشان دهم .	من در شرایط بحرانی عصبی و گیج می شوم .	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	٤- حمایت خانواده		ب
	خانواده ام را در تصمیم هایی که آنها را تحت تاثیر قرار خواهد داد ، مشارکت نخواهم داد .	خانواده ام را در تصمیم هایی که آنها را تحت تاثیر قرار خواهد داد ، مشارکت خواهم داد .	
	خانواده ی من درک خواهند کرد که من به دلیل تعهد به کسب و کارم نمیتوانم زمان زیادی را با انها بگذرانم	اگر من به دلیل تعهد به کسب و کارم نتوانم زمان زیادی را با خانواده ام بگذرانم ، انها ناراحت خواهند شد .	
	اگر کسب و کار من در ابتدا چندان موفقیت آمیز نباشد ، خانواده ی من با مشکلات مالی که ممکن است پیش بیاید ، کنار خواهند آمد .	اگر کسب و کار من در ابتدا چندان موفقیت آمیز نباشد ، خانواده ی من با مشکلات مالی که ممکن است پیش بیاید ، کنار نیامده و عصبانی خواهند شد.	
	خانواده ی من هنگام مشکلات به من کمک خواهند کرد .	خانواده ی من احتمالا نخواهند توانست هنگام مشکلات به من کمک کنند .	
	خانواده ی من عقیده دارند که راه اندازی کسب و کار مستقل برای من ایده مناسبی است .	خانواده ی من از این که من کسب و کار مستقلی راه بیاندازم ، نگران هستند .	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	۵- ابتکار عمل		ب
	من از مشکلات نمیترسم ، بلکه انها را به عنوان بخشی از زندگی میپذیرم و سعی میکنم راه حلی برای آنها پیدا کنم.	به نظر من کنار آمدن با مشکلات ساده نیست . هنگام بروز مشکلات نکران می شوم یا از فکر کردن در مورد آنها اجتناب می کنم.	
	وقتی مشکلی پیش می آید با تمام انرژی سعی در حل آن می نمایم . برای من مشکلات تغییر پذیر هستند و تقریبا از آنها لذت می برم . اگر مشکلاتی داشته باشم.	اگر مشکلاتی داشته باشم ، سعی میکنم انها را فراموش کنم یا منتظر می مانم تا برطرف شوند .	
	من منتظر نمی مانم ، تا چیزی اتفاق بیوفتد بلکه خودم برای به وقوع ان تلاش میکنم .	من دوست دارم در جهت جریان آب حرکت کنم و منتظر می مانم تا اتفاقات خوب رخ دهند .	
	من همیشه به دنبال انجام کاری متفاوت هستم .	دوست دارم فقط کارهایی را انجام دهم که می دانم در آنها مهارت دارم .	
	به نظر من همه ی ایده ها می توانند مفید باشند . من هر ایده ای را که در توانم باشد (متعلق به خودم و دیگران) بررسی و دنبال میکنم تا ببینم آیا جواب می دهد یا خیر	افراد ایده های مختلفی دارند ولی شما نمیتوانید هر کاری را انجام دهید . من ترجیح میدهم به همین ایده هایی که خودم دارم بپردازم.	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	٦- توانایی ایجاد سازگاری میان خانواده ، فرهنگ و کسب و کار		ب
	من فقط به اندازه ای که کسب و کارم اجازه دهد ، برای خرج خود و خانواده ام از آن پول برمیدارم .	من از کسب و کارم هر چقدر که خانواده ام بخواهند ، پول برداشت میکنم .	
	اگر دوست یا خانواده ی من مشکل مالی داشته باشند ، من فقط به اندازه ی پولی که برای هزینه های فردی ام کنار گذاشته ام به انها کمک میکنم . نمیتوانم از پول کسب و کارم برداشت کنم .	اگر دوست یا خانواده ی من مشکل مالی داشته باشند ، به آنها کمک خواهم کرد ، حتی اگر با این کار به کسب و کارم لطمه وارد شود .	
	من نمیتوانم با اختصاص زمان کار به خانواده و الزامات اجتماعی ، از کسب و کارم چشم پوشی کنم .	خانواده و الزامات اجتماعی بر کسب و کار اولویت دارند .	
	خانواده و دوستان من باید در ازای استفاده از کالاها ، خدمات و دیگر دارایی های کسب و کار ، مانند هر مشتری دیگری ، مبلغی را پرداخت کنند .	خانواده و دوستان من می توانند از کسب و کار من خدمات و مزایای ویژه ای دریافت کنند.	
	من نمیتوانم به افراد فقط به این دلیل که دوست یا عضوی از خانواده ام هستند نسیه بدهم .	من معمولا به دوستان یا اعضای خانواده ام نسیه می دهم.	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

ب	۷- توانایی تصمیم گیری		الف
	می توانم به راحتی تصمیم بگیرم ، من از تصمیم گیری لذت می برم.	تصمیم گرفتن برای من کار مشکلی است .	
	من میتوانم به تنهایی تصمیم های دشواری بگیرم .	من قبل از اتخاذ تصمیم های دشوار ، با افراد بسیاری مشورت می کنم .	
	من معمولا به محض آنکه به تصمیم گیری نیاز باشد ، تصمیم میگیرم .	من تا جایی که بشود ، تصمیم گیری را به تعویق می اندازم .	
	من قبل از تصمیم گیری با دقت فکر میکنم و تمامی گزینه ها را در نظر میگیرم.	تصمیم های من بر اساس احساسات و عواطف درونی من هستند. تصمیم ها در همان لحظه به من الهام می شوند.	
	من از اشتباه کردن نمی ترسم ، زیرا از آنها درس میگیرم .	من معمولا نگران هستم که مبادا اشتباه کنم .	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	۸- توانایی انطباق با نیاز های کسب و کار		ب
	من فقط کالاها و خدماتی را ارائه خواهم داد که مشتری خواهان آنهاست .	من فقط کالاها و خدماتی را ارائه خواهم داد که از تولید آنها لذت می برم .	
	اگر مشتریان من خواهان کالاها یا خدمات ارزان تری باشند ، بررسی می کنم تا ببینم چگونه می توانم احتیاجات آنها را برآورده کنم .	اگر من به دلیل تعهد به کسب و کارم نتوانم زمان زیادی را با خانواده ام بگذرانم ، آنها ناراحت خواهند شد .	
	اگر کسب و کار من در ابتدا چندان موفقیت آمیز نباشد ، خانواده من با مشکلات مالی که ممکن است پیش بیاید ، کنار خواهند آمد .	من به هیچ فردی نسیه نمی دهم .	
	اگر با تغییر مکان کسب و کارم پر رونق تر شود ، آمادگی انجام آن را دارم .	من هرگز حاضر به تغییر مکان نمی شوم . باید مشتریان و تامین کنندگان هر جا که باشم به من مراجعه کنند .	
	من با مطالعه ی رویه های بازار سعی خواهم کرد نگرش ها و روش های کارم را تغییر دهم تا ابزمانه پیش بروم.	بهترین کار این است که به شیوه ای که از قبل می دانستم کار کنم . همگام شدن با تغییرات جهانی کار ساده ای نیست .	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

الف	۹- تعهد نسبت به فعالیت های کسب و کار		ب
	من تحت فشار ، خوب کار میکنم و از چالش ها لذت میبرم.	من تحت فشار نمی توانم خوب کار کنم .دوست دارم زندگی ام آرام ، راحت و بی دغدغه باشد .	
	دوست دارم زمان زیادی را به کار اختصاص دهم و اکر اوقات فراغتم نیز به کار بگذرد ، برایم مهم نیست.	به نظر من داشتن اوقات فراغت ضروری ست . انسان نباید خیلی زیاد کار کند .	
	من تمایل دارم به خاطر کسب وکار ، زمان کمتری را با خانواده و دوستانم سپری کنم .	من تمایل ندارم به خاطر کسب وکار ، زمان کمتری را با خانواده و دوستانم سپری کنم .	
	می توانم در صورت لزوم ف فعالیت های اجتماعی ، تفریحات و سرگرمی هایم را به تعویق بیاندازم .	به نظر من اختصاص زمان به فعالیت های اجتماعی و سرگرم کننده و نیز داشتن وقت کافی برای استراحت بسیار اهمیت دارد .	
	برای کار کردن بسیار سخت هم آماده ام.	فقط برای انجام آن کاری که ضروری باشد آماده ام.	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

ال ف	۱۰- مهارت های مذاکره		ب
	از مذاکرات لذت می برم و اغلب بدون آن که دیگران را ناراحت کنم ، حرفم را پیش می برم .	مذاکره کردن را دوست ندارم ، اجرای آنچه که دیگران پیشنهاد می دهند ، ساده تر است .	
	با دیگران به خوبی ارتباط برقرار میکنم .	در برقراری ارتباط با دیگران مشکل دارم .	
	دوست دارم به دیدگاه ها و نظرات دیگران گوش دهم.	معمولا علاقه ای به شنیدن نظرات و دیدگاه های دیگران ندارم .	
	وقتی مذاکره میکنم ، به منافع هر دو طرف ، یعنی خودم و طرف مقابلم فکر میکنم .	اگر مذاکره کنم ، ترجیح میدهم شنونده باشم و ببینم چه پیش می آید .	
	به نظر من بهترین راه برای دستیابی به خواسته ی خود در مذاکره ، این است که سعی کنیم راهی پیدا کنیم تا هر دو طرف به خواسته هایشان برسند .	کسب و کار متعلق به من است ، بنابراین عقیده من مهم ترین عقیده است . همیشه یک نفر باید بازنده باشد .	
	مجموع امتیاز	مجموع امتیاز	

			از ۶ تا ۱۰		از ۰ تا ۴	از ۰ تا ۴	از ۶ تا ۱۰
ویژگی / مهارت	الف	ب	قوی		نسبتا قوی	نسبتا ضعیف	ضعیف
۱- انگیزه من برای راه اندازی کسب و کار							
۲- توانایی من در خطر پذیری							
۳- پشتکار و توانایی من برای مواجهه با بحران							
٤- حمایت خانواده من							
٥- ابتکار عمل من							
٦- توانایی من برای ایجاد سازگاری میان خانواده ، فرهنگ . کسب و کار							
۷- توانایی من در تصمیم گیری							
۸- توانایی من برای وفق داد خود با نیاز های کسب و کار							
۹- تعهد من نسبت به فعالیت های کسب و کار							
۱۰- مهارت من در مذاکره							
مجموع امتیازات							

امتیاز شما

الف بین ۶تا ۱۰در مهارت توانایی دارید

الف بین ۰تا ۴در مهارت چندان قوی نیستید

ب ۰تا ۴در مهارت کمی ضعیف هستید

ب ۶تا ۱۰در مهارت ضعیف هستید

شما در سازماندهی و راه اندازی کسب و کار احتمالا موفق هستید امتیاز بالاتر در الف نشان می دهد موفق کسب و کار برخوردارید فردی ؛ صاحبان الف ۴۰یا بیشتر از بسیاری از ویژگی های لازم است روی نقاط ضعف خود کار کنید ب ۴۰یا بیشتر

تریگر های ذهن

برای تقویت آن چه خواهم کرد ..... ویژگی یا مهارت

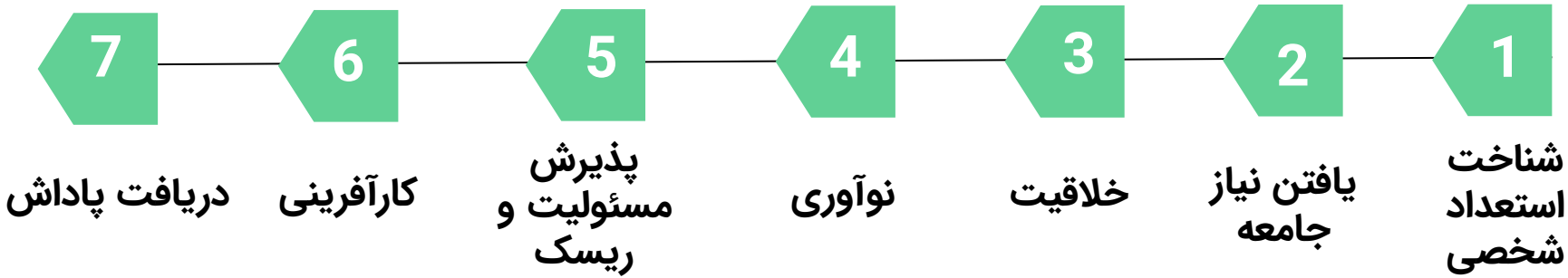
بخوبی انجام دهم من کارهای زیر را می توانم .....مهارتهای من

لذت می برم (سرگرمی ها)من از انجام کارهای زیر .....علایق من

دیده ام ...کارآموزی و /در زمینه های زیر دوره آموزشی .....تجربیات من

من افراد و دوستان و آشنایان زیر را می شناسم .....شبکه کسب و کار من

چرخه کار آفرینی



مدل ساده و نقشه راه

جدول ۵ـ۱ جنبه‌های فرآیند کارآفرینانه

شناسایی و ارزیابی فرصت	تدوین طرح تجاری	تأمین منابع مورد نیاز	اداره بنگاه
• ایجاد و افزایش فرصت • ارزش حقیقی و مفهومی فرصت • خطر احتمالی و بازده فرصت • تناسب فرصت با مهارت‌ها و اهداف کارآفرین • موقعیت رقابتی	۱- صفحه عنوان ۲- فهرست مندرجات ۳- خلاصه مدیریتی ۴- تحلیل صنعت ۵- شرح فعالیت اقتصادی ۶- طرح تولید ۷- طرح بازاریابی ۸- طرح سازماندهی ۹- ارزیابی مخاطره ۱۰- طرح مالی ۱۱- ضمائم (مدارک)	• منابع موجود کارآفرین • فاصله بین منابع و ملزومات موجود • [illegible] مورد نیاز	• شیوه مدیریت • متغیرهای کلیدی برای موفقیت • شناسایی مشکلات و مشکلات بالقوه • اعمال سیستم‌های کنترل

Click to add text

مرجع: رابرت دی. هیسریچ، " کارآفرینی "، ترجمه دکتر سیدعلیرضا فیض‌بخش، مؤسسه انتشارات علمی دانشگاه صنعتی شریف (۱۳۸۳)

داشتن نگرش خطرپذیرانه

چند نمونه از موقعیت ها و شرایطی که ارزش ها، علائق و تجربیات فردی شما را نشان می‌دهند، در پاسخ به پرسش های زیر یادداشت کنید.

۱ـ مهم ترین رویداد زندگی شما، از بدو تولد تا سن چهارده سالگی چه بوده است؟

.....

.....

۲ـ مهم ترین رویداد زندگی شما، از سن چهارده سالگی تا به امروز چه بوده است؟

.....

.....

۳ـ بزرگ ترین موفقیت شما طی پنج سال گذشته چه بوده است؟

.....

.....

۴ـ اگر فقط یک سال تا پایان عمر شما باقی مانده باشد، چه خواهید کرد؟

.....

.....

۵ـ در انجام کدام فعالیت، مهارت بسیاری دارید؟

.....

.....

۶ـ سه مهارت مشهورانه و مهم شما کدام‌ها هستند؟

.....

.....

۷ـ کدام شعار (عبارت یا جمله)، مهارت‌های شما را به عنوان یک فرد مشهور توصیف می‌کند؟

.....

.....

بهره مهارت های خطرپذیری

برای آن که بتوانید متهور باشید، باید بدانید چه کاری لازم است انجام شود، سپس اقدام کنید و از منافع حاصل از آن بهره‌مند شوید. ستون ۱ از جدول زیر نشان می‌دهد، برای آن که در زندگی خود متهورتر باشید، در چه کارهایی باید پیشرفت کنید. در ستون ۲، دو روش برای بهبود توانایی خود ذکر کنید و در ستون ۳، منافع مورد انتظار خود را یادداشت کنید. در ردیف آخر نیز می‌توانید ویژگی دیگری را که تمایل دارید در آن بهبود پیدا کنید، بنویسید.

در کدام ویژگی خواهان بهبود هستید	دو راه برای بهبود توانایی ها	منافع مورد انتظار
۱. ایده‌های بیشتری برای کسب و کار به دست آورید.		
۲. مهارت‌های فناوری اطلاعات و ارتباطات را کسب کنید.		
۳. سخنرانی‌های جالبی ارائه دهید.		
۴. گالاها را طراحی کنید و بسازید.		
۵. مردم را به سوی خود جذب کنید تا بیشتر بخوانید از آنها اطلاعات بگیرید و نیز فروش بیشتری به آنها داشته باشید.		
۶. تمایل دارید ...		

مهارت های خود مدیریتی‌تان را بیازمایید

دستورالعمل: با ارائه‌ی پاسخ «بلی» یا «خیر» به پرسش های زیر پاسخ دهید.

آیا ...	بلی	خیر
۱.پیش از آغاز روز، در مورد فعالیت‌هایی که باید انجام شوند فکر می‌کنید؟		
۲.قبل از آغاز کاری، در مورد آن فکر می‌کنید؟		
۳.تا زمانی که کار را تکمیل نکنید، از آن دست نمی‌کشید؟		
۴.ابتدا کارهای مهمتر را انجام می‌دهید اهر چند که جذابیتی برایتان نداشته باشند؟		
۵.آیا به جای این که خودتان بیشتر کارها را انجام دهید، از فرد دیگری می‌خواهید کارهای روزمره را انجام دهد؟		
۶.کارهایی را که می‌توان با دست انجام داد با دستگاه انجام می‌دهید؟		
۷.کارهایی را که همیشه انجام می‌دادید و در آنها مهارت دارید، انجام می‌دهید؟		

۸. سعی می‌کنید روش های جدید و بهتری را برای انجام کارها پیدا کنید؟		
۹. پروژه‌هایی را که می‌دانید علاقه‌ی زیادی به آنها ندارید و می دانید که ممکن است نتوانید آنها را به پایان برسانید، آغاز می‌کنید؟		
۱۰. اطمینان حاصل می‌کنید که کارهای ساده و کوتاه‌مدت ابتدا تکمیل شده‌اند؟		
۱۱. بحران‌ها و مشکلات بالقوه را پیش‌بینی می‌کنید؟		
۱۲. هم زمان و به طور موازی (نه در یک لحظه)، چند کار متفاوت را با هم انجام می‌دهید؟		
۱۳. به جای سفرهای متوالی، چندین مأموریت را در یک سفر انجام می‌دهید؟		
۱۴. هنگام کار از مسائلی که باعث حواس‌پرتی شما می‌شوند (مانند روزنامه خواندن، دوستان و اعضای خانواده) دوری می‌کنید؟		

آیا...	بلی	خیر
۱۵. زمان مشخصی را در طول روز برای صحبت با دوستان یا همسایگان اختصاص می‌دهید؟		
۱۶. به طور مرتب از خود می‌پرسید: «الان چگونه می‌توانم از وقتم بهترین استفاده را داشته باشم؟»		
۱۷. برای خودتان شرب‌العجل و مهلت انجام کارها را تعیین می‌کنید؟		
۱۸. روی مواردی تأکید می‌کنید که بیشترین منافع را به دنبال داشته باشند؟		
۱۹. در یک لحظه، روی یک موضوع تمرکز می‌کنید؟		
۲۰. از مشارکت در فعالیت‌هایی که سودمند و سازنده نیستند، خودداری می‌کنید؟		

نکته: با شمارش پاسخ‌های بلی یا خیر به خود امتیاز دهید.

اگر تعداد پاسخ های خیر، ۶ تا ۱۰ مورد باشد، لازم است مهارت‌های خود مدیریتی را به‌شکل اثربخش‌تری در خود ارتقا دهید.

اگر تعداد پاسخ های خیر، بیشتر از ۱۱ مورد باشد، در استفاده‌ی اثربخش از مهارت‌های خود مدیریتی با مشکل جدی مواجه هستید و برای یادگیری آنها باید تلاش کنید.

برای هر پرسشی که پاسخ خیر را انتخاب کرده‌اید، روش هایی را برای تغییر رفتار خودشناسایی کنید تا مهارت‌های خود مدیریتی را به شکل اثربخش‌تری بتوانید کسب کنید.

کسب و کار های کوچک منطقه شما :تمرین شناختی

فهرستی از 15کار و کسب که کالا و خدمات خود را در جامعه اطراف شما بطور کار آمد ارائه می کنند و موفق و سود آور هستند بنویسید بیشتر به شغلهایی که شما علاقه مند هستید توجه کنید

یافتن نیاز

- تیز حسی و با دقت نگریستن
- سوال از دیگران
- نگاه کردن به آگهی ها
- دقت در ارائه خدمات یا کالاهای تولید شده
- بررسی ترندهای گوگل
- بررسی پیج های پرطرفدار اینستاگرام
- بررسی ترندهای اجتماعی

خلاقیت

- رهایی از عادتهای ذهنی و خارج از باکس دیدن.
- نگاه کردن متفاوت به مسئله و رسیدن به یک راه حل.
- دیدن روابط خاص بین اشیاء، انسانها ، فرآیندها و ... که دیگران از آنها غافلند
- نگاه به چیزهای پیش پا افتاده و دیدن چیزهای فوق العاده و غیر عادی در آنها
- خارج شدن از چارچوب های ذهنی ، حساس شدن نسبت به کاستی ها ، نا هماهنگی ها و دشواری مسائل موجود، تلاش برای پیدا کردن راه حل های جدید برای آن ها و یا بهبود وضعیت موجود است.

- فعالیتی پویا است که منجر به خلق ایده های جدید و کشف راههای متفاوت برای پرداختن به مشکلات می شود.
- هر فرآیندی که با آن چیز جدیدی تولید می شود
- دوباره ، عمیق تر و متفاوت نگاه کردن و خراب کردن دیوار قطور عادت و یکنواختی ، بازی تخیلات و امکانات و لذت بردن.

موانع خلاقیت

-چیزهایی که از قبل آموخته می شود

-ترس از اشتباه

-یادآوری شکست ها

-پرهیز از ابهام

-بیش از حد منطقی بودن

-پیروی کور کورانه از قواعد و قانون ها

-ترس از قضاوت و شماطت دیگران

-تصور فقط یک جواب درست و جستجوی آن

-اضافه کردن مفرضات نادرست به مساله

-تکیه بر کلیشه ها

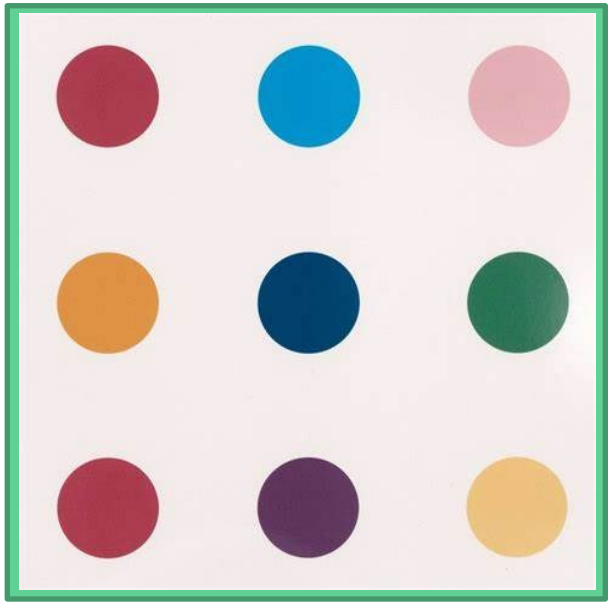
-باورهای غلط

-افکار منفی



قسمت کاملا مساوی 4مقابل را به مربع

تقسیم کنید (متناظر)و مشابه



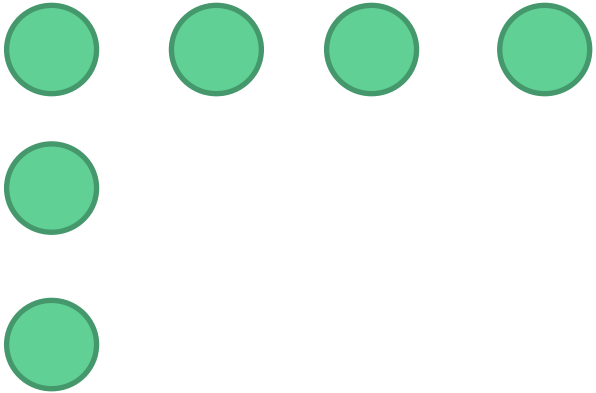
سعی کنید با رسم 4پاره

خط مستقیم بدون اینکه لازم

باشد قلم شما از روی کاغذ

برداشته شود از هر

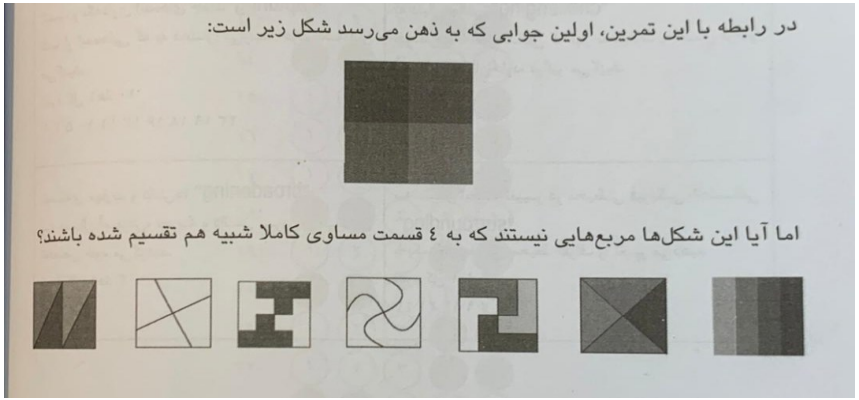
9دایره زیز عبور کنید

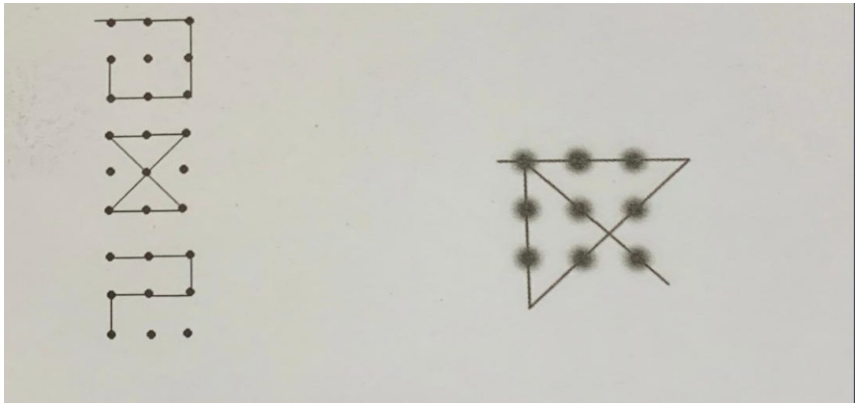


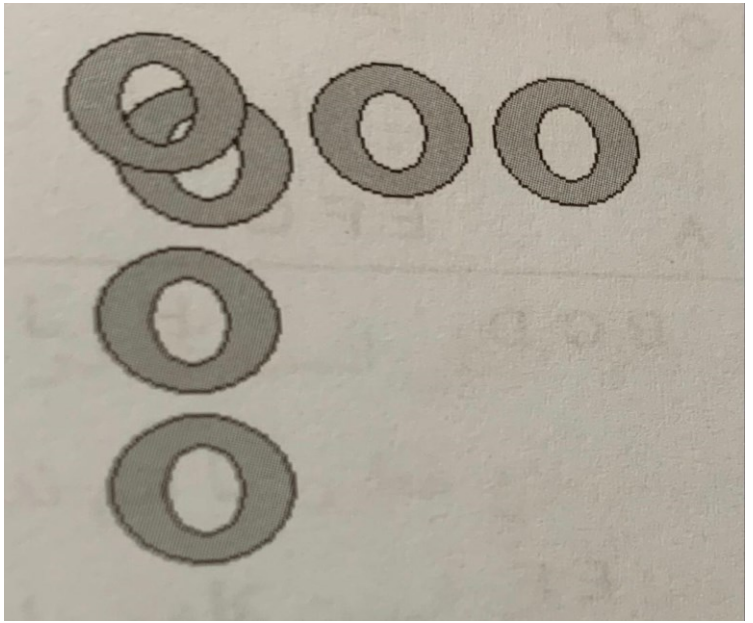
نوآوری

- پاسخ متفاوت به مسائل
- ارائه راهکار متفاوت و خلاقانه
- خلق کالا یا خدماتی نو

پاسخ ها


در رابطه با این تمرین، اولین جوابی که به ذهن می‌رسد شکل زیر است:
اما آیا این شکل‌ها مربع‌هایی نیستند که به ٤ قسمت مساوی کاملا شبیه هم تقسیم شده باشند؟





مدل کسب و کار (Business Model)

الگوی کسب و کار یا **مدل کسب و کار:** پایه و اساس روش یک سازمان برای ایجاد ارزش، نحوه انتقال و کسب آن را شرح می‌دهد.

ماهیت کلی مدل کسب‌وکارها در ۳ بخش خلاصه می‌شود:

- هر چیزی که باعث **تولید ارزش** می‌شود (مانند طرح تولید، مواد اولیه، فرآیند تولید، نیروی انسانی و ... .)
- هر چیزی که به **فروش ارزش** کمک می‌کند (مانند بازاریابی، توزیع، خدمات در محل، بررسی روند فروش و ... .)
- هر چیزی که به **پرداخت مشتری** منجر می‌شود (مانند استراتژی قیمت گذاری، روش‌های پرداخت، اقساط‌بندی و ... .)

بوم مدل کسب‌وکار

بوم مدل کسب و کار ابزاری است که شما به وسیله آن می‌توانید مدل کسب و کار را شرح دهید و بخش‌های مختلف آن را طراحی کنید و یا آن را تحلیل کنید و تغییر دهید. امکان استفاده گروهی و به چالش کشیدن مدل کسب و کار شرکتتان یکی از خصوصیات این ابزار است.

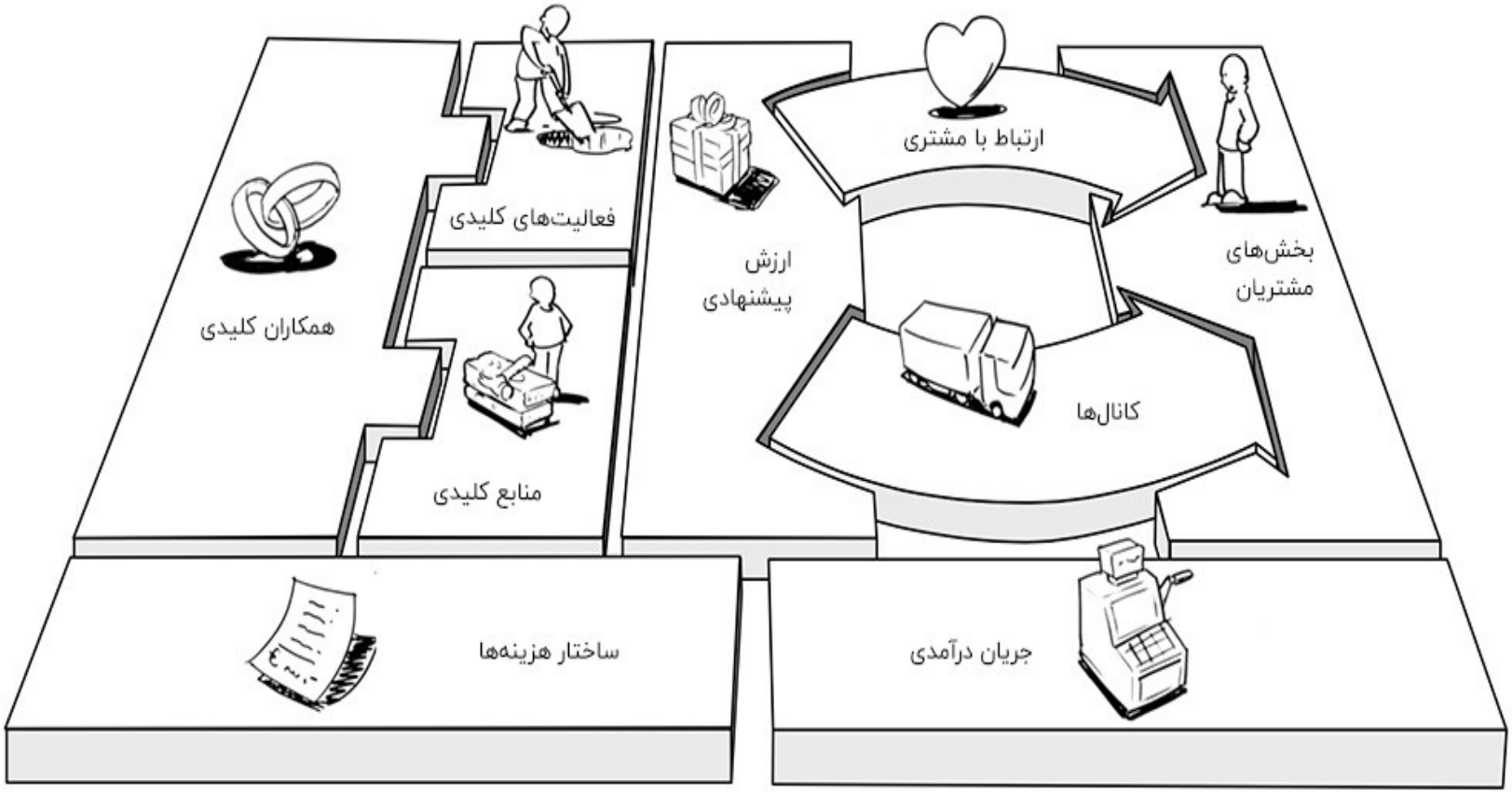
بوم مدل کسب و کار یا طرح مدل کسب و کار ابزاری ساده است که ۹ بخش تشکیل‌دهنده‌ی مدل‌کسب و کار را شرح می‌دهد. این قسمت‌ها شامل:
بخش(های) مشتریان، ارزش پیشنهادی، کانال(های) توزیع، ارتباط با مشتریان، جریان درآمد، فعالیت‌های اصلی، منابع اصلی، شرکای(تجاری) کلیدی و ساختار هزینه‌ها است.

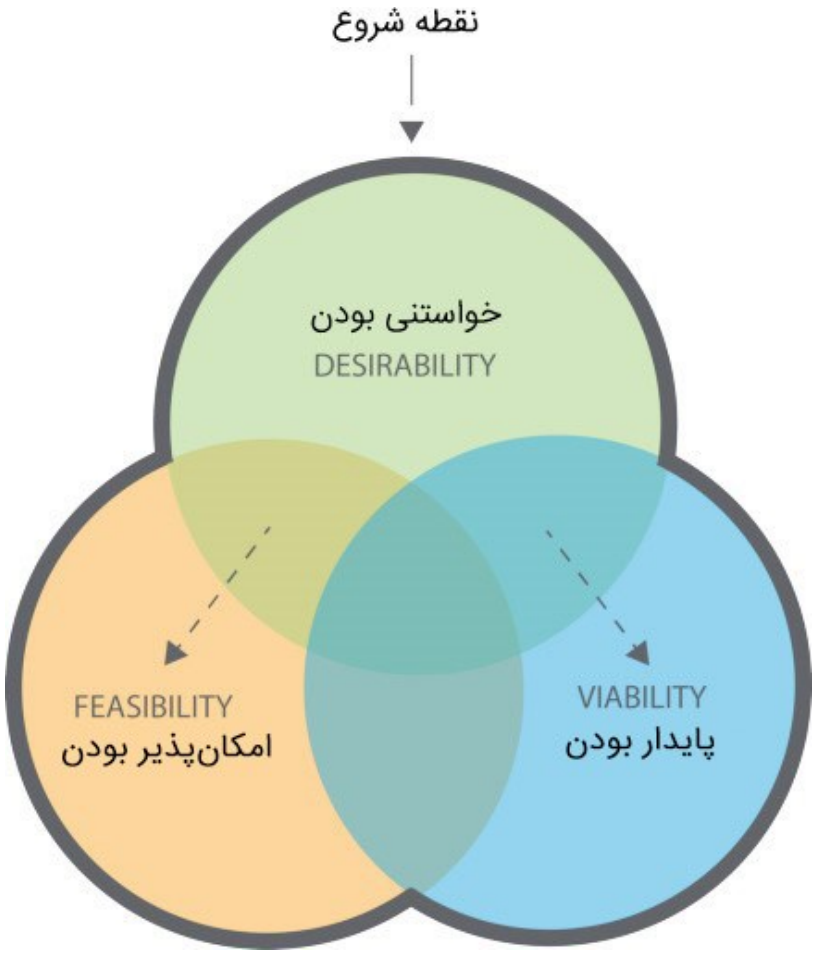
بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas)



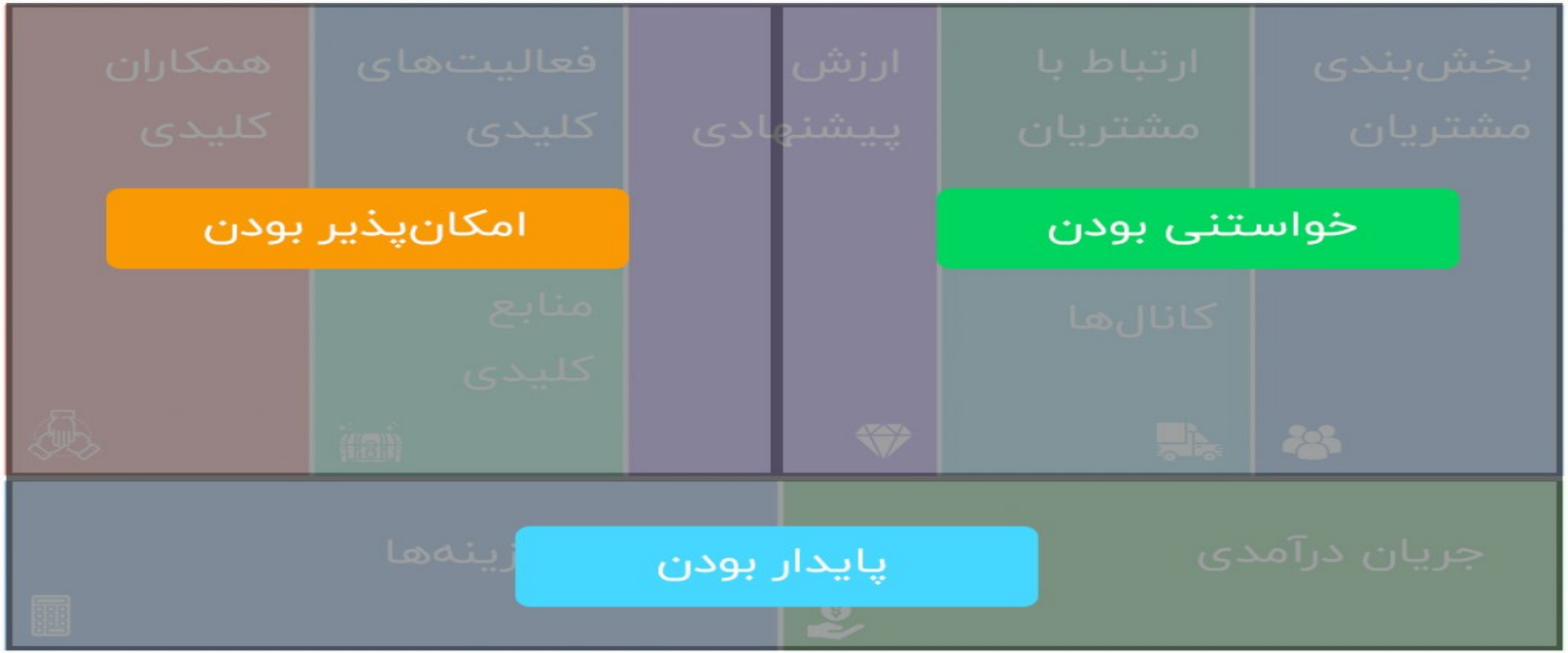
سئوالات کلیدی

- مخاطب هدف تو چه کسی است؟
- چه دردی از مخاطبان را دوا می‌کنی؟
- چه ارزشی برای مشتری ایجاد می‌کنی؟
- قرار است چطور مشتری‌ها را جذب و حفظشان کنی؟
- قرار است چطور کسب درآمد کنی؟
- روشت برای توزیع محصولات چیست؟
- هزینه‌ها را حساب کردی؟
- حاشیه سودت چقدر است؟
- چطور بازاریابی می‌کنی؟


فعالیت‌های کلیدی
همکاران کلیدی
منابع کلیدی
ارتباط با مشتری
ارزش
پیشنهادی
بخش‌های
مشتریان
کانال‌ها
ساختار هزینه‌ها
جریان درآمدی


نقطه شروع
خواستنی بودن
DESIRABILITY
FEASIBILITY
امکان‌پذیر بودن
VIABILITY
پایدار بودن

بوم مدل کسب‌وکار .



- **خواستنی بودن**

خواستنی بودن یعنی اینکه بدانیم چه چیزهایی به مشتری انگیزه می‌دهد، او چطور با ما تعامل می‌کند و چه چیزی باعث می‌شود که از ما خرید کند.

"ما نیاز داریم که مشتری‌ها ما را بخواهند، وگرنه نمی‌توانیم چیزی بفروشیم!"

- **امکان‌پذیر بودن**

این قسمت به پشت صحنهٔ کسب‌وکار مربوط است و کمک می‌کند که بدانیم چه کسانی را باید استخدام کنیم، با چه کسانی شریک شویم به نفعمان است، روی چه فعالیت‌هایی بیشتر تمرکز کنیم و از چه ابزارهایی استفاده کنیم.

"برنامه‌ریزی ما باید امکان‌پذیر باشد، وگرنه در توهم و خیالات سقوط می‌کنیم."

- **پایدار بودن**

این بخش درباره چیزی نیست جز پول! ما باید بدانیم که چقدر پول درمی‌آوریم و چقدر خرج داریم. توجه کنید که هر بیزینسی برای ادامه دادن و رشد کردن به یک پایداری مالی نیاز دارد؛ پس باید بخشی را برای روز مبادا کنار بگذاریم تا اگر شرایط عوض شد بتوانیم سر پا بمانیم.

"ما باید برای پایدار بودن تلاش کنیم؛ وگرنه ورشکست می‌شویم."

مشتریان

مشتری قلب مدل کسب و کار را تشکیل می‌دهد. در واقع کسب و کار شما باید بر اساس مشتری پایه‌گذاری شود. مشتری کسی است که شما قصد دارید محصولات و خدمات خود را به او بفروشید. پس درک درست مخاطب هدفتان و نیازها و خواسته‌های او کاملاً ضروری است.

شما باید مشتریان احتمالی خود را به چندین گروه بر اساس نیازها، ویژگی‌ها و رفتارهای یکسان تقسیم بندی کنید.

سپس یک یا چند گروه را به عنوان مخاطب هدف خود انتخاب کنید.

در نهایت می‌توانید به هر گروه یک ارزش یا محصول جداگانه بر طبق نیازهایشان ارایه کنید.

سوالات کلیدی

مشتریان شما چه افرادی هستند؟ مهمترین مشتریان ما چه کسانی هستند ؟

برای چه افرادی ارزش آفرینی می‌کنید؟

چه ویژگی‌هایی دارند؟

کجا حضور دارند؟

چه نیازی دارند؟

ما برای چه کسانی ارزش خلق می کنیم ؟

سوالات کلیدی

بازار انبوه

بازار گوشه ای

بخش بندی شده

متنوع

پلتفرم های چند وجهی

ارزش پیشنهادی

منظور از ارزش همان منفعت یا سودی است که مشتری از تعامل با کسب‌وکار شما (خرید کالا، استفاده از خدمات،حضور در شبکه‌های اجتماعی و...) بدست می‌آورد. کالای شما برای اینکه مورد استقبال قرار گیرد باید یک ارزش مضاعف به مخاطبان ارایه دهد.

شما با یک محصول و یا خدمت کاملاً تکراری ولی با ارزش پیشنهادی عالی می‌توانید در فروش خود معجزه خلق کنید ولی بالعکس با یک ایده و محصول جدید ولی با ارزش پیشنهادی بد در نهایت سرمایه، عمر و انرژی خود را هدر می‌دهید و کسب‌وکارتان را به شکست می‌کشانید.

ارزش پیشنهادی شما می‌تواند کمی باشد و یا کیفی.

برای مثال اگر یک سوپر مارکت اینترنتی داشته باشید و ارزش پیشنهادی شما تجربه خرید سریع و تحویل فوری کالا درب منزل باشد آنگاه ارزش پیشنهادی شما کیفی است و اگر ارزش پیشنهادی شما قیمت کمتر نسبت به رقبا باشد آنگاه ارزش پیشنهادی شما کمی است.

ارزش پیشنهادی

چه ارزشهایی را به مشتریان ارائه می کنیم؟

به حل کدامیک از مشکلات مشتریان کمک می کنیم؟

چه نیازهایی از مشتریان را مرتفع می کنیم؟

چه بسته ای از محصولات و خدمات را به هر بخش مشتری پیشنهاد می دهیم؟

ارزش پیشنهادی

چه ارزشهایی را به مشتریان ارائه می کنیم ؟

به حل کدامیک از مشکلات مشتریان خود کمک می کنیم ؟

چه نیازهایی از مشتریان را برآورده می کنیم ؟

چه بسته ای از محصولات و خدمات را به هر بخش مشتری پیشنهاد می دهیم ؟

ارزش پیشنهادی

تازگی

عملکرد

سفارشی سازی

انجام کار کامل

طراحی

برند – مقام و منزلت

قیمت

کاهش هزینه

کاهش ریسک

قابلیت دسترسی

راحتی قابلیت استفاده

کانال‌ها

کانال‌ها به معنی مسیرهایی است که از طریق آن‌ها با مشتری خود ارتباط برقرار می‌کنید و ارزش پیشنهادی خود را به آن‌ها ارایه می‌دهید. کانال‌ها در واقع نقاط تماس برند شما با مشتری هستند. برای مثال کانال‌های ارتباطی، توزیع و فروش، واسطه و ... .
توسط کانال‌ها مشتریان خود را از محصولات و خدماتتان آگاه می‌کنید. ارزش پیشنهادی خود را به آن‌ها ارایه می‌دهید و در نهایت خدمات پس از فروش را برای آن‌ها به ارمغان می‌آورید.
انواع کانال‌ها در یکی از این ۵ فاز قرار دارند : آگاهی، ارزیابی، خرید، تحویل، پس از فروش

کانال‌ها

بخش های مختلف مشتریان ، چه کانالهایی را برای دسترسی به ما ترجیح می دهند ؟

همکنون چگونه به آنها دسترسی داریم ؟

کانالهای ما چگونه یکپارچه شده اند ؟

کدامیک از آنها به بهترین شکل کار می کنند ؟

کدامیک به صرفه تر هستند ؟

ما چگونه آنها را با برنامه روزمره زندگی مشتری هماهنگ می سازیم ؟

کانال‌ها

کانالها :

وب

فروشگاههای خرده فروشی

عمده فروشی

فازهای کانالها:

۱. آگاهی
۲. ارزیابی
۳. خرید
۴. تحویل
۵. پس از فروش