



دفتر کار آفرینی
مرکز آموزش علمی-کاربردی
فرهنگ و هنر واحد ۱۱ تهران

مرکز آموزش علمی-کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۱۱ تهران



مرکز آموزش علمی
کاربردی فرهنگ و هنر
واحد ۱۱ تهران

مهارت آموزی و کار آفرینی؛ لازمه تحقق اقتصاد مقاومتی

فصلنامه داخلی

کار آفرینی ۱۱

ایده تا پدیده

پاییز ۱۳۹۶

تشخیص و شناخت فرصت ها

سرفصل های طرح کسب و کار

پای صحبت های یک دانشجوی کار آفرین





فصلنامه داخلی کارآفرینی ۱۱ (ایده تا پدیده)

پاییز ۱۳۹۶

دفتر کارآفرینی

مرکز آموزش علمی - کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۱۱ تهران

سر دبیر : دکتر حسن مرادی

مدیر پروژه : آرزو بک زاده

مدیر هنری و طراح گرافیک : سیما صلح میرزایی

همکاران تحریریه :

حسن قلی نواز هریس، ثمر کوه بر، مسعود پورزارعی، مهرناز زحمتکش،

اعظم السادات پرنندین، عفت جمشیدی، رضا خلیج

نشانی: میدان انقلاب، ابتدای کارگر جنوبی کوچه رشتچی، ساختمان

شماره ۸، ۱۰ و ۱۲ شماره تماس: ۷-۹۶۰۹۶۳۶۶

WWW.Uastf11.ac.ir

- ◀ کلام سر دبیر ۵
- ◀ تشخیص و شناخت فرصت ها ۶
- ◀ پای صحبت های یک دانشجوی کارآفرین ۸
- ◀ پیدا کردن ایده های خوب برای کارآفرینی
در صنایع مختلف ۱۱
- ◀ چند عادت قدرتمند که شما را تبدیل به یک
میلیونر میکند ۱۳
- ◀ نام دامنه کسب و کار اینترنتی ۱۷
- ◀ سرفصل های طرح کسب و کار ۱۹
- ◀ داستان یک کارآفرین ایرانی ۲۱
- ◀ معرفی دانشجویان کارآفرین ۲۴
- ◀ معرفی کتب چاپ شده ۲۶
- ◀ گزارش تصویری از سمینار کارآفرینی و
ایجاد کسب کار ۲۷
- ◀ گزارش تصویری کارگاه تدوین ۲۸
- ◀ گزارش تصویری از بازارچه کارآفرینی ۳۱

امروزه نقش تعیین کننده نیروی انسانی در توسعه یافتگی کشورها بر کسی پوشیده نیست و منابع انسانی از ثروت های مهم و پایدار جوامع به شمار می روند. این منابع ارزشمند زمانی اهمیت ویژه می یابند که از توانایی، خلاقیت و نوآوری و مهارت های کافی برخوردار بوده و در افزایش و بهبود آن تلاش نمایند.

کارآفرینی و مهارت افزایی برای نسل کنونی به ارزشمند ترین و مهمترین دستاورد تبدیل شده است. کارآفرینی در کشورمان واژه ای آشنا است، اما چنان که سایر کشورها سال های طولانی است به آن پرداخته اند در کشور ما به نسبت، مدت کوتاهی است که مورد مذاقه قرار گرفته است. در عین حال که کارآفرینی؛ خلاقیت، نوآوری، فرصت شناسی، پشتکار، پذیرش ریسک و... را به ذهن افراد متبادر می کند واقعیتی را نیز به همراه خود دارد و آن عبارت است از ایجاد اشتغال و استفاده از ظرفیت های بالقوه و در نهایت دستیابی به رفاه عمومی.

عمده ترین فعالیت های فصلنامه کارآفرینی ۱۱ (ایده تا پدیده) به شرح ذیل می باشد:

۱. بیان زندگی نامه کارآفرینان موفق
۲. نحوه راه اندازی کسب و کارهای کوچک و متوسط و مراحل توسعه آن
۳. روش تدوین طرح کسب و کار عمومی و حرفه ای در زمینه های مختلف
۴. کارآفرینی در حوزه فرهنگ و هنر
۵. تولید، ترویج و ارتقاء سطح دانش نظری و تجربی کارآفرینی
۶. انتشار مطالب علمی، آموزشی و ... در حوزه کارآفرینی در بخش های مختلف
۷. معرفی اندیشه های نو، نوآوری ها و خلاقیت های علمی
۸. اطلاع رسانی در زمینه پژوهش های تخصصی کارآفرینی و

امید است همچون گذشته در ارتقاء سطح کیفی فصلنامه کارآفرینی ۱۱ با ما همراه باشید در پایان با استعانت از خدای متعال، برای کلیه عزیزان آرزوی توفیق روزافزون در عرصه ایمان و علم و موفقیت در پیشگاه حضرت ولی عصر (عج) خواستارم.

حسن مرادی

تشخیص و

شناخت

فرصت ها

اساساً کارآفرینان فرصتی را شناخته و آن را به یک کسب و کار موفق تبدیل می کنند. یک فرصت مجموعه مطلوبی از شرایطی است که باعث خلق نیاز به یک محصول، خدمت و یا کسب و کار جدید می شود. برخی از بنگاه ها مورد تحریک عوامل بیرونی قرار می گیرند. کارآفرینی تصمیم می گیرد یک بنگاه را راه اندازی کند، به دنبال فرصتی می گردد و آن را شناسایی می کند و سپس کسب و کار خود را آغاز می کند، کارآفرینان برای شروع کسب و کار جدید همواره باید به فرصت ها توجه نمود. شناخت محصول، خدمت یا فرصت های کاری که صرفاً مدلی متفاوت از موارد موجود نباشند، دشوار است. شناخت فرصت هم علم است و هم هنر. یک کارآفرین باید بر گزینه تکیه کند (عاملی که آن را به هنر تبدیل کرده است.) و همچنین باید اقدام های هدفمند و تکنیک های تحلیل مناسب را برگزیند (عاملی که آن را به علم تبدیل نموده است.)

هر فرصتی دارای چهار ویژگی اساسی است:

۱- جذاب است. ۲- بادوام است. ۳- به موقع است. ۴- در محصول، خدمت یا کسب و کاری ریشه دارد که برای خریدار یا کاربر نهایی ارزش ایجاد می کند.

برای اینکه کارآفرین، فرصتی را به سرمایه تبدیل کند، باید "پنجره فرصت" باز باشد.

عبارت پنجره فرصت (Window of Opportunity) استعاره ای است که به توصیف دوره زمانی که در آن یک بنگاه می تواند به گونه ایی واقع بینانه وارد بازار شود، می پردازد. وقتی بازاری برای محصولی جدید برقرار می شود، پنجره فرصت آن باز می شود. با رشد بازار، بنگاه های بیشتری به آن وارد شده و برای دستیابی به موقعیتی سودآور، تلاش می کنند، تا زمانی که بازار مذکور به بلوغ رسیده و پنجره فرصت های آن باز می شود. با رشد بازار، بنگاه های بیشتری به آن وارد شده و برای دستیابی به موقعیتی سودآور، تلاش می کنند، تا زمانی که بازار مذکور به بلوغ رسیده و پنجره فرصت اصطلاحاً بسته می شود.

این حالت در مورد موتورهای جستجو اینترنتی نیز مصداق دارد. یاهو که اولین موتور جستجوی اینترنتی است، در سال ۱۹۹۵ پدید آمد و بازار به سرعت با اضافه شده لیکوس، اکسایت، آلتا ویستا و ... رشد کرد. گوگل نیز در سال ۱۹۹۸ وارد بازار شد و فن آوری جستجوی پیشرفته ای را وارد عرصه کرد. از آن زمان به بعد بازار موتور جستجو به بلوغ رسید و پنجره فرصت ها بسته شده است. امروز برای یک بنگاه موتور جستجوی نوپای جدید، موفق شدن بسیار دشوار است مگر اینکه از منابع مالی مناسبی برخوردار بوده و نسبت به سایر رقبای خود از مزایای عمده ای برخوردار باشد.

درک وجود تفاوت بین دو مفهوم فرصت و ایده بسیار مهم است. یک ایده، تفکر، عقیده یا اندیشه است. ممکن است با معیارهای فرصت منطبق نباشد. توجه به این امر بسیار حیاتی است، بسیری از بنگاه ها نه به دلیل عدم سخت کوشی کارآفرینان خود بلکه به دلیل عدم وجود فرصت واقعی و مناسب برای شروع کسب و کار با شکست مواجه شده اند. قبل از برانگیخته شدن از سوی یک ایده کاری، درک این نکته که آیا ایده مذکور، نیازی را برطرف نموده و با معیارهای فرصت مطابقت دارد یا خیر، ضروری است.



منبع : کتاب کارآفرینی ؛ راه اندازی موفقیت آمیز کسب و کار های نوپا ؛ آر. بارینگر، آردو آن ایرلند؛ مترجم: دکتر علیرضا سلوکار ، انتشارات دانشگاه آزاد اسلامی

مصاحبه با آقای حسن قلی نواز دانشجوی کارآفرین
مرکز آموزش علمی کاربردی واحد ۱۱



۱. از بیوگرافی و سابقه کاری خود را بفرمایید ...

اینجانب حسن قلی نواز متولد ۱۳۶۲ میباشم که فعالیت خود را در زمینه صنعت از سال ۱۳۸۲ آغاز نمودم. از همان سال با کارگری در یکی از فروشگاه های خوش نام بازار ابزار یراق تهران با این حوضه آشنا شدم، با توجه به استعداد خدادادی که از کودکی در وجودم بود خیلی زود پله های ترقی را طی نموده و از عنوان کارگر ساده به فروشنده سپس مدیر فروش و بعد از گذشت سه سال مدیر فروشگاه شدم. از همان ابتدا یکی از دغدغه های بزرگم این بود که بتوانم در حوضه تولید و صنعت کشور اثری هرچند کوچک از خود به یادگار بگذارم. سال ۱۳۸۲ که بنده وارد بازار شدم همان سال در رشته حقوق دانشگاه آزاد اسلامی ورامین قبول شدم اما به دلیل هزینه بالای آن از ادامه تحصیل صرفه نظر کردم اما همیشه ادامه تحصیل یکی از دغدغه های بنده بود لذا تصمیم گرفتم ابتدا جایگاه شغلی خود را تصبیت نمایم و سپس به دانشگاه برگردم. از سال ۱۳۸۷ با مطالعه کتابهای تخصصی در حوزه ابزارآلات صنعتی و تجهیزات ایمنی سعی نمودم اطلاعات علمی و فنی خود را به روز نمایم.

در سال ۱۳۸۸ با ثبت نام در دوره های تجارت و بازرگانی بین الملل که در دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران برگزار میشد با حوزه تجارت بین الملل و موضوعات کارآفرینی آشنا شدم که از همان

سال در بحث مته های تخصصی آلیکس آلمان که در صنایع سازه های فلزی فولاد و نیز هوافضا مورد استفاده قرار میگیرد حرکت حرفه ای خودم را استارت زدم اما عطش وصف ناشدنی بنده در حوزه های آکادمیک و حوزه صنعت غیر قابل توصیف بود. در سال ۱۳۹۰ مشغول به ادامه تحصیل در مقطع کاردانی رشته مدیریت بازرگانی دانشگاه آزاد واحد یادگار امام شدم و به عنوان دانشجو نمونه توانستم وارد باشگاه نخبگان و پژوهشگران دانشگاه آزاد شوم. در همان سال ها با توجه به میزان آشناییتی که به حوزه صنعت پیدا نموده ام اقدام به تولید دستکش های صنعتی مخصوص کوره و لباس کار کتان ۱۰۰٪ پنبه نسوز شدم و در سال ۱۳۹۲ از دانشگاه آزاد اسلامی در مقطع کاردانی فارغ التحصیل شدم که از سال ۱۳۹۴ در رشته مدیریت تبلیغاتی در مقطع کارشناسی علمی - کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۱۱ تهران مشغول به ادامه تحصیل شدم که با راهنمایی اساتید دلسوز دانشگاه توانستم عضو انجمن روابط عمومی جمهوری اسلامی بشوم و از طرف دانشگاه به عنوان دبیر انجمن علمی مدیریت تبلیغات تجاری شدم و اتفاقات خوبی در این ۴ سال اخیر برای من رقم خورد که توانستم در رشته MBA مدارک معتبر بین المللی کسب کنم که در حوزه HSE نیز موفق به اخذ گواهی نامه ANCCP ایتالیا شدم و صاحب مدارک معتبر بین المللی و تقدیر نامه شدم که در این مختصر مجال بیان نیست.

اگر بخواهم اشاره ای کوچک از افتخارات این چندسال بگویم باید به موضوعات زیر اشاره کنم:

- عضویت در هیئت علمی نشریه صنعت ابزاربراق
- برگزاری بیش از ۲۰ کارگاه و همایش با موضوع بانوان، موفقیت و کسب و کار
- بنیان گذار مفاهیم مدرن بازار فروش ابزارآلات صنعتی در بازار سنتی حسن آباد تهران
- رایگان برگزاری کلاس های مشاوره برای بانوان بدون سرپرست برای راه اندازی کسب و کارهای کوچک بدون سرمایه
- راه اندازی بزرگترین فروشگاه اینترنتی ابزار صنعتی عمو حسن
- مبدع قانون n+1 موفقیت و

۲. چطور شد که دانشگاه علمی و کاربردی را برای ادامه تحصیل انتخاب کردید؟

برای بنده بسیار اهمیت داشت که در دانشگاهی ادامه تحصیل بدهم که در کنار مسائل علمی و تئوری از علوم کارگاهی و فنی نیز برخوردار باشم و الحمدلله دانشگاه علمی کاربردی به عنوان دانشگاهی علمی، فنی و مهارتی در میان دانشگاه های کشور پیشتاز میباشد. بنده به شخصه تجربه خودم را عرض مینمایم. تعداد دانشجویان بیکار فارغ التحصیل از دانشگاه علمی کاربردی خیلی کم میباشد چون دانشجو واقعا در این دانشگاه علم و فن را در کنار هم می آموزد.

۳. چالش های کار و ادامه تحصیل را چگونه میبینید ؟

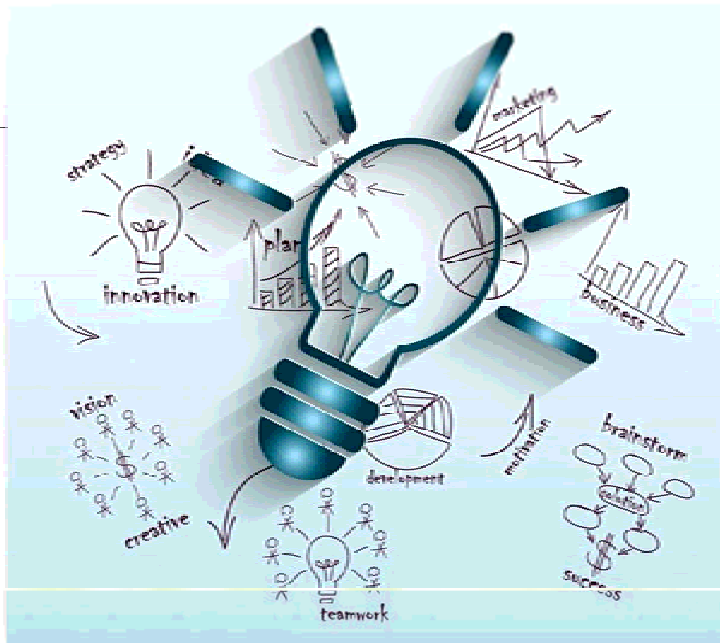
نمیخواهم بگویم سخت نیست یا اصلا چالشی وجود ندارد ، اصلا اینطور نیست اما یک موضوع را باید صادقانه مطرح کنم و آن اینکه ما در دانشگاه علمی کاربردی یک خانواده صمیمی هستیم ، اساتید سعی میکند با درک مشکلات دانشجویان در کنار آنها باشند و از آنها حمایت کنند . یک وقتایی خب حجم کار سنگین میشود و جمع کردن بین کار و حضور در کلاس کمی سخت میشود اما این مهم با درک انسان دوستانه اساتید دانشگاه آسان و حل شدنی میشود .

۴. به عنوان یک جوان موفق اگر بخواهید غیر کلیشه ای و عملی چند کلامی برای مخاطبین

صحبت کنید چه پیشنهاداتی دارید ؟

بنده همیشه از مدل ۴تی برای مراجعین خودم صحبت کردم اینجا هم صادقانه همان را بازگو میکنم: توکل ، تفکر ، تدبر و تلاش ۴ تی موفقیت هستند . بنده به عنوان جوانی که هیچ کمکی از طرف خانواده و نه از هیچ نهاد خاصی نگرفتم و تنها با توکل به خداوند و تلاش شبانه روزی توانسته ام خدمتی هرچند کوچک به جامعه و کشور عزیزم ایران نمایم میخواهم به تمام جوانان پیشنهاد کنم به دنبال یک اتفاق عجیب نباشم یا اینکه خودشان را با جمله از این شبیه شروع میکنم مشغول نکنند با یک برنامه ریزی هدفمند میتوان به یک زندگی رسید که هم خداوند راضی باشند هم خودمان . بنده خودم ۱۴ سالی که یادم میاید از سال ۱۳۸۰ تا به امروز از ساعت ۵ صبح بیدار میشوم در تا ساعت ۱۲ شب با برنامه ریزی مشغول به انجام کارهایم هستم و خداروشکر هیچ وقت از تلاش کردن خسته نشدم موفقیت از نظر بنده فرمول خاصی جز ۴تی ندارد .





چگونه برای کار آفرینی در صنایع مختلف ایده‌های خوب پیدا کنیم

مرحله اول: شناخت صنعت مورد نظر

رفقی نمی‌کند که در چه صنعتی کارآفرینی می‌کنید، شناخت هر صنعت، اولین قدم برای یافتن ایده کسب و کار در آن است. اگر تا به حال در محیط آکادمیک بوده‌اید و به‌تازگی تصمیم به راه‌اندازی کسب و کاری گرفته‌اید، و یا اگر سوابق کاری شما محدود به صنعت دیگری بوده، باید بدانید که قرار است به چه محیطی وارد بشوید. بازیگران اصلی آن صنعت را بشناسید؛ تولیدکنندگان، تامین‌کنندگان و عرضه‌کنندگان را شناسایی و مورد مطالعه قرار دهید. محصولات مختلف آن صنعت را شناسایی کنید. محصولات مرتبط به محصولات اصلی را هم شناسایی و بررسی کنید.

مرحله دوم: شناخت توانایی‌ها و منابع در دسترس

توانایی‌های خود را لیست کنید. این توانایی‌ها می‌تواند به صنعت مورد نظر مرتبط و یا بی‌ارتباط باشد، در هر صورت آن‌ها را مشخص کنید. سپس لیست کاملی از منابع مختلفی که در اختیار دارید تهیه کنید. منابع مالی، دانش، مهارت و ارتباطات شما همگی جز منابع در دسترس به حساب می‌آیند. اگر با افراد شناخته شده، متخصص و داوطلب در اجرای امور آشنایی دارید، همه را وارد لیست کنید؛ آن‌ها منابع باارزشی هستند که می‌توانید در ادامه راه از آن‌ها کمک بگیرید. برای تهیه لیست توانایی‌ها می‌توانید به جزوات و کتبی که در دوران تحصیل مطالعه کرده‌اید رجوع کنید. لیست دروسی که در دانشگاه یا موسسات علمی و آموزشی پشت سر گذاشته‌اید برای پیدا کردن ایده‌ی مناسب در هر صنعت بسیار مثرم ثمر است.

تطبيق فرصت‌های موجود در صنعت مورد نظر با توانایی‌ها و منابع در دسترس شما می‌تواند به یک ایده‌ی اولیه کسب و کار ختم شود.

مرحله سوم: پیدا کردن نیاز و یافتن راه‌حل

پس از مطالعه دقیق بازار و یا صنعت مورد نظر، باید نیازها و کمبودهای موجود در آن صنعت را پیدا کنید. این نیازها می‌تواند متعلق به تولیدکنندگان، تامین‌کنندگان و عرضه‌کنندگان باشد و یا کمبودها و نیازهایی باشد که مصرف‌کنندگان و مشتریان آن صنعت احساس می‌کنند. به‌طور حتم برای دستیابی به این اطلاعات جستجو در اینترنت کافی نخواهد بود. باید با متخصصان و عوامل دست‌اندرکار صحبت کنید، از مشتریان سوال کنید و به‌طور عملی وارد میدان کار شوید. برای پیدا کردن یک ایده کارآفرینانه مناسب، صرف این میزان از وقت و انرژی ارزش خواهد شد. پس از پیدا کردن نیازها و کمبود سعی کنید بر اساس توانایی‌ها و منابع در دسترس خود راه‌حلی برای آن بیابید. خروجی این کار یک ایده کسب و کار عملی و مناسب خواهد بود چرا که می‌تواند مشکلی از مصرف‌کنندگان یا نیازی از صنعت را برطرف کند. پس از آن و با مطالعه بازار و صنعت و آگاهی کامل از توانایی‌ها و منابع، ممکن است ایده‌های مختلفی به ذهنتان برسد؛ همه را یادداشت کنید. در تصمیم‌گیری عجله نکنید چرا که برای ارزیابی ایده‌ها باید مراحل دیگری را طی کنید. در این مرحله تنها به ایده‌های جدید فکر کنید و هر آنچه به ذهنتان رسید را یادداشت کنید. نکته‌ی حائز اهمیت این است که در هنگام لیست کردن ایده‌ها ممکن است ایده‌های خنده‌دار یا ساده‌ای به ذهنتان برسد؛ حتماً آن‌ها را هم یادداشت کنید. پس از پیدا کردن ایده یا ایده‌های کسب و کار، باید آن‌ها را ارزیابی کنید. ارزیابی ایده‌های کسب و کار به شما این امکان را می‌دهد که تا حد زیادی از پتانسیل موفقیت آن ایده اطمینان حاصل کنید و اگر به این نتیجه رسیدید که آینده‌ی خوبی در انتظار آن نیست از ادامه پیگیری آن ایده دست بکشید.

منبع: پرتال اینترنتی روز آفرین <http://roozafarin.com>

چند عادت قدرتمند
که شما را تبدیل
به یک میلیونر
قدرتمند می کند



برای بسیاری از ما پیش آمده است که بخواهیم یک قدم بزرگ در زندگی برداریم، اما نمی دانیم چگونه؟ چرا که به دلایل مختلفی در یک وضعیت ثابت گیر کرده ایم. اما تنها یک تفکر است که به ما کمک خواهد کرد، آن هم تغییر خود و عاداتمان است. اگر مصمم هستید که تغییر کنید و می خواهید که موفق باشید، تنها کافی است که از تغییر عادت هایتان شروع کنید، آنوقت است که این تغییرات باعث تغییر شما نیز می شوند. به جای انجام فعالیت های متفرقه و بی فایده در هرروز مثل وبگردی و اتلاف وقت در شبکه ای اجتماعی، تلاش کنید که عادت های جدیدی مثل کتاب خواندن را جایگزین این فعالیت ها کنید. شک نکنید که این عادات مثبت منتهی به نتایج مثبت خواهد شد. صلاحیت و شایستگی خود را برای هر مقام و حرفه ای با داشتن عادات خوب افزایش دهید. با داشتن این عادات اعتماد به نفس بیشتری کسب کنید. افزایش صلاحیت فردی منتهی به افزایش اعتماد به نفس، کلید اصلی و موثر شما در دگرگون ساختن زندگی تان است و به شما در صعود به قله موفقیت که کسب ثروت و الهام پذیر بودن برای افراد جامعه است، کمک خواهد کرد. در اینجا به تعدادی از مهم ترین عادات اشاره می کنیم که به شما در میلیونر شدن کمک خواهد کرد:

ساده حرف بزنید

چه قدر در رساندن پیام حرفتان مهارت دارید؟ میلیونرها می دانند که چگونه پیامشان را در ساده ترین شکل ممکن منتقل کنند. آنها کلمات خود را با دقت بکار می گیرند و عمیق ترین معانی را در گفته های خود دارا می باشند. شما ممکن است که کلمات بسیاری بدانید اما نتوانید آنها را در گفته های خود بکار بگیرید. به اصطلاح عامیانه باید بگوییم که سعی نکنید با بیش از حد رسمی پیچیده صحبت کردن، فرصت ها را از خود بگیرید و همچنین مخاطبان خود را گیج کنید. سعی کنید به کلاس های فن بیان بروید و همچنین مهارت های اولیه ارتباطی را کسب کنید. اما متأسفانه بسیاری از افراد در این زمینه ها تنبل هستند و چشم امیدشان به دیگران است. اما به هرحال میلیونرها به گونه ای ساعیانه تلاش در بهبود مهارت های گفتمانی خود دارند و همیشه به دنبال ساده ترین راه ها برای بیان حرف خود هستند، چه به طور شفاهی و چه نوشتاری.

کهنگی ها را از خود دور کنید

قبل از اینکه بتوانید با چیزهای جدید روبه رو شوید، باید کهنگی ها را از خود دور کنید. اگر یک خانه و یا ماشین جدید می خواهید، باید از قبلی ها دل بکنید و سپس به دنبال جدیدها بروید. **ما همان هایی هستیم که به طور مکرر انجام می دهیم. پس، عالی بودن یک عمل نیست، یک عادت است.**

ارسطو

هرروز اهداف خود را تعیین کنید

هرروز اهداف خود را روی یک کاغذ بنویسید. این یک عادت الهام بخش است. چه کارهای در دست انجام خود را در طول هفته بنویسید، و چه به دنبال پیدا کردن راه های جدید برای ساخت محدوده امپراطوری خود باشید، شما در مسیری قرار خواهید گرفت که حتما مقصدتان کسب عادت تعیین روزانه اهدافتان است و یک عادت اساسی را در هرروز برای شما به وجود می آورد. با این کار، انجام کارهای مهم و پراهمیت را اولویت بندی می کنید. هرچه قدر که در یک روز، فعالیت های سودمندتر بیشتری انجام دهید و روز پربارتری داشته باشید، پول بیشتری بدست می آورید و زودتر مسیر میلیونر شدن را طی می کنید.

قول و عملتان یکی باشد

شما باید به آنچه که می گوید، عمل کنید. گاهی وقت ها مجبور خواهید شد که ارزش های فردی خود را فدای اهداف حرفه ای کنید. اما اگر این لحظه وسوسه انگیز برای شما اتفاق افتاد، حتما از آن اجتناب بورزید. هیچ چیزی بهتر از هماهنگی و همساز بودن در زندگی فردی و حرفه ای نمی باشد. این ویژگی به شما اجازه می دهد تا کسب و کارتان را با لذت ترکیب کنید. شاید افراد بسیاری به شما بگویند که نمی شود، اما مطمئن باشید که این افراد از آن دسته ای هستند که هیچگاه قولشان با عملشان یکی نیست. زمانی که شما آنچه را که دوست دارید انجام می دهید،

کسب و کارتان تبدیل به لذت خواهد شد. وقتی که یکپارچگی در کل زندگی شما نمود پیدا می کند، پیشرفت خواهید کرد و در این مسیر به دیگران هم نفع خواهید رساند. هیچگاه سابقه خود را با یکی نبودن ارزش ها و ایده آل هایتان به خطر نیندازید.

با اراده تصمیم گیری کنید

هرچه قدر بیشتر تصمیمات درست بگیرید، موفق تر خواهید بود. زمانی که بتوانید در طول یک روز آمار تصمیم گیری های درست خود را بالا ببرید، آنوقت است که پیشرفت خواهید کرد. شما پیروز میدان خواهید بود، حتی اگر گاهی وقت ها این تصمیم گیری ها منجر به شکست شود. تصور کنید که اگر مجبور بودید در خلاف جهت امواج شنا کنید، حتما یاد می گرفتید که سریع تر خود را با شرایط وفق دهید. بسیاری از گرفتن تصمیمات حیاتی می ترسند چون در ترس های خود شناورند و همین ترس ها باعث انزوای آنها می شود و این انزوا و تصمیم نگرفتن ها، منتهی به از دست دادن فرصت ها می شود. بالاخره یک تصمیم بگیرید و از تردید خلاص شوید، هرچند از آخر راه مطمئن نیستید. به زودی جواب خود را پیدا خواهید کرد.

سوال پرسید

بیشتر مردم فکر می کنند که جواب همه سوال ها را می دانند. همین تفکر آنها را از دانستن حقیقت عقب نگه می دارد. درواقع شما سوال می پرسید تا مسیری را که در آن قرار دارید، به وضوح درک کنید. اما بسیاری از افراد سوال نمی پرسند چون عادت کرده اند تا مسیرشان را با خلق یک سری جواب برای خود، حدس بزنند. برای میلیونر شدن، هیچگاه به سوالات خود جواب ندهید، بلکه جواب های خود را به سوال تبدیل کنید. زمانی که می خواهید حقیقت را بدانید، باید پرسید و نباید حدس بزنید. بسیاری از ترس روبه رو شدن با حقیقت است که سوال نمی پرسند، چرا که از دانستن آن می ترسند. سوال پرسیدن باعث می شود که برای فکر کردن به زحمت بیفتند و همین باعث شکست آنها در پرسیدن می شود.

یک مرد را با سوال هایش قضاوت کنید و نه با جواب هایش.

والتر

برای تبدیل شدن به یک شخص ماهر و استاد وقت بگذارید

یک پیانیست ماهر در مقابل ۵۰ زن پولدار به اجرای قطعه ای پرداخت. بعد از اتمام قطعه، یکی از زنان برخاست و به او گفت حاضرم هرچیزی بدهم تا مثل تو بنوازم. پیانیست جرعه ای از قهوه اش نوشید و با خونسردی گفت تو نمی توانی. همه تعجب کردند و او ادامه داد که زمانی که می گویی حاضرم همه چیزم را بدهم که بتوانم این کار را بکنم، در حقیقت نمی خواهی این کار را بکنی، چون تنها یک چیز را نمی توانی بدهی، آن هم زمان است. تو مدت ها نمی نشینی و تمرین نمی کنی، ساعت ها و دقیقه ها وقت نمی گذاری و همین است که تو را از انجام این کار عقب نگه می دارد. هر شخص ماهری یک روز یک شخص ابتدایی بوده است.

به ظاهر خود اهمیت دهید

یکی از ابزار لازم برای میلیونر شدن، اصلاح ظاهر و اهمیت دادن به آن است. سیگار و عادات بد غذایی را کنار بگذارید. ورزش کنید. اندام مناسبی داشته باشید. با کوچکترین تغییرات در ظاهر خود، زیبایی خود را دوچندان کنید.

حتی از ساده ترین راه های ممکن برای زینت بخشیدن به ظاهر خود بهره بگیرید. میلیونر به نظر رسیدن یکی از راه های میلیونر شدن است، شک نکنید.

نهایت تلاش خود را بکنید

تنها عامل موفقیت این است که شما بتوانید تلاش خود را کنترل کنید. بسیاری کار کم انجام می دهند و انتظار بهترین نتایج را دارند. به جای شونه خالی کردن از زیر بار مسئولیت های کاری، به عنوان یک میلیونر باید بهترین راه را برای رسیدن به اهداف پیدا کنید. هوش و استعداد خود را در بهینه ترین شکل ممکن به کار ببندید. زمانی که شما نهایت تلاش خود را با تمرکز بر چگونگی بکارگیری هوشتان، بکار می گیرید، به طور عجیبی هم روزی و ثروت خود را افزایش خواهید داد.

از قانون ۵۰۰ پیروی کنید

اگر در کسب و کارتان به دنبال مشتری هستید، باید به این قانون عمل کنید، به این صورت که با خود عهد ببندید که در هرماه به تعداد ۵۰۰ نفر را از کسب و کار خود آگاه بسازید، چه از طریق تبلیغات و چه از طریق تماس مستقیم. هرچند ممکن است که بسیاری شما را پس بزنند، اما این کار را انجام دهید. بسیاری از افراد در جامعه هستند که به هوش و تخصص شما نیاز دارند، تنها باید آنها را پیدا و توجه شان را جلب کنید. شما باید از هر طریق مثل تلفن و پیامک و ایمیل، محصول و یا سرویس خود را به آنها بشناسانید اما از سویی دیگر هم خود را برای این آماده کنید که ممکن است بسیاری از مردم به شما و مهارتتان نیازی نداشته باشند.

عادات خوب مثل عادات بد اعتیاد آور هستند. زمانی که شما خود را با یک عادت خوب وفق می دهید، به دنبال آن عادات های خوب دیگری هم خواهند آمد. هر شخص در طول یک سال ۶ الی ۱۰ عادت جدید را بدست می آورد که به این معنی است که ۶ الی ۱۰ عادت قدیمی را کنار گذاشته است. به عادات روزانه خود و اینکه چگونه شما را تحت تاثیر قرار می دهند، ببینید. به یاد داشته باشید که در ابتدا این شما هستید که عادات را می سازید و بعد این عادات هستند که شما را می سازند.

منبع: <http://www.entrepreneur.com/article/269952>

نام دامنه یک
کسب و کار
اینترنتی در
موفقیت آن چقدر
تأثیرگذار است؟

این که نام در موفقیت یک وب سایت چقدر اهمیت دارد بستگی زیادی به استراتژی و تفکر مدیریت آن دارد، اما درانتخاب نام برای وب هم اصولی وجود دارد که باید در نظر گرفته شود.

یک سوال: آیا نام یک سایت باید دقیقاً با فعالیت و کار آن سایت در ارتباط باشد به نحوی که کاربر فقط با شنیدن نام سایت بتواند فعالیت سایت را حدس بزند؟ جواب این سوال در اولین لحظه مثبت به نظر می رسد اما واقعیت دنیای وب چیز دیگری است؟ به نمونه های زیر دقت کنید:

- نام بهترین موتور جستجو Search.com نیست، بلکه گوگل است.
- نام بهترین سایت فروش کتاب Book.com نیست، بلکه آمازون است.
- نام یکی از بهترین سرویس دهنده ایمیل هم Mail.com نیست، یاهو است.
- نام بهترین برند تولید کننده کامپیوتر و سخت افزار هم Computer.com نیست، اپل است.

و نمونه های بسیار زیاد دیگری هم در وب فارسی به همین شکل وجود دارد. نمونه های ذکر شده دلیلی بسیار خوبی است مبنی بر اینکه به نام یک سایت می تواند هیچ ارتباطی با عملکرد سایت نداشته باشد. اما ذکر این نکته دلیل بر این نیست که قواعدی بر نامگذاری وب و تاثیر آن بر موفقیت سایت وجود ندارد. در ادامه این مقاله سعی کردم چند ویژگی مشترک نامگذاری برندهای موفق وب را بررسی و پیشنهاد کنم:

سادگی، از یک نام ساده استفاده کنید. دقت کنید که گوگل، یاهو، اپل، سونی و .. همه از این اصل به بهترین شکل استفاده کرده اند. نامهای ساده به راحتی به خاطر سپرده می شوند، به راحتی نوشته می شوند. نام انتخابی شما بهتر است بار معنای خوب، مثبت و نزدیک به فعالیت شما داشته باشد ولی اصلاً مهم نیست که دقیقاً به فعالیت شما اشاره کند. به دلایل و مثالهایی که در بالا به آن اشاره کردم.

می توانید از نام های ترکیبی به صورت خلاقانه استفاده کنید. مثل فیسبوک که از ترکیب دو کلمه ساخته شده اما یک کلمه واحد و خوش بیان را خلق کرده است. نمونه فارسی آن دیجی کالا که از ترکیب دو کلمه فارسی و لاتین درست شده است! اما به راحتی به خاطر سپرده می شود. به موزون بودن، ریتم موسیقایی، تلفظ راحت و فرم پذیری گرافیکی نام انتخابی خود توجه کنید. مثلاً نام

گوگل دقیقاً خصوصیات ذکر شده را دارد. بار معنایی مناسب، فرم پذیری بالا با تکرار کلمه O و هم چنین بیان و ریتم موسیقایی.

به دامنه فعالیت خود توجه کنید، اگر سایت شما دامنه فعالیت و کاربرانش بین المللی است به مشکلات تلفظی بعضی از حروف در زبان های مختلف توجه کنید، علاوه بر این ممکن است که یک کلمه در زبانی دیگر معنی بسیار متفاوتی نسب به آن چه مد نظر شماست داشته باشد. از پسوندهای معتبر و مرتبط استفاده کنید. مثلاً اگر کاربران خاصی در کشور خاصی دارید از پسوند همان کشور استفاده کنید.

بر خلاف بسیاری از مشاوران پیشنهاد می کنند که از خط تیره و عدد در نامگذاری استفاده نکنید من چنین نظری ندارم، امروزه بسیاری از نامهای دامنه هایی مثل COM. رزرو شده است. با ترکیب عدد و یا خط تیره می توانید به نامهای خلاقانه زیادی برسید. امروزه نام بسیاری از سایتها فقط عدد است.

از انتخاب نامهای مشابه با سایر سایت ها و خصوصاً برندها پرهیز کنید، این امر به شدت به اعتبار شما آسیب می رساند. سعی کنید تا جایی که امکان دارد پسوندهای متعدد از یک نام را در اختیار داشته باشید. این کار جلوی سو استفاده های بعدی را از سایت شما گرفته و اعتبار بیشتر به شما می دهد. برای رسیدن به کلمه مورد نظر ترجیحاً از قواعد املائی پیروی کنید، این کار به سرعت رتبه بندی شما کمک می کند.



منبع: نت استارت



سرفصل های طرح کسب و کار

Business Plan

در طرح کسب و کار، سرفصل‌ها متعددی مورد بحث و بررسی قرار می‌گیرد تا توانمندی کارآفرینان، بازار محصول (یا خدمت)، نحوه تولید و میزان سودآوری و موارد مشابه را بررسی نماید؛ اما الگو و فرمت مشخصی برای طرح کسب و کار وجود ندارد و مراجع مختلف، سرفصل‌های متفاوتی را برای این منظور در نظر گرفته‌اند. به‌طور مثال روبرت هیس ریچ در کتاب کارآفرینی این عنوان‌ها را در نظر گرفته است (که عیناً از کتاب مذکور نقل می‌شود).

- | | |
|--|---------------------------------|
| ۱. معرفی | ۶. پیش‌بینی صنعت |
| ۱. نام و نشانی فعالیت اقتصادی | ۵. شرح فعالیت کارآفرینانه |
| ۲. نام و نشانی مدیران | ۱. کالاها |
| ۳. ماهیت فعالیت اقتصادی | ۲. خدمات |
| ۴. بیان مبالغ مالی مورد نیاز | ۳. اندازه فعالیت اقتصادی |
| ۵. بیان میزان محرمانه بودن گزارش | ۴. تجهیزات دفتری و کارکنان |
| ۲. خلاصه مدیریتی : خلاصه‌ای از کل طرح تجاری در دو یا سه صفحه | ۵. پیشینه کارآفرینان |
| ۳. تحلیل صنعت | ۶. طرح تولید |
| ۱. دورنما و روند آتی | ۱. فرآیند تولید |
| ۲. تحلیل رقیبان | ۲. کارخانه فیزیکی |
| ۳. بخش‌بندی بازار | ۳. تجهیزات و ماشین‌آلات |
| ۴. پیش‌بینی صنعت | ۴. نام تامین کنندگان مواد اولیه |
| ۴. شرح فعالیت کارآفرینانه | ۷. طرح بازاریابی |
| ۱. کالاها | ۱. قیمت‌گذاری |
| ۲. خدمات | ۲. توزیع |
| ۳. اندازه فعالیت اقتصادی | ۳. تبلیغ |
| ۴. تجهیزات دفتری و کارکنان | ۴. پیش‌بینی تولید |
| ۵. پیشینه کارآفرینان | ۵. کنترل‌ها |

- 
۸. طرح بازاریابی
۱. قیمت‌گذاری
 ۲. توزیع
 ۳. تبلیغ
 ۴. پیش‌بینی تولید
 ۵. کنترل‌ها
۹. طرح سازمانی
۱. شکل سازمانی و نوع مالکیت
 ۲. شناسایی شریکان یا سهامداران
 ۳. میزان اقتدار مدیران
 ۴. پیشینه مدیریت گروه
 ۵. نقش و مسوولیت اعضای سازمانی
۱۰. ارزیابی ریسک
۱. ارزیابی ضعف فعالیت اقتصادی
۲. فناوری‌های جدید
۳. طرح‌های احتمالی
۱۱. طرح مالی
۱. پیش‌نویس سود و زیان
 ۲. برآورد جریان نقدینگی
 ۳. پیش‌نویس ترانزنامه
 ۴. تحلیل نقطه سر به سر
 ۵. منابع و موارد استفاده وجوه
۱۲. ضمیمه
۱. نامه‌ها
 ۲. داده‌های تحقیق بازار
 ۳. اجاره‌نامه‌ها یا قراردادهای
 ۴. فهرست‌های قیمت تامین کنندگان

لازم به توضیح است مطالب بالا صرفاً جهت آشنایی در مورد نحوه نوشتن طرح کسب و کار می باشد و الزامی برای رعایت سرفصل پیشنهادی نیست .

منبع: کتاب کارآفرینی ، روبرت هیس ریچ ، مایکل پیترز ؛ مترجم : علیرضا فیض بخش ؛ موسسه انتشارات علمی

رضا نقیلو (سازنده و تعمیر کار ترانس)

متولد سال ۱۳۵۷ هـ . ش هستم و در خانواده ای متوسط در شهرستان خرم دره ی استان زنجان به دنیا آمدم. پدرم اهل هیدج و کارگر ساختمانی از کار افتاده است. مادرم اهل خرم دره و خانه دار بود و به دلیل شاغل بودن پدرم در تهران، وظیفه ی خطیر تربیت و بزرگ کردن بچه ها را به عهده داشت.

سال ۱۳۶۴ وارد دبستان شدم. در سال دوم راهنمایی یکی از دوستانم مرا به الکترونیک علاقه مند کرده همراه دو تن از همکلاسی هایم تصمیم به ساختن یک کیت آموزشی مزاحم یاب تلفن گرفتیم، اما این کیت به خوبی کار نکرد. شاید همین خوب کار نکردن، مرا واداشت که بیش تر به فکر این علم باشم. بعد از آن با گرفتن کیت های مختلف، تقریباً با بسیاری از قطعات الکترونیکی به شکل آماتور آشنا شدم و تمام افکارم را متوجه ادامه ی این کار کردم. در تابستان سال ۱۳۷۱ در گاراژ مکانیکی دادم که مکانیکی، صاف کاری و نقاشی اتومبیل داشت، به عنوان شاگرد قسمت نقاشی مشغول به کار شدم و فقط مبالغی به عنوان شاگردانه دریافت می کردم. تیرماه همین سال، هنگام برگشت از محل کار، با یک وانت بار تصادف کردم و پای چپم به شدت آسیب دید، به طوری که ابتدا پزشکان تصمیم به قطع آن گرفتند ولی با کمک خداوند و رشادت های مادر مهربانم، برادرانم، خواهرم و پزشکان به هر قیمتی که بود پایم را حفظ کردم. مدت ۵۹ روز در بیمارستان بستری بودم و چندین ماه در خانه. این عامل، مانع از موفقیتیم در سال سوم راهنمایی شد ولی سال بعد به عنوان شاگرد اول مدرسه توانستم دوره ی راهنمایی را به پایان برسانم. در همین سال برای درس هنر یک کاردستی درست کردم که یک آژیر پلیس بود. چون با طریقه ی ساخت مدار چاپی آشنایی نداشتیم، نقشه ی مدار را روی مقوا ترسیم کردم و پایه های قطعات را از پشت با سیم به هم ارتباط دادم. وقتی کاردستی ام را به کلاس بردم، هیچ کس باور نمی کرد که این مدار، کار من باشد. وقتی مدار را آزمایش کردم و نحوه ی کار آن را توضیح دادم، همه قبول کردند و نمره ی ۲۰ گرفتم. به این ترتیب، شعله های اشتیاق به الکترونیک در وجودم شعله ورترا شد و فعالیتیم راروز به روز بیشتر کردم. تمام پول هایی را که به عنوان توجییبی می گرفتم، هزینه ی الکترونیک می شد. خانواده ام هم که متوجه علاقه ام شده بودند، از نظر مالی تقریباً تامینم می کردند. بالاخره تصمیم گرفتم در رشته ی الکترونیک هنرستان های فنی تحصیل کنم ولی چون هنرستان فنی خرم دره این رشته را

نداشت، به هنرستان فنی ابهر رفتم. ولی کمی دیر شده و ظرفیت رشته ی الکترونیک تکمیل بود. یکی از دوستان برادرم پیشنهاد کرد که در نظام جدید ثبت نام کنم. گفتند یک سال به صورت عمومی تحصیل می کنید و سپس وارد رشته ی دلخواه خود می شوید. پس از پایان سال اول متوسطه، باز رشته ی الکترونیک در هیچ کدام از هنرستان های فنی خرم دره و ابهر دایر نشد. متوجه شدیم هنرستانی به نام کاردانش جدید خرم دره با سه رشته ی فنی برق، الکترونیک و صنایع چوب راه اندازی شده است. بلافاصله به این هنرستان رفتم و در رشته ی الکترونیک ثبت نام کردم. چون خودم نیز خیلی علاقه داشتم که رشته ی الکترونیک در شهرستان خرم دره دایر شود، در حد توان به هنرستان کمک می کردم، با کارهایی از قبیل سیم کشی کارگاه الکترونیک ، ساخت میزهای آزمایشگاهی الکترونیک به کمک بچه های رشته چوب و.....

در طول تحصیل، با مهندسی آشنا شدم که به کار کابل کشی کارخانه ها و نیز ساخت ترانس مشغول بود. برای این که اطلاعاتی از برق صنعتی و ترانس سازی به دست آورم، به عنوان شاگرد، بدون دریافت دستمزد نزد ایشان رفتم و پس از مدتی از ایشان خواستم تا ساخت ترانس را برایم توضیح دهد. ایشان خیلی ساده و مختصر، در حدود ۱۵ دقیقه برایم توضیح دادند چون فکر نمی کردند سوالاتم جدی باشد. پس از پایان توضیحاتشان از ایشان خواستم یک ترانس برایم محاسبه کند و بسازد. ساخت آن به نظرم خیلی ساده آمده به همین دلیل ترانس هایی را که در خانه داشتم شکافتم و دوباره با دست پیچیدم. در حین این کار، متوجه رابطه بین سیم پیچ ها و همچنین طرز کار ترانس شدم.

همان طور که گفتم، چون هنرستان ما نوپا بود، هیچ ابزار و قطعه ای برای درس الکترونیک نداشتیم. با تلاش های فراوان مدیر زحمت کشمان، آقای سلیمانی ، تعداد محدودی ابزار و قطعات تهیه شد. یکی از ابزارها دستگاهی بود به نام منبع تغذیه ی آزمایشگاهی.

چون فعال بودم توانایی ام در رشته ی الکترونیک برای مدیر هنرستان ثابت شده بود، به من پیشنهاد ساخت یک منبع تغذیه داده شد. پس از مشاوره با استادان، مداری تهیه و آن را روی فیبر مدار چاپی ، چاپ کردم.

وقتی کار ساخت مدار به پایان رسید ، چون به یک ترانس ۳۵ ولتی-۶ آمپری نیاز داشت، مجدداً به سراغ مهندسی رفتم که ساخت ترانس را از او یاد گرفته بودم. به کمک ایشان اولین ترانس را محاسبه کردم و ساختم و منبع را کامل کردم. این منبع تغذیه ی آزمایشگاهی هنوز هم در هنرستان کاردانش جدید نگهداری می شود.

در اواخر مقطع هنرستان، یک مغازه برای تعمیر ترانس های سوخته باز کردم و در این کار چنان مشهور شدم که خودم هم فکر نمی کردم.

مادرم در سال ۱۳۷۶ یعنی چند ماه قبل از ورود من به دانشگاه دارفانی را وداع کرد و چون وابستگی خاصی به ایشان داشتم، روحیه ام به شدت ضعیف شد. از طرفی، چون با برادر بزرگم به صورت مجردی زندگی می کردیم، از رفتن به دانشگاه منصرف شدم تا او ازدواج کند و مستقل شود. متأسفانه او نیز تقریباً ۴ ماه بعد از ازدواجش بر اثر تصادف درگذشت و مسئولیت تامین زندگی همسرش که باردار بود، بر عهده ی من افتاد.

همین مساله باعث شد که نه ادامه ی تحصیل دهم و نه کار تعمیر ترانس را ادامه دهم. به فکر افتادم تا دوباره کارم را شروع کنم و مغازه ای اجاره کردم. چون با موسیقی هم سروکار داشتم، روزی از طرف بهزیستی از من خواستند تا برای بچه های روشن دل، کلاس موسیقی برگزار کنم. به این ترتیب با بهزیستی آشنا شدم و بهزیستی نیز با دیدن کارم، از من خواستند کارم را گسترش دهم و از بهزیستی جذب نیرو کنم و به ازای هر نیروی جذب شده، ششصد و چهل هزار تومان وام با کارمزد ۲ درصد بگیرم. چیزی در حدود ۷۰ نفر را برایم فرستادند که تنها ۱۰ نفر آنان را جذب کردم. چون باید برای آنان کار ایجاد می کردم، به بانک های کشاورزی، ملت و رفاه مراجعه و درخواست تسهیلات کردم. از من مجوز خواستند که برای دریافت آن از وزارت صنایع اقدام کردم. متأسفانه بهزیستی و بانک ها از کارم حمایت نکردند و به همین دلیل، به صورت موقت کار را تعطیل کردم. اواخر سال ۱۳۸۱ باز به فکر تولید افتادم و ۲۰ نیرو جذب کردم. با توجه با این که بین تولید کنندگان ترانس، ترانس های تولید شده ی ما هم از نظر قیمت و هم از نظر کیفیت حرف اول را می زد، سهم عمده ای از بازارهای تهران را در دست گرفتیم، ولی متأسفانه مسئولان هیچ گونه حمایتی نکردند و این کار، باز هم به تعطیلی مجدد کارگاه انجامید.

فعلاً در کارخانه ای مشغول به کارم و ان شاءالله به زودی کارگاهم را راه اندازی خواهم کرد. در این مدت موفقیت های زیادی نیز به دست آوردم که می توانم به تعمیر و راه اندازی یک ترانس صنعتی متعلق به یک کارگاه پارچه بافی (ابهر برزنت) اشاره کنم، که در حدود دو سال کسی نتوانسته بود آن را بشکافد. ترانس واحد ریخته گری آلومینیوم ایران خودرو را هم کسی نتوانسته بود، تعمیر کند، تعمیر کردم. چندین ترانس برای کارخانه های منطقه ساختم که نمونه خارجی آن وجود نداشت. بر این اساس در اولین جشنواره ی کارآفرینی که در شاخه ی کاردانش در بهمن ماه ۱۳۸۲ در دانشگاه امیرکبیرتهران برگزار شد، به عنوان نفر اول برگزیده شدم.

منبع: کتاب مبانی کارآفرینی؛ دکتر محمد احمد پور داریانی، دکتر سید محمد مقیمی؛ انتشارات نگاه دانش

معرفی برخی از دانشجویان و فارغ التحصیلان کارآفرین




کارآفرین : آقای مرتضی رضایی یامی

دانشجوی رشته ی فیلمسازی-تدوین



نام طرح :

طراحی و تولید بازی های رایانه ای و بازی های تحت موبایل



سرمایه مورد نیاز: ۱۵۰۰۰۰۰۰ تومان

درآمد ماهیانه: ۱/۰۰۰/۰۰۰ تومان

شروع فعالیت: از سال ۱۳۸۷

محل تولید: نیاز به یک دفتر حدوداً ۴۰ متر مربع با ۵ نفر پرسنل

مرکز علمی کارآفرینی فرهنگ و هنر واحد ا ا تهران




کارآفرین : آقای سروش اخوان

دانشجوی رشته ی عکاسی-فیلمبرداری



نام اختراع :

تبدیل سه پایه برای عکاسی پاناروما



هزینه تولید: ۶۰۰۰۰۰۰ تومان

قیمت فروش: ۱۵۰۰۰۰۰۰ تومان

(حوزه و هنرهای آن با قیمت ۳۵ میلیون تومان به فروش می رسد)

شروع فعالیت: از سال ۱۳۹۰

محل تولید: کارگاه

مرکز علمی کارآفرینی فرهنگ و هنر واحد ا ا تهران

معرفی برخی از دانشجویان و فارغ التحصیلان کارآفرین



کارآفرین : خانم اکرم ابراهیم پور خورسند
دانشجوی رشته ی نقاشی ایرانی

نام طرح : نقاشی رنگ روغن

هزینه تمام شده: برای تابلوی ۷۰×۵۰ حدوداً ۱۵۰/۰۰۰ تومان
قیمت فروش: ۵۰۰/۰۰۰ تومان
شروع فعالیت: از سال ۱۳۷۵
محل تولید: در منزل



مرکز علمی کاربردی فرهنگ و هنر واحد اصفهان





کارآفرین : خانم فاطمه سنقری
دانشجوی رشته ی گرافیک

نام طرح : طراحی و نقاشی تکنیک رنگ روغن، گواش، مداد، قلم فلزی، فیگوراتیو

هزینه تمام شده: برای تابلوی ۷۰×۵۰ حدوداً ۲۰۰/۰۰۰ تومان
قیمت فروش: ۸۰۰/۰۰۰ تومان
شروع فعالیت: از سال ۱۳۸۰
محل تولید: در کارگاه



مرکز علمی کاربردی فرهنگ و هنر واحد اصفهان



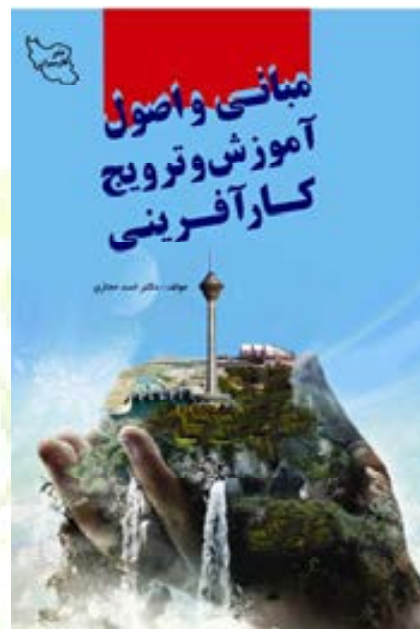
معرفی برخی کتب چاپ شده توسط
انتشارات مرکز آموزش علمی - کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۱۱ تهران
در حوزه کارآفرینی

مبانی و اصول آموزش و ترویج کارآفرینی

مؤلف: دکتر اسد حجازی

عناوین سرفصل کتاب:

- + اصول کارآفرینی و ویژگی های کارآفرینان
- + مفاهیم خلاقیت و نوآوری
- + تکنیک ها و روشهای افزایش خلاقیت
- + مدیریت کسب و کار (مدیریت واحدهای تجاری کوچک)
- + فرهنگ کسب و کار
- + طرح کسب و کار
- + جایگاه آموزش و ترویج در توسعه کارآفرینی
- + برنامه ریزی آموزش و ترویج کارآفرینانه عوامل پیش برنده و بازدارنده



مدیریت کسب و کار و بهره وری

مؤلفان: حسن مرادی، مهرداد بیات، آرزو بک زاده

عناوین سرفصل کتاب:

- + اصول اولیه کسب و کار و مدیریت
- + مدل کسب و کار - طراحی طرح کسب و کار
- + مدل های کسب و کار
- + بهره وری
- + برنامه ریزی استراتژیک کسب و کار



گزارش تصویری از برگزاری سمینار کارآفرینی و ایجاد کسب و کار

سمینار کارآفرینی و ایجاد کسب و کار

جناب آقای دکتر مرادی



سہینار کارآفرینی و ایجاد کسب و کار

جناب آقای دکتر مرادی



برگزاری کارگاه آموزش تدوین فیلم کوتاه
توسط کانون کارآفرینان مرکز و دانشجوی کارآفرین حمیدرضا مسعودی





گزارش تصویری از بازارچه کارآفرینی
عرضه تولیدات و محصولات دانشجویان کارآفرین





دفتر کار آفرینی مرکز آموزش علمی کاربردی فرهنگ و هنر
واحد ۱۱ تهران با افتخار برگزار میکند:

سمینار مقدماتی بورس اوراق بهادار

مدرس: استاد محمدرضا براتی
از مدرسین با سابقه و فعال حرفه ای بورس

زمان: چهارشنبه ۲۷ اردیبهشت ۹۶
ساعت: ۱۶ الی ۱۸

محل برگزاری:
سالن اجتماعات مرکز ۱۱ تهران

جهت عضویت در مرکز کارآفرینی

مرکز آموزش علمی - کاربردی فرهنگ و هنر واحد ۱۱ تهران

به سامانه الکترونیکی کارآفرینی

<http://www.uastf11.ac.ir/Entre-reg.aspx>

مراجعه نمایید .

