



درس کارآفرینی استاد فائزه قنادزاده

دانشکده فنی و حرفه ای دخترانه کوثر سیرجان

نیمسال دوم ۹۹ - ۱۳۹۸

باتوجه به اینکه در جلسات قبل تعاریف و مفاهیم کارآفرینی و فواید آن، سیر تاریخی توسعه و تحول کارآفرینی را همراه با سه موج شکوفایی را بیان نمودیم در ادامه کلاس را به صورت مجازی به شرح زیر ارائه مینماییم:

جلسه سوم:

امیدواریم با هدایت و نظارت صحیح دانشجویان رشته های مختلف بخصوص رشته های هنری، زمینه ساز جهش چشمگیر اقتصادی در کشور باشیم

کارآفرینی: کارآفرینی عبارت است از فرآیند ایجاد ارزش از طریق تشکیل مجموعه منحصر به فردی از منابع به منظور بهره گیری از فرصت ها.

کارآفرین: فردی است دارای ایده و فکر جدید و با خلاقیت و نوآوری از طریق فرایند ایجاد کسب و کار همراه با بسیج منابع و مخاطره مالی، اجتماعی، محصول یا خدمت جدیدی را به بازار ارائه میدهد.

ویژگی های کارآفرین:

- ۱ هدف و پشتکار دارند
- ۲ داشتن اطلاعات تجاری
- ۳ آمادگی روبرویی با شکست
- ۴ به خود متکی بودن
- ۵ توانایی به حداقل رساندن خطرات
- ۶ حل مشکلات بطور مداوم
- ۷ دارا بودن توانایی لازم
- ۸ تمایل به مشورت با کارشناسان
- ۹ سلامت جسمی

۱۰. سلامت فکري وروحي

۱۱. شکیبایی در برابر ناملايمات

۱۲. توانایی ایجاد ارتباط

۱۳. دسترسی به منابع مالی

۱۴. استفاده از تجارب دیگران

۱۵. مسئولیت پذیری

۱۶. اعتماد به نفس

۱۷. قابلیت تغییر و انعطاف پذیری

۱۸. تمایل به استقلال

۱۹. تلاش برای اجرای پروژه

۲۰. شناخت شخصی

۲۱. تعهد

۲۲. ابتکار و خلاقیت

۲۳. دیدگاه مثبت

۲۴. اطلاعات فنی و خدماتی

۲۵. عقل معاش

۲۶. توانایی ارائه عقاید به دیگران

۲۷. شجاعت

نقش کارآفرینان

- عامل ایجاد و توزیع ثروت، برانگیزنده ی توسعه اقتصادی جامعه یا به عبارتی ی موتور رشد و توسعه ی اقتصادی

- عامل اشتغالزایی

- عامل انتقال تکنولوژی

- عامل ترغیب و تشویق سرمایه گذاری

- عامل شناخت، ایجاد و گسترش بازارهای جدید

- عامل تعادل در اقتصاد پویا

- عامل تحول و تجدید حیات ملی و محلی- عامل کاهش بوروکراسی اداری (کاهش پشت میز نشینی و مشوق عملگرایی و ...)

- عامل نوآوری و روان کننده تغییر

- به عنوان یکی از عوامل تولید، مثل زمین، سرمایه، انسان و...

- عامل تحریک و تشویق حس رقابت

عوامل کلیدی کارآفرینی

شش عامل کلیدی در مورد کارآفرینی وجود دارد که عبارتند از:

1. شناخت هدف

2. داشتن افق

3. بکارگیری خلاقیت های ذهنی

4. جامعه گرا و جامعه پذیر بودن

5. شهامت، ابتکار، امیدوار و ریسک پذیر بودن

6. واقع بینانه برخورد کردن با تفاوت بین خلاقیت ها

مزایای کارآفرینی

- کارآفرینی عامل ترغیب و تشویق سرمایه گذاری است.

- کارآفرینی عامل تحریک و تشویق حس رقابت است.

- کارآفرینی عامل تغییر و نوآوری است.

- کارآفرینی باعث ایجاد اشتغال می شود.

- کارآفرینی کیفیت زندگی را بهبود می بخشد.

- کارآفرینی موجب توزیع مناسب درآمد میشود

ده قدم تا اعتماد به نفس:

۱. سرشار از عشق به خود و عشق به دیگران باشید.
۲. هنگام مواجه شدن با یک تصمیم مشکل یا قرار گرفتن بر سر دوراهی، آن را سخت جلوه ندهید و با افرادی که در آن زمینه تجربه دارند مشورت کنید و بیگدار به آب نزنید.
۳. به نقاط ضعف خود آگاه باشید و همیشه از موضع قدرت استفاده کنید نه ضعف. زندگی هدفمند داشته باشید و تلاش کنید به هدفتان برسید.
۴. هر روز با شوق از خواب بیدار شوید و هنگام تصمیم گیری شک و دو دلی نداشته باشید.
۵. همیشه نیمه پر لیوان را ببینید یعنی مثبت فکر کنید و در اطراف خودتان هم آدمهای مثبت اندیش را برای دوستی انتخاب کنید.
۶. مهارتهای ارتباطی را یاد بگیرید و قبل از هر گونه اظهارنظر به دقت و با حوصله به حرفهای دیگران گوش کنید. مشکل خود را با لحنی شیوا و موثر بیان کنید.
۷. سعی کنید خود را در اجتماع و محیطی که در آن زندگی میکنید، خوب معرفی کنید، لباسهای مرتب و تمیز بپوشید و از خرید لباسهایی که به شما نمیآید حتی اگر مد روز باشد خودداری کنید.
۸. در صورت لزوم با قاطعیت رفتار کنید. با بیانی آرام و منطقی حق خود را بگیرید. بیشتر اهل سازش و مصالحه باشید نه مخالفت.
۹. احساسات خود را کاملاً کنترل کنید حتی در ناامیدی. قبل از هر حادثه هیجان انگیزی آرامش را تمرین کنید.
۱۰. خوب غذا بخورید و سعی کنید از خوردن غذاهای چاق کننده و مواد ناسالم پرهیز کنید و محیط اطراف خود را همیشه تمیز و پاکیزه نگه دارید.

"نیازی نیست که بزرگ باشید تا بتوانید شروع کنید، باید شروع کنید تا بزرگ شوید"

جلسه چهارم:

نه نکته مفید برای کارآفرینی:

1. به کار مورد علاقه تان
2. طرح تجاری خود را بنویسید
3. زمان و سرمایه ای که برای شروع کار در نظر دارید در دو یا سه ضرب کنید
4. بازار ویژه هدف را تا ممکن است محدود کنید
5. از ایده های موثر و کارآمدی استفاده کنید که منحصر به فرد باشند
6. همه کارها را خودتان انجام ندهید

7. به خاطر داشته باشید «شما» مهم ترین عنصر کسب و کارتان هستید خود را بشناسید و فکر کنید چه کسی هستید و در چه حوزه هایی میتوانید کار کنید.

8. روابطی قوی ایجاد کنید.

9. گروهی برای همکاری تشکیل

مراحل کارآفرینی

▪ مرحله اول: توسعه یک ایده جدید یا گسترش ایده ای قدیمی

▪ مرحله دوم: مطالعه و بررسی ایده ها

مرحله سوم: آماده کردن یک طرح شغلی طرح بازاریابی و امکان سنجی

▪ مرحله چهار: جست و جوی منابع مالی

▪ مرحله پنج: اجرای طرحها

کارآفرینان، افرادی هستند که فرصتها را درک میکنند و خلاءها را می بینند. درک فرصت ها توسط این افراد، ممکن است از طریق بازارگردی (ارتباط با محیط زندگی، بازار و ...) و یا ارتباط با افراد (در جلسات) یا نگاه به تلویزیون، رسانه ها، شبکه اینترنت و ... حاصل شود، که به آن نگاه کارآفرینانه (یا نگاه جستجوگرانه، نگاه فرصتگرایانه، در پی شکار فرصت و...) گفته می شود خلاءهای بازار با نگاه کارآفرینانه، به خوبی دیده می شود و انگیزه‌های برای اقدام به راه اندازی کسب و کار میباشند؛ به عبارت بهتر، افرادی که تمایل به ایجاد کسب و کار دارند، بایستی این نگاه را در خود تقویت نمایند. با توسعه و ترویج این دیدگاه در درون خانواده ها، مدارس و ... به تقویت این نگاه که در کل منجر به نوآوری و ایجاد کسب وکار می شود، کمک خواهد شد.

خلاقیت : برای خلاقیت تعاریف بسیاری بیان شده از جمله:

- توانایی خلق کردن، توانایی ساختن و یا به وجودآوردن چیزی نو اعم از: راه حلی نو برای یک مساله، روش یا ابزاری نو و یا یک شیء یا شکل هنرمندانه ی نو

- فرایندی ذهنی که موجب جهش های بزرگ در دانش، مهارت ها، علوم و فناوری شود. مهمترین عنصر در یک فرایند خلاق، ابداع یا بی نظیر بودن است .

- به معنی خلق ارزش از طریق ایده‌هایی نو، خدمات نو و یا راه های نو انجام کارها

نوآوری:

تعاریف متعددی از "نوآوری" تبیین شده که برخی از آنها بدین شرح می باشند:

- عمل معرفی چیزی تازه

- عمل یا فرایند یا پدیدآوردن چیزهای نو به ویژه، روشهای فنی یا کاربردهای صنعتی تازه

نوآوری را میتوان از دو دیدگاه مد نظر قرارداد: نوآوری به عنوان یک ایده یا اختراع بکر و نوآوریایی که به مثابه ی تغییراتی است که در درون یک فرهنگ اتفاق می افتد و از ایده هایی که درون خود فرهنگ، خلق میگردد و در نهایت توسط آن فرهنگ، پذیرفته میشود، نشأت میگیرد.

خلاقیت + نوآوری = طرح کارآفرینی

تولید ایده جدید + تبدیل ایده به طرح قابل اجرا = اجرای طرح کسب و کار

ایده یابی:

ایده یابی، عبارت است از پژوهش و تحقیق سیستماتیک برای پیدا کردن ایده های جدید. یک کارآفرین برای دسترسی به تعدادی ایدههای مناسب و خوب، باید ایدههای بسیاری را جمع کند و در اختیار داشته باشد.

جستجو برای ایدهی تولید محصول جدید باید به طور سیستماتیک انجام گیرد

روشهای خلق ایده:

منابع اصلی برای به دست آوردن ایده های جدید عبارتند از :

۱ **تحقیق و توسعه** : با تحقیق و توسعه درباره ی یک محصول، یک نیاز، یک منبع و یک فناوری می توان ایده های جدیدی بدست آورد .

۲ **نظرخواهی از افراد مطلع** : برای به دست آوردن ایده های جدید میتوان به افراد با تجربه و فعال در طراحی، تولید، بازاریابی، فروش و تحقیقات بازار مراجعه نمود .

۳ **مشتریان** : با بررسی خواسته های مشتریان میتوان به نیازها و خواسته های آنها پی برد. کارآفرین میتواند با انجام تحقیقات بازار در بازار هدف و یا با تجزیه و تحلیل نظرات مشتریان در خصوص کالاهای فعالیت انجام دهد.

۴ **شرکتهای موفق** : می توان از تجزیه و تحلیل رفتار شرکت های موفق از جمله تبلیغات آنها، اولویت های تحقیق و توسعه ی آنها و سیاست بازاریابی آنان به ایده های جدیدی دست یافت .

۵ **کانالهای توزیع:** فروشندگان و واسطه ها به دلیل نزدیکی به بازار اطلاعات ارزشمندی را در اختیار دارند. استفاده از تجارب افراد فعال در کانال های توزیع، کارآفرین را به ایده ندک های جدید رهنمون می دارند.

۶ **منابع مواد اولیه :** دسترسی مناسب و ارزان به منابع مواد اولیه، برای محصولات مصرف کنندهی آن مواد اولیه، مزیت رقابتی ایجاد می کند .

۷ **فناوریهای در دسترس :** فناوری ها با تحولات سریعی که دارند، جهت تغییرات در بازار محصولات را نیز تعیین می کنند. تحلیل فناوری ها ی موجود و بررسی ترکیبات ممکن آنها، کارآفرین را به ایدههای جدید میرساند

۸ **منابع اطلاعات بازار:** مجلات بازرگانی، نمایشگاهها، مؤسسات پژوهشی، آزمایشگاهها، آژانسهای تبلیغاتی، اطلاعات زیادی را عرضه میکنند. این اطلاعات منابع ایدههای جدید است

۹ اینترنت

۱۰ -فرهنگ مشاغل موجود در سایر کشورها

در مرحله ی بعدی برای انتخاب بهترین ایده، ایده ها می بایست غربال شوند

دانشجویان محترم برای انجام طرح کسب و کار با توجه به مطالی گفته شده، عنوان ایده و طرح کسب و کار خود را بفرستید.