همایون باد این سال و همه سال

گاهنامه الکترونیکی کارآفرینی

اقتصادی ، علمی ، آموزشی

۱ فروردین / ۱۳۹۶ / شماره ۳٤

بنیانگذار وبسایت استاد سلام

بنیان گذار وبسایت عمدکس

شناسايي چالش ها و موانع توسعه كسب و كارهاي كوچك و متوسط در ايران

تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding)

تأمین منابع مالی همواره یکی از چالش های ...

شیوه های اطلاع رسانی به کارآفرینان در کشورهای پیشرفته

فهرست مطالب

سخن سردبیر 4
هنر آغاز

چهار علامتی که نشان میدهد 8
زمان آن رسیده تا از ایده ای که تصور می کردید

۵ راهکار ساده که شما را باهوش تر 10
شاداب تر و اعتماد به نفس تان را بیشتر ...

٦ موردی که قبل از شراکت باید در نظر بگیرید. 14
تجارت های برتر با شراکت های برتر تاسیس ...

بنیانگذار وبسایت استاد سلام 18
نغمه عقیلی

بنیان گذار وبسایت عمدکس 24
پریسا حاجی رحیمی

۹ موردی که برای رسیدن به موفقیت 28
باید از آنها دست کشید...

۲۲ خصوصیت برای تبدیل شدن به یک مدیر 30
گفته شده است که مدیر دستورات مهم ...

تاثیر کارآفرینی سازمانی بر عملکرد شرکت 35
در کسب و کارهای کوچک و متوسط کشاورزی:

شناسایی چالش ها و موانع توسعه کسب 36
و کارهای کوچک و متوسط در ایران

ارزیابی پتانسیل اشتغالزایی در بخش 37
صنعت ایران هدف از این گزارش بررسی پتانسیل

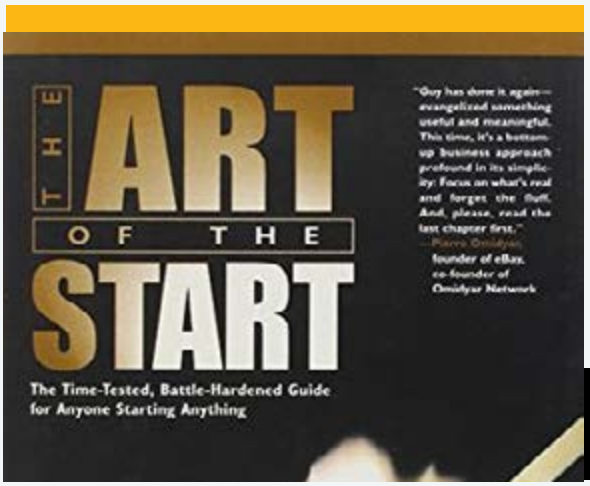
نمایندگی خانه کارآفرینان ایران 38
شرایط تاسیس نمایندگی خانه کارآفرینان ایران

تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding) 44
تأمین منابع مالی همواره یکی از چالش های ...

نهادهای اقتصادی فراگیر 47
نهادهایی هستند که امکان و فرصت مشارکت...

شیوه های اطلاع رسانی به کارآفرینان 50
در کشورهای پیشرفته

معرفی کتاب 60



03

14

18

24

خانه کارآفرینان ایران

گاهنامه الکترونیکی کارآفرینی
اقتصادی ، علمی ، آموزشی
شماره ۳٤ ، فروردین ماه ۱۳۹٦

صاحب امتیاز:

خانه کارآفرینان ایران

سردبیر :

مهندس رضا زاده

مدیر مسؤول :

پرویز پرویزی

ماریا خزری

با همکاری عملی :

دکتر محمود احمد پور داریانی

مهندس رضازاده

دکتر آصف کریمی

مهندس علی کریمی

مترجمین :

شیما گرشاسبی

طراحی:

ماریا خزری

با تشکر از :

نغمه عقیلی

پریسا حاجی رحیمی

مهندس زاهدی

جعفری

پست الکترونیکی سردبیر :

reza15000@yahoo.de

فایل صوتی خانه کارآفرینان ایران

سال نو و بهار پرطراوت را که نشانه قدرت لایزال الهی و تجدید حیات طبیعت می باشد را به تمامی کاربران سایت خانه کارآفرینان ایران تبریک و تهنیت عرض نموده وسالی سرشار از برکت ومعنویت راازدرگاه خداوند متعال وسبحان برای علاقمندان به کارآفرینی مسئلت مینماییم

هنر آغاز

فناوری‌های نوین و نوظهور فرصت‌های رقابتی زیادی را با خود به همراه می‌آورند. این فناوری‌ها به محور اصلی رقابت در فضای کسب و کار جهانی تبدیل شده‌اند. اهمیت رو به افزایش فناوری‌های نوظهور تا جایي است که باید کیفیت محصولات تولیدی را متناسب با نیاز بازار ارتقا بخشید و چرخه تولید را با سرعت عمل بالا و چابکی زیاد در نظر گرفت. اهمیت دیگر این فناوري‌ها، همکاری جمعی و فراگیری نرخ تحولات آنهاست. روند تحول فناوری‌های نوظهور باید به طور مستمر پیگیری شود و هیچگونه پیش شرط برای رسیدن به پیشرفت‌های جدید و توسعه این فناوری‌ها نباید باعث کند شدن روند توسعه تحولات جدید شود.
افزایش رقابت در سطح جهانی، افزایش محدودیت‌ها در منابع مالی و انسانی، کاهش توان هزینه‌سازی و افزایش پیچیدگی سامانه‌های اقتصادی و اجتماعی، واقعیت‌های جهان امروز است. کارآفرینان در این جهان پر از رقابت، محدود و پیچیده، موقعیت‌های جدیدی را به وجود آورده‌اند که می توان آنها را موتور محرک توسعه اقتصادی و اجتماعی جهان دانست. کارآفرینان موفق، سیاست‌های خود را متناسب با تهدیدها و فرصت‌هایی که در تحولات و انقلاب های علمی و فناوری موجود است، طراحی می‌کنند. در واقع کارآفرینان با ایجاد ارتباط و هماهنگی بین سازمان‌ها و نهادهای جامعه به سیاست‌گذاران و سیاستمداران کمک می‌کنند تا بتوانند برنامه‌های مناسبی را طراحی کنند. از این رو کارآفرینان به عنوان یک ضرورت برای رسیدن به اقتصاد شکوفا و توسعه پایدار بسیار اهمیت دارند. کارآفرینان آینده‌نگر برای گام‌های اولیه شروع فرآیند کارآفرینی، ابتدا به اهداف و گردآوری اطلاعاتی فکر می کنند که منجر به طراحی بهینه پروسه خواهد شد.

گردآوری اطلاعات اولیه نخست در موضوع و تهیه نگاشتی از شاخه‌های موضوعات مورد بررسی، تهیه فهرستی از مواد قابل انتخاب درگیر موضوع، مطالعه کارآفرینان دیگر و تهیه نگاشتی از سیستم تحقیقاتی جامعه صورت مي‌پذیرد. از یک سو باید حامیان و مخاطبین احتمالی را شناخت و زمینه طراحی بهینه پروسه کارآفرینی مناسب آنها را فراهم آورد و از سوی دیگر، باید افراد بالقوه درگیر در کسب و کار را شناسایی کرد و متخصصان و به تبع آن، ترکیب تیم مجری را به دست آورد.
روش‌های به کار گرفته شده در پیش‌نگری

کسب و کار بسیار متنوع‌اند. ابزارهای جستجوی کتابخانه‌ای در بررسی ادبیات موضوع پیش‌نگری کسب و کار وسیله معمول و قدرتمندی است که نتایج آن ایده‌ها و سرنخ‌های مهمی را در اختیار تیم مجری قرار خواهد داد. ابزار مطالعه کتابخانه‌ای تخصصی، اعزام تیم‌های خبره برای بازدید از کشورهای مشابه، شناسایی مشاوران و آگاهان موضوع و استفاده از نظریات آنها و نیز مصاحبه با متخصصان و کارشناسان مرتبط با ماهیت این ابزار، همه و همه کمک می کنند تا تا علاوه بر گردآوری اطلاعات مورد نیاز در مرحله پیش‌نگری، امکان شناسایی متخصصان و کارشناسان مورد نیاز در مرحله اصلی کشف ایده نو و همراه کردن آنها در کل فرآیند نیز فراهم آید.

با توجه به عوامل موثر و حائز اهمیتی نظیر زمان، هزینه، منابع و رویکرد انتخابی، باید به انتخاب مناسب‌ترین متغیرهای فرآیند طرح اولیه پرداخت. پرسش مهمی که در اینجا مطرح است این است که حوزه موضوعی که فرآیند طرح اولیه حول آن اجرا می‌شود دقیقا چه مسائلی را در برمی‌گیرد؟ به همین ترتیب دامنه جغرافیایی طرح اولیه نیز باید مشخص شود. روش‌های به کار رفته در فرآیند طرح اولیه، سازمان‌های مشارکت کننده، پروسه زمان‌بندی فرآیند و تعیین نشانه های مسیری که فرآیند باید طی کند، پرسش‌هایی هستند که هنگام داشتن طرح اولیه باید به آنها پاسخ داد.

مجموعه فعالیت‌هایی که در حین اجرای فرآیند طرح اولیه انجام می‌پذیرند به دو دسته عمده «شکلی» و «محتوایی» تقسیم می‌شوند که از میان فعالیت‌هاي شکلي مي‌توان موارد زیر را برشمرد:

-ایجاد ارتباط بین اعضا و بقیه افراد درگیر

-کاستن از پراکندگی اظهارنظرها از طریق برگزاری سمینارها و همسو کردن موضع‌گیری‌های متخصصان و کارشناسان

-گردآوری نظرات شرکت کنندگان در سمینارها، جلسات و ...

-پردازش اطلاعات گردآوری شده و ثبت نظرات شرکت کنندگان

طی فرآیند طرح اولیه، در کنار فعالیت‌های شکلی فوق، فعالیت‌های محتوایی نیز رخ می‌دهند که می‌توان تعدادی از آنها را به شکل زیر بیان کرد:

-تعیین حدود فعالیت‌های مرتبط با طرح اولیه

-تعیین احتمال رخداد وقایع در حوزه مشخص کننده طرح اولیه

-تحلیل فرصت‌ها، تهدیدها، قوت ها و ضعف‌ها

-انتخاب اولویت‌ها در موضوع بحث و همچنین تعیین اولویت‌هایی که در قالب توصیه، به سیاست‌گذاران ارائه شده است.

-انتشار نتایج به دست آمده به صورت گزارش‌های فرآیند طرح اولیه

برای اینکه نتایج فرآیند طرح اولیه قابل اتکا باشند باید از شیوه مناسبی برای ارزیابی آنها استفاده کرد. برخی از مواردی که ارزیابی می‌شوند، به راحتی قابل اندازه‌گیری هستند، اما تحلیل‌هایی که بر مبنای این اندازه‌گیری کمّی صورت می‌پذیرند بدون چالش نیستند. برای نمونه می‌توان به میزان مشارکت در نظرسنجی، میزان تخصص و ارتباط شرکت کنندگان در فرآیند با موضوع طرح اولیه، میزان همنوایی پاسخ‌ها و چگونگی انتشار نتایج اشاره کرد. از سوی دیگر، فضایی که از اجرای فرآیند طرح اولیه به وجود می‌آید، مهم‌ترین خروجی حین فرآیند محسوب می‌شود؛ هر چند که ارزیابی فضای پدید آمده از آنجا که قابلیت چندانی برای کمّی شدن ندارد، بیشتر به صورت یک ارزیابی کیفی باقی می‌ماند.

انجام عملیات طرح به صرف هزینه نیاز دارد. اگر بتوان منابع مالی متنوعی را برای تامین هزینه‌های فرآیند طرح بسیج کرد، می توان به نتایج مهم و اساسی که به طور مستقیم با اهداف مندرج در طرح رابطه دارند، دست یافت. این تنوع امکان تاثیرگذاری پیشین از سوی یک نهاد حامی بزرگ را از آن می‌گیرد و تا حدی از ایجاد گرایش های پیشین جلوگیری می‌کند. دومین نتیجه تنوع منابع مالی، ایجاد تعهد موثر در تعداد زیادی از نهادهای درگیر تامین هزینه طرح است و بخش خصوصی در تامین این هزینه‌ها سهم عمده ای دارد.

شناسایی و به کار گیری افرادی که به دلایل مختلف در اجرای موفقیت آمیز فرآیند طرح نقش کلیدی دارند نیز از اهمیت زیادی برخوردار است. این نقش می تواند به سبب بهره مندی این افراد از دانش و اطلاعات کدبندی شده باشد و یا ممکن است متاثر از توانایی های ویژه آنها باشد که ناشی از موفقیت‌های چشمگیر اجتماعی و یا علمی آنها در سطح جامعه است. به هر

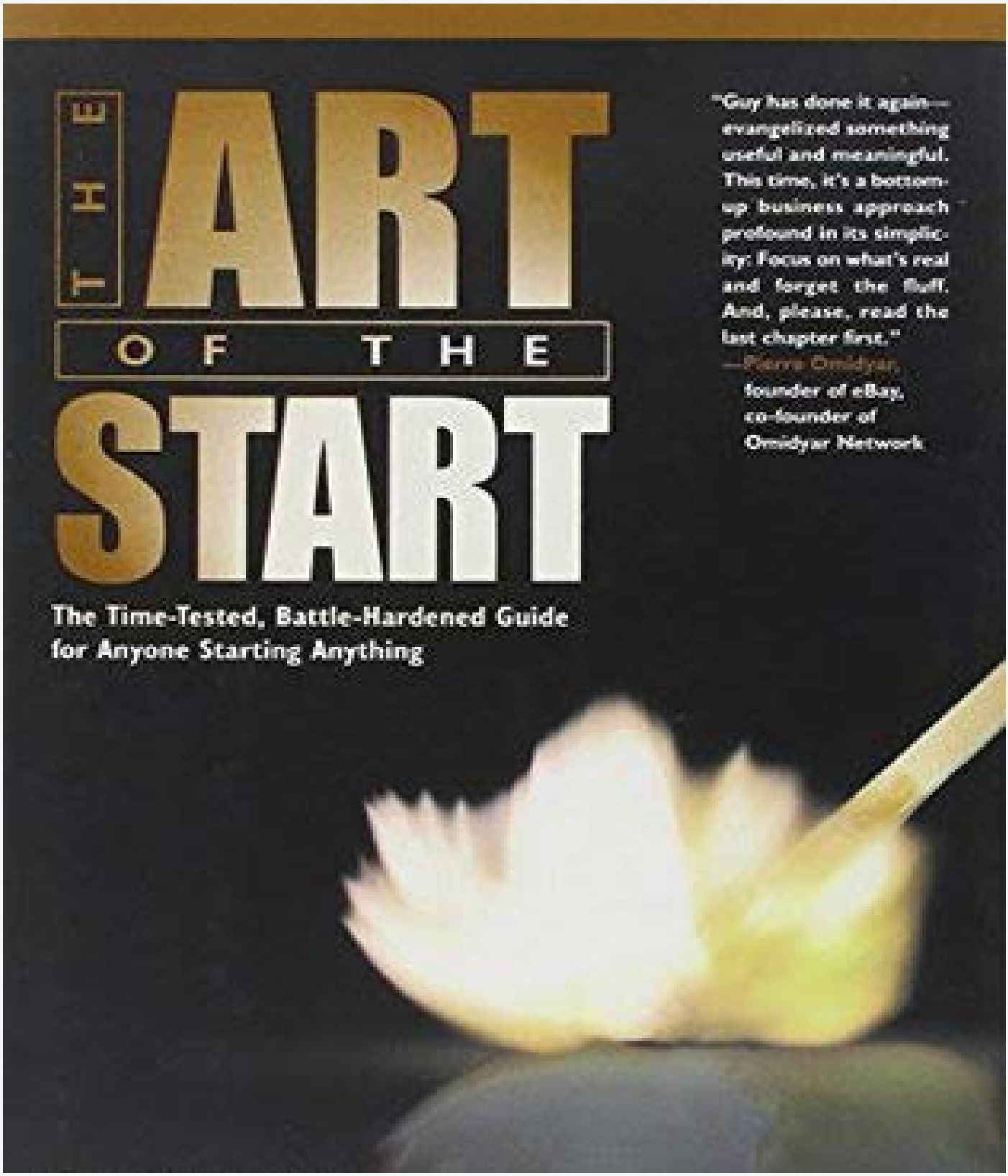
حال، بسیج این منابع انسانی یکی از مهم‌ترین مراحل فرآیند طرح است.
علاوه بر توجه به اهمیت بسیج منابع مالی، سیاسی، انسانی و ساختاری، باید توجه داشت که میزان شرکت موثر عامه مردم در فرآیند طرح نیز برای ایجاد امکان استفاده و حمایت و بهره‌برداری بهینه از نتایج آن بسیار تاثیرگذار است.
در انتهای مرور اجمالی بر چگونگی امکان اجرای فرآیند طرح اولیه، باید به بازیگران و افراد موثر در اجرای آن نیز اشاره کرد. اولین دسته از این افراد، کارآفرینان و پیشگامان آینده نگر هستند. این کارآفرینان و پیشگامان برای جا انداختن مفهوم طرح اولیه و ضرورت آن و همچنین زمینه‌سازی برای اجرای آن تلاش می‌کنند. یکی از مهم ترین چالش هایی که کارآفرینان آینده نگر با آن روبرو هستند، جلوگیری از ایجاد توقعات غیر واقع‌بینانه از فرآیند طرح است.
یکي از بحث‌هاي همیشه مطرح در میان کارآفرینان براي توسعه ایده‌هاي خود این است که کتب کارآفرینی موجود در بازار عمدتا به مباحث تئوریك مي‌پردازند و کاربرد آنها در راه‌اندازي طرح‌هاي اولیه کسب و کار مستلزم انتقال و تعبیر این مفاهیم در اتفاقات روزمره است و جاي خالي مفاهیم کاربردي و تجربیات دیگران که بلافاصله و بدون پیش‌نیاز قابل اجرا باشند، به شدت احساس مي‌شود. به علاوه بسیاري از کارآفرینان در بدو ورود به بازار با خلاء تجربه مواجه‌اند. کتاب «هنر آغاز» به منظور غلبه بر این مشکل، انتخاب و ترجمه شده است. این کتاب شامل مجموعه نکاتي کوتاه و کاملا کاربردي براي کارآفرینان و دانش‌آموختگاني است که سوداي کارآفرینی در سر دارند. نکات مزبور عمدتا در زمینه هایي نظیر ایده‌هایي بزرگ براي شروع به کار، انتخاب مدل کسب و کار، هنر تثبیت موقعیت، هنر صحبت کردن، هنر نوشتن طرح کسب و کار، هنر افزایش سرمایه، هنر شراکت، هنر انتخاب نام تجاري، هنر سودآوري و ... به ترتیبي تنظیم شده‌اند که امکان مطالعه هر کدام در مدت زمان بسیار کوتاهي امکان‌پذیر باشد.
در این کتاب از نیازهاي ضروري کارآفرینان سخن به میان آمده است؛ نیازهایي که به راحتي نمي‌توان بدون حضور در محل کار در مورد آنها اطلاعات به دست آورد و همچنین مطالب ضروري دیگري که در فضاي کسب و کار مورد نیاز خواهند

بود.
یکي از بحث‌هاي همیشه مطرح در میان کارآفرینان براي توسعه ایده‌هاي خود این است که کتب کارآفرینی موجود در بازار عمدتا به مباحث تئوریك مي‌پردازند و کاربرد آنها در راه‌اندازي طرح‌هاي اولیه کسب و کار مستلزم انتقال و تعبیر این مفاهیم در اتفاقات روزمره است و جاي خالي مفاهیم کاربردي و تجربیات دیگران که بلافاصله و بدون پیش‌نیاز قابل اجرا باشند، به شدت احساس مي‌شود. به علاوه بسیاري از کارآفرینان در بدو ورود به بازار با خلاء تجربه مواجه‌اند. کتاب «هنر آغاز» به منظور غلبه بر این مشکل، انتخاب و ترجمه شده است. این کتاب شامل مجموعه نکاتي کوتاه و کاملا کاربردي براي کارآفرینان و دانش‌آموختگاني است که سوداي کارآفرینی در سر دارند. نکات مزبور عمدتا در زمینه هایي نظیر ایده‌هایي بزرگ براي شروع به کار، انتخاب مدل کسب و کار، هنر تثبیت موقعیت، هنر صحبت کردن، هنر نوشتن طرح کسب و کار، هنر افزایش سرمایه، هنر شراکت، هنر انتخاب نام تجاري، هنر سودآوري و ... به ترتیبي تنظیم شده‌اند که امکان مطالعه هر کدام در مدت زمان بسیار کوتاهي امکان‌پذیر باشد.
در این کتاب از نیازهاي ضروري کارآفرینان سخن به میان آمده است؛ نیازهایي که به راحتي نمي‌توان بدون حضور در محل کار در مورد آنها اطلاعات به دست آورد و همچنین مطالب ضروري دیگري که در فضاي کسب و کار مورد نیاز خواهند بود.

اطلاعات

نویسنده : حجت ا.. رضازاده

کارشناس ارشد پژوهشی دانشگاه صنعتی امیر کبیر



خرید کتاب

اطلاعات کتاب

چهار علامتی که نشان میدهد زمان آن رسیده...

خیلی ساده شروع می شود. می تواند یک ایده، استراتژی جدید و راهی نو برای پیش بردن و ساختن تجارت شما باشد. برای تمامی احتمالات هیجان و برای بکارگیری آنها استرس دارید. می دانید زمان تنها حقیقتی است که راه درست را نشان می دهد اما این مسئله مانع ایده پردازی شما نمی شود. همانطور که با چالش ها روبرو می شوید از موانع عبور می کنید چرا که توقعات همین است.

گاهی اوقات عبور از موانع تنها لازمه پیشرفت است و گاهی اوقات موارد دیگری اتفاق می افتد، با سختی هایی روبرو می شوید که رویارویی با آنها از توان شما خارج است. با موانعی مواجه می شوید که نمی دانستید اصلا وجود دارند. می بینید که آن ایده و رویا در مقابل چشمان تان خراب می شود و باورش سخت است. ضربه می خورید، چرا که این مسئله تجارت و افکار شما را از بسیاری جهت ها تحت تاثیر قرار می دهد. حتی تهدیدی برای کاری است که با سخت کوشی انجام داده اید.

در پس ذهن خود صدایی می شنوید که می گوید از این کار دست بکش اما شما نمی توانید زیرا این ایده، رویا و تجارت شماست. آن را از هیچ ساخته اید پس نمی توانید رهایش کنید. اما ممکن است دست کشیدن تنها راه موفقیت و پیشرفت باشد. در این مقاله چهار علامتی که نشان میدهد زمان دست کشیدن از تجارت است و چگونگی مقابله با آن ذکر شده :

۱-راه های مختلف را امتحان کردید اما فایده نداشت.

در تلاش برای راه اندازی، روش ها و استراتژی های متفاوت را امتحان می کنید. تصور می کنید اگر تمام اصطلاحات را انجام دهید نتیجه ای متفاوت خواهید داشت. شاید کار کند اما زمان های زیادی هست که این کار کمکی نخواهد کرد. اگر چندین راه را برای بکارگیری ایده و استراتژی یا پیشبرد تجارت خود انجام دادید اما جواب نگرفتید ، وقت آن رسیده که با خود روراست باشید.

همیشه آنطور که می خواهید نمی شود. اگر

میشد ، الان در حال خواندن این مقاله نبودید. از تجربیات درس بگیرید و محکم به جلو گام برارید. به اندازه کافی نیرو در جهان وجود ندارد که وقتی چیزی ممکن نیست بتوانید انجامش دهید.

۲-تلاش برای توجیه مسائل منفی دارید.

وقتی همه چیز اشتباه پیش می رود ، سعی می کنید مثبت بمانید. زندگی موانع را بسوی ما پرتاب می کند. بنابراین شما سعی در اصلاح و پوشاندن جنبه منفی آن دارید. وقتی سعی در اصلاح دارید نشانگر آنست که مشکلی وجود دارد. تجارب منفی یک علامت هشدار دهنده هستند که مسئله ای هست و نیاز به اصلاح دارد. ببینید چیست و از آن بهره ببرید تا نشان دهد چه زمانی وقت دست کشیدن است. نکات منفی بسیار زیاد می تواند شما را با خود غرق کند.

۳-در حرکت رو به جلو به شما کمک نمی کند.

برای پیشبرد تجارت و کارآفرینی موفق بودن نیاز به رشد و حرکت دارید. مسائلی که هر روز برای آنها وقت می گذارید باید به شما در حرکت به سمت هدف کمک کند. اگر دائما در حال جنگ باشید نمی توانید پیش بروید. اگر دائما بهانه می آورید و با جنبه های منفی سر و کار دارید، نمی توانید پیش بروید. اگر آن چه در دست دارید به شما در برداشتن گام به سمت جلو کمک نمی کند، وقت آن رسیده که رهایش کنید.

٤-وقتی زمان، انرژی و انگیزه تان را به هدر می دهید.

به یک دلیل وارد تجارت می شوید. در کارآفرینی هر روز هیجان نخواهید داشت بلکه آنچه انجام می دهید باید شما را هیجان زده کند. اگر دائما خلاف آن پیش می آید پس بیدار شوید. اگر احساس می کنید به زور و با ترس کارتان را انجام می دهید، انرژی شما را تحلیل داده و انگیزه تان را از بین می برد. و همه اینها هدر دادن منابع و زمان با ارزش شماست. هر چیز که زمان شما را هدر ، انرژی شما را تحلیل و انگیزه شما را کاهش میدهد، کنار بگذارید.

به هیچ چیز در زندگی بیشتر از زمان مفیدش نچسبید. این مسئله می تواند شامل بخشی یا کل تجارت شما باشد. این مسئله می تواند شامل دوستی یا سایر ارتباط های شما باشد. چسبیدن به یک چیز ، شما را از دیدن سایر موارد، احتمالات و گزینه های بهتر محروم می کند. ممکن است شما را در مسیر اشتباه قرار دهد و از به انجام رساندن اهداف بزرگ تان دور بمانید. رها کنید. به این معنا نیست که شکست خورده اید بلکه به این معنی است که برای کاری بهتر آماده می شوید.

اطلاعات

نویسنده : کیمانزی کانستبل

منبع : entrepreneur

مترجم : شیما گرشاسبی

هر سال میلیون ها نفر برای خود راهکارهایی می سازند و تلاش می کنند به آن عمل کند. تغییر دشوار است. وعده هایی که بعنوان اهداف امیدوار کننده سال جدید هستند کم کم دود می شوند و به شکل لیست بلندی از وظایف دشوار درمی آیند. چطور است امسال یک مورد جدید را امتحان کنیم؟ چطور است بر افزودن عناصر خاص به زندگی تان تمرکز کنید که نه تنها مثبت بوده و تداوم دارد بلکه لذت بخش هم هستند.

۱-زبان مرتبط با کاری که دوست دارید را بیاموزید.

نیازی نیست برای بهره بردن از زبان های جدید کاملا به آن مسلط شوید. حتی چند کلمه کلیدی و اصلی می تواند برای مکالمه کافی باشد. چند زبانه بودن شما را باهوش تر کرده و بهتر می توانید تصمیم بگیرید و زوال شناختی مرتبط با جنون و آلزایمر را به تاخیر می اندازد. خب، چطور زبان جدید را انتخاب کنیم و مهمتر از آن چطور برای یادگیری با انگیزه بمانیم؟ اگر هدف شما مرتبط با چیزی باشد که به آن اهمیت می دهید آنگاه خود را برای برد آماده می سازید.

۲-یک گواهینامه جدید بگیرید.

آیا می دانید احساس رضایتی که از انجام یکی از کارهای موجود در لیست تان چگونه حسی است؟ حس مثبت طنین انداز می باشد. وقتی اهداف تان را تکمیل می کنید ، اگر نکته جدید در این فرآیند بیاموزید حتی بهتر است. برنامه

دریافت گواهینامه در توانایی که می خواهید آن را توسعه دهید در لیست خود بگنجانید. می توانید مرتبط با حرفه شما باشد مانند مذاکرات تاثیرگذار، مهارت احیای زندگی مانند احیای قلبی ریوی و یا چالشی فیزیکی مانند غواصی.

گواهینامه تعهدی کوچک است که با مدرک مقایسه می شود اما ساختار و نقاط عطف مفیدی را برای شما مهیا می کند. وقتی این کار را انجام دادید ، مدرک فیزیکی از موفقیت خود را دریافت می کنید. اگر گواهینامه خود را قاب کنید یا نکنید، اعتماد به نفس بیشتری خواهید داشت و مهارت های جدید کسب خواهید کرد. شاید بتوانید با استفاده از آنچه یاد گرفته اید توانایی راهبری خود را افزوده و در کار خود پیشرفت کنید.

۳-نیمه متخصص شوید.

اگر نمی توانید زمان خود را برای صدور یک دوره کامل گواهینامه بگذارید، می توانید از میانبر بروید و در یک موضوع خاص نیمه متخصص شوید. اجازه ندهید که کلمه متخصص شما را بترساند. وقتی در یک جمع یک مقدار از بقیه بیشتر بدانید، حدس بزنید چه اتفاقی می افتد؟ در آن لحظه شما متخصص هستید. قدرت داشتن شما را علاقمند کرده، ادراک و اعتماد به نفس تان را بالا می برد. حتی این مسئله می تواند شما را بسوی موقعیت های غیرمنتظره مرتبط با چالش جدیدتان روبرو کند. ممکن است با نحوه صحبت کردن قانع کننده و روند رسانه های اجتماعی به خوبی آشنا شوید.

در حال حاضر شروع از هر زمان دیگری ساده تر شده است. یک کتابخانه شخصی از مقالات ایجاد کنید. در کلاس های آنلاین شرکت نمائید. بهنگام رفت و آمد خود به فایل ها و کتاب های صوتی گوش دهید. با این شیوه ساده دیگر نیازی نیست برای نتیجه گرفتن تا ۱۰,۰۰۰ ساعت زمان بگذارید.

٤-در هنرهای رزمی خود را به چالش بکشید.

اگر به باشگاه می روید ، این موضوع را بعنوان یک شیوه جدید برای تمرین روزانهٔ ملاقات با افراد جدید تصور کنید. لازم نیست حتما بدنبال کمربند مشکی باشید. مثل فراگیری زبان جدید، می توانید اساس هنرهای رزمی را در دوره های کم بیاموزید. با دانستن اینکه می توانید محدودیت ها را بشکنید، جذاب تر و درخشان تر می گردید حتی اگر هیچوقت از آن مهارت استفاده نکنید. بدنبال شیوه های سنتی بروید مانند سیستما، ورزشی رزمی است که انعطاف و هوشیاری را می آموزد. تصور کنید که برای همکار خود تعریف می کنید از زمانی که ورزش رزمی باستانی انجام داده اید پر آرامش و با تمرکز شده اید.

٥-برای پیشرفت یک استعداد، آموزش دهید.

ثابت شده که بهترین راه یادگیری و پرورش توانایی ها، آموزش به دیگران است. وقتی به شخصی می اموزید باید تجارب خود را ترکیب و با مهارت به وضوح بیان کنید، بنابراین این یک فرصت آموزشی است. شخصی را زیر بال خود گرفتن نیز راهی عالی برای پیشرفت و موفقیت در این فرآیند است. شاید بخواهید یک خویشاوند،

همکار، کودک همسایه یا فارغ التحصیل را انتخاب کنید. اگر نمی توانید آموزش مداوم انجام دهید، برای این منظور چند فرد جوان را یک روز در سال در دفتر خود جمع کنید. به آنهایی فکر کنید که وقتی در ابتدای راه بودید با راهنمایی های خود به شما کمک کردند.

تنها راه حلی که ارزش انجام دادن دارد این است که به آن کار متعهد می شوید. پس بدنبال موارد جالب و مورد علاقه خود بروید. با تمرکز بر اهداف عملی و شفاف، منفعت بدست آورید. یک حلقه بازخورد مثبت برای خود ایجاد می کنید که هفته به هفته شما را با انگیزه تر خواهد کرد. اگر اینکار را انجام دهید نه تنها برای سال جدید اهداف خود را تنظیم می کنید بلکه منافعی بدست می آورید که همراه همیشگی زندگی شما خواهند بود.

اطلاعات

نویسنده : هریسون مونارت

منبع : entrepreneur

مترجم : شیما گرشاسبی

فکس بر فراز ابرها
FAX.IR

AFR@NET
Internet & E-Commerce
INTERNET
& E-COMMERC

AFR@NET
CLOUD
DATA CENTER
بیشتر بدانید

تجارت های برتر با شراکت های برتر تاسیس می شوند. در عین حال تجارت های برتر می توانند با شراکت های نادرست نابود شوند. کارآفرینان ذیل، تجربه سخت کوشی و هوشمندی خود را در رابطه با احتیاط قبل از شراکت با شما در میان می گذارند.

۱-به نیروی خود اعتماد کرده و آن را روی کاغذ بیاورید.

تمام موفقیت من بدلیل داشتن شرکای موفق بود: همکاری با مارک ویکتور هانسن در نوشتن کتاب سوپ جوجه برای روح، کتاب اصول موفقیت با همکاری جنت سویتر و مدیریت شرکت هایم با کمک پتی اوبری و رس کامالسکی. دو معیار برتر من برای شراکت شامل: ۱-باید به فرد مورد نظر اعتماد داشته و وی را دوست داشته باشم.

۲-باید طرحی را ارائه بدهند که خود من قادر به تهیه آن نباشم. دوست داشتن و اعتماد موارد شخصی هستند اما من آموخته ام که به نیروی خود اعتماد کنم. اگر احساس کنم که چیزی صحیح نیست آن را ادامه نمی دهم.

یکی از بزرگترین اشتباهاتی که می توانید بکنید زمانیست که در شراکت خود به وضوح نقش، حدود، جبران خسارت و استراتژی خروج را مشخص نکرده و روی کاغذ نیاورده اید. در حالیکه اعتماد به یکدیگر مهم است ، این نکته نیز مهم است که قبل از شروع مطمئن شوید هر دو در یک مسیر حرکت می کنید. افراد غالبا درک و تفسیرهای متفاوت دارند.

« جک کانفیلد

۲-با شریک خود حداقل یک سال آشنایی داشته باشید.

از معیارهـای برتـر مـن قبـل از شـراکت شـناخت طـرف مقابـل بـرای مـدت حداقـل یـک سـال اسـت. (برخـی از تحقیقـات علمـی و روانشناسـی نشـان داده انـد کـه افـراد، خـود واقعـی شـان را بعـد از یـک سـال نشـان مـی دهنـد.)

بایـد قبـل از شـراکت بـا هـم آشـنا شـوید، پـس بـه پـروژه هـای ملاقـات کوتـاه مـدت در تجـارت نیـاز داریـد. در خوانـدن ذهـن افـراد توانمنـد شـوید. بزرگتریـن اشـتباهی کـه در شـراکت مـی توانیـد انجـام دهیـد، سـریع پیـش رفتـن اسـت. مطمئـن شـوید کـه مسـئولیت هـای هـر شـریک را طـرح نمـوده ایـد. در غیـر اینصـورت زیـر فشـار کار زیـاد گیـر مـی کنیـد. در یـک توافـق عملـی مسـئولیت هـای شـریک، حقـوق خـود و اسـتراتژی خـروج را بنویسـید. تقریبـا ۳۰ سـاعت طـول مـی کشـد تـا الـف، ب،پ را بنویسـد و بـرای نوشـتن ی ٥ سـاعت طـول مـی کشـد. هـر چقـدر واضـح تـر باشـید، احتمـال شکسـت شـما کمتـر اسـت.

« تای لوپز

۳-ریاضـی را بـکار بریـد امـا از سـرگرمی غافـل نشـوید.

شـراکت مـی توانـد فـوق العـاده باشـد، در عیـن حال مـی توانـد بـه بدتریـن کابـوس شـما تبدیـل شـود. ریاضـی را بـکار بریـد تـا بتوانیـد شـریک مناسـب را انتخـاب نماییـد. بلـه ریاضـی. اگـر یـک بعـلاوه یـک برابـر اسـت بـا دو ، شـراکت مناسـبی بـرای شـما نیسـت. یـک بعـلاوه یـک بایـد سـه شـود! یـک شـراکت بایـد بیشـتر از مجمـوع اجـزا آن باشـد. در غیـر اینصـورت بخـش هـای مختلـف تجـارت خـود را بـه منابـع خارجـی مـی سـپارید.

شـما بایـد بـا کسـی شـراکت کنیـد کـه در مـوارد خـاص از شـما بهتـر باشـد. بیشـتر اوقـات افـرادی را دیـده ام کـه غرورشـان مانـع از یـک شـراکت عالـی مـی شـود. آنهـا از مهـارت هـای شـریک خـود ترسـیده انـد و نتوانسـتند بـه دیـدی گسـترده تـر دسـت یابنـد. همانطـور کـه «دیویـد اوگیلـوی « – پـدر تبلیغـات- گفتـه اسـت بایـد افـراد باهـوش تـر از خـود را اسـتخدام نماییـد.

در نهایـت بایـد مطمئـن باشـید کـه از کار خـود لـذت مـی بریـد. چـرا کـه وارد یـک تعهـد تجـاری طولانـی مـدت مـی گردیـد، چـرا کـه تبدیـل بـه بخـش ژرفـی از زندگـی شـما مـی شـود. بـا فـراز و نشـیب هـای فراوانـی روبـرو خواهیـد شـد. امتحـان مـی شـوید. امـا اگـر برایتـان جـذاب نباشـد چـه سـودی دارد ؟ در برابـر گمـراه سـازی فریـب رزومـه یـا اعتبـار شـریک خـود مقـاوم باشـید. اگـر از کار خـود لـذت نمـی بریـد، شـراکت شـما ادامـه دار نخواهـد بـود.

« ربرتو اورسـی

٤-از ذهن آن ها عکس برداری کنید.

اولیـن چیـزی کـه از شـریک خـود مـی خواهـم اینسـت تسـت هـای شـخصیت شناسـی را انجـام دهـد کـه ماننـد عکسـبرداری از ذهـن اسـت. شـناخت نـوع شـخصیت فـردی کـه بـا او کار مـی کنیـد بسـیار مهـم اسـت. دومیـن کارم اینسـت کـه بدنبـال افـرادی بـا مهـارت هـای متفـاوت و مکمـل خـودم مـی گـردم. بـه نظـرم کافـی نیسـت کـه

فرد را دوست داشته باشید. اگر برونگرا هستید بدنبال افراد درونگرا باشید. بزرگترین اشتباهی که من در طول شراکتم انجام دادم این بود که با سه شریک شروع کردم. می توان از این ضرب المثل یاد کرد که آشپز که دو تا شد آش یا شور می شود یا بی نمک. فکر می کردم یک طیف از شخصیت ها و نظرات خوب خواهد بود. اما موانع، تعصب ها و ناسازگاری های فراوانی را ایجاد و کار را کند کرد. بهترین شکل دو الی سه نفر است اما چهار نفر زیاد است.

« جیمز سوانویک

٥-صادقانه در همان صفحه بمانید.

من شراکت را بر اساس برد-برد، طولانی مدت و ارتباطات شکل داده ام تا قرارداد ما راهی برای استناد به درک مان باشد. برای رسیدن به این مقصود طی جلسه با یکدیگر ٢ موضوع را روشن می کنیم:

اول، ارزش های اصلی

هم ترازی خود را چک کرده و به دو طرف اجازه می دهیم تا اعتماد خود را با درک محرک های اصلی یکدیگر بالا ببریم. اینکار بهنگام مشکلات و استرس در ارتباطات کمک می کند.

دوم، توشه تجارت

ما توشه تجاری خود را به میان می آوریم تا مطمئن شویم راه درستی را می رویم. که شامل انتظارات و تعهدات شراکت می شود. همچنین ترس ها و آرزوهای خود را با شریک مان در میان می گذاریم. پس می توان آن را در مرحله برنامه ریزی نوشت تا بعدا باعث کدورت نگردد.

این دو مورد با هم باعث خلق شراکتی سالم و سودآور می گردد که در مقابل تنش های تجارت ایستادگی می کند.

« کریس پلاگ

٦-از دور شدن نترسید.

یک تست شخصیت را امتحان کنید تا از اولویت های کاری خود آگاه شوید و درک بهتری از عملکرد شریک خود داشته باشید. اما یک دوگانگی وجود دارد، می خواهید با هم تراز شوید اما نباید کار را برای هم سخت کنید.

مطمئن شوید که اهداف نهایی شما هم راستا هستند. بهنوان مثال آیا می خواهید یک شیوه تجاری منفعل داشته باشید یا تجارتی پرفروش بسازید؟ چند ساعت در هفته را وقف تجارت می کنید؟ چه کارمندانی می خواهید استخدام کنید؟ آیا پروژه یا تهعد دیگری دارید که با تجارت

تضاد دارد یا حواس شما را خیلی پرت می کند؟ آیا خانواده شما عضو هیئت مدیره هستند؟

بزرگترین اشتباه من در تجارت ریشه در ترسم از رویارویی با مسائل داشت. من با مکالمات سختی مبارزه کردم. وقتی در خاتمه دادن به شراکتم به مدت طولانی تاخیر داشتم در صورتی که می دانستم کار درستی نیست، این امر باعث آشفتگی درونی و هدر دادن انرژی شد در حالیکه می توانستم از این فرصت دست رفته مناسب تر استفاده کنم.

« فیل سوسلو

اطلاعات

منبع : entrepreneur

مترجم : شیما گرشاسبی

بنیانگذار وبسایت استاد سلام-نغمه عقیلی- از چگونگی استارتآپ خودش میگوید

نغمه عقیلی ورودی سال ۷۸ دانشگاه آزاد تهران در رشته کاردانی کامپیوتر است و پس از آن مدرک کارشناسی نرم افزار گرفته است، این روزها هم به واسطه حوزه کاری رشته ام.بی. ای میخواند. خو گرفتنش با فضای وب از همان سالهای ابتدای ورود به ایدهای نو و راهاندازی استارتآپی دانشگاه، کمکم او را به سمت خلق »استاد سلام« استارتآپی که در آستانه سه سالگی قرار دارد و در فضای آموزش هدایت میکند.

نغمه عقیلی یک سال و نیم آن را به تنهایی جلو برده و اکنون میان فضای آموزش کشور با وبسایتی برای برقراری پیوندی میان حوزه آی.تی و یاد دادن درس و مهارت به تمام کسانی که جویای کار و آموزش هستند

استاد سلام شهریور ۹۲ بالا آمده، در همین ابتدا نغمه خودش به سایت ایستگاه میرفته و استادهایی را که در این سایت آگهی داده بودند، دانه دانه دراستاد سلام به طور رایگان ثبت نام میکرده است. به بهانه »استاد سلام« از نغمه عقیلی درباره ایده های اولیه اش، چالشهای پیش روی کارش و مزایای استارتآپ های جوان

ایران سوال کردم.

کار و درس در من گره خورده اند

در آغاز حرفهایمان از او خواستم کمی از خودش بگوید و اینکه چطور مسیر زندگی‌اش او را به سمت استارتآپ ها کشانده است: من ورودی سال ۷۸ در دانشگاه آزاد تهران در رشته کاردانی کامپیوتر هستم. از همان ترم دوم دانشگاه وارد فضای کار شدم و اولین کاری که انجام دادم، ساخت مولتی مدیای آموزشی بود. آن روزها تب سایت هنوز فراگیر نشده بود، اما کار با مولتی مدیا من را به سمت فضای اینترنت و کار در وبسایتها هدایت کرد. کمکم وارد قرارداد با شرکتهایی شدم که در پی راهاندازی وبسایت بودند و همکاری با آنها را آغاز کردم. زمانی را به یاد نمی‌آورم که در کنار درس خواندن کار نکرده باشم. کار عالقه اصلی‌ام در زندگی بوده است.« در ادامه حرفهایش از دوران دانشجویی بهعنوان زمانی یاد کرد که وبسایت بسیاری از شرکتها شمایی از یک کاتالوگ بود که تنها فعالیتهای آنها را شرح می‌داد، نه چیز دیگری. »من اما تمام سعی‌ام بر این بود که سایتها محل رجوع مشتریان به یک شرکت باشند و بتوانند برای آنها کسب درآمد کنند. وقتی بعد از مدتی پیشرفت کارکردی وبسایتها را دیدم، با خودم فکر کردم که چرا وبسایتی برای خودم نداشته باشم و از طریق آن کار کنم. اما مسئله اینجا بود که چه وبسایتی راهاندازی کنم. از آنجا که مادرم ۳۰ سال معلم کلاس اول بود و من همیشه با خلقوخو و زندگی این گروه آشنایی داشتم، تصمیم گرفتم پیوندی میان بستر آی.تی و فضای کار معلمها ایجاد کنم. حس می‌کردم کار آنها پتانسیل ورود به وب را دارد. از طرف دیگر معلمها برای من انسانهای قابل احترام و معاشرتی بودند و می‌دانستم بهعنوان یک زن بهراحتی می‌توانم با آنها ارتباط برقرار کنم. همان ابتدای راهاندازی استاد سلام با خودم شرط کردم زمانی که درآمد وبسایتم به درآمد کارمندی‌ام رسید، دومی را به نفع اولی کنار می‌گذارم و کاری را که تمامش متعلق به خودم است، دنبال می‌کنم. یک روز این اتفاق افتاد و من کارمندی را برای همیشه کنار گذاشتم و »استاد سلام« شغل اول و آخرم شد.

روزهای آغاز تولد استاد سلام

نغمه عقیلی در ادامه از ترسهایش در روزهای نخست تولد این استارتآپ در زمینه تدریس خصوصی گفت. اینکه بیش از همه از بی‌اعتمادی مردم به فضای وب بیم داشت و گمان می‌کرد نتواند جایی برای خودش در این عرصه باز کند. در آغاز کار ترسم از اعتماد کردن یا نکردن مردم به استاد سلام بود؛ اینکه آیا آنها حاضرند کسی را که هیچ شناختی از او ندارند، بهعنوان معلم بپذیرند یا نه. اما از سوی دیگر می‌دانستم استفاده از اینترنت بین مردم رایج شده و آنها تا حدودی با چهارچوبهای این فضا آشنایی دارند و کمکم اعتبار اینترنت میان آنها بیشتر می‌شود. آنچه در این مرحله مرا جلو برد، ایده اجاره کلاس از آموزشگاهها برای معلمان استاد سلام

بود. اینکه شاگرد و معلم در مکان سومی به نام کلاس که متعلق به یک آموزشگاه رسمی است، جمع شوند. اینگونه فاکتور بی‌اعتمادی هم رنگ می‌باخت، چون دغدغه حضور در خانه معلم یا شاگرد وجود نداشت. راهکار دیگرمان

برای جلوگیری از بی‌اعتمادی راه اندازی کلاسهای مجازی بود، که از راه ثبت نام در سایت، معلم و دانش آموز می‌توانند از راه دور با هم تعامل داشته باشند. در تمام این راهکارها، دغدغه اصلی من خانمها بودند. معلمهای زن به سختی می‌توانند به خانه کسی برای تدریس بروند و معمولا از این کار احساس ناامنی می‌کنند. از طرف دیگر، مخاطبان ما هم دنبال معلمهای زن بودند، چراکه معلم زن برایشان قابل اعتمادتر بود. اگر این روزها صفحه اول استاد سلام را باز کنید، متوجه می‌شوید که مراجعه معلمهای زن به وبسایت چقدر بالاست و به نظر می‌رسد این فضا برای آنها کارکرد مثبت داشته است.

استاد سلام چگونه پول درمیآورد؟

در ادامه حرفهایش از یک خاطره خوش در ماههای نخست کار گفت. سه ماه بعد از بالا آمدن سایت، یکی از معلمها خرید کوچکی از استاد سلام کرد و به من گفت که به خاطر حمایت از کار ما این خرید را انجام داده است. هنوز این استاد در سایت ما کار می‌کند و خاطره کاری که کرد، از یاد من نمی‌رود. اکنون ۱۰ هزار استاد و آموزشگاه در سایتمان داریم. »استاد سلام« در حال نفس کشیدن است و من از این اتفاق واقعا راضی هستم.

حتی به نظر می‌رسد بسیاری از افراد به استاد سلام به عنوان فضایی برای شغل دوم نگاه می‌کنند. چون معلمهای زیادی برای تدریس بعد از ظهر ثبت نام می‌کنند و در کنار کار اصلی خود، منبع درآمد دیگری دارند. بعد از تهران شهرهایی چون شیراز، رشت و اصفهان فعال هستند. وقتی از او درباره مدل درآمدی استاد سلام پرسیدم، پاسخ داد: ثبت نام اولیه معلمها در استاد سلام کاملا رایگان است و ما در ازای تعداد شاگردان هم هیچ پورسانتی دریافت نمی‌کنیم. اما درآمد ما اینگونه است که با توجه به تعداد مخاطبان یک درس یا رشته به معلمها و آموزشگاهها پکیج می‌فروشیم.

مثال اگر یک معلم بخواهد عالوه بر تدریس ریاضی، عناوین دیگری را هم تدریس کند، بستههای نقرهای، برنزی یا طالیی ما را می‌خرد و حیطه فعالیتش در سایت را گسترده

می کنـد .

مشکلاتی بر سر راه یک استارتآپ تازه کار

مـن و آقـای پویـا یوسـف نـژاد کـه مدیـر فنـی سـایت اسـت، منبـع اصلـی درآمدمـان را از اسـتاد سـلا تامیـن می‌کنیـم و شـغل دیگـری نداریـم، بـه همیـن خاطـر هزینـه هـای اضافـی کـه بـر مـا حمـل می‌شـود، توانفرسـا هسـتند. از یـک طـرف مـا را در اتـاق بازرگانـی بـه عنـوان یکـی از ۳۵ اسـتارتآپ برتـر دعـوت می‌کننـد و از طـرف دیگـر راه جلـو رفتـن را سـد می‌کننـد. فکـر می‌کنـم یکـی از مشـکلات عمـده پیـش رفتـن اسـتارتآپ هـا در ایـران همیـن پیچیدگـی مجـوز گرفتنهـا باشـد.

چـه هـای اسـتارتآپی آدمهـای اداره بـرو و دارای دانـش حقوقـی زیـاد نیسـتند. مـا بچه فنی هسـتیم و ایـن همـه دشـواری بـرای چنـد مجـوز بـرای مـا کار سـادهای نیسـت. معلمهـا بـه اسـتاد سـلام اعتمـاد دارنـد وقتـی از او دربـاره مزیـت رقابتـی اسـتاد سـلام نسـبت بـه همتایانـش در فضـای وب پرسـیدم، گفـت: Seoسـایت مـا تـا کنـون خیلـی قـوی عمـل کـرده اسـت. مـن و همـکارم پویـا یوسـفنژاد همـواره بـه دنبـال کلمـات پرتکـرار در جسـتوجوهای گـوگل هسـتیم و متناسـب بـا سـوالها و دغدغـه کاربـران خودمـان را بـاال آوردیـم. در کنـار آن فکـر می‌کنـم مـا همیشـه پـای کارمـان ایسـتادهایم و تعهـد زیـادی به آن داشـتهایم. هـر زمانـی کـه اسـتادی بـا مـا تمـاس می‌گیـرد و انتقـادی نسـبت بـه عملکـرد مـا دارد، تـلاش کـرده ایـم فضـا را عـوض کنیـم و کاربرانمـان را راضـی نگـه داریـم. امـروز بعـد از گذشـت دو سـال از عمـر اسـتاد سـلام می‌دانـم کـه معلمهـا بـه مـا اعتمـاد دارنـد و می‌داننـد مـا لحظـه بـه لحظـه در کنارشـان هسـتیم و از آنهـا حمایـت می‌کنیـم. حتی مواقعـی بـوده کـه مـا خودمـان بـا معلمهـا تمـاس می‌گیریـم و از آنهـا می‌خواهیـم بـه کار مـا بازخـورد نشـان دهنـد.« در ادامـه حرفهایـش از آشـنایی بـا شـتابدهنده هـا و مسـتقر شـدن در دانشـگاه تهـران گفـت.

زمانـی کـه بهطـور کامـل بـر اسـتاد سـلام متمرکـز شـدم، هـر لحظـه ظرفیتهـای پنهان این فضـای کاری بیشـتر برایم آشـکار می‌شـد. معلمها درخواسـتهای زیـادی داشـتند و مـن سـعی می‌کـردم مـدام فضـای وبسـایت را متناسـب بـا سـلیقه آنهـا ارتقـا دهـم. تـا اینکـه بـا شـتابدهندهها آشـنا شـدم. از آنجـا کـه اسـتاد سـلام هـم مخاطـب باالیـی داشـت و هـم بـه درآمـد رسـیده بـود، بـه شـدت از کار مـن اسـتقبال شـد. مـن در دانشـگاه تهـران مسـتقر شـدم و شـتابدهنده را گسـتردهتر از قبـل کردیـم.

کانال تلگرام استاد سلام

هم دوره های آموزشی جدید را معرفی می کنه
هم جزوه های اموزشی استادها نشون میده
هم اخبار آموزشی تا نمره ۲۰ بگیری

سال نو و ظاهر جدیدی برای استاد سلام

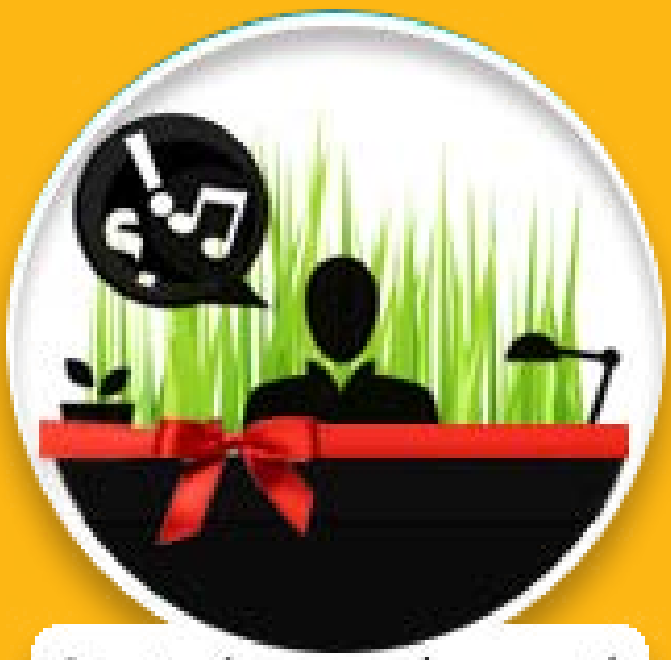
برای دسترسی بهتر به
- استادها
- دوره های آموزشی
- جزوه و فیلم آموزشی

درواقع بنیانگذار اولیه استاد سلام خودم بود و یک سال و نیم بهتنهایی سایت را جلو بردم. وقتی سمت شتابدهندهها رفتم، آنها به من پیشنهاد کار تیمی دادند و یکی از شروط همکاری حضور یک تیم حداقل دو نفره بود. آقای یوسف نژاد پیشتر در برنامه نویسی‌های استاد سلام مشارکت داشت و به صورت پروژه ای با من همکاری می‌کرد. بعد از آن خودم به او پیشنهاد همکاری بیشتر دادم و ما در قالب یک تیم دو نفره حیات استاد سلام را امتداد دادیم. البته باید بگویم که قول شتابدهنده برای حمایت از ما، هنوز به مرحله حمایت مالی نرسیده است و استاد سلام بعد از گذشت دو سال روی پای خودش ایستاده و هنوز حمایتهای مالی شامل حالش نشده است.

به استارتآپ های جوان توصیه میکنم...

نغمه عقیلی دغدغه اصلی استارتآپش را کمک به آموزش و تدریس خصوصی در کشور می‌داند و این آموزش از نظر او تنها درس نیست، بلکه مهارت است. »خانوادههای ما دوست دارند برای آموزش فرزندانشان هزینه کنند. همچنین مهارتها در دنیای امروز بسیار متنوع شدهاند و هر کدام هم استاد و متخصصی خاص خودشان دارند. به همین خاطر ما در استاد سلام خودمان را محدود به درس نکردیم. فعالیت ما شامل تمام حوزههای آموزشی است؛ چه درس و چه مهارت. از طرف دیگر ایده ما در سایت مبتنی بر این گزاره است که: استاد نزدیک به خودت را پیدا کن. این نزدیکی هم از لحاظ تخصص است و هم از نظر جغرافیا. درواقع می‌خواهیم با استاد سلام در زمان و هزینه و ترافیک هم صرفهجویی کنیم و آدمها را در زندگی شلوغ این روزها در کوتاهترین زمان ممکن به هم برسانیم. مثالی از بانکداری الکترونیک برای شما می‌زنم. می‌بینید که این روزها رفاقت بانکداری و آی.تی چه صرفهجویی‌هایی در وقت و هزینه آدمها کرده است. حال فکر کنید که حوزه متراکمی چون

آموزش با آی.تی دوستی کند. باز هم زمان و هزینه کم می‌شود و اینها همه مزایای ورود به دنیای آنالین است.« در آخر از او پرسیدم که چه حرفی با استارتآپی‌های تازه‌کار دارد و او گفت: به بچه های استارتآپی می‌گویم دچار توهم نشوید. واقعی فکر کنید و در دنیای واقعی روی استارتآپ خود سرمایه‌گذاری کنید. برای اینکه استارتآپ خود را از قالب ذهنی به یک پروژه عملی درآورید، باید زحمت بکشید، زمان زیادی را صرف کنید و صبور باشید. قرار نیست ایده شما در چند ماه به درآمد و سود برسد، کمی صبر کنید و بگذارید استارتآپ شما نفسی تازه کند و کمکم به راهش ادامه دهد. ما نمی‌توانیم استارتآپ ایران را با دنیا مقایسه کنیم. مردم ما تازه با فضای اینترنت دوست شده‌اند و تا وقتی بخواهند به استارتآپهای تازه‌کار این میدان عادت کنند، زمان می‌برد. پس ما هم باید به خودمان زمان بدهیم و به جای این شاخه آن شاخه شدن، پای استارتآپ و ایده‌مان بایستیم تا به نتیجه برسیم.



OMDEX
عمده فروشی اینترنتی

بنیان گذار وبسایت عمدکس پریسا حاجی رحیمی از چگونگی استارت آپ خود میگوید

بنیان گذار وبسایت عمدکس پریسا حاجی رحیمی از چگونگی استارت آپ خود میگوید من پریسا حاجی رحیمی ٢٤ سالم فارغ التحصیل رشتم فیزیک دانشگاه شهید بهشتی

خانم حاجی رحیمی از شروع کار می گوید.

شروع کار من ١٩سالگی از تدریس خصوصی ریاضی و فیزیک و هندسم و ... بوده من باید از یک جایی شروع می کردم پس بم مدرسم های اطراف سرزدم و روزمم دادم شاید ده تایی شد اما هیچ یک از مدارس با من تماس نگرفتند فقط یکی از معاونین مدرسم تماس گرفت برای تدریس خصوصی شاگرد مدرسم اش)هستی(. هستی اولین شاگرد من بود و تا آخر کنکور با او بودم و بعد ها از طرف هستی و اطرافیانم شاگردهای دیگری معرفی شد و کم کم تعداد بچم ها زیاد شد و درآمد دانشجویی خوبی برای من بود.

در اون زمان برای خیلی ها عجیب بود چرا در این سن داره اینقدر کار میکنم) شاید نیاز داره ، شاید،...(ولی من یک هدف داشتم و فکرو برخورد دیگران برای من مهم نبود.

هدف من در اون سن استقلال یود خیلی مهم بود کم بعد از ١٨ سالگی بتونم روی پای خودم بایستم هرچند پدرم همچنان پول جیبی من

را مـی دهـد و کاری بـه درامـد مـن نـدارد) پـدرم همیشـه میگـه کـه او همـون دختـر کوچـک خـودم هسـتی حتـی در سـن ۵۰ سـالگی (

چطور سر از فروش دنیای مجازی اوردید

وقتـی اینسـتا گـرام لانـچ شـد، در اینسـتاگرام اکانتـی سـاختم و از یـک وب سـایت چینـی عکـس هایـی از محصولاتـش رو گرفتم و روی صفحه اینسـتا گـرام گذاشـتم وبـه فالـور هـام گفتـم هـر کـس ایـن کالا رو را مـی خواهـد زیـر عکـس کامنـت بگـذارد، اسـتقبال خیلـی عجیبـی شـد، وسـفارش هـا را گرفتـم و از چیـن خریـداری کـردم و محصـولات رو بـه مشـتریان تحویـل دادم، مدتـی بـه همیـن روال از عمـده فروشـی هـای انلایـن چیـن جنـس میخریـدم و انلایـن بـه فـروش میرسـاندم.

کمـی بعـد کـه بـازار اینسـتا را دیدیـم تصمیـم گرفتیم محصـولات بـا کیفیـت تـری رو از ترکیـه سـفارس و تحویـل مشـتریان بدهیـم تقریبـا ۲ سـالی شـد کـه ایـن کار را انجـام دادیـم و درآمـد خوبـی هـم داشـتیم.

چـی شـدکه از محصـولات چیـن و ترکیـه روی بـه محصـولات ایرانـی آوردیـد و چـه چالـش هایـی رو ب روی شـما بـود

رفتـه رفتـه دیدیـم کـه کیفیـت اجنـاس ایرانـی خیلـی بهتـر از اجنـاس چینـی هسـتند خـوب چـرا چیـن بایـد بتونـه بـا آن اجنـاس بـدون کیفیـت صـادرات بـه کشـورهای دیگـه داشـته باشـه ولـی مـا نـه! اینشـد کـه تصمیـم گرفتیـم اجنـاس ایرانـی را بصـورت انلاین بفرشـیم.

مشـکل در فـروش انلایـن اجنـاس ایرانـی بـی کیفیـت بـودن تصاویـر جهـت مانـور تبلیغاتـی و هـم اینکـه اجناسـی کـه در مغـازه هـا مـی دیـدم در بـازار بـزرگ یـا نبـود و یـا اینکـه قیمـت هـا اینقـدر بـالا بـود کـه نمیشـد روی قیمـت هـا مانـور داد اون هـم بخاطـر ایـن کـه مـا بـا تولیـد کننـده در ارتبـاط نبودیـم و ارتبـاط مـا بـا عمـده فـروش بود،یعنـی از ۲ یـا ۳ دسـت بعـد از تولیـد کننـده خریـد میکردیـم و قیمـت هـا بـالا میرفـت.

بعـد از کلـی تحقیـق هنـوز تولیـد کننـده گان را پیـدا نکـرده بودیـم،و هـر جـا کـی میرفتیـم بـه دلالان برمیخوردیـم!

تـو جسـتجوهامون بعـد از چندیـن مـاه بـه صـورت کامـلا اتفاقـی بالاخـره بـه تولیـد کننـده رسـیدیم و فـروش انلایـن انهـا را اسـتارت زدیم،فـروش مـا کمکـم بـالا رفـت و اینسـتاگرام نمـی توانسـت جواب فـروش رو بـده بـه فکـر یـک وب سـایت افتادیـم.

بـا شـرکتی قـرارداد رو بسـتیم و فروشـگاه راه افتـاد وبسـایت پـر بـود از بـاگ و یـک سـری مشـکلات و چـون مـن بـا گـد نویسـی و طراحـی سـایت آشـنایی نداشـتم.

تـو ایـن کار مـن نیـاز بـه عکـس هـای بـا کیفیـت و حرفـه ای داشـتم و از کودکـی هـم بـه عکاسـی خیلـی علاقـه داشـتم،یک دوربیـن نیمـه حرفـه ای خریـدم و در حـدی کـه لازم داشـتم عکاسـی و فوتوشـاپ رو یـاد گرفتـم و بـه صـورت مـوازی طراحـی سـایت بـا ورد پـرس رو شـروع کـردم.

کار خـوب پیـش میرفـت و مـن کمکـم بـه رشـد

بیشتر فکر میکردم،مساله این بود که محصولات ایرانی کیفیت خیلی بهتری از اجناس چینی داشتند!چرا نتونیم مثل چین اجناسمونو به دنیا معرفی کنیم ؟ و یا مردم خودمان رو یه جوری تشویق به خرید کالاهای ایرانی کنیم؟اینجا بود تصمیم گرفتم عمدکس رو راه اندازی کردم و بالاخره با یک برنامه نویس وب صحبت کردم و کار را شروع کردیم و در هفتمین ماه از سال یک هزار و سیصد و نود پنج نسخه اولیه عمدکس را اندازی شد.

در اوایل مهر ماه وارد دوره آواکمپ در شتابدهنده اواتک شدیم، آنجا ایده هامون پخته تر شد و با افراد تاثیر گذاری آشنا شدیم، انجا روز های خیلی کارامدی رو سپری میکردیم .

کار رو با چه اجناسی شروع کردید و کار رو چطور دیدید

عمدکس رو با صنعت لوازم آشپزخانه شروع کردیم کار خیلی بالا و پایین دارد و خیلی سخت تر از پیشبینی ما است.

در عمدکس چند نفر هستید

در حال حاضر خانواده ما یک خانواده چهار نفر هست: علاوه بر من رامتین کاظمی، اسدالله عدلو و مهدی عروجی

و خداروشکر کار ما این روزها خیلی سخت تر از قبل شده ،در ابتدا روی ۸ تا ۹ ساهت روی سایت کار میکردیم ولی با گذشت پنج ماه از کار تقریبا شبانه روز درگیر کار هستیم حتی وقت خواب

هـم خـواب نوشـتن اسـتراتژی هـا و سفارشـات و ارسـال کالا رو میبینـم.

برای استارت آپی ها بگویید

مـن کارهـای زیـادی رو انجـام دادم تدریـس، فـروش اینسـتا گرامـی ، خریـد محصـولات از ترکیـه،واردات از چیـن،... بـا حتـی دو سـال قبـل فـروش انلایـن میـوه، ..... ولـی بـرای موفـق شـدن نیـاز بـه تمرکـز هسـت انتخـاب یـک هـدف ، تمرکـز و رسـیدن بـه هدف،نبایـد هـر ایـده ای بـه ذهنمـون میرسـه هـم زمـان بـا ده تـا ایـده دیگـه اجـرا کنیـم!

همچنیـن تـوی کار نترسـید،تا زمیـن نخوهیـد خـورد حتـی بـا نـگاه کـردن بـه راه رفتـن دیگـران هـم نمیتوانیـد اونجـور کـه بایـد یـاد بگیریـد!

حرف آخر

امیـد وارم بـا عمدکـس ایرانـی بتونیـم بـه ایـران ، تولیـد کننـدگان ایرانـی و محصـولات ایرانـی و نسـل آینـده کمـک کنیـم یـا حـد اقـل تاثیـر بگذاریـم!

و امیـد واریـم کـه بـا بهتـر شـدن وضعیـت زیرسـاخت و شـرایط کلـی دیگـه عمدکـس یـه روزی بتونـه صـادر کننـده و معرفـی کننـده محصـولات ایرانـی بـه تمـام کشـورهای دیگـه باشـد.

در آخـر از خانـه کارآفرینـان ایـران بابـت اینکـه در ابتـدای کار وقتـی مـن از پـس هزینـه هـای داشـتن دفتـر مسـتقل بـر نمیامـدم چنـد مـاه فضـای کاری رایـگان در اختیـارم قـرار داد تشـکر میکنـم و امیـدوارم ایـن کمـک هـا از سـمت مراکـزی کـه توانایـی ارائـه ایـن امکانـات رو دارنـد هـر روز بیشـتر بشـه تـا بـه کمـک هـم بتونیـم ایرانـو تبدیـل بـه جـای بهتـری بـرای خودمـون و نسـل هامـون بکنیـم .

۹ موردی که برای رسیدن به موفقیت باید از آنها دست کشید

بعنوان یک کارآفرین شما بهترین دوست و بدترین دشمن خود هستید. شما بین باور توانایی خود و عرضه آن به جهانیان و بهینه سازی اش و شک به ارزش ها و تخریب خود از طریق تعلل و هزینه های غیر ضروری مردد هستید. باید یکسری عادت های بد خود را ترک کنید.

۱- محق بودن

شما همانند یک دانه برف خاص با ترکیبی منحصر به فرد از مهارت ها و بصیرت ها هستید اما به این معنا نیست که دنیا به شما مدیون باشد بخصوص بعنوان یک کارآفرین. اگر موفقیت می خواهید باید کاری را به سرانجام برسانید. مشتری جدید می خواهید یا شرکت شما در یک نشریه خوب آمده پس باید کار خود را پیش ببرید تا موفق باشید.

۲- تنها کار کردن

گفته اند سعی نکن همه کارها را به تنهایی انجام دهی. خوب است که از دیگران کمک و نصیحت بگیرید حتی می توانید شخصی را استخدام کنید که بتواند مسئولیتی را از روی شانه های شما بردارد. شبکه کاملی از دوستان و همکاران کارآفرین دارید که از کمک کردن به شما خوشحال خواهند بود. دلیل این امر می تواند این باشد که قبلا به آنها کمک کرده اید یا آن ها میخواهند موفقیت شما را ببینند. کارآفرینی به اندازه کافی دشوار است نیازی نیست که کار را از این مشکل تر کنید.

۳- تلاش برای بی نقص بودن

هر شخصی گاهی اوقات شکست می خورد. یک شخص موفق آنست که همیشه از زمین بلند شود تا زمانیکه دیگر زندگی او را به زمین نزند. تلاش برای بی نقص بودن، شما را از اشتباهات دور می سازد و برای رسیدن به موفقیت راهکارها را به شما می آموزد.

٤- مقایسه خود با دیگران

افراد موفق الهام بخش هستند. موفقیت شان ممکن است راهی برای کمک به شما در دوری از موانعی که آنها در پیش رو داشته اند باشد. فکر نکنید که باید به آنان نگاه کرده و خود را تنبیه نمائید. آن ها شروع و با سخت کوشی راه خود را ساخته اند. شما می توانید از آن ها الگو بگیرید نه اینکه خود را در موقعیت آنان ببینید.

٥- خیال پردازی

بخش های خاصی از تجارت شما جذاب نیستند.

شـاید از تـردد ایمیـل یـا شـکل دهـی وبسـایت متنفـر باشـید. بیشـتر افـراد از آمـاده کـردن قـرارداد یـا صورتحسـاب لـذت نمـی برنـد، تمامـی گام هـا مهـم بـوده و لازم اسـت انجـام گـردد. اجـازه ندهیـد خیـال پـردازی شـما را از رویارویـی و رسـیدن بـه اهـداف تـان دور کنـد.

٦- آمادگی نداشتن

اگرچـه کار شـما نتیجـه خیـال پـردازی یـا اعتمـاد بـه نفـس بـالا باشـد، عـدم آمادگـی مـی توانـد کار مشـتری و شـهرت شـما را خـراب کنـد. کـه اگـر یکبـار ایـن اتفـاق بیفتـد جبـران آن کار سـختی اسـت. فرقـی نـدارد کـه چقـدر بـا اعتمـاد بـه نفـس هسـتید یـا چقـدر پرسـنل خـود را مـی شـناسـید، بـرای همـه چیـز آمادگـی داشـته باشـید. بـرای خـود برنامـه دوم و بدتریـن سـناریو را داشـته باشـید. شـاید هیچوقـت بـه آنهـا احتیـاج پیـدا نکنیـد امـا از داشـتن آن خوشـحال خواهیـد بـود.

۷- شکایت مداوم

نـه تنهـا همیشـه تیـره بخـت بـودن خسـته کننـده اسـت بلکـه افـراد دیگـر را نیـز کـه قصـد کمـک یـا همکاری بـا شـما را دارنـد مـی رانـد. اگـر تنهـا کاری کـه شـما مـی کنیـد شـکایت اسـت، آنقـدر مشـغول مـی شـوید کـه فرصـت هـا را نمـی بینیـد. روی جنبـه هـای منفـی متمرکـز مـی شـوید کـه باعـث مـی شـود قـدردان آنچـه داریـد نباشـید. اگـر چیـزی درسـت نیسـت آن را حـل کنیـد. شـکایت نکنیـد.

۸- خرید لوازمی که نیاز ندارید

درحالیکـه ممکـن اسـت خیلـی هیجـان انگیـز باشـد اسـباب بـازی هـای جدیـد بخریـد ، سـعی کنیـد بـر راه هایـی تمرکـز کنیـد کـه پول تـان در راه رسـیدن به هـدف خـرج شـود. یـک کامپیوتـر جدیـد ممکـن اسـت درخشـان و جالـب باشـد امـا بازسـازی وبسـایت تـان راه بهتـری بـرای خـرج کـردن پـول شـماسـت. یـا مـی توانیـد ایـن پـول را بـرای روز مبـادا کنـار بگذاریـد کـه هرزگاهـی پیـش مـی آیـد.

۹- تصور آمادگی نداشتن

در حقیقـت هیـچ کـس بـرای مسـائل بـزرگ در زندگـی آمادگـی نـدارد ماننـد شـروع یـک تجـارت، داشـتن فرزنـد و ... . شـما همینطـور کـه پیـش مـی رویـد مسـائل را درک مـی کنیـد. نمـی خواهـم بگویـم کـه نبایـد برنامـه یـا دانـش نداشـته باشـید امـا همانطـور کـه در برنامـه نویسـی مـی گوینـد اگـر از اولیـن نسـخه محصـول خـود خجالـت نمـی کشـید نشـان مـی دهـد کـه خیلـی دیـر آن را ارائـه داده ایـد. منتظـر لحظـه عالـی نباشـید. همیـن الان کار را انجـام دهیـد.

موانـع بسـیاری هسـتند کـه مـی تواننـد مانعـی بـر سـر راه تجـارت شـما باشـند. اجـازه ندهیـد عـادت هـای شـما یکـی از ایـن موانـع باشـند. ایـن طـرز فکـر بـد و عـادت هـای بـد را از بیـن ببریـد و آمـاده باشـید تـا بـه رویاهـای خـود تحقـق ببخشـید.

اطلاعات

نویسنده : آمنا شمیم

منبع : entrepreneur

مترجم : شیما گرشاسبی

۲۲ خصوصیت برای تبدیل شدن به یک مدیر عالی

۱-تمرکز

گفته شده است که مدیر دستورات مهم اما منفور می گیرد. قطعا این یک حقیقت جزئی است اما فکر می کنم بر اهمیت تمرکز تاکید دارد. برای مدیری عالی بودن ، نمی توانید متخصص امور کوچک باشید، باید کمتر از رقابت خود پریشان باشید. برای انجام کارهای منتقدانه ، باید هوشمندانه مواردی را انتخاب نمائید که کنار بگذارید در غیر اینصورت امور غیر مهم شما را غرق خواهد کرد. « تیم فریز»

۲-اعتماد به نفس

یک مدیر با داشتن دیدی شفاف، نشان دادن همدلی و قدرت مربی گری اعتماد به نفس را القا می کند. بعنوان یک مدیر خانم، برای به رسمیت شناخته شدن احساس می کنم باید با تکبر راه بروم و ابراز وجود کنم اما همیشه سعی می کنم ادب خود را حفظ کنم که بر مهربانی و سخاوت من تاکید دارد. این دو با هم برای داشتن احترام خوب جواب می دهد. «بری رافرتی»

۳-شفافیت

من هیچوقت به مفهوم ماسک زدن تمایل نداشتم. بعنوان مدیر تنها راهی که برای بوجود آمدن اعتماد می شناسم اینست که صد در صد خودم باشم. گاهی اوقات مشکل پیش می آید اما همیشه نسبت به کار اشتیاق دارم. این امر به من اجازه می دهد آزاد باشم تا کاملا حاضر و ثابت قدم بمانم. « کری پاتز»

٤-درستی

کارمندان ما انعکاس مستقیم ارزش هایی هستند که ما بعنوان یک مدیر داریم. اگر ما از روی کتاب منسوخ شده ضرورت درستی بازی می کنیم بجای اینکه کار درست را انجام دهیم، پتانسیل کامل تجارت مان را محدود کرده و کیفیت هوش را از دست می دهیم. اگر در تمامی فعل و انفعالات خود روی قابل اعتماد بودن تمرکز می کنید تجارت و فرهنگ خود را فرسوده می سازید. «گونار لاویس»

٥-الهام

افراد اغلب می گویند من یک فرد خود ساخته ام. اما چنین چیزی درست نیست. مدیران خود ساخته نیستند آنها از یک منبع قوی الهام می گیرند. زمانیکه به امریکا آمدم پول و متعلقاتی بجز ساک ورزشی نداشتم اما نمی توانم بگویم هیچ چیز نداشتم: دیگران به من الهام می بخشیدند و نصیحت های فوق العاده می دادند و من از درونم، از شور و شوقم و از اعتقاداتم سوخت گیری می کردم. برای همین همیشه

مشتاق انگیزه دادن به آشنایان و غریبه ها هستم. قدرت الهام بخشیدن را می دانم و اگر کسی می تواند برای دستیابی به برترین ها روی شانه من بایستد، من خود مشتاق تر هستم که آنها را بالا ببرم. « آرنولد شوارزنگر»

٦-احساس

باید کار خود را دوست داشته باشید.برای دستیابی به موفقیت واقعی باید غرق کار شوید. مهم نیست تجارت شما تا چه اندازه ممکن است موفق شود چرا که هیچوقت راضی نمی شوید و دوست دارید کاری بزرگتر، بهتر و عالی تر انجام دهید. بخاطر این مدیریت نمی کنید که حس می کنید کاری است لازم الاجرا بلکه بخاطر اینکه روش زندگی شماست آن را انجام می دهید. « جو پرز»

۷-نوآوری

در هر سیستمی با منابع محدود و کاربران نامحدود، نوآوری نه تنها برای موفقیت بلکه برای بقا ضروری است. بدعت گذاران، مدیران ما هستند. نمی توان این دو را جدا کرد. نوآوری و بدعت تنها راه حل برای حل چالش هاست. «اوبروی مارکس»

۸-صبر

صبر شجاعتی است که تعهد شما را تست می کند. مسیری که به اهداف عالی ختم می شود، همیشه دشوار است اما بهترین مدیران می دانند که کجا باید متوقف شوند و چه زمان ادامه دهند. اگر دید شما به اندازه کافی بی پروا باشد ، صدها دلیل برای اینکه چرا «نمی توان انجام داد» و تردید فراوان وجود خواهد داشت. برای بدست آوردن چیزی بزرگ یک مجموعه باید در کنار هم جمع شود : بازارهای خارجی، رقابت، سرمایه، تقاضای مصرف کننده و همیشه یک مقدار شانس. «دان برین»

۹-فلسفه رواقیون

اجتناب ناپذیر است: ما خود را در میان راه حال های واقعا مزخرف پیدا می کنیم که ممکن است اشتباهات پرهزینه، شکست های غیر منتظره یا دشمنان بی پروا باشند. فلسفه رواقیون پذیرش و پیش بینی اینهاست. بطوری که شما را دیوانه نمی کند و در مقابل مسائل با عصبانیت یا با احساس برخورد نمی کنید. به ذهن خود بیاموزید، بدترین سناریوها را تصور کنید و راه حل های سودمند برای آن تنظیم نمائید ، از این طریق ما مطمئن می شویم که شرایط بد به قطعنامه های کشنده مبدل نمی شود. «ریان هالیدی»

۱۰-درک اعداد

درک اعداد اساسی بهترین کاری است که برای تجارتم انجام دادم. همانطور که سرویس مبتنی بر اشتراک داریم بزرگترین تاثیر روی خط پایین مان کاهش نرخ ریزش بود. عدد را از شش درصد به چهار درصد کاهش دادیم به این معنی که بطور متوسط ۵۰ درصد ارزش طول عمر مشتری هایمان را افزودیم.

۱۱-صحت

این درست است که تقلید یکی از بزرگترین اشکال چاپلوسی است، اما در مدیریت کاربردی ندارد، تمام مدیر ان عالی زندگی من از مایک تاملین گرفته تا اسکات راولز از موضع صحت مدیریت کردند. از سایرین بیاموزید، زندگینامه مدیران مورد علاقه خود را بخوانید و در طول این مسیر مهارت کسب کنید... اما هیچوقت عقاید، صحت گفته ها و در نهایت نحوه تصمیم گیری خود را از دست ندهید. «جرمی بلوم»

۱۲-روشن فکری

یکی از بزرگترین افسانه ها اینست که مدیران تجاری، متفکرین بزرگ با عزم راسخی هستند که در هر شرایطی به هدف خود چسبیده اند. این حرف پوچی است. حقیقت اینست که مدیران در عین انعطاف داشتن باید روشنفکر باشند. وقتی شرکت در مرحله آغاز قرار دارد اهداف راکد بوده و از هر چیز مهم تر برنامه ریزی است. تعهد شما باید در زمینه سرمایه، پیشرفت و بدست آوردن روابط عالی باشد. «داوموند جون»

۱۳-قاطعیت

در مدرسه و دانشگاه جهت برداشتن پول اضافی

برای بازی های تفریحی بسکتبال داوری می کردم. مربی که به من چگونگی داوری را آموخت ، نصیحت مهمی کرد که در دنیای حرفه ای می توان آن را تفسیر کرد: سریع سوت بزن، بلند سوت بزن، به عقب نگاه نکن. در شرایط حاشیه ای سوت اشتباه اما قاطعانه در طولانی مدت نتایج بهتری خواهد داشت و تیم قوی تر صاحب حق خواهد شد. «اسکات هافمن»

۱٤-شخصیت

همه ما چیزی منحصر بفرد به این دنیا ارائه می دهیم و وقتی یک نفر حقیقت را نمی گوید می توانیم تشخیص دهیم. هر چه بیشتر بر ارتباطات واقعی با افراد تمرکز کنید و بجای تفکر نسبت به اینکه افراد چه کاری می توانند برای شما انجام دهند، به آنها کمک کنید آنگاه دوست داشتنی و با شخصیت خواهید شد. برای مدیری برتر بودن اینکار لازم نیست اما باعث می شود محترم شوید که در تجارت شما تفاوت ایجاد می کند. «لوئیس هوئز»

۱۵-توانمندسازی

بسیاری از فلسفه های مدیریت را بعنوان یک ورزشکار آموختم. موفق ترین تیم های من همیشه بیشترین استعداد را نداشتند بلکه هم تیمی با مهارت، قدرت و اعتماد مشترک داشتند. برای ساختن تیمی ممتاز لازم است قدرت و مسئولیت را محول کنید. مسئولیت بخشیدن همیشه آسان نیست. در واقع می تواند سخت تر از این باشد که خودتان کار را تمام کنید اما با حمایت و انتخاب صحیح پروژه امکان پذیر است. به اینصورت می توانید توانایی های افراد را شناخته و از آن استفاده کنید. «شنون پاپاس»

۱٦-مثبت بودن

برای دستیابی به برتری باید فرهنگ خوشبینی را خلق کنید. فراز و نشیب های فراوانی وجود دارد اما رواج خوشبینی شرکت را حفظ خواهد کرد. اما آگاه باشید: اما نیاز به بی پروایی دارد. باید حقیقتا باور داشته باشید که غیر ممکن ممکن می شود. «جیسون هریس»

۱۷-سخاوت

هدف اصلی من همیشه ارائه بهترین خودم بوده است. همه ما بزرگ می شویم – بطور کلی یعنی – وقتی به دیگران کمک می کنیم که بعنوان یک شخص بزرگ شوند. «کریستوفر پریلی»

۱۸-دوام

یکبار مدیری موفق به من گفت : دوام، مقاومت را درهم می کوبد. پس ار کار کردن در شرکت های موفق و راه اندازی تجارت خودم دو درس اصلی آموختم: تمام چیزهای برتر زمان بر است ، فرقی ندار شما باید در هر حال پافشاری کنید. این اصول مدیریت است : اشتیاق برای رفتن به فراسوهایی که دیگران آنجا متوقف شده اند. «نوا کاگان»

۱۹-بصیرت

برای جدا کردن مسائل مهم تر از سایر موارد

نیاز به بصیرت دارید. این مانند هوش است که اگر به آن توجه کنید با گذشت زمان پیشرفت می کند اما باید در وجود شما باشد. چرا که امری ذاتی است.وقتی بصیرت شما صحیح باشد مانند نابغه ها می شوید. و وقتی بصیرت اشتباهی داشته باشید مانند نادان ها می شوید.»راج باهاکتا«

۲۰-ارتباط

اگر افراد از انتظارات شما آگاهی ندارند و کوتاهی می کنند ، مقصر شمائید چرا که برای آنها شرح نمی دهید. افرادی که با آنها کار می کنند مداوم ارتباط دارند. ارتباط یک عمل متعادل است. شاید شما یک نیاز یا درخواست مخصوص داشته باشد اما بسیار بسیار مهم است که به کار به دید همکاری داشتن بنگرید. ما همیشه بدنبال افرادی هستیم که تفکرات و ایده هایشان را عنوان کنند به همین خاطر با افراد باهوش همکاری می کنیم.»کیم کورلانچیک راسن«

۲۱-مسئولیت

سرزنش کردن خیلی راحت تر از مسئولیت پذیر بودن است. اما اگر می خواهید بدانید چطور درست کار کنید از کارشناس مالی لری رابینز بیاموزید. وی نامه ای فروتنانه به سرمایه گذارانش در مورد عقاید نادرستش نوشت که باعث لغزش سرمایه آنها شده بود. وی سپس یک سرمایه گذاری جدید بدون مدیریت و عملکرد هزینه کرد که در دنیای سرمایه گذای های تامینی بی سابقه بود. این یک ویژگی است. این مسئولیت است. این تنها مسئولیت پذیری نمی خواهد برای تحقق یافتن گام دیگری نیز می خواهد.»ساندرا کارئون«

۲۲-خستگی ناپذیری

برای دستیابی به قدرت دورن هر فرد مدیریت واقعی لازم است سپس باید به اطراف نگاه کنید تا جاهای خالی را پر نمائید. اگر باور کنید که تیم شما به تنهایی تمامی پاسخ ها را ندارد عالی است چرا که اگر باور داشته باشید معمولا به این معنا است که تمام سوالات را صحیح نمی پرسید. «نیک ولری»

اطلاعات

نویسنده : ادام و جوردن بورن استین

منبع : entrepreneur

مترجم : شیما گرشاسبی

تاثير كارآفريني سازماني بر عملكرد شركت در كسب و كارهاي كوچك و متوسط كشاورزي: نقش ميانجي خلق دانش و جهت گيري يادگيري

يكي از موضوعات اصلي تحقيقات كنوني در زمينه هاي مديريت و كسب و كار، كارآفريني سازماني در شركت ها و كسب و كارها است. با اين وجود، در كسب و كارها و شركت هاي كشاورزي به اين موضوع چندان توجه نمي شود. به همين دليل تحقيق حاضر با هدف بررسي رابطه بين كارآفريني سازماني و عملكرد شركت دركسب و كارهاي كوچك و متوسط كشاورزي در ايران انجام گرفت. به طور خاص، هدف نويسندگان اين است كه تحليل كنند كه چگونه خلق دانش و جهت گيري يادگيري به عنوان متغير ميانجي بر رابطه بين كارآفريني سازماني و عملكرد شركت تاثير مي گذارند. در ادامه مدل مفهومي تحقيق طراحي و فرضيات مشخص شد. نمونه ها در اين مطالعه صاحبان و / يا مديران ارشد كسب و كارهاي كوچك و متوسط كشاورزي بودند. اطلاعات لازم با استفاده از پرسشنامه در طول سال ١٣٩٤ جمع آوري گرديد. به منظور آزمون فرضيه هاي تحقيق، داده ها از كسب و كارهاي كوچك و متوسط كشاورزي جمع آوري شد، و به روش مدل معادلات ساختاري و با استفاده از نرم افزار AMOS٢٠ مورد تجزيه و تحليل قرار گرفت. نتايج نشان می دهد كه كارآفرينی سازمانی به طور قابل توجهی بر عملكرد كسب و كارهای كوچک و متوسط كشاورزی تاثير گذار است. نتيجه قابل در يافته های تحقيق حاضر اين است كه،خلق دانش و جهت ياد گيری در رابطه ميان كارآفرينی ساطمانی و عملكرد شركت نقش ميانجی دارند.

تهيه و تدوين: خانه كارآفرينان ايران

مشاهده مقاله: **PDF** / تعداد صفحات : ٢٣ / دكتر محمود احمدپور داریاني ، آصف كريمی

منابع: مركز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

دانلود مقاله

شناسايي چالش ها و موانع توسعه كسب و كارهاي كوچك و متوسط در ايران

كسب و كارهاي كوچك و متوسط، سهم بالايي در توليد كشورها داشته و سهم بالايي از اشتغال در سطح ملي را به خود اختصاص مي دهند. با اين وجود اين كسب و كارها نرخ بالايي از شكست را تجربه مي نمايند.

از اين رو در اين مطالعه، پژوهشگر بر آن گرديده است تا موانع رشد و توسعة اين سب و كارها را مورد بررسي قرار دهد. داده هاي مورد نياز براي اين مطالعه با استفاده از ابزار پرسشنامه از ۱۳۹ نفر از مديران كسب و كارهاي كوچك و متوسط گردآوري شده است. شيوة نمونه گيري طبقه اي تصادفي براي معرف تربودن نمونه اتخاذ گرديده و كسب و كارها به نسبت فراواني آنها در جامعه، در نمونه شركت داده شده اند.

سازه هاي پرسشنامه از نظر روايي در سطح مطلوب بوده و همچنين ضرايب پايايي براي آن ها بسيار بالاتر از حداقل هاي قابل قبول بوده اند. تحليل مدل تحقيق با استفاده از رويكرد مدل يابي معادلات ساختاري با تكنيك پي.ال. اس انجام يافته است. نتايج تحليل نشان مي دهد كه پنج گروه عمده از موانع، منجر به ناكامي كسب و كارها در فرآيند رشد و توسعه ميگردند كه عبارتند از: موانع سياسي- قانوني، موانع اقتصادي، موانع اجتماعي-فرهنگي، موانع فناورانه و در نهايت موانع دروني كسب و كارها. در بين اين موانع، موانع اقتصادي داراي بالاترين اولويت و موانع اجتماعي-فرهنگي داراي كمترين اولويت بوده اند..

تهيه و تدوين: خانه كارآفرينان ايران

مشاهده مقاله: **PDF** / تعداد صفحات : ۲۳ / دكتر محمود احمدپور داريانی /دانشجو : مهدي عليزاده /

سمينار در كارآفريني

منابع: مركز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

دانلود مقاله

ارزيابي پتانسيل اشتغالزايي در بخش صنعت ايران

هدف از این گزارش بررسی پتانسیل اشتغالزایی رشته فعالیت های مختلف صنعتی و نقش ساختار صنایع در تقاضای نیروی کار آنهاست. نتایج نشان می دهد که افزایش مقیاس تولید به عنوان یکی از مؤلفه های ساختاری بر تقاضای نیروی کار در بخش صنعت ایران تأثیرگذار است. به گونه ای که با افزایش در مقیاس تولید در صنایع، تقاضای نیروی کار تحریك و افزایش می یابد. همچنین یافته های گزارش نشان می دهد که ارتقای رقابت پذیری صادراتی صنایع موجب افزایش استخدام نیروی کار توسط آنها میشود. هر چقدر صنعت مورد نظر صادرات گراتر باشد، اشتغالزایی نیز در آن بیشتر خواهد شد. ذکر این نکته الزم است که در این مطالعه موضوع اشتغالزایی در کالان قتصاد مدنظر است و به عنوان نمونه ممکن است با افزایش مقیاس در یك صنعت اشتغال مستقیم زیادی ایجاد نشود اما به دلیل ارتباطات پیشین و پسین با دیگر صنایع،اشتغال غیرمستقیم زیادی ایجاد کرد.

بررسی پتانسیل اشتغالزایی صنایع مختلف نشان می دهد که با توجه به سهم صنایع از کل شاغلان در بهبود مقیاس تولید و عملکرد صادراتی آنها، به ترتیب صنایع تولید مواد غذایی و آشامیدنی، تولید مواد و محصولات شیمیایی و تولید سایر محصولات کانی... .

تهیه و تدوین: خانه کارآفرینان ایران

مشاهده مقاله: **PDF** / تعداد صفحات : ۱۹ / دکتر محمود احمدپور داریاني

منابع: مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

دانلود مقاله

نمایندگی خانه کارآفرینان ایران

شرایط تاسیس نمایندگی خانه کارآفرینان ایران

خانه کارآفرینان ایران به منظور رشد و توسعه کارآفرینی در کشور و ترویج فرهنگ کارآفرینی و کسب و کار در خانواده ها و با توجه به استقبال گسترده ه موطنان گرامی براي دریافت خدمات خانه در اقصي نقاط ایران اسلامي در صورت حصول شرایط ذیل نسبت به اعطاء نمایندگي به متقاضیان دریافت نمایندگي، اقدام مینماید:

تعریف نمایندگی:

نماینده به عنوان یک واسطه بین موسسه خانه کارآفرینان ایران و مراجعه کنندگان میباشد که وظیفه تبلیغ-اطلاع رسانی-برگزاری دوره های آموزشی و ... را دارد.

حوزه فعالیت نمایندگی:

۱. آموزش و مشاوره کارآفرینی و کسب و کار

۲. تهیه طرح توجیهی

۳. مشاوره در زمینه شغلی

٤. برگزاری کلاسهای آموزشی- سمینار و کارگاههای آموزشی در زمینه کارآفرینی ، خلاقیت ، مدیریت و نوآوري.

٥. جذب مدرسان و مربیان کارآفرینی

٦. شناسایی و معرفی کارآفرینان برتر منطقه ي مورد فعالیت

۷. ارائه جزوات-کتب-بروشور-فیلم و cdهای آموزشی

۸. تهیه مقالات کارآفرینی

۹. انجام پروژه های تحقیقاتی در زمینه کارآفرینی-کسب و کار-مدیریت صنایع و تولید و برنامه ریزی استراتژیک

۱۰. طراحی وب سایت و نرم افزارهای مدیریتی و آموزشی در زمینه های متفاوت

۱۱. ارائه و جذب خدمات تبلیغاتی در سایت karafarini.ir

برای اخذ نمایندگی شرایط زیر لازم است:

۱. شایستگی و عدم سوء پیشینه کیفری

۲. اعتقاد به اسلام یا یکی از ادیان رسمی کشور

۳. تابعیت جمهوری اسلامی ایران

٤. عدم اعتیاد به مواد مخدر

٥. در اختیار داشتن مکانی مناسب مجهز به تلفن و فکس برای انجام فعالیت ها

٦. در اختیار داشتن رایانه وقابلیت اتصال به اینترنت

۷. توانایی استفاده از رایانه و اینترنت

۸. داشتن حداقل مدرک کارشناسی و سابقه

مشـاوره ، آمـوزش و فعالیـت هـاي مرتبـط در حـوزه هـاي مديريـت بـر كسـب و كار و كارآفرينـي

۹. متقاضیانـی کـه بـا مفاهیـم کارآفرینـی آشـنا نیسـتند بایـد یـک دوره آمـوزش کارآفرینـی را بگذراننـد و پـس از تاییـد دوره توسـط خانـه بـه درخواسـت آنـان رسـيدگي ميشـود

۱۰. توانایـی جـذب نیـروی انسـانی بـا مهـارت کافی جهـت کمـک بـه انجـام فعالیـت هـای مذکور

۱۱. بـرای هـر شـهر بـا توجـه بـه تعـداد متقاضیـان واجـد شـرايط نمايندگـي اعطـا مـي شـود.لازم بـه ذکـر اسـت کـه يـك نماينـده در راس و مابقـي نماينـدگاه شـهر مذکـور بـه ايشـان مراجعـه ميكننـد.

۱۲.متقاضيـان بايسـتي داراي مجـوز فعاليـت مرتبـط در حـوزه هـاي آمـوزش و مشـاوره از سـازمانها و دسـتگاه هـاي ذيربـط باشـند و دارا بـودن نمايندگـي خانـه كارآفرينـان ايـران بـه منزلـه ي پروانـه ي فعاليـت تلقـي نخواهـد شـد و حـق سـوء اسـتفاده بـا عناوينـي از ايـن دسـت بـراي نماينـده وجـود نـدارد و در صـورت عـدم رعايـت توسـط نماينـده اي ، مـورد پيگيـري قانونـي قـرار ميگيـرد.

۳.متقاضـي نمايندگـي بايسـتي فضـاي آموزشـي متناسـب بـا شـآن برگـزاري كلاس و فضاي مشـاوره اي مناسـب در حـد مكفـي در اختيـار داشـته باشـد.

بنـد ۱:بـرای اخـذ نمایندگـی اولویـت بـا مراکـز آموزشـی-موسسـات-شـرکتها -فـارغ التصیـلان رشـته کارآفرینـی میباشـد.

مراحل اخذ نمایندگی:

۱. دریافت تاییدیه از خانه کارآفرینان ایران

۲. ارسـال مـدارک مـورد نیـاز شـامل کپـی از تمـام صفحـات شناسـنامه-کارت ملی-آخریـن مـدرک تحصیلی-۲قطعـه عکس۳*٤-کروکـی محـل فعالیت-رزومـه

۳. ارائـه ضمانـات مکفـي طبـق مفـاد منـدرج در قـرارداد بـه خانـه بـه منظـور تضمیـن تعهـدات و رعایـت مفـاد قـرارداد

٤. عقـد قـرارداد بـه مـدت یـک سـال آزمایشـی بوده و در صـورت رضایـت طرفیـن, قـرارداد تمدید میشـود

٥. مسـئولیت احـراز صلاحیـت نمایندگـی بـر عهـده کارشناسـان خانـه میباشـد

٦. در صـورت اعطـای امتیـاز نمایندگی,متقاضـی بایـد اسـتاندارد هـای خانـه را در نمایندگـی خـود اجـرا نمـوده و کلیـه هزینـه هـای آن را تقبـل نمایـد.

شرایط لغو نمایندگی:

۱. دریافـت مبلـغ خـارج از تعرفـه هـای تعییـن شـده از مراجعـه کننـدگان

۲. عدم ارائه خدمات مناسب به مراجعه کنندگان

۳. عدم رعایت و تعهد به مفاد قرارداد

٤. انجام ندادن موارد خواسته شده از طرف خانه

٥. سوء رفتار با مراجعه کنندگان

٦. سـوء اسـتفاده از اعتبـار و عـدم رعایـت حقـوق مـادي و معنـوي خانـه كارآفرينـان ايـران

تعهدات نمایندگی:

۱. رعایت دقیق ضوابط و بندهای قرارداد

۲. شرکت در سمینارها-نمایشگاها و ... مرتبط با کارآفرینی

۳. برگزاری کلاس های آموزشی جهت آشنایی با مفاهیم کارآفرینی

٤. درج اسم موسسه خانه کارآفرینان ایران به صورت خوانا و درشت در نامه های تبلیغاتی-بروشورها و ...

٥. ارائه گزارش فعالیت های انجام شده بصورت دوره اي با توجه به مفاد مندرج در قرارداد

٦. ارائه نتایج فعالیت ها و میزان بازدهی آنها به صورت دوره اي

مزایا و تسهیلات دریافت نمایندگی از طرف موسسه:

۱. معرفی نماینده از طرف موسسه به سازمانهای مرتبط

۲. درآمد زایی و برخوردار شدن از یک کسب و کار مناسب

۳. درج نام و آدرس نماینده در وب سایت موسسه

٤. بهره مندی از امتیاز معرفی شدن نماینده توسط موسسه در تبلیغات گسترده.

رزومه خود و فرم درخواست نمایندگی در پیوست صفحه موجود می باشد را به آدرس ایمیل :

nmg.karafarini@gmail.com

ارسال نمایید

متقاضیان میتوانند جهت اعلام درخواست فرم را پر نمایند. و در صورت لزوم با شماره تلفن های زیر تماس حاصل فرمایند:

۲۲۰۳۵۳۷۷-۰۲۱

تهران بلوار آفریقا کوچه سعیدی نبش مهرداد پلاک ۳ طبقه سوم واحد ۱۲

درخواست تاسیس نمایندگي

موسسه شتابدهنگان کارآفرینان

آصف کریمی

لوار افریفا خیابان شهید سعیدی ، نبش مهرداد ، پلاك ۳ طبقه سوم واحد ۱۲

۰۲۱۲۲۰۳۵۳۷۷

شرکت خدمات آموزشی پایا (تعاونی خدمات آموزشی همیاران اندیشه ساز پایا)

خانم فریبا جوان

نشانی: اصفهان، پل فلزی ، پل فلزی ، ابتدای خیابان حکیم ، کوچه ساحل ، ساختمان کارآفرین

تلفن: ۳۶۷۰۳۰۳۶

paya.it.ti@gmail.com

شرکت آرتیمان جام فردا

آقای بهروز زارع

نشانی: خوزستان، امانیه، نبش سقراط غربی، مجتمع اقبال، طبقه دوم، واحد۱۱

تلفن: ۰۹۱۲۰۲۱۴۷۹۸-۰۶۱۳۳۳۶۳۹۳۱

behrooz.zare۶۳@yahoo.com

شرکت کارآفرینان پیشتاز جهان بین

آقای فرزاد محمودی ده چشمه

دفتر شهرکرد چهار راه بوعلی روبروی هسته گزینش جنب داروخانه آسمان ساختمان آرمین

تلفن: ۳-۳۲۲۶۲۰۵۲

دفترفارسان چهار راه فرمانداری پاساژپاسارگاد طبقه دوم

تلفن: ۰۳۸۳۳۲۳۰۳۵۲ و ۰۳۸۳۳۲۲۰۴۴۳

farzadmahmodi۱۳۶۳@yahoo.com

شرکت آموزشی کاسپین

آقای حجت قاسمی

نشانی: مشهد ، بلوار معلم ،بین معلم ۳۴ و ۳۶ پلاک ۹۱۶، تلفن: ۰۵۱۳۸۹۲۸۵۴۵

hghasemi۵۰@yahoo.com

شرکت اعتماد گستر صنعت هرمزگان

آقای محمدرضا کریمی

نشانی: بندر عباس، بلوار مصطفی خمینی، جنب پیتزا هیوا طبقه فوقانی مهرو پلاک نگار ، واحد ۳

تلفن: ۰۷۶۱۶۶۷۱۳۷۱

egshor@yahoo.com

شرکت تبلشگران نواندیش آتیه سازشمال

آقای عباس رویان

نشانی: ساری، میدان امام، خیابان جلم جم زویزویصدا و سیما

تلفن: ۰۱۱۳۳۳۵۸۰۶۱

abbas.royan۳۲۹۵@yahoo.com

نمایندگی های فعال خانه کارآفرینان ایران

موسسه شتابدهنگان کارآفرینان :	آصف کریمی	تهران
شرکت آرتیمان جام فردا :	آقای بهروز زارع	خوزستان
شرکت تبلشگران نواندیش آتیه سازشمال :	آقای عباس رویان	ساری
شرکت کارآفرینی :	آقای علی کوششی	زنجان

درخواست تاسیس نمایندگی

خانه کارآفرینان ایران

LIYANAWEB.IR

تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding)

تأمین منابع مالی همواره یکی از چالش های اصلی کارآفرینان و توسعه دهندگان کسب و کار بوده است.

یکی از روشهایی که اخیراً مورد توجه واقع شده تأمین منابع مالی از طریق شبکه های اجتماعی مبتنی بر فناوری اطلاعات می باشد که تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding) نامیده می شود. در این روش متقاضیان منابع مالی با معرفی طرح هایشان در پلتفرم سرمایه پذیری از سرمایه گذاران نسبت به تأمین منابع مالی خودشان اقدام می نمایند. بدین معنی که هر متقاضی چقدر بتواند از قدرت اثربخش تر در ارائه طرح و بهره گیری بهینه تر از شبکه های اجتماعی برخوردار گردد. در نهایت منابع مالی بیشتر را در مدت زمان کمتر بدست می آورد.

نکته قابل توجه این است که این شیوه انطباق بیشتری با رسالت تأمین مالی اسلامی (Islamic finance) دارد چرا که سرمایه گذاران و سرمایه پذیران (کارآفرینان) در سود و ریسک سرمایه گذاری مشارکت دارند و در انواع روشهای تأمین منابع مالی جمعی می توانند از عقود اسلامی بهره گیرند.

در حال حاضر چهار نوع تأمین منابع مالی جمعی وجود دارد که به شرح ذیل قابل طبقه بندی می باشند. نوع اول تأمین منابع مبتنی بر اهدا می باشد (Donation Base)، در این روش بیشتر در برآورده ساختن اهداف تأمین منابع مالی برای امور بشر دوستانه، خیریه، کمک هزینه های تحصیل و کمک به پرورش ایده های خلاقانه مورد استفاده قرار می گیرد که همان دستور صریح اسلام بر امر انفاق می باشد.

امروزه عملکرد مثبت انفاق یا همان فعالیت های بشردوستانه بر بهبود و سلامت نظام های اقتصادی و اجتماعی در سطح جهانی بر کسی پوشیده نیست و به طور عملی اثبات شده است. نوع دیگری از روشهای تأمین منابع مالی جمعی که از اقبال خوبی برخوردار می باشد، تأمین مبتنی بر پاداش(Reward Base) است. به عنوان نمونه کارآفرینی محصولی جدید طراحی کرده است و با معرفی نمونه اولیه آن در پلتفرم تأمین منابع مالی جمعی، به سرمایه گذاران در ازای مبلغ معینی، یک نمونه از محصول خود را در صورت تولید موفق ارائه می دهد و یا اینکه یک هنرمند برای تولید آلبوم جدید خود می تواند از این طریق تأمین منابع مالی نماید.

گاهی ممکن است کارآفرین به سرمایه گذار تعهد نماید در ازای مبلغ معینی جهت تولید یک واحد از محصول خود، عایدی فروش از آن را به عنوان پاداش به سرمایه گذار بدهد.

نوع سوم در تأمین منابع مالی جمعی عرضه سهام(Equity Base) شرکتی یا پروژه ای کارآفرین به سرمایه گذار است که بر اساس طرح کسب و کار (Business plan) ارائه شده بدین کار اقدام می نماید. در این شیوه سرمایه گذار در بنگاهداری به عنوان سهامدار مشارکت می نماید. به عنوان نمونه کارآفرینی اعلام می نماید که می خواهد پلتفری برای تأمین منابع مالی جمعی P۲B ایجاد نماید که بر اساس طرح کسب و کار ارائه شده نیازمند مبلغ مشخصی می باشد که هر سهم آن را به مبلغ اسمی مثلا ده هزار ریال واگذار می نماید، لذا با تشکیل بنگاه و عرضه محصول / خدمت به بازار در صورت رشد و توسعه پلتفرم ارزش سهام نیز افزایش می یابد که در این صورت سرمایه گذار در سود و زیان احتمالی مشارکت کرده است. در این نوع می توان از عقود اسلامی مضاربه نیز استفاده کرد که سرمایه گذار منابع مالی را تأمین می نماید و سرمایه پذیر در قبال تجارت مشخصی و توافق اعلام شده اقدام به تجارت می نماید و در زمان معین عایدی را با سرمایه گذار تقسیم می نماید. و نوع آخر از تأمین منابع مالی جمعی مبتنی بر بدهی(Debt Base) است که می تواند قرض الحسنه را شامل شود تا عقود اسلامی مرابحه ، مضاربه و.... که بر اساس مکانیزم معین می تواند P۲P (شخص به شخص) و P۲B (شخص به بنگاه) باشد. این نوع از تأمین منابع جمعی با توجه به شرایط کنونی اقتصادی کشور می تواند گزینه مناسبی برای تأمین منابع مالی بانک ها از طریق سرمایه گذاری های خرد و در قالب عقود اسلامی به ویژه مرابحه باشد.

از دیدگاه نگارنده با توجه به شرایط کنونی اقتصادی و نیاز بازار پول به نقدینگی ، می توان پلتفرمی برای تامین منابع مالی جمعی مبتنی بر بدهی ایجاد نمود که در مرحله اول بانک ها می توانند در این پلتفرم معاملات و عقود مرابحه خود را قراردهند که مشخصات معامله ، مدت زمان ، سررسید و همچنین سود انتظاری مشخص شده باشد و از طریق جذب سرمایه

گذاران خرد بتوانند تامین منابع نمایند. در مراحل بعدی با فرهنگ سازی و همچنین طراحی سازو کار مناسب جهت رتبه بندی اعتباری و تعیین ریسک بنگاه ها و همچنین افراد حقیقی ، می توان پلتفرم را برای تامین منابع مالی برای معاملات پروژه های شرکت ها و همچنین منابع مالی مورد نیاز شخص به شخص را توسعه داد.

نکته پایانی این است که می توان با بهره گیری از فناوری مالی و مفاهیم عقود اسلامی ابزارهای مالی نوینی طراحی نمود که با شفافیت ، سرعت عمل و دسترسی بهتر در نظام پولی و سرمایه شاهد افزایش اثربخشی و بهره وری باشیم.

اطلاعات

نویسنده : مهندس علي ملكي

نهادهاي اقتصادي فراگير، نهادهايي هستند كه امكان و فرصت مشاركت را توسط توده‌هاي گسترده مردم در فعاليت‌هاي اقتصادي فراهم مي‌كنند و از استعدادها و مهارت‌هاي آنها بهترين استفاده را برده و به افراد اين امكان را مي‌دهند تا انتخاب‌هايي را بر اساس تمايلات خود انجام بدهند.

يكي از مشهورترين اقتصاددانان نهادگرا در تشريح نقش كليدي نهادها در عملكرد اقتصادي مي‌گويد: نهادها قوانين بازي در جامعه‌اند، يا به عبارت ديگر قوانين وضع شده از جانب نوع بشر كه روابط متقابل انساني را با يكديگر شكل مي‌دهند و در نتيجه نهادها سبب ساختارمند شدن انگيزه‌هاي نهفته در مبادلات بشري هستند. اين نهادها بسياري از كاركردهاي اقتصادي از جمله التزام به قانون، كاهش هزينه‌هاي معامله، مبارزه با هرگونه رانت و فساد را انجام مي‌دهند.

براي فراگير بودن نهادهاي اقتصادي بايد امنيت لازم براي اموال خصوصي برقرار باشد. به عبارت بهتر، يك نظام حقوقي بي‌طرف بايد به وجود بيايد و ارائه خدمات عمومي نيز براي همه يكسان باشد همچنين فرصت و زمينه مشاركت براي همه افراد در تبادل كالاها و خدمات و انعقاد قراردادها بايد به صورت يكسان صورت بگيرد، علاوه بر اين امكان ورود كسب‌وكارهاي جديد و انتخاب دوره شغلي و كاري براي مردم بايد همه‌جا يكسان باشد. در واقع نهادها مي‌توانند با شكل دادن ساختار انگيزشي، فعاليت‌هاي مولد را در جامعه پيش برده يا مانعي بر سر راه آن باشند. در اين مكان هر چه كشور از توسعه يافتگي بيشتري برخوردار باشد مي‌تواند از اين ساختار انگيزشي بهره بيشتري ببرد. نهادهاي رسمي و غيررسمي، تعيين‌كننده انگيزه‌ها و محدوديت‌هاي اقتصادي بوده و مي‌توانند بخشي از علل موفقيت يا ناكامي نسل آينده

توسعه در كشورهاي مختلف را توضيح دهند. نهادهاي اقتصادي فراگير مي‌توانند باعث شكوفا شدن فعاليت اقتصادي، رشد، بهره‌وري و رفاه اقتصادي شود. حقوق اموال خصوصي و برقرار كردن امنيت آن، نقشي مهم در اين زمينه خواهد داشت؛ چراكه تنها آنهايي كه چنين حقوقي داشته باشند از تمايل و انگيزه براي سرمايه‌گذاري و افزايش بهره‌وري خود برخوردار خواهند بود.

نهادهاي سياسي فراگير تكميل‌كننده نهادهاي اقتصادي فراگير عوامل نهادي سياسي نظير سياست‌هاي دولت، نظام‌هاي حقوقي و... شكل دهنده محيط‌هاي اقتصادي براي توليد و تجارت هستند. دو عامل مهم در اين زمينه پاسخگويي سياسي و انضباط سياسي است. پاسخگويي سياسي مي‌تواند منجر به اتخاذ سياست‌هايي شود كه رفاه اقتصادي را گسترش داده و در نهايت شكوفايي اقتصادي را به همراه داشته باشد. از طرفي انضباط سياسي نيز موجب فراهم شدن حقوق مالكيت مي‌شود كه باعث علاقه‌مندي بخش خصوصي به سرمايه‌گذاري، كار و توليد و سطوح بالاتر درآمدي مي‌شود. لذا نهادهاي سياسي فراگير، نهادهاي اقتصادي فراگير را تقويت مي‌كنند و از آن نيرو مي‌گيرند.

در كشورهاي در حال توسعه كه دنبال پايداري تفكر سياسي خود هستند از نهادهاي اقتصادي فراگير براي تمركز قدرت در دست خويش، بهره مي‌برند. اين چرخه تمركز، عامل اصلي شكست كشورها است. اگر براي يك مدت كوتاه رشد اقتصادي ايجاد شود،اين رشد ماندگار نخواهد بود همچنين زمينه نهادي و سطح توسعه مي‌تواند بر پويايي‌هاي كارآفرينانه تاثيرگذار باشند؛ چراكه نهادها تعيين‌كننده اساس رفتار اقتصادي و مبادلات اقتصادي هستند و مي‌توانند آثار مستقيم و غيرمستقيمي بر عرضه و تقاضاي كارآفرينان بگذارند.

اگر يك بررسي كوچك در كشور خودمان در رابطه با ميزان سرمايه‌گذاري افراد در جامعه انجام دهيم، خيلي سريع و روشن متوجه خواهيم شد كه بيشتر سرمايه‌گذاري‌ها در سطح جامعه توسط دولت انجام مي‌گيرد، درواقع اكثر اين سرمايه‌گذاران از موسسات و شركت‌هاي دولتي هستند. اين موسسات و شركت‌ها داراي حقوق اموال كاملا مشخص و تعيين شده از سوي دولت هستند و از آنجا كه كليه پروژه‌هاي بزرگ توسط بانك‌ها و سازمان‌هاي سرمايه‌گذاري دولتي واگذار مي‌شود، اين‌گونه موسسات عمليات اقتصادي را به سمت خود خواهند برد؛ اما چرا بايد چنين پروژه‌هاي بزرگ دولتي به شركت‌هاي دولتي واگذار شود، دليل آن نيز واضح است؛ چون قدرت و توان دريافت پروژه‌هاي دولتي توسط بخش خصوصي بسيار ناچيز است، بخش خصوصي توان برخورد اقتصادي را با دولت و موسسات، شركت‌هاي دولتي را ندارد. نهادهاي اقتصادي فراگير نيازمند حقوق مالكيت امن و فرصت‌هاي اقتصادي نه تنها براي گروه نخبه و سرآمد جامعه، بلكه براي

همه قشرهاي جامعه است. يكي از كانون‌هاي محوري در ايجاد نهادهاي اقتصادي فراگير دولت است. دولت‌ها نه فقط حقوق مالكان را تهيه و اجرا مي‌كنند، بلكه ساختار انگيزشي اصلي اقتصاد را شكل مي‌دهند. دولت‌ها در جهان كنوني سهم بيشتر توليد ناخالص داخلي را نزد خود مي‌برند و قوانين مختلفي كه از سوي دولت وضع مي‌شود در عملكرد نهادها تعيين‌كننده هستند. در اجراي اصل ٤٤ به خاطر در نظر نگرفتن محدوديت‌هاي نهادي به آن توجه كافي نشد و باعث انحراف ۸۳ درصدي در فرآيند اجرايي آن شده و با گذشت نزديك به ده سال از ابلاغ آن نه‌تنها تحولي در حوزه مالكيت ايجاد نشده، بلكه باعث رشد انحصار بخش خصوصي و شبه دولتي در اقتصاد كشور شده است.

كارآفرينان موتورهاي پيشرفت و شكوفايي نهادهاي اقتصادي فراگير مي‌توانند بازارهاي فراگير را ايجاد كنند كه نه تنها به كارآفرينان آزادي‌هايي براي دنبال كردن خواسته‌هايشان در فرآيند خلق ثروت مي‌دهند، بلكه مي‌توانند ميدان مناسبي را نيز براي حضور كارآفرينان فراهم كنند و آنهايي كه ايده‌هايی بهتر دارند، مي‌توانند كسب‌وكاري آغاز كنند.

آثار پیشگامان اولیه کارآفرینی، به ویژه جوزف شومپیتر، فرانک نابت و کرونر، نمونه گسترده تئوری اقتصادی را نشان دادند و در همان حال بنیادهای ضروری برای اثر تئوری‌های کارآفرینی را نیز فراهم کردند. در ایران دکتر احمدپور داریانی، توسعه علم اقتصاد و شکل‌گیری مدل‌های رسمی جدید و جالب توجه از کارآفرینی را شرح داده است. ایشان بر اهمیت مکانیسم کارآفرینی برای توسعه از طریق آثار اشتغال، نوآوری و رفاه تاکید کردند. پویایی کارآفرینی با توجه به زمینه نهادی و سطح توسعه می‌توانند به طور وسیعی متفاوت باشند، دکتر احمدپور بر این نظریه استوار هستند که گرایش به سوی کارآفرینی نیز تفاوت‌های قابل توجهی میان کشورها به وجود می‌آورند و ماهیت و ساختار فعالیت‌های کارآفرینی در بین کشورهای مختلف نیز متفاوت است. نهادها تعیین‌کننده‌های اساس رفتار اقتصادی و مبادلات اقتصادی هستند و می‌توانند آثار مستقیم و غیرمستقیم برعرضه و تقاضای کارآفرینان بگذارند.

اطلاعات

نویسنده : حجت ا.. رضازاده

کارشناس ارشد پژوهشی دانشگاه صنعتی امیر کبیر

شیوه های اطلاع رسانی به کارآفرینان در کشورهای پیشرفته

چکیده

توسعهء کارآفرینی و ایجاد شرکت‌های کوچک و متوسط در رشد و توسعهء اقتصادی کشور ایران- که در حال حاضر با مشکلات عدیده‌ای مانند بیکاری به ویژه بیکاری افراد تحصیل کرده،نرخ پایین بازدهی اقتصادی شرکت‌ها،عدم موقعیت مناسب در بازار جهانی، و مانند آن روبه‌روست- اثر مهم و بسزایی دارد.در شرایط کنونی که جهان در حال گذر از جامعهء صنعتی به جامعهء اطلاعاتی است،اطلاع‌رسانی به کارآفرینان نقش مهمی در رشد و تداوم این فرایند دارد.در این مقاله شیوه‌های اطلاع‌رسانی به کارآفرینان در کشورهای پیشرفتهء اروپایی بررسی شده است

مقدمه

در اقتصاد رقابتی و مبتنی بر بازار دنیای کنونی که با تحولات و تغییرات سریع و شتابان بین المللی همراه است و مشخصهء آن گذر از جامعهء صنعتی به جامعهء اطلاعاتی و تغییر اقتصاد ملی به اقتصاد جهانی است،از کارآفرینی به عنوان«موتور توسعهء اقتصادی»یاد می‌شود. کارآفرینی موجب افزایش بهره‌وری،ایجاد اشتغال،و رفاه اجتماعی می‌شود و می‌تواند در رشد و توسعهء اقتصادی کشورها نقش مهمی ایفا کند.از اجزای کارآفرینی می‌توان از نوآوری،خطرپذیری معتدل،جست‌وجوی فرصت‌ها،از طریق ایجاد کسب و کارهای جدید یا تغییر در سازمان‌های موجود نام برد. در واقع فرایند کارآفرینی توسط افراد محقق می‌شود که تمایل زیادی به کامیابی دارند و سخت‌کوشی،پافشاری،خطرپذیری، و دورنماسازی خارق العاده از ویژگی‌ها و ممیزه‌های روحی و روانی آنهاست.در واقع کارآفرین فردی است که با نظر و فکر جدید و از طریق ایجاد یک کسب و کار به معرفی محصول جدیدی در جامعه مبادرت

می‌کند. اصولا این‌گونه افراد در کلیهء جوامع حضور دارند و یک بستر و زمینهء مناسب این حضور را پررنگ‌تر می‌سازد کشورهای پیشرفته از دهه‌های قبل و برخی کشورهای در حال توسعه از دهه‌های اخیر،با توجه به نقش مؤثر و مثبت کارآفرینان اقتصادی در توسعهء جامعه،بهره‌برداری از این توانایی را جهت مواجهه با مشکلاتی نظیر رکود،تورم،و عدم اشتغال مورد توجه قرار داده‌اند. این توجه در حد تدوین راهبردها،سیاست‌ها،و برنامه‌های عملی جهت بسط روحیه و رفتار کارآفرینانه، آموزش و مشاوره،ایجاد فضای مناسب‌تر برای فعالیت کارآفرینان در عرصه‌های مختلف اقتصادی-اجتماعی،رفع موانع و ایجاد ارتباط و همکاری بین آنها،و تسهیل دستیابی آنها به بازارهای جهانی بوده و نتایج قابل توجهی نیز در پی داشته است از ۱۹۹۷،با همکاری مراکز معتبر دانشگاهی در کشورهای مختلف،مدل «نمایشگر جهانی کارآفرینی»۳برای سنجش ارتباط بین کارآفرینی و رشد اقتصادی طراحی شد.این کار براساس سه سؤال محوری زیر انجام گرفت

۱- آیا سطح فعالیت‌های کارآفرینی بر میزان رشد اقتصادی ملی و رفاه جامعه تأثیر می‌گذارد؟

۲- فعالیت‌های شروع کسب و کار بین کشورهای مختلف تا چه سطحی باهم تفاوت دارند؟

۳- چه چیزی می‌تواند یک کشور را کارآفرین معرفی کند و چه عواملی می‌تواند فعالیت‌های شروع یک کسب و کار را محدود کرده یا ارتقا بخشند؟

در ۱۹۹۹ این مدل در کشورهای امریکا، انگلیس ،آلمان،فرانسه،ایتالیا،ژاپن،کانادا، فنلاند،دانمارک،و اسرائیل بررسی شد و در سال ۲۰۰۰،یازده کشور دیگر شامل آرژانتین، استرالیا،بلژیک،برزیل،هند،ای رلند،کرهء جنوبی،نروژ،سنگاپور،اسپانیا،و سوئیس به آن اضافه شدند.نتایج کلی این مطالعه بدین شرح است

-سطح فعالیت کارآفرینانه بین کشورها بسیار متفاوت است؛

-سیاست‌های اتخاذ شده برای تقویت ظرفیت کارآفرینی یک جامعه(از قبیل مهارت‌ها و انگیزه‌ها)بیشترین تأثیر را در سطح فعالیت‌های کارآفرینی خواهد داشت؛

-شرکت زنان در کارآفرینی جهت توسعهء اقتصادی درازمدت ضروری است و تأثیر بسزایی در رشد اقتصادی دارد

-برای داشتن آثار درازمدت باید سیاست‌هایی جهت تشویق ورود جوانان زیر ۲۵ سال و افراد بالای ۴۴ سال در فرایند کارآفرینی اتخاذ شود؛و

-هر دولتی که متعهد به پیشرفت اقتصادی است،باید حمایت‌های لازم را برای کلیهء جنبه‌های سیستم اقتصادی که هادی و حمایت‌گر افزایش سطوح فعالیت‌های کارآفرینی است،فراهم کند. این فرایند شامل کاهش مالیات‌ها،دسترسی به نیروی کار، کاهش هزینه‌های نیروی انسانی غیر حقوق بگیر، کاهش مقررات،و آسان‌سازی انجام کسب و کار توسط دولت است.همچنین سیاست‌ها نیز باید تعیین‌کنندهء وسعت سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز و برانگیزانندهء

تمایل افراد برای سرمایه‌گذاری بهینه در مراحل ابتدایی هر کسب و کار باشد در حال حاضر تولید ناخالص داخلی در ایران،علی رغم داشتن جمعیتی هوشمند و مستعد و منابع طبیعی فراوان،در سطح نازلی قرار دارد و نسبت قابل توجهی از نیروهای جوان و حتی تحصیل کرده از نعمت اشتغال محروم‌اند؛اگرچه بر اولویت ایجاد کار در فعالیت‌های دولتی در سطوح مختلف تأکید شده است،اما بسیاری از شرکت‌ها به علت نرخ بهره‌وری اندک،و فقدان تقاضا در آستانهء تعطیلی قرار گرفته و یا تعطیل شده‌اند و موقعیت رقابتی کشور در بازارهای جهانی نیز بسیار ضعیف است

در این مقاله ابتدا به‌طور اجمال کارآفرینی و نقش آن در وضعیت اقتصادی کشورهای پیشرفتهء اروپایی را بررسی می‌کنیم سپس به روش‌های جدید اطلاع‌رسانی به کارآفرینان در این کشورها می‌پردازیم.

تعریف کارآفرینی کارآفرین فردی است که دارای ایدهء نو و جدید است و از طریق فرایند تأسیس و ایجاد یک کسب و کار(شرکت)و قبول مخاطره، محصول یا خدمات جدیدی را به جامع معرفی می‌کند. در این تعریف چند نکته وجود دارد

۱- کارآفرین دارای فکر جدید است؛

۲- کارآفرین در فرایند ایجاد یک کسب و کار یعنی از مرحلهء مطالعهء بازار،تهیهء طرح کسب و کار،توجیه اقتصادی،بسیج منابع، احداث کارخانه،و بهره‌برداری از آن شخصا درگیر بوده و اقدامات عملی را بر عهده می‌گیرد و همهء مخاطرات را قبول می‌کند؛

۳-نتیجهء فعالیت و زحمات وی حتما باید به محصول و خدمات جدیدی منجر شود.

جعفری تیمونز«کارآفرین»را«ایجادکنندهء یک چیز ارزشمند از هیچ می‌داند»

واژهء Entreprenur در ادبیات فارسی ابتدا به معنای کارفرما و سپس کارآفرین ترجمه شده که ترجمهء خوبی نیست.به نظر می‌رسد بهتر بود این واژه«ارزش آفرین»ترجمه می‌شد،اگرچه در ادبیات اقتصادی غرب، «ارزش»معنایی متفاوت با آنچه که در ادبیات دینی و اخلاقی ایرانیان آمده است،دارد.

انسانی که دارای قدرت درک و پیدا کردن خلأ و فرصت‌هاست و از طریق پرورش ایده و تبدیل فکر خود به یک محصول و خدمت جدید،در جامعه اقدام به ارزش آفرینی از هیچ می‌کند،«کارآفرین»نامیده می‌شود. مقایسهء وضعیت اقتصادی کشورهای منتخب

توسعهء فرایند کارآفرینی منجر به تشکیل و توسعهء شرکت‌های کوچک و متوسطشده و سبب افزایش رفاه اجتماعی و ایجاد اشتغال می‌شود.لذا در این قسمت به‌طور اجمال ابتدا برخی شاخص‌های اقتصادی مرتبط با کارآفرینی را در کشورهای پیشرفتهء اروپایی مانند اتریش،هلند،آلمان، ایتالیا،فنلاند،و سوئد بررسی می‌کنیسرانهء تولید ناخالص داخلی کشورهای مورد بررسی در جدول ۱ مقایسه شده است. همان طور که مشاهده می‌شود،میزان سرانهء

تولید ناخالص این کشورها تفاوت اندکی با هم داشته و در کل در سطح بالایی قرار دارد ,۲شایان ذکر است هرچه میزان سرانهء تولید ناخالص بالاتر باشد نشان‌دهندهء قدرت اقتصادی بالای آن کشور استبه دلیل تأثیر کارآفرینی در اشتغال، شاخص سرانهء تولید ناخالص داخلی به ازای هر نفر شاغل کشورهای منتخب بررسی شد که جدول ۲ نتایج را نشان می‌دهد.مشاهده می‌شود که تفاوت کشورهای بررسی شده در این شاخص محسوس‌تر بوده و در کل هر فرد شاغل در این کشورها،تولید ناخالص بالایی را در سال ایجاد می‌کند به دلیل اینکه کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط سبب اشتغال‌زدایی می‌شود، درصد ایجاد اشتغال آنها در کشورهای منتخب بررسی شده و نتایج در جدول ۳ نشان داده شده است.ملاحظه می‌شود که به جز کشور ایتالیا(با میزان اشتغال ۴۷ درصد)،در سایر کشورها بیش از ۶۰ درصد اشتغال توسط پدیدهء کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط انجام می‌پذیرد

Small and Medium Enterprise(SME .(۴))

همان طور که اشاره شد کارآفرینی فرایندی است که منجر به ایجاد کسب و کار جهت معرفی محصول جدیدی در جامعه می‌شود. در مرحلهء بعد افراد دیگر جامعه نیز به ایجاد این کسب و کار و تولید محصول جدید ترغیب می‌شوند. لذا شرکت‌های کوچک و متوسط به سرعت رشد می‌کنند و با ایجاد ارزش افزوده،تولید ناخالص داخلی را افزایش داده،سبب اشتغال نیز می‌گردند و در نهایت در رشد و توسعهء اقتصادی هر کشور تأثیر می‌گذارند.در مطالعهء فوق تأثیر کارآفرینی در وضعیت اقتصادی کشورهای پیشرفتهء اروپایی با شاخص‌های سرانهء تولید ناخالص داخلی،سرانهء تولید ناخالص داخلی به ازای هر نفر شاغل و درصد ایجاد اشتغال توسط فرایند کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط بررسی شد و نشان داده شده که حدود ۶۰ درصد اشتغال در این کشورها که در وضعیت بسیار خوب اقتصادی به سر می‌برند،توسط کارآفرینان ایجاد می‌شود که در نهایت با ایجاد ارزش افزودهء بالا،تولید ناخالص داخلی کشورشان را افزایش داد و سبب ایجاد رفاه اجتماعی بیشتر می‌شوند. شیوه‌های اطلاع‌رسانی به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط در کشورهای منتخب با توجه به اینکه در حال حاضر اقتصاد کشورها در حال گذر از جامعهء صنعتی به جامعهء اطلاعاتی‌اند،اطلاع‌رسانی یکی از عوامل مهم بسیار اثرگذار در توسعهء کارآفرینی خواهد بود؛زیرا با اطلاع‌رسانی به موقع،کارآفرینان از فرصت‌ها بهره‌برداری می‌کنند و کسب و کار خود را توسعه می‌دهند ,۸در قسمت قبلی به‌طور اجمال بعضی از شاخص‌های اقتصادی مرتبط با کارآفرینی را در ۶ کشور پیشرفتهء اروپایی بررسی کردیم. لذا در این قسمت به بررسی شیوه‌های جدید اطلاع‌رسانی به کارآفرینان به تفکیک هر کشور می‌پردازیم.

اتریش برنامهء«شبکهء شرکت‌های جوان»برای ارتقای کسب و کار از اتاق بازرگانی و صنعت

وین برای ارائهء خدمات مجازی به ایجادکنندگان شرکت‌ها و کارآفرینان جوان ایجاد شد.این شبکه در حال حاضر با اطلاعات زیادی بر روی اینترنت موجود است و اطلاعاتی را در زمینهء اقدامات حمایتی،مراکز مشاوره،انتشارات،و مانند آن ارائه می‌دهد.شبکه از پاییز ۱۹۹۷ بر روی اینترنت بوده است و اطلاعاتی را در زمینهء مدیریت کسب و کار و موضوعات قانونی و اداری ارائه می‌دهد و اسم و نشانی،و همچنین پست الکترونیکی افراد مسؤل را نشان می‌دهد.دسترسی آزاد به آن در اتاق‌های بازرگانی و در نقاط عمومی شهر وین امکان‌پذیر است,۱۱ «برنامهء EU-Info-Broker »۵یک برنامهء کمکی آزاد از سوی اتحادیهء اروپاست که به صورت پایگاه داده‌ها در دسامبر ۱۹۹۷ ایجاد شده است و توسط مرکز اطلاعات ار اتحادیهء صنعتی اتریش)با حمایت مالی قابل ملاحظه از طرف وزارت امور اقتصادی توسعه یافته است.این برنامه به سؤالاتی از قبیل انرژی،تحقیق،جوانان،شرکت‌های کوچک و متوسط،و انواع حمایت‌ها(برای مثال سهامداران،اهدا،یا وام‌ها)پاسخ می‌دهد.در ۳۰ آوریل ۲۰۰۰،تعداد کاربرانی که نام آنها در بانک اطلاعات ثبت شده بود به بیش از ۴۲۰۰ مورد رسید و بیش از ۱۰۰ نفر هر روز به آن دسترسی دارند.در اوایل ۱۹۹۸ تماس‌های مستقیم بین تهیه‌کنندگان و محققان ایجاد شد،تا دسامبر ۱۹۹۹ کلا ۸۰۰,۶۸ تماس ثبت شده است‌وپا هلند در سال ۱۹۹۶ دولت اقداماتی ریشه‌ای برای بهبود دسترسی به سازمان‌های واسطه۶در زمینهء مشاوره و اطلاع‌رسانی اتخاذ کرد.برای مثال اتاق‌های بازرگانی از طرف قانون این اختیار را کسب کردند که اطلاعات کلی را فراهم کنند. اکنون توصیه‌های شفاهی و قانونی از طرف مقامات این اتاق‌های بازرگانی برای کارآفرینان جدید ارائه می‌شود.یک سازمان جدید نیز نقش مشورتی فعال را به عنوان بخشی از تلاش‌ها برای افزایش آگاهی از نوآوری بر عهده داشته است.علاوه بر این تغییرات سازمانی، واسطه‌ها نیز برای بهبود قابلیت دسترسی خود تلاش می‌کنند.این امر شامل تبلیغ خدمات و محصولات موجود(با استفاده از روش‌های جدید نظیر شبکهء جهانی اینترنت)و تمرکز بر خدمات مشاوره‌ای برای اطمینان از تطبیق خدمات و محصولات با تقاضاهاست.

هدف از«قانون ایجاد کسب و کار»تشویق کیفیت کارآفرینی است.این کار باعث کاهش چشمگیر زمان و هزینه‌های رسمی برای شروع یک کسب و کار جدید در بخش‌های مربوط خواهد شد.به‌طور کلی نیازهای رسمی برای شروع یک کسب و کار جدید برحسب نوع شرکت و ماهیت قانونی آن و برحسب بخش متفاوت است.باوجوداین یک شرکت خدمات شبکهء اینترنت می‌تواند طی سه روز ایجاد شود و زمان متوسط برای تأسیس یک شرکت با مسئولیت محدود ۳-۴ هفته است,۱۳

آلمان شبکه‌ای از ساختارهای خدماتی و مشورتی صلاحیت‌دار برای جست‌وجوی پروانهء ثبت اختراعات(پتنت‌ها)و درخواست پروانهء ثبت اختراع

برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط تحت پوشش پروژهء ترکیب شدهء «انستیتو یک»وزارت فدرال آموزش و تحقیق ایجاد شد.این شبکه از ۳۰ بخش تشکیل شده است و مجموعا ۸ میلیون دلار به صورت کمک دریافت می‌کند. در سرمایه‌گذاری با این شبکه با عنوان«پروژهء پتنت شرکت‌های کوچک و متوسط»،به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط که برای اولین بار پتنت درخواست کرده‌اند،کمک‌هایی اعطا می‌شود.علاوه بر این«دفتر پتنت آلمان»۷ شبکه‌ای جهانی مرکب از ۲۵ دفتر و مرکز اطلاع‌رسانی پتنت‌ها۸،شرکت‌های کوچک و متوسط را در زمینهء اطلاع‌رسانی علمی و فنی

٦)Intermediary organizations .)

(۷). German Patent Office

(۸). Patent information centers and offices

دربارهء مشخصات اختراعات یاری می‌کند. مراکز مذکور همچنین مشورت‌های اولیهء رایگان در مورد موارد قانونی بهره‌برداری اختراعات را ارائه می‌دهند.این مراکز که در سطح کشور سرمایه‌گذاری شده‌اند،در سال ۱۹۹۹ خدمات مشاوره‌ای را به ارزش بیش از ۵ میلیون دلار برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط ارائه داده‌اند,۸ «بانک اطلاعاتی برنامه‌های حمایتی»۹، توسط وزارت امور اقتصادی و فناوری اداره می‌شود و پایگاه آن بر روی اینترنت موجود است.این بانک اطلاعاتی افرادی را که قصد دارند کسب و کاری ایجاد کنند و به دنبال برنامه‌های حمایتی برای کسب و کار خود هستند قادر می‌سازد تا اطلاعات مورد نیاز را به دست آورند. این بانک اطلاعاتی طرح‌های حمایتی اتحادیهء اروپا و دولت فدرال را فهرست می‌کند،همچنین حاوی اطلاعاتی در مورد روش درخواست و برقراری تماس با افراد است,۵

فنلاند هدف دولت توسعهء ادارات ناحیه‌ای/محلی و شفاف‌سازی وظایف آنها با حذف تداخلات و کاهش تعداد سازمان‌های همسطح است. رفورم ادارات ناحیه‌ای منجر به تأسیس«مراکز توسعهء اقتصادی و استخدامی»شد.فعالیت‌های مراکز توسعهء اقتصادی و استخدامی با[همکاری] مسئولان محلی که در توسعهء کارآفرینی محلی تجربهء طولانی دارند،تکمیل می‌شود.خدمات اصلی ارائه شده به کارآفرینان عبارتند از:مشاوره در مراحل راه‌اندازی کسب و کارها،توسعهء شرکت‌های موجود،اطلاعات در مورد امکانات ارائه شده در سطح ملی و ساخت تسهیلات صنعتی و اجارهء آنها به شرکت‌ها.شیوه‌های تأمین مالی که توسط مسئولان محلی ارائه می‌شود عبارتند از:وام‌ها،تضمین‌های اعتبارات، و سرمایهء اولیه.شهرداری‌ها نیز در چنین فعالیتی مشاوره می‌دهند.شهرداری‌ها بالغ بر ۳۰۰ کسب و کار را از زمان شروع پروژهء«رایزنی کسب و کار»۱۰در ۱۹۹۷،مشاوره کرده‌اند.مشاوران اغلب مدیران اجرایی بازنشسته هستند و تجربیات حرفه‌ای خود و دانش فنی مزایای شرکت‌های کوچک محلی را ارائه می‌دهند.همکاری‌های مشترک بین مشاوران و شرکت‌ها کاملا محرمانه و بدون

هزینه است.شهرداری‌ها سالانه حدود ۲۵۰-۷۰۰ دلار به مشاوران حق الزحمه پرداخت می‌کنند,۱۲

سازمان ارتقای تجارت کسب و کارهای فنلاندی(فین‌پرو)۱۱سازمانی مشاوره‌ای و خدماتی است که هدف آن سرعت دادن به فرایند بین المللی کردن شرکت‌های فنلاندی به ویژه به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط است تا با حد اقل خطرات درگیر باشند.«گروه‌های شریک صادراتی فین‌پرو»۱۲ وقتی که شرکت‌ها بخواهند صادرات را شروع کنند،با ارائهء تجربیات و هزینه‌های سایر شرکت‌هایی که در همان موقعیت هستند با کارآفرینان کمک می‌کنند

تقریبا ۳۰«شرکت پیمانکاری برای کارآفرینان و کسب و کارهای جدیددر فنلاند وجود دارد که زیر نظر حمایتی انجمن اجتماعی و مشاغل۱۴هستند.هدف آنها ارائهء مشاوره به کارآفرینان در زمینه‌های کارآفرینی است،مانند ارزیابی ایدهء کسب و کار آنها، محاسبهء قابلیت سودآوری آنها،تخمین هزینه‌ها. علاوه بر انجمن اجتماعی و مشاغل و شبکهء شرکت‌های پیمانکاری،«شرکت پیمانکاری زنان»۱۵نیز کار خود را در سال ۱۹۹۶ شروع کرد.شرکت پیمانکاری زنان،کارآفرینی و خود اشتغالی را در میان زنان در شهرها و مناطق روستایی با ایجاد فعالیت‌های کسب و کارهای جدید،ترویج و تشویق می‌کند

(۹) Data Bank on Support Programmes .

(۱۰) Business Mentor Project.

(۱۱) Finnish Business Trade Promotion) Finpro) Organisation

(۱۲) Finpro's Export Partner Group.

ایتالیا از دههء ۱۹۹۰ اتاق‌های بازرگانی عمده‌ترین ارائه‌دهندگان خدمات برای شرکت‌ها بودند، زیرا موقعیت اتاق‌های بازرگانی در این کشور به گونه‌ای است که آنها را قادر می‌ساد نیازهای شرکت‌ها را در نواحی مختلف شناسایی کنند. از طریق ۱۳۱ شرکت که خدمات را برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط انجام می‌دهند،کارهای راهبردی مانند تحقیق اقتصادی،آموزش کارکنان،ارتباطات از راه دور،توسعهء شبکه‌های اطلاع‌رسانی،و بین المللی کردن روابط پوشش داده می‌شود ,۷

«اتحادیهء ملی اتاق‌های بازرگانی»۱۶،کتابچهء خود راهنمای گردآوری شده‌ای۱۷را ایجاد کرده است که خدمت‌رسانان به شرکت‌ها و سازمان‌ها، کنسرسیوم‌ها،و صادرکنندگان را فهرست می‌کند.این راهنما برای کسانی که درخواست خدمات از ارائه‌دهندگان خدمات را دارند،به عنوان یک کانون عمل می‌کند و به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط کمک می‌کند تا به بازار متصل شوند؛همچنین جنبه‌های مشاوره‌ای و انگیزشی را بین ارائه‌دهندگان خدمات افزایش می‌دهد.تقریبا ۷۰۰ شرکت مشاوره‌ای و کارشناسی ثبت شده وجود دارد و بیش از ۱۰۰۰ درخواست به صورت ماهانه از طریق اینترنت دریافت می‌شود.

از ۱۹۹۶ اتحادیهء ملی اتاق‌های بازرگانی،

سیستم ملی ارتباط از راه دور«ثبت شرکت‌ها» را از طریق سیستم اطلاعاتی Infocamere راه‌اندازی کرده است.هدف از این اقدام، ساده‌سازی روش‌های اداری از طریق معرفی اسناد الکترونیک و سیستم‌های امضای الکترونیکی است. در نتیجهء این پروژه،بین این اتحادیه و انجمن خدمات بانکی(بی. اس,ای.)۱۸مشارکت ایجاد شده است و محصولات و استانداردهای رایج از طریق یک کارت هوشمند۱۹به شرکت‌ها ارسال می‌شود.برای راه‌اندازی این پروژه ۲/۱ میلیون کارت هوشمند از آوریل ۲۰۰۰ تا فوریهء ۲۰۰۱ بین شرکت‌های ثبت شده توزیع شده است و ۳۳۰۰ نفر در ابتدای سال ۲۰۰۰ آموزش داده شده‌اند. هزینهء برآورد شه برای این پروژه ۲۵ میلیون دلار است,۷

(۱۳). Businessess Enterprise Agencies for Entrepreneurs and New

(۱٤). Jobs and Society Association

(۱٥). Women's Enterprise Agency

(۱٦). Unioncamere

(۱۷). Self-compiled Directory

(۱۸). (Banking Services Association(BSA

سوئد «رهنمودهای دولت برای استفاده از ICT

» در ارتباطات بین دولت مرکزی و شهروندان و کسب و کارها ترسیم شده است.بسیاری از شرکت‌های دولتی وب‌سایت‌هایی با اطلاعات و خدمات مناسب برای کسب و کار دارند. دولت اخیرا برنامه‌ای را برای تقویت حمایت از اطلاعات و خدمات بهبود یافته برای شرکت‌ها با بودجهء سالانهء ۱/۵ میلیون دلار در یک دورهء زمانی ۳ ساله آغاز کرده است.برای اینکه کارآفرینان به‌طور ساده‌تری به اطلاعات و خدمات مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند، دولت مؤسسه‌ای را مأمور کرده است تا از طریق یک وب‌سایت بازارچهء کسب و کار الکترونیکی ایجاد کند,۱۴

۲۲«شرکت توسعهء ناحیه‌ای»نیز که در نواحی مختلف قرار دارند،توصیه‌های راهبردی به کسب و کارها،آموزش و تأمین منابع مالی را ارائه می‌نمایند و تقریبا هر ساله حدود ۱۰۰,۰۰۰ کارآفرین و شرکت‌های کوچک و متوسط از این خدمات استفاده می‌کنند.اطلاعات از روش‌های مختلف مانند نشریه،جلسات، کنفرانس‌ها،و یک سایت اینترنتی فراهم می‌شود.همچنین،۱۶ مرکز صادرات ناحیه‌ای وجود دارد که توسط هیئت تجارت سوئد۲۰و اتاق‌های بازرگانی تأمین اعتبار مالی می‌شوند و اطلاعات و خدمات مشاوره‌ای راجع به صادرات و همکاران بین المللی را به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط می‌دهند.

« DirekSvar »،یک سیستم اطلاعاتی اینترنتی است که کارآفرینان می‌توانند اطلاعات مورد نیاز خود را از مراکز دولتی در هر ساعت از شبانه‌روز تحت قوانین خاصی(مجوزها، ثبت‌ها،ابلاغ‌ها،و نظایر آن)به دست آورند و برای کسب و کارشان استفاده کن

نتیجه‌گیری

همان طور که مشاهده شد شش کشور پیشرفتهء صنعتی اروپایی که از درآمد و رفاه اجتماعی برخوردارند و بیش از ۶۰ درصد اشتغال در جامعهء آنان از طریق کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد می‌شود، جهت اطلاع‌رسانی به کارآفرینان به ویژه از طریق شبکهء اینترنت اقدامات خوبی را انجام داده‌اند. این اقدامات در توسعه و تداوم این فرایند در کشورهایشان اثر بسزایی داشته است. اتخاذ این شیوه‌ها در ایران نیز که در حال حاضر با مشکلات عدیده‌ای روبه‌روست، و پیوستن به سازمان تجارت جهانی نیز این مشکلات را تشدید می‌کند،می‌تواند مثمر ثمر باشد.با مطالعهء تجربیات کشورهای پیشرفته در زمینهء اطلاع‌رسانی به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط پیشنهاد می‌شود در ایران نیز اقدامات مشابهی برای توسعهء کارآفرینی انجام پذیرد. این اقدامات عبارتند از:

,۱ایجاد سیستم«ثبت الکترونیکی شرکت‌ها»جهت ساده‌سازی روش‌های اداری و کاهش زمان ثبت شرکت‌ها؛

,۲ایجاد شبکهء اطلاعاتی«آگاهی از اختراعات و نوآوری‌ها»ی دانشگاهی و مؤسسات پژوهشی برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط؛

۳-ایجاد بانک‌های اطلاعاتی مورد نیاز کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط توسط اتاق بازرگانی در زمینهء آگاهی از خدمات و تولیدات شرکت‌های داخلی، شرایط بازارهای بین المللی،نحوهء دریافت وام از مؤسسات مختلف،تمهیدات دولت در صادرات کالاها،و مانند آن؛

۴-.ایجاد مراکزی که به صورت رایگان یا با هزینهء کم به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط در زمینه‌های آموزشی و مشاوره‌ای یاری رسانند؛

۵-.برگزاری جلسات و مجامعی که در آنها کارآفرینان بالقوه با کارآفرینان قدیمی و موفق آشنا شده و تبادل اطلاعات و تجربیات کنند

۶-.ایجاد انجمن‌های مختلف کارآفرینی از جمله انجمن«زنان کارآفرین»که زنان را در زمینهء کارآفرینی و ایجاد شرکت‌های کوچک و متوسط از جنبه‌های مختلف آموزشی،مالی، و مشاوره‌ای یاری دهند.

منابع

(۱) . احمد پور داریانی ، محمود . کارآفرینی : تعاریف،نظریات،الگوها.تهران:انتشارات شرکت پردیس ، ,۱۳۷۹

(۲) . احمد پور داریانی ، محمود ؛ شیخان ، ناهید ؛ رضازاده،حجت اله.بررسی تجارب کارآفرینی در کشورها یمنتخب. تهران : امیرکبیر ، ,۱۳۸۳

(۳).شیخان،ناهید.محاسبه شاخص‌های کلان تحقیقاتی(RD)در مورد ایران و مقایسه آنها با سایر کشورها.تهران:شورای عالی انقلاب فرهنگی، ,۱۳۷۹[طرح تحقیقاتی].

(۴). "Cochran, T."Entrepreneurship

اطلاعات

نویسنده : حجت ا.. رضازاده

کارشناس ارشد پژوهشی دانشگاه صنعتی امیر کبیر

مجموعه مقالات کارآفرینی

مشتمل بر بیست و هفت مقاله در حوزه کارآفرینی

تالیف:
دکتر محمود احمدپورداریانی
عضو هیئت علمی دانشگاه تهران

۲۸/۱

مجموعه مقالات کارآفرینی

تالیف: دکتر محمود احمدپورداریانی، عضو هیئت علمی دانشگاه تهران

اطلاعات کتاب

خرید کتاب

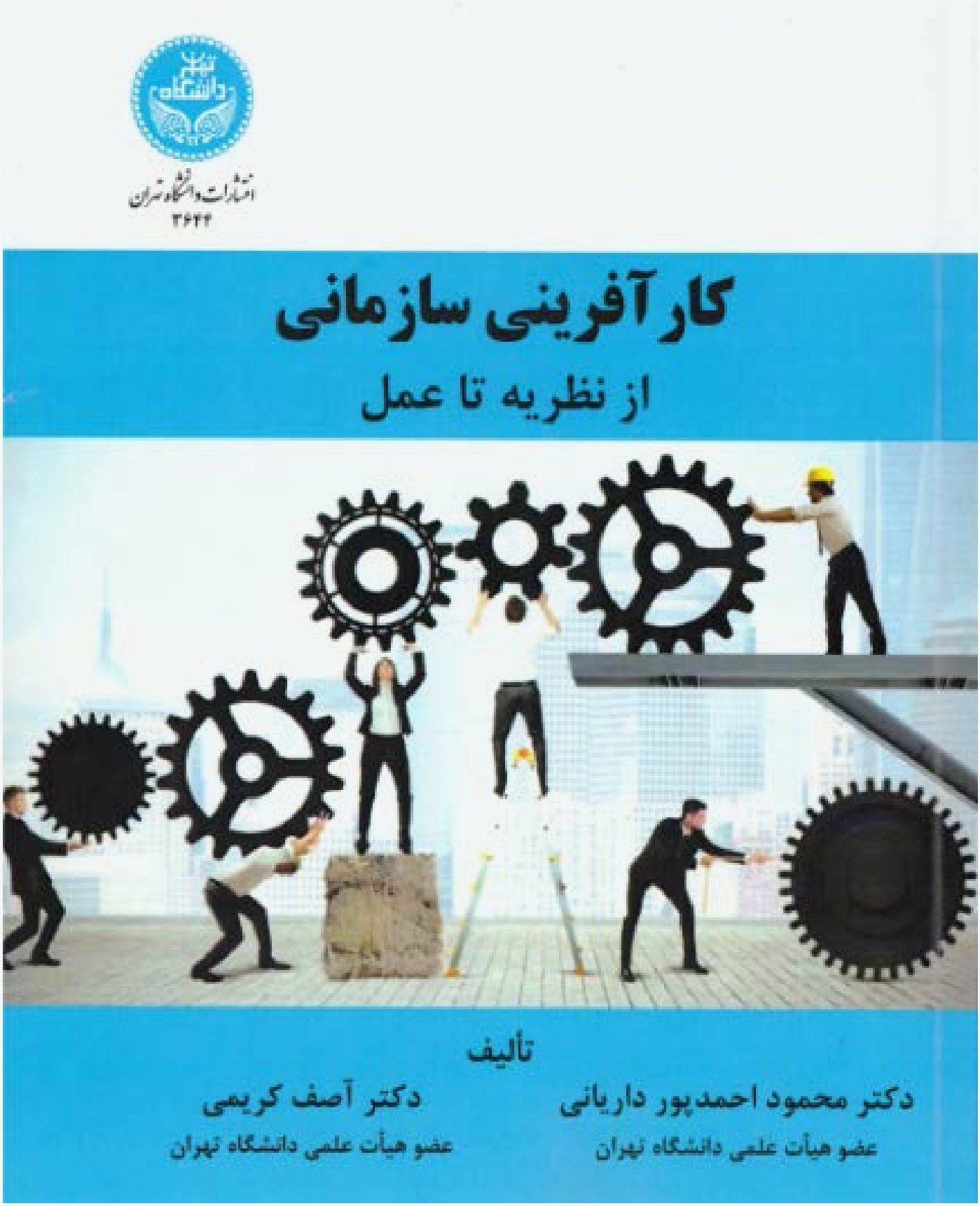
مدرسان کارآفرینی

ویژگی ها ، مهارت ها و شیوه های آموزشی

دکتر داود فیض (عضو هیات علمی دانشگاه سمنان)
دکتر محمود احمدپور داریانی
مهدی دهقانی سلطانی

اطلاعات کتاب

خرید کتاب



اطلاعات کتاب

خرید کتاب

مجموعه کتابهای دکتر محمود احمودپور داریانی

ردیف	نام کتاب	ناشر	نوع کتاب	اولین سال انتشار	همکاران
۱	این کتاب رئیس شماست	معاونت اقتصادی و برنامه ریزی بنیاد مستضعفان	ترجمه	اولین ۱۳۷۴	
۲	کارآفرینی(تعاریف، نظریات، الگوها)	شرکت پردیس ۵۷ (انتشارات جاجرمی)	تألیف	سال ۹۱ چاپ دهم	
۳	۱۰۱ تکنیک حل خلاق مسئله	مؤسسه انتشارات امیر کبیر	ترجمه	سال ۸۸چاپ هشتم ۸۰/۱۲/۱۹	
۴	تجارب کارآفرینی کشورهای منتخب	مؤسسه انتشارات امیر کبیر	تألیف و گردآوری	سال ۸۶ چاپ دوم- تاریخ قرارداد ۸۴/۱۱/۲۹	رضازاده خانم شیخیان
۵	کارآفرینی آموزش و پرورش	مؤسسه فرهنگی انتشارات محراب قلم	تألیف و گردآوری	۸۷/۶/۲۰	آقای عزیزی
۶	کارآفرینی یک دقیقه ای	مؤسسه فرهنگی انتشارات محراب قلم	تألیف و گردآوری	سال ۸۸	صبا ابراهیمی
۷	کارآفرینی در کسب و کار اینترنتی	مؤسسه فرهنگی انتشارات محراب قلم	تألیف و گردآوری	۸۶/۸/۲۱	اشکان حیاتی
۸	مبانی کارآفرینی	انتشارات سریرا	تألیف	چاپ اول ۱۳۸۵	دکتر مقیمی
۹	کارآفرینی در قالب یک مکتب (جنگل استرازی)	شرکت پردیس ۵۷	تألیف	۱۳۸۸، چاپ دوم	
۱۰	۱۰۱راه خلاق ایده‌یابی(چه می‌شود اگر)	مؤسسه فرهنگی انتشارات محراب قلم	تألیف و ترجمه	۸۶/۲/۱	
۱۱	کسب و کار خانگی	مؤسسه فرهنگی انتشارات محراب قلم	ترجمه	۸۵/۷/۲۵	
۱۲	مدرسان کارآفرینی	انتشارات دانشگاه سمنان	تألیف	پاییز ۱۳۹۵	دکتر فیض، مهدی دهقانی سلطانی
۱۳	طراحی و تدوین طرح کسب و کار Business Plan_	انتشارات راه دان	تألیف و گردآوری	چاپ اول بهار ۱۳۸۹	سید روح ا... احمدی
۱۴	کارآفرینان اجتماعی در ساماندهی کسب و کارهای غیر انتفاعی	انتشارات راه دان	ترجمه	چاپ اول بهار ۱۳۸۹	خانم وطن دوست
۱۵	ابزار استراتژیک برای کارآفرینان اجتماعی، ارتقاء عملکرد کسب و کارهای غیرانتفاعی		ترجمه	۱۳۸۹	آرش بازوکی، حجت اله رضازاده
۱۶	کتاب جامع کارآفرینی	کتابخانه فرهنگ	تألیف و گردآوری	چاپ اول ۱۳۸۹	جمالی احسان قاسمی
۱۷	کسب و کار جوانان	پویندگان پارس	تألیف		سید روح ا... احمدی
۱۸	کسب و کار خانوادگی	پویندگان پارس	تألیف		سمیع زاده
۱۹	تئوری های کارآفرینی (نظام های اقتصادی و کارآفرینی)	انتشارات اخلاص	تألیف	۱۳۹۰	نصیری
۲۰	کارآفرینی پیشرفته	انتشارات راه دان	تألیف	چاپ اول، تابستان ۱۳۹۰	ملکی
۲۱	مدیریت کارآفرینی	مکتب ماهان	تألیف	۹۲/۹	کریمی، خانم عبدلی
۲۲	فرنچایزینگ	قرنی	تألیف		خانم احمدیان راد
۲۳	دانشگاه کارآفرین	در دست چاپ	تألیف		ابراهیم زاده
۲۴	کارآفرینی سازمانی از نظریه تا عمل	دانشگاه تهران	تألیف	۹۴/۴	دکتر کریمی
۲۵	سیاست‌گذاری کسب و کار و کارآفرینی	در دست چاپ	تألیف		داوری
۲۶	کارآفرینی اجتماعی	راه دان	تألیف	۱۳۹۳	خانم بهروزآذر
۲۷	مجموعه مقالات کارآفرینی	قرنی	تألیف و گردآوری		حائری

Raahbar راهبر

شرکت خدمات انفورماتیک

RAAHBAR
INFORMATIC SERVICES CO.

Our mission is to become the pioneer ICT Holding in Iran and to enhance our ability to compete globally.

Vehicle Information Management System

سامانه ثبت و صدور کد رهگیری معاملات خودروی کشور

Electronic Procurement System for Oil Industry

سیستم تدارکات الکترونیکی مواد صنعت نفت

Real Estate Information Management System

سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور

www.raahbar.com

فروشگاه مجازی

شهروند

www.shahrvand.ir

Place Your Ads!
محل تبلیغات شما !

نشانی: تهران - بلوار آفریقا خیابان شهید سعیدی
، نبش مهرداد ، پلاك ۳ طبقه سوم واحد ۱۲ خانه
کارآفرینان ایران
شماره تلفن: ۲۲۰۳۵۳۷۷
پست الکترونیکي : Info@karafarini.ir
وب سایت : www. karafarini.ir

فایل صوتی خانه کارآفرینان ایران