

کارآفرینان در یک نگاه

از بودن تا شدن

گردآورنده:

علی عبدک جمایران - اصغر ترکیان

سعید عبدک بوسجین - سید محمد سادات

www.ketab.ir

عنوان و نام پدیدآور	: کارآفرینی در یک نگاه: از بودن تا شدن / گردآوری علی عبدی جمایران... [و دیگران].
مشخصات نشر	: تهران: شاهر، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۴۵۸ ص.
شابک	: 978-600-9924-19-6
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
یادداشت	: گردآوری علی عبدی جمایران، اصغر ترکیان، سعید عبدی بوسجین، سیدمحمد سادات.
یادداشت	: کتابنامه.
یادداشت	: نمایه.
موضوع	: کارآفرینی
موضوع	: Entrepreneurship
شناسه افزوده	: عبدی جمایران، علی، ۱۳۶۷ -، گردآورنده
رده بندی کنگره	: HB۱۵۶۱۵۱۳۹۷ ۶۸۳ ک /
رده بندی دیویی	: ۰۴/۳۳۸
شماره کتابشناسی ملی	: ۵۴۲۳۴۴۲

نام کتاب: کارآفرینی در یک نگاه از بودن تا شدن

نشر: شاهر

مولفان: علی عبدی جمایران - اصغر ترکیان - سعید عبدی بوسجین - سیدمحمد سادات

مدیر اجرایی: علیرضا احمدی (۹۳۵۸۱۴۵۸۵۹)

صفحه آرا: ساناز جعفری (ردنا)

طراح جلد: مصطفی حسن نژاد

شمارگان: ۱۰۰۰

سال انتشار: ۱۳۹۷

قیمت: ۵۵۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۹۲۴-۱۹-۶

حق چاپ برای مولفان محفوظ است



پیشگفتار مولفان

آقای شومپیتر به عنوان پدر علم کارآفرینی یادآور می شود که نقش کارآفرین، اصلاح یا تغییر الگوی تولید از طریق بهره برداری از نوآوری، یا به طور کلی تر، از طریق بهره برداری از امکانات فناوری نا آزموده جهت تولید کالای جدید یا تولید کالایی قدیمی با شیوه ای جدید، از طریق ایجاد منبعی جدید برای عرضه مواد یا خروجی جدیدی برای محصولات، از طریق، سازمان دهی مجدد صنعت و ... می باشد. این تلاش باعث ایجاد "تخریب خلاق" می شود. تخریب خلاق جایگزین شیوه های قدیمی انجام کسب و کار می شود؛ حتی می تواند جای مفاهیم قدیمی انواع کسب و کار که امکان انجام شان وجود ندارد را نیز بگیرد. در دوره های گذشته، روشنایی الکتریکی جای لامپ های گازی را گرفت شرکت های خودروسازی جدید موجب نابودی تجارت اسب و درشکه شدند (و برخی از درشکه سازان نیز "الگوی تولیدشان" را به ساخت بدنه خودرو تغییر دارند). همچنین، صنعت جدید رادیو پس از آنکه کارش را به عنوان یک کسب و کار ارتباطی نقطه به نقطه آغاز کرد، "مجددا، سازمان دهی گشت" و به رسانه جمعی مهمی تبدیل شد بنابراین، "خروجی جدیدی برای محصولات" این صنعت ایجاد کرد و رویدادهای زیاد دیگری از این دست رخ داد، به همین دلیل تنها چیز ثابت تغییر بوده و اگر با تحولات روز دنیا همسو نباشیم و ریسک های تغییر را نپذیریم



منجر به نابودی صنعت و حتی زوال خویش خواهیم بود. کارآفرینی نه تنها شامل مخاطره پذیری، بلکه شامل پذیرش عدم قطعیت و یادگیری نحوه تبدیل آن به سود نیز می باشد. کارآفرینی شامل به کارگیری دانش جدید، جهت ارائه کاربردها و ترکیبات جدید منابع می شود. کارآفرینی به غیر از نوآوری تدریجی، به معنای "اصلاح و تغییر" کسب و کارها، سرمایه گذاری برای نوآوری ها و کشف امکانات نا آزموده جهت یافتن "خروجی های جدید" و مسیرهای جدید رشد نیز می باشد. این مجموعه ای که با همفکری و راهنمایی دوستان صاحب نظر گروه نوآوری و تدوین گردید در راستای تفهیم بیشتر مفاهیم کسب و کار و کارآفرینی بوده و امید می رود با اغماض از کمبودهای کتاب و راهنمایی بیشتر برای بهبود آن، ما را در راستای تدوین اثر کم نقص یاری فرمایید. در این راستا از تلاش ها و دلگرمی های اساتید ارزشمندی همچون: خانم دکتر وجیهه باقرصاد، خانم دکتر حجه بسطامی، خانم مهندس زهرا روزبهانی، آقای دکتر محمود محمدحسن، آقای ابوالحسن قاسمپور، آقای مهندس خاکپور، آقای مهندس خلیج آقای مهندس گلشنی، آقای مهندس هوشیاری، آقای دکتر سلیمی، آقای دکتر قاسمی، آقای مهندس تات، آقای مهندس آریانپور، آقای مهندس خزایی، آقای مهندس نوروزی، آقای مهندس شمایی، آقای مهندس صالحی، آقای مهندس حیاتی، آقای مهندس ترابی که ایشان هم باعث خوش عطری کتاب می گردد تشکر و قدردانی نماییم. راه ارتباطی با نویسندگان: A.abdi6769@u.ac.ir

مولفان:

علی عبدی جمایران، اصغر ترکیان، سعید عبدی بوسجین، سید محمدسادات



فهرست مطالب

مبحث ۱- کارآفرین کیست؟

۱۰۰	کارآفرین کیست؟
۱۰۱	تفاوت میان یک کارمند و یک کارآفرین
۱۰۲	کسب و کار کوچک، متوسط
۱۰۳	سود
۱۰۴	کارآفرینان ارزش را می‌کنند
۱۰۵	نظام تجارت آزاد
۱۰۶	کارآفرینان دگرگونی را دوست دارند
۱۰۷	تقررات همراه و نا همراه کارآفرین شدن
۱۰۸	برتری‌ها و کاستی‌ها در کارآفرین بودن
۱۰۹	بازخوانی مبحث
۱۱۰	تفکر عمیق درباره کارآفرینی
۱۱۱	پژوهشی در جامعه
۱۱۲	خلاصه مبحث

مبحث ۲- شناخت فرصت

۱۱۳	شناخت فرصت
۱۱۴	دادوستد آزادانه
۱۱۵	ریشه‌های فرصت در بازار
۱۱۶	هشت قانون ایجاد یک کسب و کار موفق
۱۱۷	رویکرد گروهی برای به کارگیری فرصت
۱۱۸	ذهن خود را باز کنید
۱۱۹	مبحث‌های چهارگانه کسب و کار
۱۲۰	بازخوانی مبحث
۱۲۱	تفکر دقیق درباره شناسایی فرصت‌ها
۱۲۲	پژوهشی در جامعه
۱۲۳	تجزیه و تحلیل فرصت‌های کسب و کار
۱۲۴	پژوهش
۱۲۵	کارآفرین در نقش حلال مشکلات
۱۲۶	خلاصه مبحث

مبحث ۳- خصوصیات کارآفرین موفق

۱۲۷	خصوصیات کارآفرین موفق
-----	-----------------------

۴۵	چه گونه افرادی کارآفرین می‌شوند؟
۴۵	کارآفرین به انرژی نیاز دارد.
۴۵	خصوصیات کارآفرین موفق
۴۱	کارآفرینان خوش‌بین هستند.
۴۷	کارآفرینان فروشنده‌اند.
۴۷	بازخوانی مبحث
۴۷	تفکر دقیق درباره توانایی خود
۴۷	دیدگاه شما
۴۴	خلاصه مبحث

مبحث ۴- صورت‌تساب در آمد: کارنامه کارآفرین

۴۶	صورت‌تساب در آمد: کارنامه کارآفرین
۴۶	صورت‌تساب در آمد
۴۷	درصدها
۴۷	تخلیل نسبت مالی
۴۸	ایجاد ثروت
۴۸	بازخوانی مبحث
۴۸	تفکر عمیق درباره صورت‌تساب‌های در آمد
۴۸	تخلیل صورت‌تساب در آمد
۴۹	پژوهش: تولید ثروت
۴۹	دیدگاه شما
۴۹	خلاصه مبحث

مبحث ۵- بازده سرمایه

۵۷	بازده سرمایه
۵۷	نرخ بازده
۵۷	بازده سرمایه (ROI)
۵۷	خطر، زمان و نقدینگی
۵۵	ارزش هنگامی پول
۵۸	بازخوانی مبحث
۵۸	تفکر دقیق درباره بازده سرمایه‌گذاری (ROI)
۵۹	دیدگاه شما
۵۹	خلاصه مبحث

مبحث ۶- اختراعات و توسعه فراورده‌ها

۶۷	اختراعات و توسعه فراورده‌ها
۶۷	(تیتز) کارآفرین، هنرمندی با ذهن بازار کرا
۶۷	فلاقیات را می‌توان ایجاد کرد.
۶۷	تفکر فلاق (تفکر افقی)
۶۷	به پالیش کشیدن فرضیات
۶۵	دانش شما منصرفه‌فرد است
۶۵	بازار شما

۶۵	نیایال پردازی عملی ... درباره اقتراعات!
۶۶	پیشرفت کالا
۶۸	تق ثبت اقتراع
۶۸	تق عام
۶۹	علائم تباری
۶۹	بازخوانی مبحث
۷۱	پژوهشی در جامعه
۷۱	دیدگاه شما
۷۱	خلاصه مبحث

مبحث ۷- راهبردهای تأمین سرمایه: وام‌گیری یا فروش سهام؟

۷۱۴	راهبردهای تأمین سرمایه: وام‌گیری یا فروش سهام؟
۷۱۴	تأمین سرمایه
۷۱۴	سرمایه قرضی
۷۵	سرمایه سهامداران
۷۶	سرمایه قرضی و سرمایه سهامداران
۷۶	نسبت‌ها
۷۷	راهبرد سرمایه‌گذاری قرضی
۷۷	رابطه بانکی
۷۹	روش‌های دیگر سرمایه‌گذاری
۸۰	بازخوانی مبحث
۸۱	پژوهش: برنامه‌ریزی طراحی راهبرد آغاز کسب‌وکار
۸۲	خلاصه مبحث:

مبحث ۸- انتخاب کسب‌وکار

۸۶	انتخاب کسب‌وکار
۸۶	مسائلی که باید در نظر بگیرید
۸۶	چهار گونه اصلی کسب‌وکار
۸۷	کالا یا خدمات؟
۸۷	تبدیل عادت، مهارت‌ها و منافع به کسب‌وکار
۸۷	امتیاز رقابتی: راهبرد شما برای برنده شدن در رقابت
۸۸	نام‌گذاری کسب‌وکار
۸۹	بازخوانی مبحث
۸۹	تشکر دقیق درباره: تبدیل عادت، علایق و مهارت‌ها به کسب‌وکار
۸۹	دیدگاه شما
۹۰	خلاصه مبحث

مبحث ۹- نیروی مثبت‌اندیشی

۹۲	نیروی مثبت‌اندیشی
۹۲	شخصیت شما سرنوشت شما را رقم می‌زند
۹۲	افکار دارای قدرت هستند
۹۳	هدف‌گیری و مثبت‌اندیشی

۹۳	پناه نقل قول مثبت برای کمک به شما در ایجاد نگرش ذهنی مثبت
۹۹	بازخوانی مثبت
۱۰۰	پژوهش: نگرش مثبت ذهنی
۱۰۰	دیدگاه شما
۱۰۰	خلاصه مثبت

مبحث ۱۰- هزینه‌های راه‌اندازی و اداره یک کسب‌وکار

۱۰۴	هزینه‌های راه‌اندازی و اداره یک کسب‌وکار
۱۰۵	هزینه کالاهای فروخته‌شده برای هر واحد
۱۰۶	هزینه خدمات ارائه‌شده
۱۰۷	هزینه‌های عملیاتی
۱۰۷	هزینه‌های ثابت و متغیر
۱۰۸	هزینه‌های بالاسری
۱۰۸	سود
۱۰۹	سود هر واحد
۱۰۹	بازخوانی مثبت
۱۰۹	تفکر دقیق درباره: عوامل اقتصادی یک واحد
۱۰۹	سود ناخالص هر واحد
۱۱۰	خلاصه مثبت

مبحث ۱۱- "بازاریابی چیست؟"

۱۱۴	بازاریابی چیست؟
۱۱۴	راهبرد بازاریابی شما
۱۱۵	راهبرد بازاریابی
۱۱۶	بازاریابی چیست؟
۱۱۷	بازاریابی سببی
۱۱۸	نشان تجاری معرف شماست
۱۱۸	شناساندن نشان تجاری
۱۲۰	بازخوانی مثبت
۱۲۰	تفکر دقیق درباره: یافتن بازار فروش
۱۲۱	تجزیه و تحلیل بازار
۱۲۱	پژوهش: آماده کردن یک برنامه بازاریابی
۱۲۲	خلاصه مثبت

مبحث ۱۲- آگهی تبلیغاتی و آگهی مطبوعاتی

۱۲۶	آگهی تبلیغاتی و آگهی مطبوعاتی
۱۲۶	تبلیغ
۱۲۶	مشتری را در ذهن خود مجسم کنید
۱۲۶	تبلیغ کسب‌وکارهای کوچک
۱۲۷	پنج مبحث یک آگهی پایی
۱۲۸	ایده‌های تبلیغاتی
۱۳۰	رسانه‌های گروهی

۱۳۱	فهرست‌های پستی
۱۳۲	اینترنت
۱۳۳	بازاریابی اینترنتی
۱۳۳	لوگو علائم تجاری
۱۳۴	علائم تجاری به تصمیم‌گیری پرشتاب مشتریان کمک می‌کند
۱۳۴	بازخوانی میث
۱۳۴	تفکر عمیق درباره گونه تبلیغات شما
۱۳۵	پژوهش:
۱۳۶	خلاصه میث

میث ۱۳- تجزیه و تحلیل سود/ هزینه

۱۳۸	تجزیه و تحلیل سود/ هزینه
۱۳۸	هزینه فرصت
۱۳۹	ارزش زمان
۱۴۰	درک مفهوم کلی:
۱۴۰	بازخوانی میث
۱۴۱	پژوهشی در جامعه
۱۴۱	دیدگاه شما
۱۴۱	خلاصه میث

میث ۱۴- پژوهش در بازار

۱۴۲	پژوهش در بازار
۱۴۲	گونه‌های پژوهش بازار
۱۴۵	بازاریابی چاره نبات یک کالای نامرغوب نیست
۱۴۶	جمع‌آوری داده درباره بازار
۱۴۶	پژوهش بازار از اشتباهات پر هزینه جلوگیری می‌کند
۱۴۷	بازخوانی میث
۱۴۷	تفکر عمیق درباره پژوهش بازار
۱۴۸	پژوهشی در جامعه
۱۴۸	تجزیه و تحلیل رقابت
۱۴۸	خلاصه میث

میث ۱۵- امتیاز رقابت شما: راهبردها و تدابیر

۱۵۲	امتیاز رقابت شما: راهبردها و تدابیر
۱۵۲	راهبرد و تدبیر
۱۵۳	امتیاز رقابتی شما
۱۵۳	بیانیه هدف
۱۵۴	امتیاز رقابتی نسل جوان
۱۵۵	امتیاز رقابتی شما چیست؟
۱۵۵	پژوهش درباره رقیب در سطح جهانی
۱۵۶	آیا امتیاز رقابتی شما به اندازه کافی نیرومند است؟
۱۵۷	بازخوانی میث

۱۵۷	تفکر دقیق درباره: امتیاز رقابتی شما
۱۵۸	پژوهشی در جامعه
۱۵۸	خلاصه مبحث

مبحث ۱۶- ثبت سوابق

۱۶۰	ثبت سوابق
۱۶۰	مهم‌ترین عادت یک کارآفرین
۱۶۰	سه انگیزه برای اهمیت حفظ سوابق روزمره
۱۶۱	سیستم حسابداری
۱۶۱	اصول حسابداری
۱۶۲	دفتر حساب NFTE
۱۶۵	دفتر حساب دسته‌بندی‌ها
۱۶۶	آماده کردن صورتحساب مالی
۱۶۶	گزارش در آمد ماهانه
۱۶۷	ترازنامه پایانی ماهانه
۱۶۸	بازده سرمایه‌گذاری (ROI)
۱۶۸	بازده فروش (ROS)
۱۶۹	بازخوانی مبحث
۱۶۹	دیدگاه شما
۱۶۹	پژوهش: صورتحساب در آمد خود را آماده نمایید
۱۶۹	خلاصه مبحث

مبحث ۱۷- مذاکره

۱۷۰	مذاکره
۱۷۰	مذاکره برای رسیدن به توافق
۱۷۰	نکات پیش از مذاکره
۱۷۱	نکات مربوط به هنگام مذاکره
۱۷۴	بازخوانی مبحث
۱۷۵	تفکر دقیق درباره: مذاکره
۱۷۵	دیدگاه شما
۱۷۵	خلاصه مبحث

مبحث ۱۸- تجربه و تحلیل مصرف‌کننده و پیشرفت برنامه جامع بازاریابی

۱۷۷	تجربه و تحلیل مصرف‌کننده و پیشرفت برنامه جامع بازاریابی
۱۷۸	بها: نمایانگر کالای شما
۱۷۹	چهار مرحله پیشرفت یک برنامه بازاریابی
۱۷۹	پالش بازار
۱۸۰	بازاریابان چهار راه اصلی برای تحلیل بازار ارائه کرده‌اند:
۱۸۰	تحلیل مبحث بازار
۱۸۰	بها: گذاری
۱۸۳	حساب سرانگشتی خرده‌فروشان: دوبله کردن بها
۱۸۳	دیگر راهبردهای بها: گذاری

۱۸۴	بازخوانی مبحث
۱۸۴	تفکر دقیق درباره بهاء کزاری
۱۸۵	پژوهشی در جامعه
۱۸۵	خلاصه مبحث

مبحث ۱۹- مالکیت فردی و شراکت

۱۸۸	مالکیت فردی و شراکت
۱۸۸	مالکیت فردی (شرکت تک مالکی)
۱۸۹	شرکت شراکتی
۱۹۰	ثبت شک شرکت تک مالکی
۱۹۰	مراجعه معمول ثبت یک شرکت
۱۹۱	قوانین داخلی و تبار
۱۹۱	مقررات عمومی
۱۹۱	شماره شناسایی مالکات بر فروش
۱۹۲	بازخوانی مبحث
۱۹۲	تفکر عمیق درباره مالکیت: حق یا رحمت؟
۱۹۳	خلاصه مبحث

مبحث ۲۰- انجیره تولید و عرضه

۱۹۶	انجیره تولید و عرضه
۱۹۶	تولید
۱۹۷	افزایش بها
۱۹۷	درصد افزایش بهای نرده فروشی
۱۹۸	رابطه میان بها، سود ناخالص و هزینه
۱۹۹	ناشیه سود ناخالص هر واحد
۱۹۹	ناشیه سود
۱۹۹	بازخوانی مبحث
۲۰۰	تخلیه درصد افزایش بها
۲۰۰	خلاصه مبحث

مبحث ۲۱- فناوری

۲۰۴	فناوری
۲۰۴	روزگار اطلاعات
۲۰۴	رایانه‌ها
۲۰۵	برنامه‌های نرم افزاری رایانه
۲۰۶	اینترنت
۲۰۶	وصل شدن به شبکه
۲۰۷	شبکه جهانی
۲۰۷	وبسایت‌ها
۲۰۸	رایانه، ابزار برقراری تساوی
۲۰۸	اخبار مالی فوری
۲۰۸	اینترنت به عنوان یک فرصت شغلی

۲۰۹	پست الکترونیکی
۲۱۰	گروه‌های خبری
۲۱۰	وبترین الکترونیکی
۲۱۱	بازتوانی مبحث
۲۱۲	پژوهش
۲۱۳	خلاصه مبحث

مبحث ۲۱- ارتباطات تجاری

۲۱۶	ارتباطات تجاری
۲۱۶	وقت طلاست
۲۱۶	کارت‌های تجاری
۲۱۶	یادداشت تجاری
۲۱۹	نامه اداری
۲۱۹	دو گونه امتیاز اصلی برای نامه اداری وجود دارد:
۲۲۰	ارتباط الکترونیکی
۲۲۱	بازتوانی مبحث
۲۲۱	تفکر عمیق درباره ارتباطات تجاری
۲۲۲	پژوهشی در بازی شایعه‌سازی
۲۲۲	خلاصه مبحث

مبحث ۲۲- کیفیت

۲۲۶	کیفیت
۲۲۶	سفر دمیگ به ژاپن
۲۲۷	پرا جنس با کیفیت واقعاً ارزان‌تر است
۲۲۸	راه‌اندازی با کیفیت
۲۲۸	اصول اخلاقی
۲۲۸	ده شیوه برای بهبود کیفیت
۲۲۹	بازتوانی مبحث
۲۲۹	تفکر عمیق درباره کیفیت
۲۳۰	پژوهشی در جامعه
۲۳۰	دیدگاه شما
۲۳۰	خلاصه مبحث

مبحث ۲۳- جریان نقدینگی

۲۳۴	جریان نقدینگی
۲۳۵	جریان نقدینگی
۲۳۵	ماهیت پررشی جریان نقدینگی
۲۳۶	به منظره انداختن نقدینگی برای موجودی
۲۳۷	بازتوانی مبحث
۲۳۷	تفکر عمیق درباره جریان نقدینگی
۲۳۸	خلاصه مبحث

مبحث ۲۵- از عمده‌فروشی تا نمایشگاه تجاری

۲۴۲	از عمده‌فروشی تا نمایشگاه تجاری
۲۴۲	یافتن یک عمده‌فروش
۲۴۳	فروش در یک نمایشگاه تجاری
۲۴۳	آماده کردن پول نقد
۲۴۳	بازخوانی مبحث
۲۴۴	پژوهشی در جامعه
۲۴۴	خلاصه مبحث

مبحث ۲۶- امور مالی نمایشگاه تجاری

۲۴۸	امور مالی نمایشگاه تجاری
۲۵۰	بازخوانی مبحث
۲۵۰	تفکر عمیق درباره فروش در نمایشگاه تجاری
۲۵۰	تحلیل امور مالی نمایشگاه تجاری شما
۲۵۰	خلاصه مبحث

مبحث ۲۷- اصول و قواعد فروش فردی موفق

۲۵۴	اصول و قواعد فروش فردی موفق
۲۵۴	کسب‌وکار بر فروش استوار است
۲۵۴	از فروشندگی تا کارآفرینی
۲۵۴	روش‌های فروش
۲۵۵	شیوه‌های عرضه و فروش
۲۵۶	تمرکز
۲۵۷	بازخوانی مبحث
۲۵۷	تفکر عمیق درباره ویژگی‌ها و منفعت‌ها
۲۵۸	خلاصه مبحث

مبحث ۲۸- حفاظت از دارایی معنوی

۲۶۰	حفاظت از دارایی معنوی
۲۶۰	دارایی معنوی
۲۶۰	ثبت حق اختراع چه هنگامی ضروری می‌شود
۲۶۱	حق عام
۲۶۲	علائم تجاری
۲۶۲	حق تکثیر
۲۶۳	حق اختراع الکترونیکی
۲۶۴	بازخوانی مبحث
۲۶۴	خلاصه مبحث

مبحث ۲۹- کسب‌وکار کوچک و دولت

۲۶۸	کسب‌وکار کوچک و دولت
۲۶۸	مسائل اقتصادی
۲۶۸	کمبود
۲۶۹	کسب‌وکار کوچک و اقتصاد

۲۷۰	حکومت و تجارت
۲۷۱	ذخیره نقدی
۲۷۱	ثابت نگهداشتن ارزش پول
۲۷۲	جهانی شدن
۲۷۳	کسب و کار و فرهنگ
۲۷۳	بازخوانی مبحث
۲۷۴	تفکر عمیق درباره تشکیل شراکت
۲۷۵	پژوهشی در اینترنت
۲۷۵	خلاصه مبحث

مبحث ۳۰- عرضه و تقاضا

۲۷۸	عرضه و تقاضا
۲۷۸	قانون تقاضا
۲۷۹	قانون عرضه
۲۷۹	به کارگیری قانون عرضه و تقاضا برای پیش بینی رفتار بازار
۲۸۰	جدول عرضه و تقاضا
۲۸۰	بها، پایای پای بازار
۲۸۱	به کارگیری عرضه و تقاضا به عنوان راهنما
۲۸۲	بازخوانی مبحث
۲۸۲	تفکر عمیق درباره عرضه و تقاضا
۲۸۲	بررسی عرضه و تقاضا
۲۸۳	خلاصه مبحث

مبحث ۳۱- تجزیه و تحلیل نقطه سربه سر

۲۸۶	تجزیه و تحلیل نقطه سربه سر
۲۸۶	نقطه سربه سر
۲۸۷	واحد فروش
۲۸۷	مناسبت واحدهای نقطه سربه سر
۲۸۸	کنترل هزینه متغیر در تجزیه و تحلیل نقطه سربه سر
۲۸۹	بازخوانی مبحث
۲۸۹	تفکر دقیق درباره نقطه سربه سر
۲۸۹	راهنمایی برای بهسازی نقطه سربه سر
۲۹۰	خلاصه مبحث

مبحث ۳۲- سهام

۲۹۴	سهام
۲۹۵	خواندن جدول سهام
۲۹۸	بازخوانی مبحث
۲۹۸	تفکر دقیق درباره خواندن جدول سهام
۲۹۹	پژوهشی در جامعه
۲۹۹	دیدگاه شما
۲۹۹	بررسی نظارت بر سهام

مبیت ۱۳۳- نکات با ارزش ریاضی برای فروش و مذاکره

۱۳۰۸	نکات با ارزش ریاضی برای فروش و مذاکره
۱۳۰۸	انجام محاسبات در ذهن
۱۳۰۸	توصیه‌های محاسبات تجاری
۱۳۰۸	بازخوانی مبیت
۱۳۰۸	تفکر دقیق درباره محاسبات تجاری
۱۳۰۸	فصلنامه مبیت

مبیت ۱۳۴- مذاکره تجاری پیشرفته

۱۳۰۶	مذاکره تجاری پیشرفته
۱۳۰۶	هشت مرحله مذاکره تجاری
۱۳۰۹	به کارگیری فناوری برای فروش
۱۳۰۹	پیش‌بینی نتیجه مذاکره
۱۳۱۰	کارمزد فروش
۱۳۱۰	رسید فروش
۱۳۱۰	بازخوانی مبیت
۱۳۱۰	تفکر دقیق درباره مذاکره فروش
۱۳۱۱	فصلنامه مبیت

مبیت ۱۳۵- فرانشیز و اندامی روانه: سرمایه‌گذاری بر نشانه تجاری خود

۱۳۱۴	فرانشیز و اعطای پروانه: سرمایه‌گذاری بر نشانه تجاری خود
۱۳۱۴	قدرت یک نام تجاری معروف
۱۳۱۴	فرانشیز
۱۳۱۴	رواج فرانشیز
۱۳۱۵	رابطه هم افزایی
۱۳۱۵	برتری‌های فرانشیز
۱۳۱۶	قرارداد فرانشیز
۱۳۱۷	اعطای پروانه
۱۳۱۸	بازخوانی مبیت
۱۳۱۸	تفکر عمیق درباره فرانشیز
۱۳۱۹	تحلیل فرانشیز و اعطای پروانه
۱۳۱۹	فصلنامه مبیت

مبیت ۱۳۶- قراردادهای

۱۳۱۲	قراردادهای
۱۳۱۲	نوشتن قرارداد
۱۳۱۳	مشاوره با وکیل
۱۳۱۳	پیش‌نویس قرارداد
۱۳۱۴	انتخاب از سو. تفاهات
۱۳۱۴	تضمین انجام کار
۱۳۱۴	تضمین پرداخت



۳۲۵	توافقنامه
۳۲۵	نقض قرارداد
۳۲۵	دارگاه دعاوی کوچک
۳۲۶	داوری (یکمیت)
۳۲۶	بازخوانی میث
۳۲۷	تفکر عمیق درباره قراردادهای کارآفرینی
۳۲۸	خلاصه میث

میث ۳۷- تأمین سرمایه: به کارگیری پول دیگران

۳۳۰	تأمین سرمایه: به کارگیری پول دیگران
۳۳۰	سایع پول دیگران (OPM)
۳۳۱	حسابهای پرداخت
۳۳۲	شبکه سازی اینترنتی
۳۳۲	بازخوانی میث
۳۳۲	تفکر عمیق درباره پول (سر) دیگران
۳۳۳	دیدگاه شما
۳۳۳	خلاصه میث

میث ۳۸- سرمایه مخاطره آمیز

۳۳۶	سرمایه مخاطره آمیز
۳۳۶	برنامه شغلی
۳۳۸	بازخوانی میث
۳۳۸	تفکر عمیق درباره سرمایه مخاطره آمیز
۳۳۹	دیدگاه شما
۳۳۹	خلاصه میث

میث ۳۹- مالیات بندی برای کارآفرین

۳۴۲	مالیات بندی برای کارآفرین
۳۴۲	تعهدات قانونی شما به عنوان مالک یک شرکت کوچک
۳۴۳	فرم های تکمیلی
۳۴۴	ارزیابی مالیات ها
۳۴۴	بازخوانی میث
۳۴۵	تفکر عمیق درباره مالیات ها
۳۴۶	تجزیه تحلیل خدمات عمومی
۳۴۸	خلاصه میث

میث ۴۰- شرکت های سهامی: محدود کردن مسئولیت ها

۳۵۲	شرکت های سهامی: محدود کردن مسئولیت ها
۳۵۲	تعهدات قانونی شرکت
۳۵۳	برتری های شرکت
۳۵۳	کاستی ها شرکت
۳۵۴	گونه های چهارگانه شرکت های سهامی
۳۵۵	شرکت با مسئولیت محدود

۳۵۶	پیش از اقدام فکر کنید
۳۵۶	بازخوانی مبحث
۳۵۷	تفکر عمیق درباره سافت‌های قانونی
۳۵۸	خلاصه مبحث

مبحث ۴۱- ایجاد یک تیم مدیریتی مناسب (کار)

۳۵۹	ایجاد یک تیم مدیریتی مناسب (کار)
۳۶۰	جدول "پرت"
۳۶۰	اضافه کردن کارمندان به این آمیزه
۳۶۱	افراج کارمندان
۳۶۱	مدیریت شرکت - ایجاد یک تیم
۳۶۱	وظایف مدیریتی
۳۶۴	بازخوانی مبحث
۳۶۴	تفکر عمیق درباره مدیریت
۳۶۵	دیدگاه شما
۳۶۵	خلاصه مبحث

مبحث ۴۲- اوراق قرضه و دیگر راهبردهای تأمین سرمایه به شیوه قرضی

۳۶۸	اوراق قرضه و دیگر راهبردهای تأمین سرمایه به شیوه قرضی
۳۶۸	تفاوت میان اوراق قرضه و سهام
۳۶۹	نمونه عملکرد اوراق قرضه
۳۶۹	اوراق بهادار و تورم
۳۷۰	بازخوانی مبحث
۳۷۱	خلاصه مبحث

مبحث ۴۳- بیمه و دیگر هزینه‌های عملیاتی

۳۷۴	بیمه و دیگر هزینه‌های عملیاتی
۳۷۴	بیمه متاخذ کسب و کار شما در برابر فاجعه است
۳۷۴	بیمه مسئولیت
۳۷۵	شرکت‌های بیمه چگونه درآمد کسب می‌کنند
۳۷۶	مورد بیمه (زیان تأمین‌شده به وسیله بیمه) پایه برای کسب و کارهای کوچک
۳۷۷	دیگر گونه‌های با ارزش بیمه
۳۷۷	بازخوانی مبحث
۳۷۷	تفکر عمیق درباره بیمه
۳۷۸	پژوهشی در جامعه
۳۷۸	خلاصه مبحث

مبحث ۴۴- تولید (نوآوری): از ایده تا تولید

۳۸۱	تولید (نوآوری): از ایده تا تولید
۳۸۱	تولید مستقل کالا
۳۸۱	دگرگونی روند تولید
۳۸۴	بازخوانی مبحث
۳۸۴	تفکر عمیق درباره تولید

پژوهشی در جامعه..... ۳۸۵

مبحث ۴۵- ارزش فعلی و آتی پول

ارزش فعلی و آتی پول..... ۳۸۸
ارزش آتی (مربک) پول..... ۳۸۸
ارزش فعلی پول..... ۳۸۹
بازخوانی مبحث..... ۳۹۰
دیدگاه شما..... ۳۹۱
فلاصه مبحث..... ۳۹۱

مبحث ۴۶- رفتار اخلاقی تجاری

رفتار اخلاقی تجاری..... ۳۹۴
اخلاقیات در تجارت..... ۳۹۴
مشتری‌های تجاری..... ۳۹۴
روابط کارفرما و کارمند بر پایه اخلاقیات..... ۳۹۴
برخورد اخلاقی در تجارت..... ۳۹۵
بازخوانی مبحث..... ۳۹۷
تفکر عمیق درباره رفتار بر پایه اخلاقیات..... ۳۹۷
پژوهشی در جامعه..... ۳۹۸
فلاصه مبحث..... ۳۹۹

مبحث ۴۷- ایجاد یک اعتبار تجاری و فردی خوب

ایجاد یک اعتبار تجاری و فردی خوب..... ۴۰۱
اعتبار خوب..... ۴۰۱
چگونه به یک پیشینه اعتباری مشخصی دست یابیم..... ۴۰۱
بهاء (بهای) اعتبار..... ۴۰۳
آژانس‌های گزارشی (ثبت) اعتبار..... ۴۰۳
از میان بردن نکات منفی در گزارش‌های اعتباری..... ۴۰۳
اعتبار تجاری..... ۴۰۴
قطرهای اعتبار..... ۴۰۵
بازخوانی مبحث..... ۴۰۶
تفکر عمیق درباره اعتبار..... ۴۰۶
پژوهشی در جامعه..... ۴۰۷
فلاصه مبحث..... ۴۰۷

مبحث ۴۸- ترانزنامه: عکس فوری از کسب‌وکار شما

ترانزنامه: عکس فوری از کسب‌وکار شما..... ۴۱۰
عکس فوری از کسب‌وکار شما..... ۴۱۰
دارایی‌ها..... ۴۱۰
تعهدات (بدهی‌ها)..... ۴۱۰
حقوق صاحبان سرمایه/ ارزش ویژه/ سرمایه..... ۴۱۱
توازن مالی..... ۴۱۱
تجزیه و تحلیل مالی..... ۴۱۱

۴۱۳	 (نارایی‌های مشهود)
۴۱۴	 بازخوانی مبحث
۴۱۴	 تفکر عمیق درباره نسبت‌های مالی
۴۱۴	 خلاصه مبحث

مبحث ۴۹- تعهد مردمی کسب‌وکار و انسان‌دوستی: منفعت رساندن به جامعه

۴۱۸	 تعهد مردمی کسب‌وکار و انسان‌دوستی: منفعت رساندن به جامعه
۴۱۸	 تعهد مردمی کسب‌وکار
۴۱۸	 معامله نه کمک
۴۱۸	 بازاریابی سببی
۴۱۸	 سازمان‌های غیرانتفاعی
۴۱۹	 انسان‌دوستی به چه معناست؟
۴۲۰	 بازخوانی مبحث
۴۲۰	 تفکر عمیق درباره تعهد مردمی کسب‌وکارها و انسان‌دوستی
۴۲۱	 خلاصه مبحث

مبحث ۵۰- ایجاد یک رابطه مالی مادام‌العمر

۴۲۴	 ایجاد یک رابطه مالی مادام‌العمر
۴۲۴	 پوچ نبودن در جای امنی بکنارید
۴۲۴	 حساب‌های پس‌انداز
۴۲۴	 حساب‌های جاری
۴۲۵	 با بانکدار خود دوست باشید
۴۲۶	 بازخوانی مبحث
۴۲۶	 تفکر عمیق درباره بانکداری
۴۲۷	 پژوهش در جامعه
۴۲۷	 خلاصه مبحث

مبحث ۵۱- چگونه یک کسب‌وکار کوچک را راه‌اندازیم: مرده زدن را اداره کنیم

۴۲۹	 مرحله اول: راه‌اندازی کسب‌وکار خودتان
-----	---

مبحث ۵۲- معادله‌های اقتصادی برای کارآفرینان

مبحث ۵۲- بازخوانی برنامه شغلی

۴۳۳	 برنامه شغلی متوسط
۴۳۳	 ایده کسب‌وکار شما
۴۳۴	 سافت‌کار قانونی
۴۳۴	 مسائل اقتصادی یک واحد
۴۳۴	 واحد خود را تعریف کنید
۴۳۴	 تعیین هدف‌های
۴۳۵	 انسان‌دوستی
۴۳۵	 توصیف مصرف‌کننده
۴۳۶	 بررسی بازار
۴۳۶	 بازار پژوهشی
۴۳۶	 رقابت

۴۳۷	بازاریابی جامع
۴۳۷	تبلیغ / آگهی
۴۳۸	زنجیره تولید / توزیع
۴۳۸	حفاظت از دارایی معنوی
۴۳۸	نظام نگهداری سوابق
۴۳۹	فناوری
۴۳۹	هزینه‌ها و مسائل مالی
۴۳۹	راهبرد مالی
۴۴۰	هزینه‌های عملیاتی (متغیر)
۴۴۰	بودجه سالانه: صورت‌تساب در آمد سالانه پیش‌بینی شده
مبحث ۵۴ - بارفرآیندی چگونگی آماده کردن یک برنامه شغلی ساده	
۴۴۱	ایده کاری شد
۴۴۱	عوامل اقتصادی
۴۴۲	گزینش هدف‌های
۴۴۲	پژوهش بازار
۴۴۵	امور فیزیکی
۴۴۵	هزینه‌های راهاندازی کسب‌وکار
۴۴۵	راهبرد تأمین سرمایه
۴۴۶	هزینه‌های عملیاتی (ثابت و متغیر)
۴۴۶	هزینه‌های ثابت ماهانه
۴۴۶	هزینه‌های متغیر
۴۴۶	بودجه ماهانه: صورت‌تساب در آمد ماهانه پیش‌بینی شده
۴۴۷	منابع:
۴۵۱	نمایه