

نردبان کار آفرین

سید ابوالفضل رضوی



انتشارات و مرکز فرهنگی دیجیتال ادبستان

نام اثر: نردبان کارآفرینی

تألیف: سید ابوالفضل رضوی

ناشر: ادبستان نوین ۱۳۹۵ www.adabestann.com

ناظر چاپ: محسن سلطانی. کاشان - صندوق پستی ۳۴۵۹-۸۷۱۳۵. همراه:

۰۹۳۵۳۸۰۱۴۰۰

شمارگان چاپ اول: ۱۰۰۰ نسخه

قیمت: ۲۰۰۰۰۰ ریال

شابک: ۹۷۸۶۰۰۹۶۶۷۷۷۲

طراحی جلد: خانم اکبریان

صفحه آرا: فرشته ایزدی

برایش: آکادمی بین المللی NES ایران



انتشارات و مرکز تحقیقات ادبستان

سرشناسه: رضوی، سید ابوالفضل، ۱۳۶۶ -

عنوان و نام پدیدآور: نردبان کسب و کار و کارآفرینی سید ابوالفضل رضوی.

مشخصات نشر: کاشان: ادبستان نوین، ۱۳۹۶.

مشخصات ظاهری: ۱۵۷ ص: ۵/۲۱×۵/۱۴ س.م.

شابک: ۹۷۸۶۰۰۹۶۶۷۷۷۲

وضعیت فهرست نویسی: فیا

موضوع: کارآفرینی -- کسب و کار

موضوع: Business — Entrepreneurship

رده بندی کنگره: ۱۳۹۶: ۴۱۵/۶ HB

رده بندی دیویی: ۴/۳۳۸

شماره کتابشناسی ملی: ۴۶۵۰۰۴۸



سازمان اسناد و کتابخانه ملی جمهوری اسلامی ایران

فهرست مطالب

پله صفر: قبل از ورود به نردبان

تعریف کسب و کار کوچک.....	۱۴
راهنمای شروع یک کسب و کار کوچک.....	۱۴
گام اول: ارزیابی اولیه.....	۱۴
اینکه شما خادام و مخدوم خود می‌شوید!.....	۱۶
گام دوم: برنامه ریزی کسب و کار.....	۱۷
گام سوم: تامین منابع مالی.....	۱۹
کسب و کار خانگی.....	۱۹
بالا بردن کیفیت زندگی.....	۲۰
مزایای کسب و کار خانگی.....	۲۱
دلایل انتخاب کسب و کار خانگی.....	۲۱
کسب و کار اینترنتی چیست؟.....	۲۲
کسب و کار اینترنتی.....	۲۳
تفاوت کسب و کار اینترنتی با تجارت الکترونیک.....	۲۳
انواع کسب و کارهای اینترنتی.....	۲۴
کسب و کار روستایی.....	۲۴
کسب و کار خانوادگی.....	۲۷
شروع کسب و کار.....	۲۸
گام اول: برنامه ریزی.....	۲۹
اهدافتان را واقعی و دست‌یافتنی انتخاب کنید و بر اهدافتان تمرکز کنید.....	۳۰
یک تقویم داشته باشید و از آن نگهداری کنید، همیشه!.....	۳۱
اولویت‌های خود را در ابتدای روز مشخص کنید.....	۳۱

۳۱	اولویت هایتان را اولویت بندی کنید.....
۳۲	در پایان هر روز کارهای ناتمام خود را به پایان برسانید.....
۳۲	محیط کاریتان را مرتب کنید.....
۳۲	گام دوم: سرمایه گذاری.....
۳۵	گام سوم: استخدام کارکنان.....
۳۷	گام چهارم: قیمت گذاری.....
۳۷	انواع شرکت تجاری.....
۳۸	شرکت های رایج بازرگانی.....
۳۸	شرکت های سهامی.....
۳۸	شرکت های مسئولیت محدود.....
۳۸	شرکت سهامی عام: دوره ایده های کارآفرینانه کمتر می خورد.....
۳۹	شرکت سهامی خاص.....
۳۹	شرکت با مسئولیت محدود.....
۴۰	تفاوت شرکت سهامی خاص و مسئولیت محدود.....
۴۱	نکات قابل توجه در انتخاب بین این دو.....
۴۲	شیوه تأسیس مسئولیت محدود.....
۴۲	مدارک مورد نیاز.....
۴۲	مراحل ثبت.....
۴۴	تذکرات.....
۴۵	انحلال.....
۴۵	شیوه تأسیس سهامی خاص.....
۴۶	مدارک مورد نیاز.....
۴۶	مراحل ثبت.....
۴۶	تذکرات.....

- ترفندهای مرسوم در فرایند ثبت شرکت ۴۸
- گام پنجم: تبلیغات ۵۰
- ۱) کسب و کار خود را در محیط کار تبلیغ کنید ۵۰
- ۲) تبدیل فاکتور به ابزاری برای فروش بیشتر ۵۲
- ۴) از لباس‌های رسمی استفاده کنید ۵۳
- گام ششم: مدیریت زمان ۵۴
- تکنیک شماره ۱: لیست... لطفا تهیه و استفاده کنید ۵۵
- تکنیک شماره ۲: یادآوری با کاغذهای یادآوری ۵۶
- تکنیک شماره ۳: جلسات را به حداقل برسانید ۵۷
- تکنیک شماره ۴: نشان را بلوکه کنید ۵۷
- تکنیک شماره ۵: بازاریابی سود ببرید ۵۸
- گام هفتم: ثبت کردن ۵۹

پله اول: چگونه طرح کسب و کار را شروع کنیم

- چگونه طرح کسب و کار را شروع کنیم ۶۲
- انواع ارائه ایده‌های کسب و کار با استفاده از طرح کسب و کار ۶۲
- ارائه به سبک گفت‌وگوهای داخل آسانسور ۶۳
- ارائه ویدئویی ایده کسب و کار ۶۳
- ارائه ایده کسب و کار از طریق نوشتن خلاصه اجرایی ۶۴
- ارائه از طریق نمایش اسلایدهای تصویری ۶۴
- طرح کسب و کار ۶۴
- چند باید و نباید درباره طرح‌ها و ارائه‌های کسب و کار ۶۵
- اشتباه شماره ۱: اعتقاد به اینکه به نوشتن طرح کسب و کار نیاز ندارید! ۶۸
- اشتباه شماره ۲: ارجاع به خصوصیات کسب و کار! ۶۹
- اشتباه شماره ۳: اعتقاد به طرح کسب و کار شما در شرایط خَلَا زندگی می‌کند! ۷۰

- گام اول: خلاصه اجرایی ۷۱
- چه چیزهایی در خلاصه اجرایی بگنجانیم ۷۲
- گام دوم: اندازه بازار چه قدر است؟ ۷۳
- گام سوم: فضای رقابتی این صنعت چگونه است؟ ۷۴
- گام چهارم: آیا مدل کسب و کار قابل قبولی داریم؟ ۷۴
- گام پنجم: آیا یک تیم کاری متخصص، متعهد با آرمان جمعی مشترک داریم؟ ۷۴
- گام ششم: مؤانه های تحولات بازار ۷۵
- طرح کسب و کار چیست و چرا شما به آن احتیاج دارید؟ ۷۶
- تعریف کلی پروژه طرح توجیهی فصل اول ۷۶
- (۱) هدف ها ۷۶
- اهمیت پروسه ۷۸

پله دوم: مطالعه بازار طرح توجیهی فنی و اقتصادی

- فصل دوم: مطالعه بازار طرح توجیهی فنی و اقتصادی ۸۰
- (۱) تحلیل مسئله بازار در رابطه با پروژه طرح توجیهی مورد نظر (جنبه هایی از مطالعه بازار که در این پروژه ضرورت بررسی دارند) ۸۰
- چه مواردی را در تحلیل بازار لحاظ کنیم؟ ۸۱
- توصیف و چشم اندازی از صنعت ۸۱
- اطلاعات مربوط به بازار هدف شما ۸۱
- اطلاعات زیر را در مورد بازار هدف خود بدست آورید ۸۱
- (۱) تفکیک ویژگی های بازار هدف ۸۱
- (۲) اندازه ی اولیه ی بازار هدف ۸۲
- (۳) چه سهمی از بازار را می توانید کسب کنید؟ ۸۲
- (۴) اهداف قیمت گذاری و حاشیه ی سود ناخالص ۸۲
- تحلیل رقابتی ۸۲

۸۳	محدودیت‌های قانونی در تحلیل بازار.....
۸۳	(۲) جمع‌آوری اطلاعات.....
۸۴	(۳) تعیین تقاضای فعلی.....
۸۴	(۴) نتایج حاصل از مطالعه بازار محصول.....
۸۴	(۵) پیش‌بینی اثرات حاصل از سیاست‌های اقتصادی.....
۸۴	(۶) پیش‌بینی تقاضا و روند رشد و تغییرات آن.....
۸۵	تحلیل موقعیت.....
۸۵	تحلیل سوات یا ماتریس SWOT.....
۸۸	گام دوم: تعیین الزامات عامل داخلی و خارجی.....
۸۹	گام سه: ایجاد ماتریس ارزیابی عوامل داخلی و خارجی.....
۹۰	گام چهارم: طراحی مدل تحلیلی SWOT.....
۹۶	(۳) روش ضریب مصرف.....
۹۷	(۴) فرایند مارکو.....
۹۷	(۵) روش روند متغیر.....

پله سوم: توجیه پذیری فنی

۱۰۲	فصل سوم: اندازه و محل پروژه طرح توجیهی و توجیه فنی طرح.....
۱۰۲	(۱) توجیه اندازه پیشنهادی، به خصوص با توجه به محل زیر.....
۱۰۲	(۲) توجیه محل، به خصوص با توجه به ملاحظات زیر.....
۱۰۳	عناوین مربوط به آنالیز محل.....

پله چهارم: توجیه مالی

۱۱۲	داده‌های مالی گذشته.....
۱۱۲	داده‌های مالی آینده.....
۱۱۵	دوره برگشت سرمایه و محاسبه‌ی آن.....
۱۲۳	تعریف نقطه سربه سر.....

۱۲۳..... تجزیه و تحلیل نقطه سر به سر.....

۱۲۳..... مدل نقطه سر به سر.....

پله پنجم: طرح کسب و کار و نمونه های آن

۱۳۷..... بخش ۱ - کلیات کسب و کار.....

۱۳۷..... بیان مسئله.....

۱۳۸..... ۱-۱: معرفی کسب و کار.....

۱۳۸..... ۱-۲: اهداف، مأموریت و چشم انداز.....

۱۳۹..... ۳: خلاصه اجرایی (مدیریتی).....

۱۳۹..... ۱-۴: تحلیل صورت.....

۱۴۰..... بخش ۲ - راه اندازی و سازماندهی کسب و کار.....

۱۴۰..... ۲-۱: نام واحد آتی، حداقل سه نام پیشنهاد کنید.....

۱۴۰..... ۲-۲: نوع شرکت.....

۱۴۰..... ۲-۳: نوع ثبت حقوقی.....

۱۴۰..... ۲-۴: نوع محل کسب و کار شما چیست.....

۱۴۰..... ۲-۵: محل استقرار دفتر شما کجاست؟.....

۱۵۹..... ۷-۶: ریسک ها، مشکلات و مفروضات اساسی.....

۱۵۹..... ۸-۶: پیشنهادها.....