

سرساښه : ډاډي پور، مسعود، ۱۳۵۵ -
عنوان و نام پديدآور : کار آفرینی / محمود کاتبی پور.
مشخصات نشر : قم: یادگار اندیشه، ۱۳۹۹.
مشخصات ظاهري : ۳۴۷ص: ۱۴۰/ ۲۱×۵/۳س.
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۹۶۷۴۹۷-۵
وضعیت فهرست نویسی : فیپا
یادداشت : چاپ قبلي: ابتکار دانش، ۱۳۹۷.
موضوع : کار آفرینی
موضوع : Entrepreneurship
موضوع : موفقیت در کسب و کار
موضوع : Success in business
رده بندی کنگره : ۱۵ HB۶
رده بندی دیویی : ۴۲۱/۶۵۸
شماره کتابشناسی ملی : ۶۱۳۲۶۷۷

کار آفرینی

محمود کاتبی پور

ناشر: یادگار اندیشه

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۹

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان

شابک: ۰-۷-۹۶۷۴۹-۶۲۲-۹۷۸

کتابخانه ملی افغانستان

آدرس: قم، خیابان معلم، مجتمع ناشران همراه: ۰۹۱۲۷۴۸۵۹۳۸



کار آفرینی

محمود کاتبی پور

مدرس دانشگاه

فهرست کتاب

آغاز سخن / ۱۱

فصل اول: آشنایی با اصول و مبانی کارآفرینی

کارآفرینی چیست؟ کارآفرین کیست؟ / ۲۰

تعاریف کارآفرینی / ۲۴

سابقه و تاریخچه کارآفرینی / ۲۶

ویژگی های کارآفرینان / ۳۸

عوامل موفقیت کارآفرینان / ۴۴

مهارتهای مورد نیاز کارآفرینان / ۴۵

چرخه عمر کارآفرینی / ۵۱

انواع کارآفرینی / ۵۶

انواع کارآفرینان / ۷۰

مزایای عمده کارآفرینی / ۸۰

فرهنگ کارآفرینی / ۸۳

کارآفرینی در اسلام / ۹۳

نقش خانواده در توسعه کارآفرینی / ۹۶

سابقه کارآفرینی در ایران / ۹۸

توسعه کارآفرینی در کشورهای پیشرو / ۱۰۰

فصل دوم: خلاقیت و نوآوری

تعریف خلاقیت / ۱۸۲

ویژگی های افراد خلاق / ۱۸۵

موانع بروز خلاقیت / ۱۹۰

ویژگی های سازمان خلاق / ۱۹۱

تکنیک های توسعه خلاقیت گروهی / ۱۹۳

نوآوری / ۲۰۵

ارتباط خلاقیت و نوآوری / ۲۰۶

نقش و اهمیت خلاقیت و نوآوری / ۲۱۱

فصل سوم: کسب و کار

کسب و کار / ۲۱۴

اهداف کسب و کار / ۲۱۵

فرهنگ کسب و کار / ۲۱۶

انواع کسب و کار / ۲۳۷

نکات مهم برای شروع کسب و کار موفق / ۲۴۵

۵۰ گام اساسی برای راه اندازی یک کسب و کار / ۲۵۳

مراحل راه اندازی یک کسب و کار جدید / ۲۵۹

وضعیت کار در قرن ۲۱ / ۲۶۶

فصل چهارم: نوشتن طرح تجاری

تعریف طرح تجاری / ۲۷۷

چرا به نوشتن طرح کسب و کار نیاز است؟ / ۲۷۸

چه کسانی طرح کسب و کار را مطالعه می کنند؟ / ۲۸۱

دلایل نوشتن طرح کسب و کار چیست؟ / ۲۸۲

فواید نوشتن طرح کسب و کار / ۲۸۶

چه کسی باید طرح کسب و کار را بنویسد؟ / ۲۸۷

محتوای طرح کسب و کار / ۲۹۱

انواع طرح های تجاری / ۲۹۸

اصول ششگانه تدوین طرح تجاری خلاصه / ۳۰۰

مراحل تدوین یک طرح تجاری / ۳۰۵

عوامل تاثیرگذار بر ساختار طرح تجاری / ۳۱۰

ساختار پیشنهادی طرح تجاری / ۳۱۱

اجزای یک طرح تجاری کامل / ۳۱۲

نکات مهم در تدوین طرح تجاری / ۳۲۰

ضمائم:

طرح کسب و کار یک صفحه ای / ۳۲۷

طرح کسب و کار کامل / ۳۲۹

منابع و مآخذ / ۳۴۵

آغاز سخن:

به هوش باشید!! ما: در یک دوران ویژه به سر می‌بریم. در این دوران، تغییراتی در شرایط کاری افراد رخ داده و می‌دهد که باعث می‌شود برخلاف گذشته، بیشتر انسانها بیش از آنکه به سازمانهای بزرگ وابسته باشند، به کار مستقل یا پیمانکاری روی بیاورند. آنها دیگر تمام وقت خود را در یک سازمان سپری نخواهند کرد، بلکه به فعالیتهای پاره وقت و برای خود خواهند پرداخت. زنده باد کارآفرینی!!!

واقعیت دارد که این روزها، تب راه اندازی کسب و کار شخصی بالا است و افراد بسیاری ترجیح می‌دهند بجای کار کردن برای دیگران و با سرمشق قرار دادن این جمله معروف که «اگر شما برای رسیدن به رویای خودتان تلاش نکنید، فرد دیگری از شما برای رسیدن به رویای خودش استفاده خواهد کرد» شانس خودشان را در این زمینه امتحان کنند. شما هم از این غافله عقب نمانید. از همین امروز شروع کنید! زنده باد زندگی! زنده باد موفقیت! کسب و کار خود را راه بیاندازید...

باید بدانید که زندگی همیشه در حال تغییر است! زندگی یک مسیر تکاملی و سرشار از تغییرات بوده و هیچگاه برای عوض شدن دیر نیست. هر زمان که احساس کردید تغییر ذهنیت می‌تواند راهی جدید را

پیش پای شما بگذارد یا آینده ای بهتر را برایتان رقم بزند، از انجام آن نهراسید.

شجاع باشید! با بالارفتن سن، تغییر عادت ها سخت می شود. زمانی که جوان هستید، تغییر عادت های ناپسند ساده است اما با پیرشدن مغز، تغییر افکار و عادت ها سخت می شود. از طرف دیگر با افزایش سن، ایجاد عادت های تازه نیز دشوارتر می شود.

در کسب و کارتان خوش رو باشید! ارتباط با دیگران اهمیت زیادی دارد. زمانی که برای خودتان کار می کنید، اهمیت ارتباطات را بهتر درک می کنید. یک رابطه خراب شده می تواند به کسب و کار شما آسیب زیادی وارد کند، بنابراین بهتر است گذشت و بخشش را در اولویت قرار دهید. با دیگران رفتار مناسبی داشته باشید. اصول و ارزش های هر شخص و سازمانی در رفتار و برخورد آن ها با دیگران منعکس می شود، بنابراین با دیگران فارغ از عقیده و نظری که دارند، با مهربانی و احترام برخورد کنید. علاوه بر این تفاوت نظرات، همیشه می تواند در رسیدن به نتایج بهتر مفید باشد.

خود را باور کنید! برای رسیدن به هدف می توانید به کمک دیگران امیدوار باشید اما نباید تنها روی آنها حساب باز کنید. اطرافیان در اکثر

موارد شما را ناامید کرده و عواقب شکست را به شما یادآوری می کنند، اما اگر تنها به موفقیت فکر کنید توقف ناپذیر خواهید شد.

حالا؛ تقریباً همه چیز ساده است! همزمان با پیشرفت در کسب و کار، یاد می گیرید که تقریباً همه چیز ساده است و مجبور نیستید سخت کار کنید یا همیشه نگران باشید. با این حال یادگیری خود این مساله و پذیرفتن آن چندان ساده نیست.

همیشه دقت کنید! به جای نگاه کردن به زندگی به عنوان مجموعه ای از اتفاقات تصادفی و تجارب غیرمرتبط، به این فکر کنید که هر اتفاقی دلیل خاصی دارد و مسائل به ظاهر مختلف، با یکدیگر در ارتباط هستند. هرگز فراموش نکنید، شکست می تواند بزرگترین هدیه باشد. هرچیز کوچکی، مجموعه ای از یک طرح بزرگتر است و عدم موفقیت در یک زمینه می تواند از ضررهای بعدی که حتی فکرش را هم نمی کردیم جلوگیری کند. از طرف دیگر ممکن است از حادثه ای غمگین شوید اما بعدها مزایای آن برایتان مشخص شود.

باور کنید هرچیزی در زمان درست به وقوع می پیوندد. زمانی که به ریتم کار مسلط شدید پی می برید که همیشه در حال تغییر و رشد هستید. بسیاری از افراد اغلب درباره مسائلی استرس دارند که خارج از

کنترل آنها است. با گذشت زمان یاد می گیرید که مسائل مختلف در زمانی که باید به وقوع می پیوندند و نیازی به نگرانی وجود ندارد. هرچه زودتر به خودتان اعتماد کنید، بهتر است. از مجادله کردن با خودتان دست برداشته و به ندای درونی قلبتان گوش دهید تا شما را به طرف موفقیت سوق دهد.

بدیهی است که کارآفرینی مزایای متعددی دارد اما، رقابت در این حیطه نیز بسیار زیاد است. درک ابعاد این رقابت و تدوین یک نقشه راه و طرح کسب و کار دقیق و کارا، میتواند منجر به شروع یک کسب و کار موفق شود. با وجود اینکه کار آفرینی می تواند منجر به موفقیت‌های زیادی شود اما نقاط تاریکی هم وجود دارد و شما باید همیشه آماده و حاضر باشید. حتما زمانی را صرف تشخیص آمادگی خود برای شروع کسب و کار کنید. علائق و مهارت‌های خود را بازبینی نمایید و سعی کنید متناسب با علائق و مهارت‌هایتان، یک کسب و کار را راه اندازی نمایید. هر چه بیشتر در مورد راه اندازی یک کسب و کار جدید مطلب بدانید، قدرت شما در خلق مجموعه ای که پایدار بماند و به سوددهی و رضایت خاطر شما بینجامد، بیشتر خواهد شد.

این کتاب؛ با هدف ارائه آگاهی برای آغازکنندگان یک کسب و کار، با رویکردی کاربردی و عملیاتی و با تاکید بر مفهوم مهم و عمیق کارآفرینی و کسب و کار و تشریح مبانی راه اندازی و ادامه موفق و بهره ور آن آغاز و با بسط و توضیح عناصر خلاقیت و نوآوری و در نهایت، چگونگی تدوین یک طرح تجاری کامل به پایان می رسد.

تلاش شد تا هر آنچه گفته می شود، در حوزه کاربرد و اجرا مصداق داشته باشد و به این منظور در سراسر کتاب از مثالهای عملی استفاده شده و فرم های مربوطه نیز در بخش ضmann آورده شده است.

گردآوری این تالیف، با تجربه چندین ساله تحصیل و تدریس و مشاوره در حوزه کارآفرینی و به قدر بضاعت و با هدف بیان روان و ساده موضوع تقدیم حضور محترم دانشجویان، علاقه مندان و محققان این حوزه می گردد. پرواضح است که بسط و توضیح جامع این مفهوم چندوجهی، مجال و پرداختی بیش از این می خواهد که از حوصله این کتاب با این حجم و هدف در نظر گرفته شده، خارج است لیکن بدون شک، پیشنهادات و راهنمایی های اساتید، متخصصین اهل فن، دانشجویان و پژوهشگران پیگیر در حوزه کارآفرینی و مدیریت کسب و کار، یاریگر من در ارتقای این مکتوب و تالیفات آتی خواهد بود که

پیشاپیش قدردان و سپاسگزار این توجهات می باشم.
در خاتمه بر من است که از همراهی، راهنمایی ها و ویراستاری دقیق
همسر، همراه و همکار گرامی، سرکار خانم فرینوش اکبرزاده، مدرس
دانشگاه در حوزه علوم ارتباطات اجتماعی، در فرایند تالیف این کتاب
تقدیر و سپاس ویژه نموده و از ایزد منان آرزومند روزهای سرشار از
توفیق و سربلندی برای تمام مردمان سرزمین سرافرازمان ایران باشم.

محمود کاتبی پور ... پاییز ۱۳۹۷