

به نام خدا

از اسلاید "مدل عمومی کارآفرینی" به بعد

*اهداف آموزشی:

- روش سنتی ، یاد گیری متون آشنایی با متون
- تغییر رفتار، تغییر منش، تغییر شخصیت
- کسب مهارت

*پیتر دراگر (پدر مدیریت) فارغ و التحصیلان مدیریت الزاماً مدیر نمی شوند ، در نتیجه فارغ و تحصیلان کار آفرینی نیز الزاماً کار آفرین نمی شوند ، می توانند مدرس، مشاور، ارزیاب، بی پی نویس، کارشناس پارک علم و فناوری ... بشوند.

*اصلی ترین مهارت کار آفرین و مهارتی که یک کار آفرین باید داشته باشد نوشتن BP است.

* BP عبارت است از طراحی، برنامه ریزی، ارزیابی، ابزار کنترل.

*هدف دوره های کار آفرینی راه اندازی کسب و کارهای دانش بیان است نه کسب و کار های سطح پایین.

*چارلس هنری می گوید: این همه افرادی که به دانشگاه می آیند و می روند بیکار نیستند دانشجویان هم جز کارکنان دانشکده محسوب می شوند.

*آلبرت باندورا می گوید: آموزش مثبت و ضبط هر چیزی هست، ثبت و ضبط هر چیزی به اضافه تفکر ، آموزش نام دارد.

*کار آفرینان از یک طرف نیاز می بینند و از یک طرف امکان می بینند و این نیاز امکان را با سه مولفه بهم وصل می کنند.



*بر اساس این مدل عمومی می توان مدل های جزئی بسیاری ساخت.

*گار آفرینی یک پویستار است و پیوستار دارای دو طرف است که به آنها اکستریم گفته می شود، اکستریم مثبت و اکستریم منفی، کار آفرینی یک وضعیت صفر و یک نیست، در انتهای اکستریم مثبت ← بیل گیتس قرار دارد و در انتهای اکستریم منفی ← دانشجو یا صاحب یک سوپر مارکت قرار دارد.

* هر هدفی رادیکال تر باشد می تواند کار آفرین تر باشد.

* مجموعه نیاز و امکانات را یک فرصت کار آفرینی می نامیم.

* زمانی که کار آفرینی رخ می دهد که یک تغییر اساسی با یک ارزش آفرینی مشخص بوجود داشته باشد.

* معنی لغوی کار آفرینی به معنی عهده دار شدن است.

* تعریف کار آفرینی را بعضی ها تکیه بر نو آوری / بعضی ها تکیه بر توسعه / بعضی ها تکیه بر بهره وری و عده ای زیادی تکیه بر ریسک ، مخاطره پذیری ، انجام کار غیر عقلانی ، تشخیص فرصت و... می دانند.

* کار آفرینیان ریسک پذیر هستند ریسک پذیری آنها حساب شده و عاقلانه است و ریسک عاقلانه یعنی ریسک مطالعه شده یعنی چیزی را می بینند که دیگران نمی بینند.

* ریسک کارآفرینان دو جنبه دارد :

- هم آینده را می بیند
- هم ریسک را تحمل می کنند

* کار آفرینی فلسفه کسب و کار است که با رشد و توسعه توأم است.

* کار آفرین کسب و کار را طوری می بیند که وجود دارد بگونه ای که کسب و کار دارد رشد و توسعه ایجاد می کند.

* مهارت های کار آفرینی :

- تجربه و تحلیل
- برقراری ارتباط شبکه سازی
- فروش
- تیم سازی

* کار آفرینی اکسباتی است یا ذاتی؟ هر دو ، بیشتر اکسباتی است ، زمانی که آموزش وجود نداشت کار آفرینی ذاتی بنظر می رسید چون در قدیم هرچقدر سواد بشر کم بود همه چیز را ذاتی می دانست ، اما الان خیلی ها یاد می گیرند که کار آفرین شوند ، در جامعه که آموزش کار آفرینی زیاد است کار آفرین هم زیاد است و بالعکس.

* کار کرد مدل عمومی کار آفرینی ← ابراز مهمی است برای نقد و بررسی کار آفرینی.

* اگر کسی کسب و کاری برای مشاوره نزد ما آورد چه کار می کنیم ← اول نگاه می کنیم آیا نیاز را دیده بعد نگاه می کنیم که آیا امکان را دیده ، بعد نگاه می کنیم آیا فناوری داخلش هست یا نو آوری توش هست و در آخر اینکه آیا تعریف کار آفرینی می توان روی آن گذاشت یا خیر.

نیاز ← امکان ← فناوری ← نوآوری ← کار آفرینی

* کار آفرینی فلسفه کسب و کار و ملازم با رشد و توسعه ← مثلا اگر با یک BP ۵ نفر تا اخر عمر می توانند کار کنند این BP کار آفرینانه نیست ، اگر هم ۱ کار آفرینانه باشد انتهای طیف است (اکستریم منفی)

* داخل bp یا باید خلاقیت وجود داشته باشد یا نوآوری یا کار آفرینی.

* اگر کسی خلاقیت نداشته باشد باید BP آن را رد کرد ؟ خلاقیت ملاک نیست ، نو آوری ملاک است.

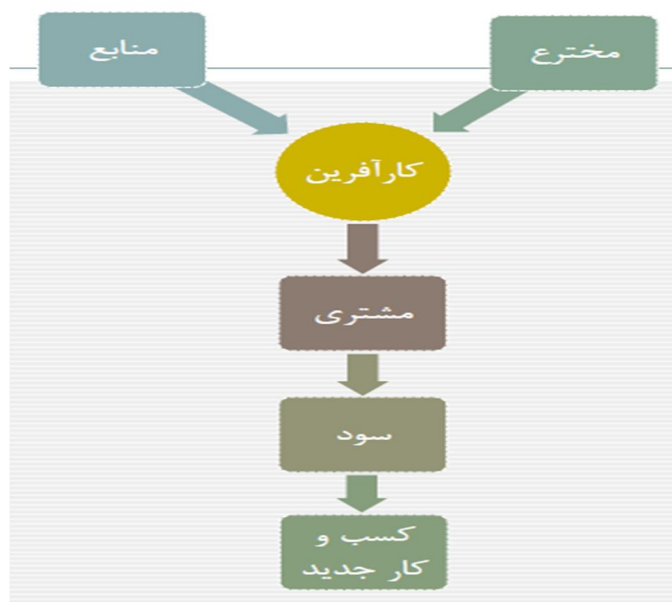
* آیا در کار آفرینی لزوما باید خلاقیت باشد ؟ اگر چه کار آفرینی نیازمند خلاقیت است ولی اگر فقط به خلاقیت توجه کنیم یعنی باید مدام چیزهایی نو تولید کنیم آنگاه یکسری ارزش هایی که در مسائل کهنه هستند ارزش آفرینی نمی شوند. برای مثال کتاب یکی از کهنه ترین و ارزشمند ترین چیزهاست ، آمازون یک کار آفرینی خلاقانه کرد و نو آوری کرد.

* تفاوت خلاقیت و نو آوری :

- در خلاقیت همه چیز نو است
- در نو آوری ممکن است قسمتی جدید و یا قسمتی قدیمی باشد :
 (موضوع جدید - راه حل جدید) ←
 (موضوع قدیمی - راه حل جدید) ←

• مثال : (آمازون - رستوران بیرون بر - تحصیل مجازی)

*مخترع الزاما کار آفرین نیست و کار آفرین الزاما مخترع نیست. اگر کار آفرین مخترع نباشد می تواند طرح را از مخترع بگیرد ، از سرمایه گذار منابع مالی را بگیرد ، محصول یا خدمات تولید کند ، آن را به مشتری بفروشد ، سود از مشتری دریافت کند و سود را صرف توسعه کسب و کار جدید کند.



*معروف ترین شکست ← شرکت وپرین یک شکست بزرگ و معروف است ، ریچارد برانسون بنیان گذار خطوط هواپیمایی ویرجین آتلانتیک بود ولی وقتی محصول ویرجین کولا را به بازار عرضه کرد یکباره شکست خورد زیرا به پای پپسی کولا و کوکا کولا نرسید.

*تفاوت وام دهنده و کار آفرین در چیست :

سرمایه گذار: ریسک مالی دارد (دادن پول - جمع آوری بهره)

کار آفرین : بخشی از ریسک کار است ، خودش را می گذارد وسط ، ریسک زندگی ، خانواده و آبرو دارد.

*چشم انداز - VISION: مجسم کن که شرکت تو ۵سال بعد چه وضعیتی دارد؟ از چشم انداز مهمتر Shair کردن چشم انداز با دیگران است.

* اگر می خواهید بدانید شخصی واقعا کار آفرین است باید ببینید که آیا مسولیت کارها و شکست های خودش را قبول می کند / اکثر افرادی که شکست می خورند حمایت نکردن دولت و نبود بودجه را دلیل و بهانه شکست خود می پندارد.

* برای نقد bp چکار می کنیم؟ برنامه هایی را نگاه می کنیم که آیا درست است و سودهی دارد / نقطه سر به سر آن کجاست / سرعت رسیدن به عمل چقدر است / آیا چشم انداز دارد / اگر دارد چشم انداز مناسبی هست یا خیر؟

* در مورد چشم انداز bp چه چیزی را می پرسیم؟ در ۵ سال آینده کسب و کارها در کجا قرار دارد / طول عمر کسب و کار / سرعت رسیدن به عمل / ماموریت سازمان / در مورد رقبا / و اینکه چه نیازی را برطرف خواهند کرد و... سوال می پرسیم.

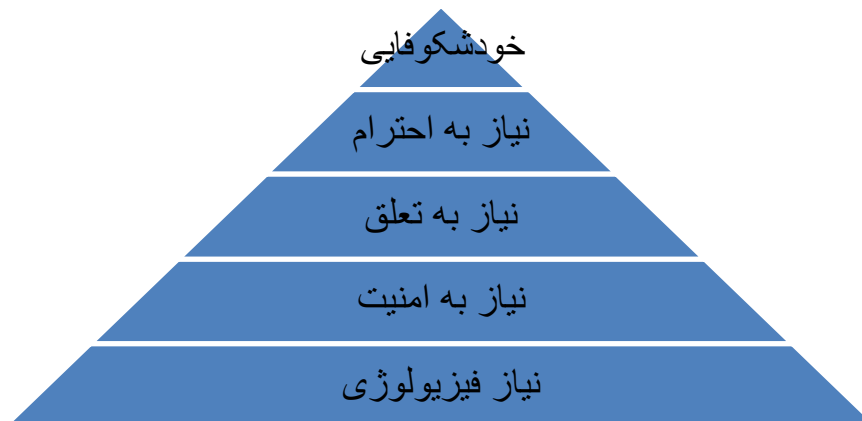
* به دلیل فروش بالای گوشی موبایل در ایران قصد تولید گوشی موبایل صورت گرفت ولی به دلیل نداشتن bp مناسب به شکست انجامید، آسیب های این شکست عبارتند از: هدر رفتن سرمایه، عدم اطمینان و اعتماد، قاچاق و

* مثال های مدل عمومی کار آفرینی تاکسی:

- کار آفرینی: تاکسی تلفنی
- نو آفرینی: تاکسی بیاید درب منزل
- فناوری: تلفن

- نیاز: پرواز به کره ماه
- نیاز: دانلود غذا از اینترنت
- امکان: برای همه وجود ندارد
- امکان: فعلا وجود ندارد

* هرم سلسله مراتب نیاز مازلو*



*اولین نیازها نیازهای ابتدایی یا فیزیولوژیک هستند کمی از این نیازها بالاتر می رویم نیاز به پوشاک و مسکن داریم کمی بالاتر نیازهای اجتماعی مثل احترام تعلق و خود شکوفایی داریم .

*خود شکوفایی چیست ؟ خود آگاه - میل به بهتر شدن - شناخت خود - مسولیت پذیری - تحمل ابهام - تاب آوری بالا - ریسک پذیری بالا و ...

جلسه ۴

از اسلاید "تاریخ تطور کارآفرینی" به بعد

*سیر تاریخی اعصار :

- عصر شکار
- عصر دامداری
- عصر کشاورزی
- عصر صنعت
- عصر اطلاعات

*عصر شکار : انسان های اولیه برای تامین نیازهای خود کمی علف می چیدند و می خوردند کمی آب می خوردند ولی ناگهان غذای بهتری در محیط می بینند ، مثلا حیوانات را می بینند (نیاز : غذا / امکان : حیوانات) بعد از اینکه نیاز و امکان را دید باید کار آفرینی کند و برای بدست آوردن شکار سنگ را بر می دارد و حیوان را می کشد و شروع به خوردن می کند و بعد شروع به شکار دسته جمعی می کنند .

*عصر دامداری: در عصر شکار حیوانات را می کشند ، بشر به دنبال تفکر رادیکال بود ، اکنون نه تنها حیوانات را نمی کشند بلکه حیوانات را پرورش می دادند ، پارادایم مسلط عصر دامداری زنده نگه داشتن حیوانات بود.

*مدل عمومی کار آفرینی دامداری

- نیاز: استقرار منبع غذایی
- امکان : حیوانات
- کار آفرینی : دامداری
- فناوری : اصطبل
- خلاقیت : پرورش حیوانات

*عصر کشاورزی: مشکل عصر دامداری این بود که در فصل پاییز علوفه تموم می شد و یا خشک می شد بنابراین این شروع کردن به کوچ کردن (بیلاق و قشلاق) پارادایم مسلط در عصر کشاورزی نیاز به علوفه بود ، به جای اینکه برای پیدا کردن علوفه کوچ کنند گفتند علوفه تو بیا پیش من، در این زمان تصمیم به کشاورزی و تولید علوفه گرفتند.

*مدل عمومی عصر کشاورزی :

- نیاز : علوفه
- امکان : زمین
- کار آفرینی : کشاورزی
- نو آوری: گاو آهن
- خلاقیت: اجتماع کوچک

*پیشه وران وسایل عصر کشاورزی را می ساختند و تولید می کردند / پیشه وران با جامعه مسلط فرق می کردند جامعه مسلط (خان ها- موبدان- دهقان ها- نظامیان- حاکمان و ...) بودند / پیشه وران در یک سری از سراها جمع می شدند و در کنار هم کار و زندگی می کردند سپس بازار ایجاد شد / جمع شدن پیشه وران باعث نو آوری ، رقابت ، ایده های نو ، گردش اقتصادی ، خلاقیت ، ابتکار و ... گردید.

*زندگی در عصر کشاورزی در غرب و شرق چگونه بود :

- در غرب در روستاها واحدهای مستقلی بودند که در آنجا همه چیز بود مانند خان ها دهقان ها و ... که با هم همگی در روستاها بودند / در غرب هر دو آهنگر هیچ وقت کنار هم نبودند به خاطر همین افراد چیز جدیدی یاد نمی گرفتند / اجناس آنها ضعیف و بدون کیفیت بود/ در جنگهای صلیبی غربی ها با زندگی و کار شرقی ها آشنا شدند و تجربیات خود را به غرب بردند پیشه وران دور هم جمع می شدند و سراها ساختند .
- در شرق کیفیت اجناس بهتر بود

*عصر صنعت : سلاطین به پیشه وران سفارش وسایل و ادوات جنگی می دادند مانند نیزه ، شمشیر ، کلاه خود ، تیروکمان و... وقتی سفارش به صورت انبوه شد پیشه ور به فکر سری سازی ، خط تولید و تولید انبوه افتاد و عصر صنعت شروع شد. در عصر صنعت با تولید و تقاضای انبوه روبه رو هستیم وقتی بشر با همه چیز به صورت انبوه مواجه می شود سر در گمی گچی یا اشتباه بوجود می آید پس باید حساب هارا اداره کنند تا شکست نخورند اولین اطلاعاتی که باید اداره می شدند اطلاعات مالی بودند این اطلاعات توسط ماشین های حسابگر یا کامپیوتر اداره می شدند.

*عصر اطلاعات : اطلاعات انبوه ، تولید انبوه ، سفارش انبوه ، مشتری ، پرسنل ، در آمد ، حمل و نقل و برای اداره کردن این اطلاعات انبوه حسابگرها تبدیل به کامپیوتر شدند.

*اطلاعات یکی از مهمترین منابع سازمان است .

*اتفاق مهم در عصر اطلاعات درک کردن سازمان بود / برای درک کردن یک سازمان تحلیل گر لازم است / نیاز به مدل ساز داریم/ نیاز به مدل مفهومی داریم.

*تا قبل از عصر اطلاعات مدل عمومی داشتیم / در عصر اطلاعات مدل مفهومی شکل می گیرد.

*اولین کار آفرینی در ارزان خریدن در جای دیگر و گران فروختن در جای دیگر اتفاق افتاد.

*تمام منابع بر روی زمین یکجا جمع نشده اند ، پراکنده هستند، برای دستیابی به منابع سرزمین های دیگر ۲ راه حل وجود

دارد:
 ← جنگ
 ↘ تجارت

*مثلا در افغانستان سنگهای قیمتی زیاد است یک نفر این سنگ ها را به روم که سنگی در آنجا نیست انتقال می دهد ، مثلا در چین لباس ابریشم زیاد است ولی در ایران زیاد نیست پس افراد ایرانی حاضر هستند که به قیمت زیادی آن را بخرند (در اینجا سود رادیکال است)

*در اروپا موج کارآفرینی بدین صورت بود :

- اولین سری کارآفرینی ←تجارت
- دومین سری کارآفرینی ←سفر های اکتشافی
- سومین سری کارآفرینی ←انقلاب صنعتی

*نخستین کار آفرینی تجارت بود

*مدل عمومی کارآفرینی تجارت

- نیاز: نیاز به کالاها در جاهایی که نیستند
- امکان : وجود کالادر جایی که هست
- نو آوری: انتقال و جابه جایی
- فناوری : حمل و نقل با کاروان یا ناوگان
- کار آفرینی : تجارت

*در تجارت هم سود وجود داشت هم ریسک

*دومین سری کار آفرینی در دنیا از آگاهی شروع شد / اون زمان فکر می کردند زمین مسطح است ولی یک عده بودند که فکر می کردند زمین گرد است پس کار آفرینی در ذهن افراد رخ داد و فکر سفرهای اکتشافی یا سفر به مناطق ناشناخته به سر مردم زد مثل کیریستوف کلمب ، مار کوپولو و در این سفرها افراد منابع را از سلاطین می گرفتند و با جرات به کشف سرزمین می پرداختند ، از سفرهای اکتشافی سرزمین های جدید بدست می آمد این سرزمین ها ۲ خاصیت داشتند هم بازار جدیدی بودند و هم منابع اولیه .

*در سفرهای اکتشافی هم ریسک وجود داشت و هم سود

*مدل عمومی کار آفرینی سفر

- نیاز : منابع مازاد
- امکان: سفر اکتشافی
- فناوری : کشتی قاره پیما
- نو آوری: گرد بودن زمین ، وجود وجود سرزمین های دیگر
- کار آفرینی : سفر اکتشافی

*سومین سری کار آفرینی انقلاب صنعتی بود

*شروع انقلاب صنعتی از اسکاتلند آغاز شد

*اولین دستاورد بافندگی انگلیسی، اولین اختراع ماشین بخار در اسکاتلند

*مدل عمومی کار آفرینی کشتی :

- نیاز : سود و تجارت
- امکان: کشتی بخار
- نو آوری: خود کشتی ، شکل کشتی
- فناوری: قطب نما - نقشه - موتور بخار
- کار آفرینی : خطوط کشتی رانی

*از انقلاب صنعتی به بعد موج کار آفرینی شروع شد

*بعد از جنگ داخلی آمریکا موج کار آفرینی شروع می شود و از اروپا به آمریکا منتقل می شود و سهم آمریکا در کار آفرینی افزایش می یابد

*مهاجرت به آمریکا دو دلیل داشت :
 ← جویندگان طلا (ریسک بالا و سود بالا)
 ← جویندگان گندم (سود بالا ریسک پایین)

*نیاز به جا بجایی در امریکا بوجود می آید ، نیاز به سفر آرام و بی خطر و طولانی

*مدل عمومی حمل و نقل هوایی :

- نیاز: رفت و آمد سریع
- امکان: هواپیما

*مدل عمومی کارآفرینی توسع راه آهن :

- نیاز: رفت و آمد
- امکان : ترن

*تفاوت کار آفرینی آمریکایی با کار آفرینی سایر جاها : در کارآفرینی آمریکایی آزادی عمل و نو آوری بیشتر است ، کیفیت بالاتر است ، تکنولوژی همیشه متولد می شود ، بازارها واقعا آزاد است ، شوق بالا وجود دارد ، تهاجمی است ، به چیزهای کم قانع نمی شوند ، به پولدار اهمیت می دهد ، قدرت و ریسک بالاتری دارند ، بین المللی است ، قدرت تشخیص فرصت بالاتری دارد.

*به غیر از طلا و گندم به دلیل اینکه آمریکا پهناور است مردم زیادی از نقاط مختلف به آنجا مهاجرت کردند / راه آهن بوجود آمد / خیلی سریع شهرها بوجود آمدند / شهرها به بهداشت هتل شهرداری کلانتری تحصیل بانک و نیاز داشتند / کار آفرینی دیگر اختراع هواپیما و خطوط هواپیمایی ست / با پولدار شدن طبقه متوسط آنها به تفریح احتیاج دارند نمونه آن پارک ها ، مراکز گردشگری ، هتل ها و است / با افزایش نیاز به رفاه تقاضا و نیاز برای لوازم خانگی نیز بیشتر می شود.

*در گذشته مثالی می زدند که ماهی های بزرگ ماهی های کوچک را می خوردند ولی امروز این مثال نقص شد به چه علت :

- شرکت های بزرگ نمی توانند گوشه های بازار و بازارهای محلی را پوشش بدهند
- کار آفرینان و شرکت های بزرگ به خدمات کار آفرینان و شرکت های کوچک نیاز دارند
- شرکت های بزرگ روی برندهای جدید ریسک نمی کنند اجازه نمی دهند شرکت های کوچک در این زمینه موفق شوند سپس برند آنها را بخرند
- حضور ICT باعث شد تا شرکت های کوچک هم رشد کنند
- بروی سپاری شرکت های بزرگ به شرکت های کوچک

از اسلاید "شناخت فناوری اطلاعات به عنوان صنعت" به بعد

*نمونه شرکت های IT و ICT :

وایبر - سونی - ماکروسافت - دات کام ها - گوگل - یاهو و...

*رویکرد های جدید دنیای اقتصاد :

- رقابت
- فناوری جدید BT-IT-NT
- ترکیب نیروی کار
- کمبود منابع
- تغییر پارادایم
- بی ثباتی
- علاقه داران
- پیچیدگی های محیط

* (ب) ابعاد فعالیت های اقتصادی

- سود آوری
- سرمایه
- مشتری
- ماندگاری
- میزان مبادله
- تکنولوژی
- برند
- بعد رقابت و محصول
- به روز بودن
- سایر شرکتها

* (الف) رقابت :

- رقابت جهانی شده
- تبلیغات
- برداشتن مرزها
- به نیاز مشتری خیلی توجه شده
- خدمات رسانی زیاد
- امکانات گسترده
- هوشمندی بیشتر
- آینده نگری
- کسب و کار همکارانه

* (د) فناوری جدید

- نانو تکنولوژی
- بایو تکنولوژی
- فناوری اطلاعات

* (ج) بین المللی شدن تجارت

- رقابت جهانی شده
- دهکده جهانی شده
- دسترسی آسان
- استفاده از امکانات یکدیگر برای تولید
- نمایندگی های جدید

*سایر شرکت ها قدیم محلی بودن ولی الان جهانی شدن

* (ه) ترکیب نیروی کار:

- وجود قیمت های مختلف در شرکت های دیگر
- به لحاظ جنسیتی زنان به ترکیب نیروی کار وارد شدن
- به لحاظ توانایی **disable** ها به دنیای کسب و کار وارد شدن
- به جای کارگران دانشمندان که ربات ها را تولید کردند ، وارد شدند

* کمبود منابع: مالتوس دانشمند می گفت منابع جهانی عددی (با تصاعد عددی بالا) بالا می رود ولی جمعیت جهان با تصاعد هندسی بالا می رود پس منابع به مردم نمی رسند و جنگ راه حل ای است برای استفاده مناسب منابع چون می گوید که در جنگ جمعیت آدم ها کم می شود.

* عوامل درست نبودن ایده مولتیزین ها

- تامین منابع فراوان
- فرهنگ درست
- کشف منابع جدید
- بالا رفتن سطح دانش
- بازیافت
- صرفه جویی
- سرمایه فکری
- ارتقاء سطح تکنولوژی

* سرمایه فکری از عوامل عصر IT است

* سرمایه فکری جزء منابع شرکت هستند (منابع شرکت ← سرمایه فکری + سرمایه فیزیکی + سرمایه مالی)

* شرکت گوگل ۸۰ درصد سرمایه اش ، سرمایه فکری است

* سرمایه کوکاکولا برند و فرمولاسیون است

*کمبود منابع با سرمایه فکری قابل جبران است

*تغییر پارادایم : تفکر غالب در یک عصر را پارادایم می گویند (الگوی مسلط)

پارادایم عصر شکار ← کشتن حیوانات بود

پارادایم عصر دامداری ← پرورش حیوانات بود

پارادایم عصر کشاورزی ← بهره وری از زمین و زراعت بود

پارادایم عصر پیشه وری ← تولید سفارشی بود

پارادایم عصر صنعت ← تولید انبوه تر

پارادایم های هم اکنون ← پیروزی با تبلیغات/پیروزی با کیفیت/پارادایم جنس های بادوام در مقابل جنس های بی دوام/الان بورس یک پارادایم است اما قبلا معاملات ۲ جانبه یک پارادایم بود.

*بی ثباتی :

- تنوع
- قیمت ارز
- تحریم ها
- تورم
- تغییر تکنولوژی
- جنگ

*تغییر تکنولوژی ← (تکنولوژی مدل های کیفیت / iso / erp / سامانه ها و شیوه ارتباط)

*علاقه داران stakeholders VS stockholders: علاقه داران در مقابل سهام داران/ در گذشته مدیران فقط در مقابل سهام داران مسول و پاسخگو بودند اما مدیران جدید در مقابل علاقه مندان و ذی نفعان نیز مسؤل هستند ، علاقه داران سهام ندارند اما به شرکت علاقه دارند / اسم دیگر علاقه داران ، طرفداران، ذینفعان، interest owners، است.

*مثال از علاقه مندان و ذی نفعان ← مشتریان ، کارکنان ، بانک ها ، عرضه کنندگان ، نمایندگان ، شرکا ، رقبا ، دولت ، تامین کنندگان ، اعتبار دهندگان ، مردم ، مردم محلی و...

*علت علاقه دولت ، مشتری ، بانک ها ← بدست آوردن پول زیاد است.

*پیچیدگیهای محیط: پیچیدگی در مقابل سادگی مطرح است/ پیچیدگی محیط مانند تغییرات شدید در هم تنیدگی می شود
پیچیدگی بد/ پیچیدگی های خوب/ فرق حیوانات معمولی تخم زا با پستانداران در این است که پستانداران پیچیده تر هستند.

*وقتی می گوئیم پیچیده است یعنی چه تفاوتی دارد

- سازمان یافته تر است
- دارای اجزای بهتر و بیشتر است
- دارای ارتباط بیشتر است

*محیط ایران از افغانستان بیشتر است چون دارای اجزای بیشتر و ارتباط بیشتر است.

*اقتصاد دادن سنتی :

- آرام اسمیت
- دیوید رکواردو
- کارل ماسک

*این اقتصاد دانان سنتی انسان های فیلسوف ، بزرگ ، انسان شناس بوده اند ولی مشکلی که داشتند آن بود که بخشی از کارآفرینی را نمی دیدند و آن بخش خدمات بود و فقط روی اقتصاد و کار تاکید داشتند. در واقع آنها نمی توانستند این پیچیدگی ها را به خوبی شرح دهند و اقتصاد را فقط به شکل سنتی و یعنی اقتصاد کالایی رو می دیدند و اقتصاد خدماتی رو نمی دیدند.

*ویژگی های اقتصاد خدماتی

- ناملموس است (ناملموس در مقابل ملموس)
- تفکیک ناپذیری (تولید و بازاریابی تفکیک ناپذیر است)
- نامشابه بودن (کاملاً کیفیت بی ثبات است)
- فناپذیری (غیر قابل ذخیره بودن) خدمات را نمی توان در قفسه انبار نگهداری کرد

*کیفیت خدمات یک مبحث مهم است

*مثال های خدمات ارتباطات: دولت الکترونیک ، درمانگاه مجازی ، پست ، مخابرات ، موبایل ، اپراتور تلفن ثابت و ...

*مثال های خدمات ساختمانی - مهندسی : نقشه کشی ، سیم کشی ، طراحی دکور ، تهویه هوشمند ، برق هوشمند ، خانه هوشمند ، انبود سازی ، مشاوره املاک اینترنتی ، نقشه کشی با اتوکت و...

*مثال خدمات توزیع : فروشگاههای زنجیره ای ، سوپر مارکت ، عمده فروشی ها ، پخش ها ، دی جی کالا ، کیمیا آنلاین و...

*مثال های خدمات آموزشی: آموزش الکترونیک / آموزش مجازی (lms) ، تدریس خصوصی ، سازمان مدیریت صنعتی ، مدارس هوشمند غیر انتفاعی ، اطلاع رسانی به والدین از طریق ایمل، دانشگاه مجازی ، کارنامه آنلاین و...

*خدمات زیست محیطی : شهرداری ، پاکسازی ، تفکیک زباله ، زباله بیمارستانی ، بیابان زدایی ، خودروی الکترونیکی ، نهال کاری ، نگهداری محیط زیست و...

*خدمات مالی : بانکداری ، بیمه ، تمام خدمات مربوط به سهام و اوراق بهادار ، حسابداری ، عابر بانک ، همراه بانک ، تلفن بانک ، بورس آنلاین و...

*خدمات بهداشتی و درمانی : مرکز بهداشت ، خانه سلامت ، ترک اعتیاد ، افزایش قد ، ساخت دستشویی ، بیمارستان ها ، کلینیک ها ، پرتال روانشناسی ، جراحی از راه دور و...

*خدمات توریسم و گردشگری : هتل ، آژانس ، ایرانگردی ، تورگردی ، لیدرتور ، اردوها ، هتل ، هتل سخره ای ، اسکی و...

*خدمات فرهنگی / تفریحی / ورزشی : جت اسکی ، پارک آبی ، موسیقی ، سینما ، تئاتر ، خوشنویسان ، موزه ، فرهنگ سرا ، آموزش سینماو تئاتر ، باشگاه بدن سازی ، یوگا ، فوتبال و...

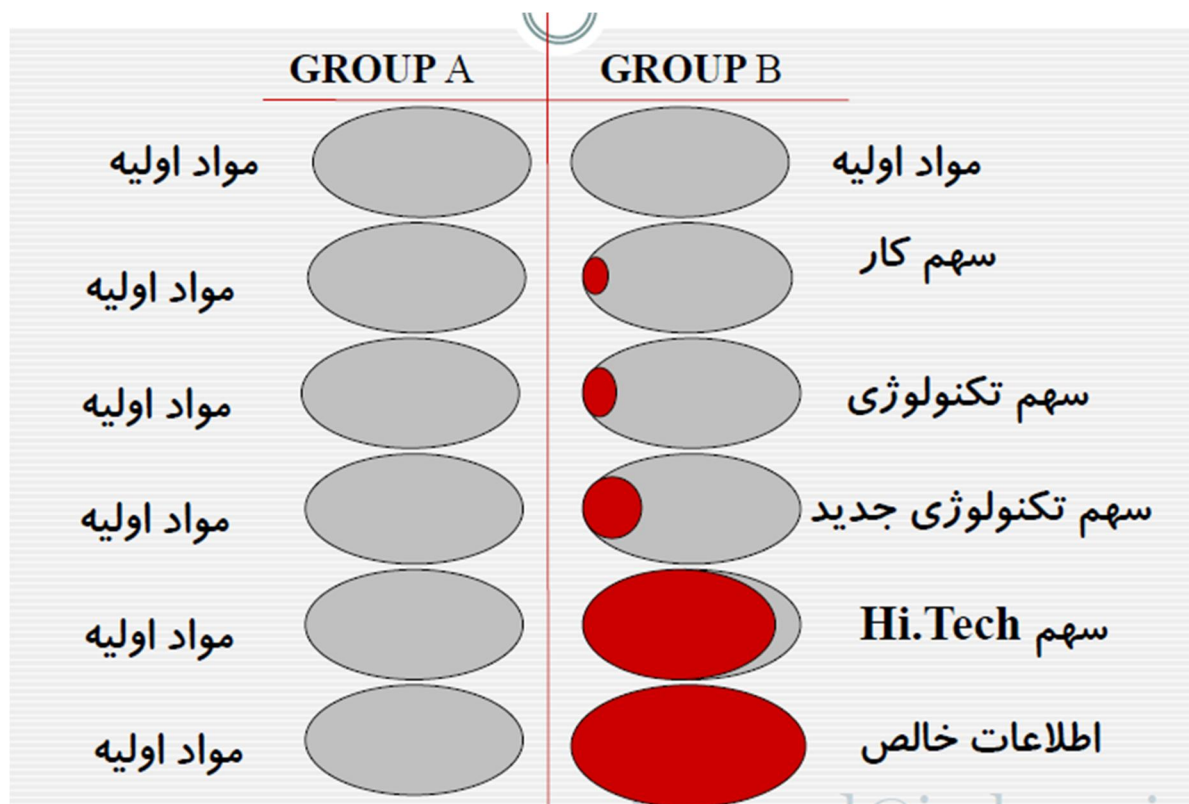
*خدمات حمل و نقل : راه آهن ، مترو ، قطار ، فرودگاه ، brt ، تاکسی ها ، فروش اینترنتی بلیط و...

*سایر خدمات ←

- خدمات آرایشی و زیبایی
- خدمات مشاوره
- دفتر ازدواج و طلاق
- خدمات حمایتی
- خدمات پس از فروش
- خدمات همسر یابی

*محسنات بخش خدمات : اگر کشوری منابع مالی خود را از این خدمات بدست آورد باعث: پیشرفت کشور سرمایه آوری ، سود آوری ، زود بازه بودن این خدمات ، کم هزینه ، الگو برداری آسان ، قابلیت انعطاف و

مدل مفهومی شناخت فناوری اطلاعات به عنوان یک صنعت



- ۱ - گروه A مواد اولیه می دهد و از گروه B نیز مواد اولیه دریافت میکنند مثلا ۱۰۰۰ گونی گندم می دهد و ۱۰۰۰ گونی جو دریافت می کند
- ۲ - به مرور زمان پیشرفت شکل می گیرد و یکی ماده اولیه را می گیرد بعد آن کار می کند و ایجاد ارزش افزونی می کند. مثلا آسیبان گندم را می گیرد و آسیاب می کند و سپس ۱۰٪ آن به عنوان حق کار برمی دارد
- ۳ - تکنولوژی جدید یا تکنولوژی میانه (Mid-Tech) ← ۱۰۰۰ تریلی خودرو می دهی و در مقابل ۲۰ تریلی تلویزیون دریافت می کنی
- ۵ - تکنولوژی بالا (Hi-Tech) ← ۱۰۰۰ تریلی خاک آهن در مقابل تعداد کمی مثلا دو وانت i-phone یا ۱۰۰۰ تریلی خاک آهن در مقابل در مقابل یک پاکت میکروچیپ
- ۶ - اطلاعات خالص ← ۱۰۰۰ تریلی خاک آهن می دهی ولی در مقابل کالای فیزیکی وجود ندارد و فقط علم خالص است

* مهمترین از این کالا های فیزیکی، علم شناخت آنها است ، کشورهای ضعیف مواد اولیه می دهند و از کشورهای قوی کالای اطلاعاتی می خزند، مثل Patent, Licence, Certificate, ACM ، حق اطلاعات ، حق برند ، ایده ، آمادگی کنکور ، دسترسی به موبایل ، مشاوره ، اینترنت ، پیامک ، license ، نرم افزار ها ، بازی ها و...

* مهم ترین بخش خدمات که باعث تغییر در دنیا شد ، اطلاعات بود

* با ارزش تر از میکروچیپ ها اطلاعات خالص است

* Information economy ← عصر صنعت

* Information society ← عصر جامعه اطلاعاتی

*المان های عصر صنعت ← کارگر ، چرخ دنده ، کارگر زمخت ، ریل آهن و...

*المان های عصر اطلاعات ← نور- خانومی که بابت تایپ کار می کند

* زمانی سرعت جوامع صنعتی ده ها برابر جوامع غیر صنعتی شد بین آنها ۱۰۰ سال فاصله افتاد ولی اکنون چون و اطلاعات در اختیار همه می باشد باید فاصله ها شروع به کم شدن کند و جبران شود

* انسانهای عصر صنعت زمخت ، جنگجو و مبارز هستند و در عصر اطلاعات انسانها تمیز ، خوش لباس ، ایده پرداز و با تخیل می باشد (اگر یک نقاشی از دو عصر را تصور و المان های آن را مقایسه کنید) در عصر صنعت شهر ها و ساختمان های بزرگ ولی در عصر اطلاعات نظریه کوچیک شدن دنیا و دهکده جهانی توسط (مارشال مک لوهان) مطرح شد و به معنی اینکه در لحظه می توان در همه جای دنیا خبر داشتند. (عصر E commerce, E business, E Book, E bank, E Learning, E Market ... عصر 4e)

عصر اطلاعات	عصر صنعت
<ul style="list-style-type: none"> • انسان در معرض محصول • سرعت • فاصله بی معنی • بی مرز ← عدم امکان بی محصور بودن • تطبیق • تولید-استخراج-جمع آوری-بروزرسانی پردازش-کنترل • -بازیابی-انهدام هوشمندانه در شمال • تولید و انهدام غیر و شمندهانه در جنوب، زمان و دستگاه های کوچک • جهان شهر یا جهان همراه 	<ul style="list-style-type: none"> • انسان به دنبال محصول • سرعت • فاصله ۱۰۰ سال • مرز ← امکان محصور بودن • مبارزه • تولید آسان و مصرف سخاوتمندانه در شمال • عدم تولید و مصرف صرفه جویانه در جنوب • لژیونهای زمخت و دستگاههای بزرگ و ساختمان ها و شهرهای بزرگ

*دهکده جهانی global village ← دهکده جهانی عصر e ها بوده مانند email-ebanking-ebook-ebusiness-epayment-ebuy و...

*نظریه دهکده جهانی کهنه شد و به جای آن mobile globe به معنی جهان همراه اومده در واقع m به جای e آمده است ... m stock-m payment-m banking-m computer و ...

*جهان همراه Mobile global ← از طریق موبایل خودت همه کارها را انجام می دهی و جهان در دست توست

*بازار کسب و کار در فناوری اطلاعات و ارتباطات ←مراجعه به اسلاید

بازار کسب و کار در فناوری اطلاعات و ارتباطات

ADF جریان تصمیم یا فعالیت (Activity Decision Flow)	GSS سیستم های پشتیبانی گروهی (Group support system)
PRM مدیریت ارتباط همکاران (Partner Relationship Management)	TPS سیستم های اطلاعاتی عملیاتی (Transaction process system)
DM کاوش اطلاعات (Data Mining)	MIS سیستم های اطلاعاتی مدیریتی (Management information system)
SEA اتومات کردن اهرم فروش (Sales Force Automation)	EIS سیستم های اطلاعات مدیریتی (Executive information system)
	DSS سیستم های اطلاعاتی کمک به تصمیم گیری (Decision support system)
	FAQ بانک اطلاعات پرسش و پاسخ (Frequently Asked Question)

بازار کسب و کار در فناوری اطلاعات و ارتباطات

B2B تاجر با تاجر (Business to Business)	Man wan lan AI ANN
B2C تاجر با مشتری (Business to Customer)	EDP DSS
C2C	ES سیستم اطلاعاتی جامع و یکپارچه (Enterprise systems)
G2G	TPS سیستم اطلاعات عملیاتی (Transaction process system)
G2P	OAS سیستم اطلاعاتی اتوماسیون ادار (Office automation system)
G2B	ECS سیستم اطلاعات ارتباط الکترونیکی (Electronic communication sydtm)
Mrp برنامه ریزی نیاز مواد (material requirement planning)	ERP طراحی مجدد فرایندهای کسب و کار (Enterprise resource planning)
pos سیستم نگهداری اطلاعات مشتری (Point of sale)	WFM مدیریت جریان کار (Workflow management)
CAM مدیریت زنجیره تامین (Computer aided manufacturing)	BRP طراحی مجدد فرایندها (Customer Relationship Management)
ISP ارائه کننده خدمات اینترنت (Internet service provider)	CRM مدیریت ارتباط با مشتری (Customer Relationship Management)
KM مدیریت دانش (Knowledge management)	SCM مدیریت زنجیره تامین (supply chain management)

khavand@iasbs.ac.ir

بازار کسب و کار در فناوری اطلاعات و ارتباطات

سیستم های چند رسانه ای			عصر اطلاعات
MULTIMEDIA			عصر ارتباطات
شبکه های بین قاره ای	خانواده IS ها		
شبکه های اطلاع رسانی	جامعه اطلاعات	ICT	
Knowledge oriented		IT c&c	
WORLD WIDE WEB		technology	
	خانواده IS ها	nano technology	Information Society
Knowledge organization	دمکراسی مستقیم	ریز تراشه	
data base	سیستم پشتیبان تصمیم	دهکده جهانی	global village
Automation	سیستم اطلاعات مدیریت	Knowledge worker	
ISDN	سیستم اطلاعات استراتیگ	learning organization	
	سیستم اطلاعات جغرافیایی	Organization Knowledge oriented	
	سیستم اطلاعات حسابداری		
	سیستم اطلاعات پرسنلی		

" از اسلاید روند های کسب و کار الکترونیکی به بعد "

* روندهای کسب و کار الکترونیک : با جایگزینی دانش و اطلاعات بجای مواد اولیه دانشگر جای کاگر و دانشبر بجای کاربر و سرمایه بر را گرفت.

* با جایگزینی دانش و اطلاعات بجای مواد اولیه ، دانشگر جای کاگر / دانشبر جای کاربر و سرمایه بر را گرفت

* صنعت کاربر ← کشاورزی ایران ، فولاد ، فرش بافی و...

* صنعت دانشبر ← نانو ، بانک...

* در عصر صنعت ← (دانشگر/کارگر) هر آنچه به صنعت انرژی و ترابری نزدیک تر بود با ارزش تر بود

* در عصر اطلاعات و ارتباطات ← (دانشبر/کاربر-سرمایه بر) هر آنچه به ict نزدیک تر است با ارزش تر است

مثال ←

- گوشی هوشمند / گوشی معمولی
- ترازوی دیجیتال / ترازوی معمولی
- پرداخت الکترونیک / پرداخت سنتی
- نامه الکترونیک / نامه کاغذی
- کنترل الکترونیکی / ساخت با روبات در مقابل ساخت با کارگر

*تفاوت جوامع پیشرفته در عصر صنعت و عصر اطلاعات :

- جوامع پیشرفته به آسانی تولید می کردند و با سخاوت مصرف می کردند
- جوامع در حال توسعه نمی توانستند تولید کنند و با صرفه جویی مصرف می کردند

*در عصر صنعت ←

کشورهای تولید کننده: آنهایی که تولید می کردند و خیلی راحت مصرف می کردند
کشورهای مصرف کننده : آنهایی که تولید می کردند به سختی با صرفه جویی و تنگ دستی زندگی می کردند

*در عصر اطلاعات ← جوامع پیشرفته به تولید اطلاعات مشغول اند

*چه اطلاعاتی در جامع عقب افتاده تولید می شود ولی در جوامع پیشرفته تولید نمی شود؟

- مثل اطلاعات مصرف (چون در کشورهای عقب افتاده فقط مصرف کننده اند)
- مثل شایعات (تولید شایعات)
- مثل قاچاق (آمار قاچاق در کشورهای عقب افتاده زیاد است)
- مثل دعوای قومی

*تفاوت جامعه عقب افتاده و صنعتی :

در هر دو اطلاعات تولید می شود (کم - زیاد) نحوه برخورد با اطلاعات مهم است / در جوامع پیشرفته اطلاعات استخراج ، به روز رسانی ، ذخیره ، کنترل ، ارزیابی ، پردازش ، طبقه بندی ، تفسیر ، بازاریابی و استفاده از اطلاعات ، تبدیل کردن اطلاعات و ... می شود و در صورت لزوم اطلاعات را منهدم می کنند / در جوامع پیشرفته با اطلاعات بازی می کنند که از این بازی با

اطلاعات کارآفرینی ایجاد می شود / در جوامع عقب مانده اطلاعات تولید می شوند و بلافاصله اطلاعات را نابود می کنند مثل اطلاعاتی که یک فرد بیمار با مراجعه به پزشک به او انتقال می دهد به دنبال او اطلاعاتی که از بیماری و علائم او به دست می آید و اطلاعاتی که از نحوه دارو عوارضی آن بدست می آید / کشورهای پیشرفته چیزی به نام HIF درست کرده اند به نام سامانه اطلاعات سلامت که اطلاعات را ثبت و ضبط می کند. از Hif می توان نتیجه گرفت که مثلا آنفولانزای عربی در حال پیشرفت است یا چشم درد مربوط به سر درد است یا افزایش اعتیاد در زنان یا انواع بیماری در کودکان و ...

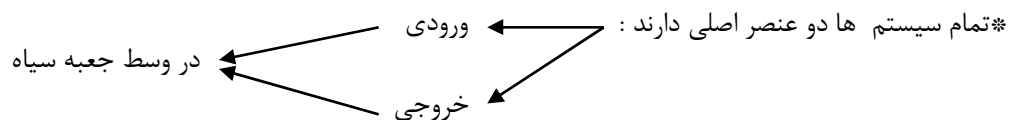
*صنعت ادامه ی بازوی انسان است / ارتباطات ادامه ی حواس انسان است (مثل نشستن در خانه و اداره کردن کارخانه از راه دور مثل آموزش مجازی و...)

*آثار سوء ابزارها و خدمات الکترونیک : تنبلی افراد ، خستگی ، کارکردن فقط با چشم و گوش و زبان و دست و...

*رهیافت انفورماتیک : یعنی الان برای حل مسائل از اطلاعات استفاده می کنیم قبلا برای حل مسائل از تجربه ، ریاضیات ، منطق ، حس ، فلسفه ، دین ، حرکت ستاره ها ، علم نجوم و ... استفاده می کردیم در واقع رهیافت خرافی - دینی - تجربی بود

*اما الان اطلاعات عنصر اصلی سایبرنتیک شده است / سایبرنتیک یعنی خود همساز کنندگی / خود همساز کنندگی در اتاق مثل باز و بسته کردن پنجره ها ، گذاشتن سنسور در اتاق برای تنظیم دما / خود همساز کنندگی در حیوانات مثل تغییر رنگ آفتاب پرست ، رفتن لاک پشت توی لاک ، پوست اندازی و تغییر شکل و ...

*چشم عنصر خود همساز کنندگی انسان ها در هنگام راه رفتن است برای اینکه جلوگیری از افتادن بکند در واقع راه نرفتن پا ناشی از نرسیدن اطلاعات مغز به عصب پا است.



*اگر سیستمی فقط ورودی و جعبه سیاه داشته باشد نمی تواند خود کنترل باشد. برای خود کنترل بودن سیستم به فیدبک نیاز دارد

*فیدبک: فیدبک یا باز خورد نشانه هایی از نتایج خروجی می باشد (برگشت پیام و بررسی عملکرد)

*فیدبک: نشانه هایی از اطلاعات خروجی است که به ورودی فرستاده می شود و ورودی را کنترل می کند

*رهیافت انفورماتیک ← چیدمان مواد در مواد یکسان ، متفاوت است

*تفاوت در پیکر بندی و چیدمان اطلاعات است ، مثال تفاوت در شکل کد های ژنتیک ، مثلا کد ژنتیک برنج پر محصول با برنج کم محصول خیلی شبیه هم هستند ، فرق زشت و زیبا در چیدمان اطلاعاتی آن است چیدمان خوب زیبا ، چیدمان بد زشت ، بعضی سازمان ها چیدمان خوبی ندارند ، میوه های مرغوب و نا مرغوب ، انسان ها با رنگ پوست های مختلف ، اسب ها با نژاد های مختلف و ...

*با رهیافت انفورماتیک می توان مسئله حل کرد.

*رهیافت خرافی ← رمال ها و پیشگوها با رهیافت خرافی مسائل و بیماری ها را حل می کنند

*سازمان های مجازی ← انسان ها همدیگر را نمی بینند و هنگامی که می خواهند همدیگر را ببینند باشگاه یا کلاس مجازی می گذارند.

*جای سرمایه های فیزیکی را سرمایه های فکری و تفکر گرفته است.

*در سازمان های الان بجای کارگر ها دانشگر ها آمده اند ، یعنی کارگر ها حذف شده اند و کارکنان دانشی جای آنها آمده اند. مانند بورس - گوگل - مایکروسافت که کارکنان دانشی در آنها زیاد است

*بعضی سازمان های قدیمی کارگر بر بودند ← labor oriented

*بعضی از سازمان ها سرمایه بر بودند ← capital

*بعضی سازمان ها (سازمان های امروزی) دانش بر و دانش بنیان شده اند ← knowledge oriented

*سه نوع سرمایه در سازمان داریم :

- سرمایه فیزیکی
- سرمایه فکری و انسانی
- سرمایه مالی

*اگر مالک سرمایه فیزیکی باشید چه سازمانی قوی است؟ سازمان های عریض و طویل

*اگر مالک سرمایه مالی باشید چه سازمانی قوی است؟ سازمان های پولدار

*اگر مالک سرمایه فکری باشید چه سازمانی قوی است؟ سازمان های برتر از نظر مالی

*سازمانی که سرمایه اش فکری است می تواند از طریق بالا بردن اطلاعات و یادگیری خود را توسعه دهد و پیشرفت کنند. یعنی سازمان همیشه باید یاد گیرنده باشد و در حال افزایش سرمایه فکری باشد

*سازمان با سرمایه فکری باید یاد گیرنده باشد.

*شومپیتر و دراگر به تخریب خلاق اشاره کرد.

*سخن دراکر ← فرض های معتبر دیروز ، امروز گمراه کننده خواهند بود . مثل فرض معتبر شب ها هنگامی که هوا روشن است و روز است

*پیتر دراکر ← در جوامع دانشی مدیران باید دانش خود را ترک و رها کنند مانند دانش های قدیمی ، جزوه های دست نویس استاد ها ، کتاب های مدیریتی چاپ شده قدیمی که امروز ارزش منبع بودن ندارند...

*هرگز نخواهیم فرزندان خورد را مانند خود تربیت کنیم زیرا خیلی از تجربیات ما به درد فرزندان ما نمی خورد.

*علم در چه جاهایی می تواند حجاب باشد؟ در علوم قدیمی و کهنه.

*در کارآفرینی دانشی یا همراه دانش باید نوآوری و خلاقیت باشد.

*کارآفرینی با چه حالت و چه اثراتی وارد جامعه می شود؟ در جامعه ای که کارآفرین در آن زیاد باشد اقتصاد جامعه بهتر است.

*مقایسه اقتصاد چند کشور و تشبیه:

اقتصاد چین مثل دیوار ← رشد اقتصادی ۸٪ کمتر از ده سال طول می کشد تا دو برابر شود

ایران مثل تخت سفید ← رشد اقتصادی ۱٪ تقریباً هفتاد سال طول می کشد تا دو برابر شود

ترکستان مثل صفحه مانیتور ← رشد اقتصادی ۱۲٪ کمتر هشت سال طول می کشد تا دو برابر شود و رشد اقتصادی با کار آفرینی بوجود می آید و کار آفرینی عامل پویایی جامعه است.

جای رشد اقتصادی پایین است سال های زیادی طول می کشد تا اقتصاد آن ۲ برابر شود و نتیجه منفی آن این است که سالهای زیادی در کشور های زیادی سبقت می گیرند.

*نگرش های کارآفرینان با ۴ عنوان

- کار آفرینی عامل پویایی جامعه است ← مثل هر روز صبح بیدار شدن و به سر کار رفتن - عامل پویایی کسب و کار در جامعه است
- کار آفرینی مجرای نوسازی کسب و کار است ← مثل تغییر شکل سوپر مارکت های امروزی - مثل دی جی کالا جذب کردن فکر های نو جهت نوسازی کسب و کار ها
- کار آفرینی فرایند تحول اقتصادی است ← کارآفرینی در کشورهای چین و امریکا باعث تحویل عظیم اقتصادی شدند مثل تحول اقتصادی به واسطه ی برندها و محصولات در یک جامعه
- استفاده از فرصت ها ← از دیدگاه سایمون مدیران با ۳ وضعیت رو به رو میشوند : مسئله ، بحران ، فرصت

➤ مسئله : انحراف جزئی سازمان از مسیر خود مدیران هر روز با مسائل روبرو می شوند

➤ بحران : انحراف کلی سازمان از مسیر خود ، بحران باعث خارج شدن سازمان از دست عوامل سازمانی می شود ، حل بحران یعنی برگشتن سازمان از دست عوامل بحران به عوامل سازمان ، بحران یا مدیر را قوی تر می کند و یا از پا در می آورد ، مدیران در مواجهه با بحران یا آن را حل می کنند یا خیر

➤ فرصت: توانایی، قابلیت و تیزی مدیران تنها در استفاده از فرصت‌ها مشخص می‌شود، مدیران را باید در شناخت و کشف فرصت، ارزیابی کرد، فرصت‌آمکانی برای پیشرفت سازمان است

* اگر کارآفرینی اتفاق بیافتد جامعه رشد اقتصادی می‌کند.

* کار دانشگاه مهارت کارآفرینی به جهت زنده کردن قابلیت‌ها است.

* دانشگاه‌های نوین دانشگاه‌های بر اساس مهارت، کارآفرینی، قابلیت و ... هستند.

* ویژگی‌های استاد کارآفرین:

- استاد باید امیدوار باشد
- همه‌دان باشد generalist
- استاد کارآفرین، خود باید یک کارآفرین فردی یا سازمانی باشد

* خصوصیات دانشگاه نوین:

- ایجاد هسته رهبری قوی ← تمام افرادی که دانشگاه را مدیریت و اداره می‌کنند مورد قبول تمام افراد باشند.
- گسترش مرزهای ساختاری ← مثل نوآوری، تبادل اطلاعات بین دانشگاه‌ها، پژوهش، بین‌المللی شدن، ارتباط راحت، همایش، ارتباط با صنعت، واحد مجازی، واحد بین‌المللی و ...
- ایجاد تنوع در منابع مالی ← دانشگاه‌های کهن منابع مالی شان وابسته به دولت است اما دانشگاه‌های نو از طریق جذب دانشجو به صورت شبانه یا مجازی کسب سرمایه‌گذاری فروش علم و تکنولوژی منابع مالی خود را تامین می‌کنند.
- ایجاد پایه دانشگاهی ← مانند دانشگاه تهران، دانشگاه شریف، دانشگاه یک پایه اجتماعی است.
- ایجاد فرهنگ کارآفرینی یکپارچه ← هر جای دانشگاه بوی کارآفرینی دهد / خلاقیت و نوآوری و ابتکار وجود داشته باشد / دانشگاه به طور مثبت ارزش آفرینی کند / به دست آوردن فرهنگ کارآفرینی از طریق اصلاح برنامه‌های درس، اصلاح گروه‌های آموزش و ...

* به دست آوردن فرهنگ کارآفرینی در دانشگاه‌ها:

- اصلاح برنامه‌های درس
- فعالیت‌های نوآورانه
- فعالیت‌های فوق برنامه ← به دنبال کار راهه باشیم.
- کارآموزی، گردش علمی، آشنایی با صنعت، مشارکت دانشجویان در پایان‌نامه
- پایان‌نامه‌ها و پژوهش‌ها ← جهت دادن و سوق دادن پایان‌نامه‌ها به سمت فضای واقعی

- گروه های آموزش ← تقویت و ارتقاء اعضا
- کنفرانس ها ، نشریات ، انجمن ها ، کتاب ها ← کهنه بودن کتاب ها ، اطلاعات اشتباه

*نقد برنامه درسی ← اهداف برنامه ← {اهداف نظری} {اهداف رفتاری} {اهداف مهارتی}

- اهداف نظری ← یادگیری تئوری ها و نظریات و متون در محیط تعاملی و محیط گفت و گو
- اهداف رفتاری ← تغییر رفتار ، پذیرش ، تغییر ، تحریک استعداد ، تیم سازی ، ورود به دنیای جدید ، تغییر روحیه ، خود شکوفایی و ...
- اهداف مهارتی ← کسب مهارت ، کارشناس شدن ، مشاور شدن ، کار آفرینی فردی ، کار آفرینی سازمانی ، کار آفرینی اجتماعی و ...

*اولین شرط تغییر رفتار در افراد پذیرش خود تغییر است. باید استعداد ها را تحریک کنید ، تیم سازی کنید ، گروهی کار کنید ، روحیه دانشجوی باید خوب باشد ، دانشجو باید به سمت خود شکوفایی حرکت کند و ...

*اولین شرط کسب مهارت این است که دانشجو باید مهارت تجزیه و تحلیل داشته باشد .

*نقد روش تدریس ← روش تدریس باید کارآفرینانه باشد ، متن درس باید داستان گونه باشد ، بعد از عصر اطلاعات ، عصر مفهوم است، مثلا داستان زندگی ما، داستان ریاضی داستان اعداد است

(سلبی)

آموزش امروز باید یک سری مسائل سلبی داشته باشد. از روش های آموزش سنتی و حفظ کردن و از بر کردن و تقلب باید پرهیز کرد (سلبی) ،

(اثباتی)

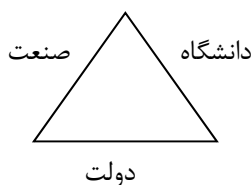
کلاس باید گفت و گو داشته باشد ، استفاده از سخنران ، زندگی نامه ، مصاحبه ، بازدید ، بازی ، تحلیل محیط واقعی ، اینترنت ، پارک ها ، تامین مالی ، حمایت و شناخت موسسات و ...

*نظام ملی نوآوری ← جریان آزاد اطلاعات و دانش در میان نهادهای اصلی جامعه ، هدایت و رهبری ، انجام تحقیق و توسعه ، تامین بودجه تحقیق و توسعه ، توسعه نیروی انسانی ، انتشار تکنولوژی ، ارتقاء کار آفرینی تکنولوژی و ...

*نظام ملی نوآوری ← دارای لینک با همه ی مراکز دانشگاهی صنعتی دولتی برای انتقال دانش است مثل بانک ها پژوهشگاه ها و ...

*جریان دانش - خلاقیت - ایده - مهارت - سرمایه فکری در زنجیره

*دانشگاه- دولت- پژوهشگاه- مرکز فناوری و واحدهای اقتصادی و...



مثلا دانشگاه علم و صنعت چرا موتور توسعه ایی منطقه ونک نشده است؟ (۱) بدلیل فاصله و دیوار در دانشگاه و محیط بیرون

دانشگاه علم و صنعت ← نارمک

دانشگاه الزهرا ← ونک

دانشگاه تهران ← انقلاب

اثر محیطی (موجب توسعه منطقه ایی) دانشگاه

موسسه فناوری ماسوچست ← در بوستون ، اثر بالایی در منطقه خودش گذاشته است

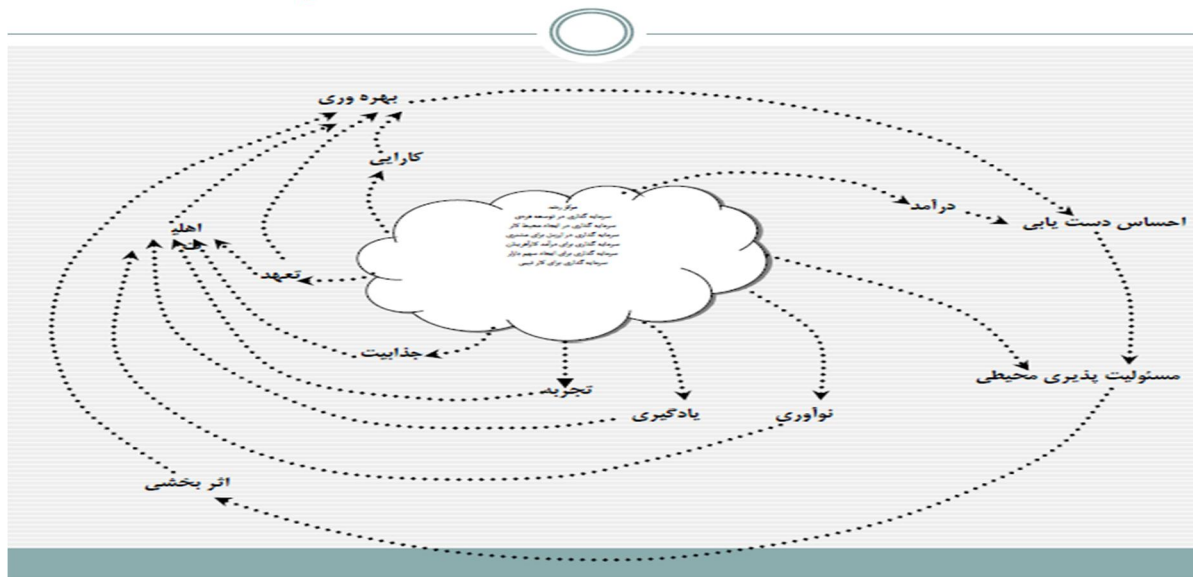
دانشگاه استنفورد در سیلیکان ولی خیلی موفق بوده است.

*اهمیت به معنای یادگیری ، شایستگی ، جذابیت ، تعهد به کار است

*فرصت های کار آفرینی و کار آفرینی اینترنتی ← برای حداکثر استفاده از اینترنت کار آفرینان به موتورهای جستجو و یک وب سایت نیاز خواهند داشت (مثل جری یانگ بنیان گذار یاهو)

مدل سایبرنتیکی توسعه پارک ← مراجعه به اسلاید

مدل سایبرنتیکی توسعه پارک



از اسلاید "تجارت الکترونیک" به بعد

* بهره‌وری استراتژیک از فناوری اطلاعات ← یعنی فناوری اطلاعات را ببرم و سازان را دگرگون کنیم نسبت به سازمان‌های دیگر برنده باشد

* قابلیت‌های اساسی سیستم‌های اطلاعاتی (مهم)

- محاسبات عددی در حجم زیاد با سرعت زیاد (فروش اینترنتی، حسابداری، ساختن ماشین حساب)
- ارتباط سریع صحیح ارزان هم داخل سازمان و هم بین سازمان (ims) و داخل سازمان بین دانشجو و استاد)
- حجم انبوهی از اطلاعات را در یک فضای قابل دسترسی و کوچک استفاده می‌کند (erp، سرورها بانک‌های اطلاعاتی)
- اجازه به دسترسی خیلی سریع از اطلاعات در سطح جهانی
- انواع کار آفرینی شبکه - موتور جستجو - انبار داده‌های بزرگ
- ارتباطات و همکاری‌های هر زمانی و هر مکانی (همه‌زمانی و همه‌مکانی بودن فناوری اطلاعات در مقابل یک مغازه)
- افزایش اثر بخشی و کارایی گروه‌ها (مثلاً یک کلاس ویدیو پروژکتور دارد ولی یک کلاس ندارد پس اون یکی option بیشتری دارد)
- ارائه اطلاعات بطوری که مغز انسان را به چاش می‌کشد (مثل اخبار - اطلاعات مبهم - تحلیل‌ها - نمودارها)
- در محیط‌های خطرناک کار را راحت می‌کند (مثل ربات‌ها)
- هم نیمه اتوماتیک را اتوماتیک می‌کند و هم یک کاردستی را (مثل نامه‌رسانی - مثل حسابداری)
- تفسیر حجم عظیمی از داده‌ها را آسان می‌کند (مثل excel در مورد همه چی - spss در مورد آمار - access)
- تجارت جهانی را تسهیل می‌کند (مثلاً از طریق اینترنت - خریدهای اینترنتی)
- می‌تواند wireless شود و اگر وایرلس شد می‌تواند کارکردهای خیلی قوی را پشتیبانی کند (مثل موبایل بانک wifi و...)
- اگر کارها دستی انجام شود خیلی گران تمام می‌شود ولی الان کارها ارزان تمام می‌شود (ارزان بودن)

* تعداد کسب و کار که اگر it نباشد همین امروز متلاشی می‌شود؟

- بانک‌ها
- دانشگاه‌های الکترونیک
- پلیس +۱۰
- وب‌سایت نویسی
- شبکه‌های اجتماعی

*کسب و کارهایی که می شود از داخل قابلیت های اساسی سامانه های اطلاعاتی بوجود می آید؟

- حساب داری
- بانک الکتریکی
- بیمه الکترونیکی
- داده های آماریفروش اینترنتی
- Crm
- Mis
- Lms
- Spss
- Ebook

*چه کار آفرینی های سازمانی برای ارتقای سازمان با این قابلیت های اساسی می توان انجام داد؟

- اتوماسیون اداری
- بانک را الکترونیکی کردن
- دور کاری
- ملاقات الکترونیکی

*از کدام می توان برای کار آفرینی اجتماعی استفاده کرد؟

- ویدیو کنفرانس
- چت
- Acsess
- Wiress

*فکر کهنه عصر صنعت ← دولت باید کارخانه بسازد تا مردم مشغول شوند.

*فکر نو عصر اطلاعات ← با هزینه های کم می توان شرکت بزند و خود کار آفرینی کنند .

*ما یک محیط درونی کسب و کار داریم و یک محیط بیرونی

- از محیط بیرونی فشار وارد می شود :
- فشار از جانب بازار : market
- فشار از جانب فناوری: tectnology
- فشار از جانب اجتماعی وارد به : socieal

*سازمان ها و business باید منعطف باشند و باید بتوانند به فشارها پاسخ دهند سازمان ها جهت پاسخگویی باید بتواند از

it کمک بگیرد

(۱) فشارهای بازار / مبتنی بر market :

۱- اقتصاد جهانی و رقابت شدید (global econamg and strang competition) / اقتصاد جهانی چگونه می تواند به business فشار وارد کند؟ با تورم، با بالا و پایین رفتن قیمت ارز و طلا.

۲- نیاز به اجرای زمان واقعی (need for real time opations)

۳- نیروی کار در حال تغییر (changingwork forc) / خیلی از نیروهای کار در حال حذف هستند و ربات ها در حال جایگزینی هستند.

۴- مشتریان قدرتمند - دانش مشتری (power full cosomers) / چرا مشتریان قدرتمند شدند؟ افزایش اطلاعات، مشتریان سرمایه دار شدند، جهانی شدن کسب و کار قدرت چانه زنی مشتریان / مشتریان خیلی از زمان ها متحد می شوند (جامعه مشتریان، باشگاه مشتریان) / مشتریان دانشی دارند که سازمان به آن نیاز دارد مثل اتفاقی که برای instagram افتاد/ همه چیز را همگان دانند/ دانش مشتری خیلی اهمیت دارد

(۲) فشارهای فناوری technology

۱- نوآوری تکنولوژی (tecnological innoration and obsolescence) / به کدام شغل ها فشارهای نوآوری تکنولوژی وارد می شود؟ بانک ها - موبایل - بورس - شرکت های هولدینگی / در کدام business ها ما واردات را ممنوع کردیم و خود ساختیم و ضرر کردیم؟ در موبایل برند gxl را ساختیم و ضرر کردیم چون ما نمی دانستیم و فشار نوآوری را نمی شناختیم.

۲- سر ریز اطلاعات (in formation over load) / سر ریز اطلاعات ← سازمان پر از اطلاعات می شود و نمی تواند آن را اداره کند و سپس بسیاری بحران به شرکت وارد می شود

(۳) فشارهای اجتماعی social

۱- مسولیت پذیری اجتماعی (social respon sibility) / قبلا به سهامداران پاسخگو بودند ما الان به علاقه داران جواب گو هستند مثل مشتریان - تامین کنندگان - وام دهنده ها - سهام داران - مردم و مردم محلی و ... پس چون علاقه داران هستند باید شرکت ها مسولیت پذیری اجتماعی داشته باشند .

۲- مقررات گذاری و مقررات زدایی (government regulation and deregulation) / حکومت ها دائم در حال مقررات گذاری و مقررات زدایی هستند / مثلا شرکت هایی که سرمایه گذاری کردند و یورو ۴ تولید کردند اما دیدن دولت میل به سرمایه گذاری در این مرحله را ندارد.

۳- موضوعات اخلاقی (ethical issues) / مثل اخلاق حرفه ای - business ها از بابت موضوعات غیر اخلاقی ضرر می کنند مثل از دست دادن مشتری و اعتبار خود

۴- حملات توریستی و امنیت سرزمین (terrorist attacks and homeland security) / مثل تجارت با عراق قبل از جنگ / مثل تجارت با سوریه / وجود توریست های داعش و...

* سرمایه فکری ← مشتریان و اعتبار خود business

* پارادایم مسلط business ← کسب سود (پول سازی) money making

* پارادایم مسلط سود آفرینی به ارزش آفرینی تغییر پیدا کرد

* در شرکت ها بعد از ارزش آفرینی مدام تعهد منشور اخلاقی بوجود می آید

* ظریف ترین صنعت که بیشترین خروجی را داشت ریز پرازنده ها یا ماکرو چیپ ها هستند

* کار آفرینی های سازمانی ict چطور اتفاق می افتد؟ فشارها در دنیا آفریده شده ولی در مقابلش it آفریده شده تا به ما در این رابطه کمک کند

* پاسخ it به فشار کسب و کار : organization responses

۱- نظام های استراتژی (strategic systems) ← مثل مدل پورتر مبتنی بر ict

* استراتژیک سیستم ها به کدام یک از این ۱۰ تا سیستم جواب می دهند؟ به چیزهای اساسی که وجود دارد مثل
homelond security – strang compelition

۲- (customer focus and service) ← مثل crm به محض اینکه محصول تولید می شود فاکتور می شود به شرکت
پخش /

۳- (continuous improvement efforts (just in time , total quality management)) یعنی عملکرد به
موقع تولید

Zero line ← موجودی انبار صفر ← ما آن را بهبود می دهیم تا به موجودی صفر برسیم (انبار خودمان را از ۱۰ به ۱۹ و
سال بعد به ۱۸ انبار کاهش می دهیم) مثل مدل شرکت مینو

۴- مهندسی مجدد (business process reengineering (bpr)) ← مهندسی مجدد یعنی سوال معروف (چرا در قفس
خانه هیچ کس کرکس نیست) یک سری فرایندها در شرکت که اگر آنها را اصلاح نکنی شرکت ضرر می کند مثل فرایند در
خواست خرید. این فرایند در خواست یک فرایند عمودی و افقی است (سطح معاونین و کارکنان) ، حال می شود این فرایند
را کوتاه کرد و فقط افقی انجام بشه ، یعنی فقط یک تایید اداری و منفی داشته باشد تا مدت زمان آن را کوتاه کرد پس اصلاح
فرایندها می شود.

۵- تولید انبوه سفارشی (Made to order mass custo mization) ← دراکر می گفت معلوماتان را بریز دور / عیب
سفارشی سازی ← کند بودن / عیب انبوه سازی ← تنوع نداشتن است

*تولید انبوه سفارشی یا تولید سفارشی انبوه ← مشتری ها دونه دونه سفارش می دهند ← کارخانه انبوه تولید می کند .
"itسامانه ای که حل مشکل می کند it آنها را تبدیل به batch می کند و بیرون می دهد

۶- کسب و کار همکارانه (Business alliancess) ← یعنی business ها به جای اینکه با هم رقابت کنند یا تصویر یکدیگر را خرد کنند یا همدیگر خراب کنند بجای آن کسب و کار همکارانه انجام می دهند ، یعنی طیفی از ادغام تا بیرون سپاری شکل می گیرد. مثل ← خریدن شرکت -مشترک شدن -شریک شدن در یک محصول مثل ال 90- در خدمت شریک شدن بیرون سپاری و...

۷-(electronic commerce) ← Ecommere چه کمکی به شرکت ها می کند ؟

توضیح اضافه مدل صفحه ۱۲۴:

*businessهایی که از it استفاده می کنند به فشارهای محیطی پاسخ می دهند؟ مثل مترو - شرکت واحد - سینما

*به businessها سه مدل فشار آید (اجتماعی - بازار- فناوری) سازمان از it کمک می گیرد به این فشارها پاسخ می دهند

*bpr به کدام یک از این ۱۰ نوع تهدید جواب می دهد ؟ نوآوری - need for real time - powerful costumers - operatia

*انواع ecommerce ها چیست ؟

• B2b: فروشنده سازمان خریدار هر دو سازمان تجاری هستند

• C commerce: کسب و کار همکارانه در طول زنجیره تامین

• B2c:فروشنده سازمان خریدار فرد

• C2c: فروش محصول یا خدمات

• B2b2c: فروش به سازمان تحویل به مشتری

• C2b: مدل پراس لانی

• B2e: محصول و خدمات سازمان برای کارکنان

• G2c: حکومت با شهروند

• G2g: دستگاهای حکومتی

- G2b: حکومت با سازمان
- M commerce: تجارت از راه دور

*سوال امتحانی: یک مقاله در مورد تجارت الکترونیک بنویسید (مقاله ۳۰۰ کلمه ای در حدود ۱۰ الی ۱۲ خط)

جواب: تجارت الکترونیک را تعریف کنید - انواعش رو بگویید - از کی در دنیا وارد شد

*الزامات تجارت الکترونیک:

- ۱- سخت افزار: کامپیوتر- سرور- شبکه- کابل
- ۲- نرم افزار: آنتی ویروس- مرورگر- ایمیل- انواع برنامه های مختلف
- ۳- شبکه: جزئیات منطقی - جزئیات فیزیکی - جزئیات نرم افزاری- مثل رومینگ- سرور - کابل - روتر
- ۴- علاقه داران: فروشنده - خریدر- واسط- متخصص اطلاعات- کارکنان- مصرف کننده - ناشر دولتی -بانک - تبلیغ کننده تامین کننده و ... این افراد اگر نباشند تجارت الکترونیک شکست می خورد تنها یک تجارت با شبکه سخت افزار و نرم افزار شکل نمی گیرد بلکه باید علاقه داران باشند
- ۵- خط مشی عمومی: سیاست هاس حکومت، فظ حریم شخصی و مالکیت و ... بدون اینکه وضعیت ماکیت یک تجارت الکترونیک مشخص نباشد و یا حریم شخصی معلوم نباشد نمی تواند شکل گیرد
- ۶- بازاریابی و تبلیغات: فضای رویش ابتدایی / جذب علاقه داران، مشتریان و... کسب و کارهای اینترنتی، اگر داخل بازار حسابی سر و صدا راه نیاندازد و مطرح نشوند ضعیف دیده می شوند و از دور خارج می شوند (لغات دیگر که میتوان به کار برد: یتیم می شوند، مرده به حساب می آیند و کال هستند).
- ۷- خدمات پشتیبانی: پرداخت الکترونیک به به روش امن، ارسال، تحویل، اگر تحویل به موقع انجام نشود تجارت شکست می خورد.

۸- کسب و کار همکارانه: زنجیره تامین، از ادغام تا برون سپاری، اگر ecommerce زدیم محلش اینترنت است مشتریان مردم هستند و باید همیشه باز باشد برای تقاضا ها باید در داخل شرکت خودت داشته باشی و باید تعدادی محصول را هم در انبار داشته باشی و بقیه را از کسب و کار همکارانه (آلیانس) بدست می آوریم، اینجا هم چیزی به نام زنجیره تامین مطرح می شود مثلا شاید لازم باشد با یک یخچال فروش در یک شهر کوچک قرارداد ببندیم برای تامین محصولات.

*انواع کسب و کار های همکارانه (business alliance)

- نمایندگی

- انواع ادغام ← ادغام عمودی
- ادغام تا برون سپاری
- کنسرسیوم
- Integration
- خدمات مشترک
- تملک
- عرضه ی مشترک
- R&d
- خرید liscence
- تولید یک یا چند محصول مشترک

*نیاز های امنیتی پرداخت:

- تایید اعتبار
- تشخیص هویت
- حریم شخصی
- یکار چگی اطلاعات
- مکانیزم های فسخ
- پشتیبانی امنیتی کارت

جلسه حضوری

از نوشتن مجدد نکات تکراری صرف نظر گردیده است

*مدل عمومی موتور جستجو :

نیاز : نیاز به اطلاعات

امکان : فضای اینترنتی

کارآفرینی : search engine

نوآوری : امکان جستجوی دیتا

فناوری : اینترنت

*ایده های انسان ها هر روز به هدر می رود.

*نظم → خود باوری → چشم انداز

*کار آفرین از پراکندگی ذهن باید به سمت نظم برود

*یکی از مشکلات کار آفرینان مذاکره است

*اقتصاد کالایی :

- برای خدمات اصلا ارزش نمی داشتند ولی کم کم معلوم شد خدمات خیلی مهم است
- در اقتصاد کالایی می گفتند باید تولید فیزیکی شود و به دست مردم برسد و خدمات را مهم نمی دانستند

*۲ تا اقتصاد داریم:

- اقتصاد کالایی
- اقتصاد خدماتی

*حالا در این ۲ اقتصاد ۳ بخش داریم: بخش صنعت ، بخش کشاورزی ، بخش خدمات

*انواع ارزش های که وزن فیزیکی آن صفر است؟ بیمه ، بانک ، خدمات نقشه کشی ، مشاوره ، آموزشی ، وکالت ، نرم افزار ، فروش ، ارزش برند ، بازی ، فیلم ، خدمات پزشکی ، data base ، گردشگری ، انواع خدمات حمل و نقل و...

*سه تا ارزش داریم:

- فیزیکیالی physicialy
- مالی fananfial
- ارزش فکری intellechial

*سوال امتحانی : بازار کسب و کار در فناوری اطلاعات و ارتباطات (ممکن است در امتحان یک مقاله در این ارتباط بخواهند)

*در عصر صنعت جوامع پیشرفت تولید می کردند و به راحتی مصرف می کردم اما در جوامع در حال توسعه بر عکس بود

در عصر اطلاعات هم جامعه پیشرفته و هم جامعه در حال توسعه در حال تولید اطلاعات هستند.

*اطلاعات عنصر اصلی انفورماتیک توضیح ← در مقابل رهیافت انفورماتیک رهیافت علمی ، منطقی ، فلسفی مطرح است

*چگونه سرمایه گذاری در سازمان ها ظهور پیدا می کند؟ ما با ساز مان های مجازی مانند دانشکده کار آفرینی در ارتباط باشیم. سازمانی که واقعی است ولی فیزیکیش خیلی کمتره در اینگونه سازمان ها بیشترین ارزش ، ارزش های فکری است در اینجا ظهور عنصر دانشبر به بجای عنصر کاربر و سازمان دانش به جای عنصر سرمایه بر است.

*نظام ملی نو آوری: یعنی یکپارچه سازی نو آورزی در کشور ، وجود جریان آزاد اطلاعاتی دائم بین که در بخش های مختلف سازمان در جریان باشد.

*سوال امتحانی: مقاله ای در ارتباط با نقش آی تی و تجارت الکترونیک بنویسید

*علل شکست تجارت الکترونیک از مسیر تحقیق بسیار مهم (به همراه نمونه مثال های شکست موجود در اسلایدها)

۱. مدل نامناسب درآمدی
۲. فقدان استراتژی
۳. نبود برنامه اقتضایی (اگر و آنگاه ها هستند)
۴. مدل جذب مشتری
۵. ضعف در سرمایه گذاری
۶. تعارض در کانال های توزیع
۷. رقابت بیش از حد
۸. زیرساخت های ضعیف
۹. فقدان مدیریت

*توضیح مدل کسب و کار:

۱-کسب کار حوزه آی سی تی آرمانی است و به دور و آینده توجه می کند پس بی پی خوب برایش نمی نویسند سپس بعد از یک سال کسب و کار شکست می خورد

۲-فقدان استراتژی: به بقا ، رقابت و اهداف ، خوب فکر نشده است

۳-مدل جذب مشتری : در کسب و کار فیزیکی کار آسان است و به راحتی مشتری را جذب می کند اما در تجارت الکترونیک جذب مشتری سخت است و باید مدل های مختلف جذب مشتری را داشته باشیم

۴-ضعف در سرمایه گذاری

۵-تعارض در کانال های توزیع

۶- وارد بازار هایی می شویم که رقابت های شدید در آن است و باید استراتژی های خوب داشته باشیم

۷- زیر ساخت های ضعیف: سرعت اینترنت ، پرداخت ، توزیع

۸- فقدان مدیریت

*یکی از شگست های بزرگ آمریکا خلیج خوک هاست

*سوال امتحانی: مقاله با موضوعات جهانی مورد استفاده کار آفرینان

*مدل عمومی کارآفرینی سرو غذا در قطار

- نیاز: غذا برای مسافر در راه
- امکان : خانم های بیکار جوان در خانه برای پیچیدن لقمه
- کارآفرینی : فست فود
- نو آوری: غذا در حین حرکت قطار
- تکنولوژی: روش درست کردن غذای حاضری

*چه چیز هایی بر کسب و کار های جهانی اثر می گذارد؟ وقتی یک بی بی برای شما آوردند از طرف مقابل بپرسید آیا ابعاد جهانی آن را دیده است یا خیر؟

*نرخ مبادله یک موضوع جهانی است که بر روی کسب و کار های جهانی اثر می گذارد

*گروه بندی های سیاسی و اقتصادی: اتحادیه اروپا ، شانگ های ، پکو ، اپک ، جی ۸ و غیره...

* BP یک صفحه ایی

۱ - چشم انداز: قبل از چشم انداز نیاز به رویا داریم ، بدون رویا آینده ایی وجود ندارد ، شکل رویا به صورت ابر است ، چشم انداز رویا را به چشم محدود می کند ، چشم انداز با کلماتی مثل : شرکتی است که... ، کسب و کاری است که... ، کشوری

است که...، طرحی است که...، شروع می شود، چشم انداز باید توصیف ایده کند چشم انداز متنی نافذ موثر و مفید باید داشته باشد، چشم انداز باید واقعی تر از رویا و رویایی تر ماموریت باشد

۲- ماموریت: حالا کمی واقعی تر می شویم از چشم انداز به سمت ماموریت می رویم با کلمه ماموریت کارهای که شرکت می خواهد انجام دهد را خاطر نشان می کنیم، در ماموریت، ماموریت های اساسی رو می گوئیم، ماموریت از چشم انداز عملیاتی تر و از اهداف رویایی تر است.

۳- اهداف: اهداف مشخص، اعداد، ارقام، تاریخ ها، درصد ها، نسبت ها، شاخص ها، همگی در ساختن هدف مهم است در این قسمت از کلی گویی پرهیز کنید

۴- استراتژی: راهبرد های اصلی کسب و کار که با گذشت زمان تغییر نمی کند، چگونه شرکت را از بهترین مراحل راه ببریم که بیشتر سود و کمترین آسیب را داشته باشیم، استراتژی های توسعه، ثبات، کاهش، اینکه چه قوت ها و چه ضعف هایی را داریم، ماتریس SWOT و ...

۵- برنامه: برنامه ما شامل چه چیزهایی است در سال های اول، دوم، سوم و غیره...

جلسه آخر

* ما یک transmatation و یک switch داریم

انتقال: transmatation سوزن: switch

این مجموعه از switch و transmatations یک ایستگاه کاری تشکیل می شود

* زمانی که از کامپیوتر خارج می شویم می رویم به سمت شبکه های انتقال و سوئیچ. کابل نوری ما را به سمت سوئیچ منتقل می شوند و بعد سوئیچ ها با پهنای باند بزرگ تر به سوئیچ های بزرگتر منتقل می شوند

* سیستم های انتقال مانند: انواع کابل ها، فیبر نوری، کابل سی و نوری، wifi امواج الکترونیک، کابل cate5، کابل هم محور: ۲ تا لوله داخل هم

* انواع سیم مثل open wire، رادیو، خطوط open wire

* کابل های مسی، چرخشی و نوری. انواع فضایی. سیم آنتن و تلفن و ...

مهم

* ما ۳ نوع موج در سطح جزئی داریم: ۱- یک موج نوری در فیبر نوری انتقال می دهیم ۲- یک موج را در فضای مسی انتقال می دهیم ۳- یک موج را در فضای آزاد انتقال می دهیم

* سه نوع انتقال موج داریم:

انتقال در محیط فیزیکی: امواج الکترو مغناطیسی به صورت امواج نوری باشند در فیبر نوری انتقال می دهیم

امواج الکترو مغناطیسی به صورت آزاد در فضا با انواع کدها انتقال می دهیم . این کدها در رمزها می تواند مربوط به فرکانس آن باشد

* ساده ترین سیستم انتقال : سیم برق در سه راهی ها / سیم ۲ زوج و یک زوج

* پیچیده ترین : کابل هم محور تلویزیون ، (کابل coaks)

* چرا کابل تلویزیون را هم محور انتخاب می کنند ؟ به دلیل انتقال فرکانس های بالاتر

انواع سیم های انتقال: سیم های برق ، سیم مفتولی مسی یا روکش مسی (open wire)

* کابل ها در انواع مختلف : کابل چند رشته ای ، کابل نوری ، کابل coaksia ، کابل فشار قوی ، کابل ۲ زوج ، کابل ۴ زوج ، کابل روکش دار ، کابل داخلی ، کابل خارجی ، کابل های پر زوج

* رفتار سیستم ها یعنی چه ؟

* اولین شبکه های ارتباطی چگونه ایجاد شده ؟ در عصر شکار با دود و آتش شبکه های ارتباطی ایجاد شد بعد با نور و یا آینه ارتباط برقرار می کردند

* جیغ ، نور ، کیبوتر نامه بر ، شبکه های ارتباطی اولیه بودند

* بعد با سیستم های ارتباطی (مورس) پیام ها را رساندند . مورس یک نوع رمزنگاری بود

* در مورس فضای روش ابتدایی با حرف نت شروع شده است

* بعد به تلگراف رسید . در شبکه های تلگرافی یا ۲ سیم می برند و یا یک سیم با زمین استفاده می کردند بعد از تلگراف ، تلفن آمد . تلفن ها اول به صورت نقطه به نقطه بودند . بعد کم کم switch های دستی ایجاد شد (با وصل کردن فیش ها به خانه های مردم برای برقراری تماس) به تدریج که تعداد مشترک ها زیاد شد ، switch های الکترو مغناطیسی و مکانیکی ایجاد شدند / بعد از switch انتقال شد / انتقال ها هم پیشرفت کردند .

* دستگاه های مختلف به نام carrier استفاده کردند به جای ۱۲ تا سیم یک زوج سیم می کشیدند / بعد بی سیم ها بوجود آمدند/ اولین بی سیم ها در کشتی ها با موج های فرکانس کوتاه با امواج بلند بود / تناوب تعداد فرکانس ها تواتر : فرکانس /

* اولین بی سیم ها، بی سیم های موج بلند بودند و بعد بی سیم های موج کوتاه آمدند

* Microwave/vhf/highfrequency امواج خیلی ریز پیدا شدند .

* وقتی فرکانس میرفت بالا قدرت انتقال هم افزایش پیدا میکرد پس انتقال بیسیم از انتقال با سیم حرفه ایی تر شد / بعد انتقال با سیم آمد دستگاه ها با سیم بالا قرار داد ، قدرت انتقالش را هم بالا برد / سیستم های فضایی برای انتقال پیدا شد مانند ماهواره (ماهواره ۱۴۰۰ کیلومتر موج میرود و بر می گردد)

* سیستم های پروپور : امواج را می فرستادیم بعد به تروپسفر (تروپسفر یک لایه زمین است) می رسید و بعد امواج بر می گشت

مهم

*۳ نوع سیستم برای رقابت آمدند :

۱- سیستم فضایی ، ماهواره

۲- سیستم های با سیم

۳- سیستم های بی سیم

که در اینجا سیستم های با سیم برنده شد

مهم

*حسن و ایرادهای سیستم های فضایی : ۱- هزینه زیاد ۲- امنیت پایین ۳- تاخیر در انتقال دارند (۰,۱ ثانیه تاخیر دارند)

*سرعت حرکت موج : (امواج الکترو مغناطیسی ۳۰۰/۰۰۰۰ کیلومتر است)

***** شاید از این قسمت در امتحان یک مقاله اختیاری بیاید *****

*سیستم های فضایی (ماهواره) برای چه نوع انتقال هایی خوب است ؟

جواب: برای BROAD COAST خیلی خوب است برای انتقال دیتا ، انتقال های بین المللی و برای نقاط خیلی دور دست، انتقال ماهواره ای خیلی خوب است

مهم *انتقال فیزیکی یا کابلی با سیم توانست بالاترین پهنای باند را توسط کابل نوری انتقال دهد.

*پس تصمیم های با سیم توانست بقیه را شکست دهد

*سیستمهای فیزیکی (چه کابل های شیشه ای- چه سیمی) چه حسن ها و چه عیب هایی دارند ؟ سیستم فیزیکی مخصوصا کابل نوری: ۱-امنیت بالا ۲- نویز کمتر (noise کمتر) ۳- هزینه بالا

* امواج روی زمین مثل HF, VHF, UHF چه حسن ها و چه عیوبی دارند؟
۱. ارزان بودن ۲. سرعت در نصب ۳. هزینه کمتر

* NOD یا هاب یعنی گره ولی در اصطلاح مخابراتی و شبکه ای یعنی نقطه اتصال یا محل اتصال / وقتی چند تا کاربر به هم می رسند به نقطه اتصال می رسند

* حدود ۸۰ سال پیش در ایران switch را محشر، گشایندگاه ترجمه کردند. خیلی مسخره ست ولی یک ترجمه خوب از switch است (مثال در راه آهن قطارها را switch می کنند به وسیله سوزن بان)، switch یعنی سوزن

انتخاب گر مسیر = سو + زن = SWITCH

* هر جا می خواهیم جریاناتی را جهت دهیم یک switch (سوزن) قرار می دهیم

* انتقال + سوزن = شبکه

* ۱۰ تا از ابزارهای انتقال switch را نام ببرید؟ ۱- مودم (د در اولین مسیر انتقال ما مودم را داریم) ۲- سرور ۳- کابل ۴- روتر ۵- ADSL

* DSL ها یکی از شاهکارهای تکنولوژی است. آنها یک ادعا کردند و گفتند نمی خواهد کابل ببرید و من تا 8G را برای شما انتقال می دهم. دائم نظام ها با هم در حال رقابت هستند

* در شبکه های موبایل switch ها فوق مدرن هستند.

* حدود ۱۰ میلیارد ارتباط مختلف را به هم switch می کنند و هیچ مشکلی پیش نمی آید

* علاوه بر اینکه این سیستم ها وجود داشتند یک سری استانداردها لازم است تا این سیستم ها همدیگر را بفهمند (مثلا در قدیم برای نوشتن مورس یک استاندارد گفتند: ۵ تا علامت را اسمش رو بزاریم B)

مهم

* داخل شبکه ها یک پروتکل protocol (قرارداد) گذاشتند معانی مختلف پروتکل: *مقابله نامه، مفاهمه، تفاهم نامه، بیانیه، قرارداد

* در پروتکل دو طرف ارتباط با هم قرار میدهند تا بتوانند خوب اطلاع بدهند و خوب همدیگر رو بفهمند

* مدل osi ←

لایه اول (لایه پایین): لایه فیزیکی است. یعنی همین سیم، کابل، ماکروفر و همه چیز سخت افزاری است و کار آن انتقال است

لایه دوم: datalink (لایه پیوند) لایه پیوند سعی بر اصلاح دارد. یعنی ابتدایی ترین صفر و یک هارا بتواند درست بفرستد. (بصورت بدون خطا موج را بفرستد) اطمینان از رسیدن صحیح موج اطلاعات.

لایه سوم: لایه شبکه، لایه شبکه مشخص می کند چه چیزی باید به کجا برسد

لایه چهارم: لایه انتقال یک بسته هایی را می فرستد که مطمئن شوند آنها آماده هستند اطلاعات بگیرند یا خیر

لایه پنجم: setion لایه جلسه / کار لایه جلسه: نظم دهی این بسته ها را بررسی می کند

لایه ششم: لایه ارائه، (رمزنگاری را باز می کند / و تایید اطلاعات را انجام می دهد

لایه هفتم: لایه کاربرد یا لایه application

*سوال امتحانی: نوشتن یک مقاله (اهمیت موضوع فنی ارتباطات در کسب و کار را توضیح دهید؟) و مدل OSI را توضیح دهید؟

سوال های مهم

*سوال ها؟ نقش سامانه های اطلاعاتی؟ مدل عمومی کار آفرین؟