محتوای ویژه کتاب

- پاسخ به فعالیت‌ها و پرسش‌ها
- پاسخ به برخی بحث و گفتگو و پژوهش
- ارائه مثال‌ها واقعی و کاربردی

کارگاه کارآفرینی و تولید

بخش ۱ تیم‌سازی

فعالیت ۲

با راهنمایی دبیر خود تیم‌های چهار تا شش نفره تشکیل دهید. سپس راهنمای تیم را مشخص و با هم‌فکری اعضا، یک تیم ورزشی انتخاب کنید. سپس دلایل موفق شدن یا نشدن آن را فهرست کنید و به تحلیل آنها بپردازید. (پاسخ پیشنهادی است)

نام تیم ورزشی: تیم فوتبال برتر

توجه: دلایل موفقیت را می‌توان در عملکرد صحیح انتخاب راهنمای تیم پیدا کرد.

راهنمای تیم در پنج مرحله، قدم به قدم به‌طور کامل یا بخشی از مراحل تشکیل تیم را به‌طور مناسب اجرا کرده است.

توجه: برای کنترل تشکیل مناسب تیم از چک لیست‌ها استفاده می‌کنیم.

دلایل داشتن موفقیت:

۱- انتخاب علی به‌عنوان کاپیتان، به دلیل خلاق، باسابقه و مورد قبول بودن او برای دیگر بازیکنان.

۲- قرار دادن محمد در بخش دفاع.

۳- داشتن هدف شخص (اینکه جزو سه تیم برتر باشیم.)

۴- طراحی چند بازی تدارکاتی قبل از لیگ

۵- طراحی اردو شبانه‌روزی برای آشنایی اعضای تیم با هم

۶- حفظ روحیهٔ تیمی در هنگام دریافت گل

۷- طراحی جشن پایان لیگ پس از کسب هر گونه نتیجه برای استحکام تیم

۸- تقویت روحیهٔ پاس‌کاری و جلوگیری از تک‌روی

۹- ...

دلایل نداشتن موفقیت:

۱- شروع بازی بدون هماهنگی

۲- نداشتن برنامهٔ چیدمان تیم در مقابل هر حریف به‌صورت جداگانه

۳- عدم برنامه‌ریزی مناسب برای حمایت تماشاچیان از تیم

۴- تکروی‌های بخش حمله تیم

۵-

بحث و گفت‌وگو

حال با کمک دبیر خود در خصوص قاعدهٔ هم‌افزایی بحث و گفت‌وگو کنید. ۴ < ۲ + ۲ ۲

برای بررسی هم‌افزایی باید بتوانیم تصور کنیم. اگر مراحل انجام یک کار توسط یک فرد انجام شود نتیجه (کارایی) چقدر است. همچنین اگر چندین نفر مراحل مختلف یک کار را انجام دهند نتیجه چه می‌شود. به‌طور مثال: اگر برای طراحی فنی (صفحه‌بندی) یک کتاب فقط یک نیروی واحد فنی داشته باشیم، ایشان باید تایپ، غلط‌گیری، جای‌گذاری اشکال و هم صفحه‌بندی را یک نفره انجام دهد. این مراحل ۴ جزء دارد. حال اگر تیمی طراحی کنیم که هر بخش یک نفر متخصص داشته باشد، به دلایل انجام کار یکسان سرعت و کیفیت بالا می‌رود نمونه بارز آن را در آزمایشات «تیلور» می‌توان دید. در حالت اول اگر ۴ نفر کارمند داشته باشیم که تمام مراحل را یک نفره انجام دهند و میانگین خروجی هر نفر ۲۰ صفحه باشد جمع خروجی ۸۰ = ۴ × ۲۰ صفحه روزانه است، ولی در حالت دوم احتمال خروجی هر کدام در هر بخش می‌تواند حدود ۱۰۰ صفحه باشد و در مجموع بیش از ۸۰ صفحه خروجی خواهیم داشت.

پژوهش

در شکل ۳-۱ چند تیم موفق از کشور عزیزمان معرفی شده‌اند. شما نیز، ضمن جست‌وجو، چند تیم موفق دیگر را پیدا کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید. ۲

الف) تیم مهندسان شرکت مپنا نماد خودباوری جمهوری اسلامی ایران

ب) تیم ملی والیبال جمهوری اسلامی ایران نماد خواستن، توانستن است.

ت) تیم مهندسان پارس جنوبی نماد توان داخلی و اقتصاد مقاومتی

ث) تیم ملی فوتبال جمهوری اسلامی ایران نماد تلاش و پشتکار

۱- تیم هسته‌ای تحت عنوان بر جام (برنامه جامع اتمی) به مدیریت جناب دکتر ظریف ۲- تیم فوتبال داخل سالن جمهوری اسلامی ایران ۳- تیم احیاء دریاچه ارومیه ....

۲ کار تیمی موفق

بوم کار تیمی ۷

این بوم ابزاری حرفه‌ای برای داشتن تیمی شاد، بدون فشار روانی (استرس) و اثربخش است. استفاده از این مدل بسیار ساده است. همان‌طور که در شکل ۲-۲ مشاهده می‌کنید، این بوم دارای چند بخش است. این بخش‌ها را باید در دو مرحله تکمیل کنید.

در مرحلهٔ اول افراد و نقش‌ها، مقصود اصلی، اهداف و ارزش‌های تیم و نقش‌ها و فعالیت‌ها را مشخص نمایید. در مرحلهٔ دوم اهداف شخصی اعضا، نیازها و انتظارات، نقاط قوت و دارایی‌ها و نقاط ضعف و محدودیت‌ها را بیان کنید.

بوم کار تیمی ابزار مناسبی برای داشتن تیمی شاد، بدون فشار روانی و اثربخش

نام تیم روزنامه مدرسه موفق		تاریخ ۱۳۹۵/۷/۲۰	
افراد و نقش‌ها علی: جمع‌کننده محتوا مرتضی: طراح و تصویرگر رضا: تهیه‌کننده مواد و ابزار لازم شهاب: طراحی کامپیوتری کیان: مسئول هماهنگی تیم	**اهداف تیم** طراحی روزنامه دیواری در مورد المپیک ۲۰۱۶ ریو و مسابقه مدال‌آوران آن طی هفتهٔ آتی **اهداف شخصیِ اعضا** مرتضی: می‌خواهد توانایی‌های خود در طراحی را به نمایش بگذارد ...	**ارزش‌های تیم** - نظم - تعهد و مسئولیت‌پذیری - شور و اشتیاق **نیازها و انتظارات** نیازهای شهاب: وجود یک کامپیوتر یا لپ‌تاپ برای طراحی در منزل و ...	**نقش‌ها و فعالیت‌ها** - جهت هماهنگی، کیان یک گروه تلگرامی درست می‌کند. - به‌دلیل عدم امکان حاضر بودن اعضا، با وجود ۳ نفر امکان رأی‌گیری و تصمیم‌گیری میسر است. جایزه نهایی بین ۵ نفر به‌طور مساوی و ضمن حفظ زیان و کیفیت مرحله طراحی تقسیم می‌شود.
نقاط قوت و دارایی‌ها کیان: یکسان نماینده کلاس و مدرسه خود در مسابقات هنری دهه فجر بوده است. شهاب: علاقهٔ زیادی به کامپیوتر دارد.		**نقاط ضعف و محدودیت‌ها** - عدم وجود وقت کافی - عدم محاسبه مالی برای تحقق هدف - تقارن با امتحان‌های داخلی کلاس	

بحث و گفت‌وگو ۸

نتایج داستان غازها: پس از دیدن فیلم داستان غازها، برداشت‌ها و نتیجه‌گیری تیم خود را بیان کنید.

حرکت غازها به شکل V انگلیسی است و این مدل حرکت، توان آنها را تا ۷۰٪ افزایش می‌دهد.

نتایج: ۱- هر پرنده‌ای که از مسیر خارج شود متوجه سختی بیشتری می‌شود و دوباره به گروه برمی‌گردد. ۲- اگر غازی که در نوک V حرکت می‌کند خسته شود جای خود را به بعدی می‌دهد. ۳- غازهای عقب گروه حین پرواز صدا درمی‌آورند و باعث تشویق غازهای جلویی برای تنظیم سرعت می‌شوند. ۴- در صورتی که غازی از گروه جا ماند، آرایش گروه تغییر می‌کند.

جمع‌بندی: اگر ما هم مانند غازها عمل کنیم می‌توانیم در زمان‌ها و موقعیت‌های مختلف کنار هم بمانیم و قوی و قدرتمند باشیم.

پژوهش ۸

در مورد چند نمونه از موجوداتی که خالق هستی کار تیمی را به‌صورت غریزی در سرشتشان نهاده است تحقیق نمایید.

۱- گرگ‌ها، ۲- مورچگان، ۳- زنبورها، ۴- پنگوئن‌ها، ۵- وال‌ها و ...

۳ بحث تقویت کار تیمی

پژوهش ۹

با جست‌وجو در منابع مختلف، در خصوص سایر موانع کار تیمی اثربخش تحقیق کنید و نتایج را در کلاس ارائه دهید.

۱- عدم وجود توانایی و مهارت‌های فردی، ۲- تعارض، ۳- نبود منابع کافی، ۴- نبود رهبری مناسب ۵- نبود سیستم پاداش، ۶- عدم انعطاف‌پذیری، ۷- عدم تنوع مهارت‌ها، ۸- عدم شفافیت وظایف

فعالیت ۱۰

بررسی عوامل مؤثر در موفقیت تیم: در جلسهٔ گذشته عوامل مؤثر در موفقیت تیم را آموختید. اکنون از میان آنها عواملی را که در درون فرد نهفته یا در تیم و در میان افراد شکل می‌گیرند، به تفکیک در جدول ۱- ۳ بنویسید.

جدول ۱-۳- عوامل فردی و تیمی مؤثر در موفقیت تیم

عوامل فردی	**سخت‌کوشی**، توانایی، مهارت کافی، شخصیت، گذشت، مسئولیت‌پذیری، ...
عوامل تیمی	**اعتماد متقابل**، انعطاف‌پذیری، وجود هدف مشترک، وجود رهبری، مشارکت

عوامل مؤثر در موفقیت کار تیمی	راهکارها متناظر برای تقویت هر عامل
۱- برنامه‌ریزی	۱- استفاده از روش‌های برنامه‌ریزی مثل چارت گانت (نوعی شکست و توالی زمانی انجام کارها)
۲- اولویت‌بندی کارها	۲- استفاده از الگوی مدیریت زمان
۳- شناسایی و حل موارد شکست	۳- جلسات باز خور هفتگی یا انحراف از هدف
۴- بهبود مسئولیت‌پذیری	۴- تقسیم کار به اجزای مختلف و واسپاری آن به اشخاص

پرسش ۱۱

آیا اختلاف‌نظر در تیم باعث ایجاد بحران می‌شود و می‌تواند تیم را از مسیر اصلی خود منحرف کند؟ نقش راهنمای تیم در این مواقع چیست؟

اختلاف نظر منشاء خلاقیت و بهبود است، به شرطی که راهنمای تیم بتواند مانع از رفتن اختلاف‌ها به سمت تعارض شود. راهنمای تیم می‌تواند با میانجی‌گری و نزدیک کردن آراء، انتخاب، اولویت دادن به آنها موجب نوآوری شود.

فعالیت ۱۲

فواید کار تیمی اثربخش: با بحث و گفت‌وگو در تیم، نتیجه‌گیری خود را به‌صورت گزارشی کلی با عنوان «فواید کار تیمی اثربخش» بنویسید و به دبیر خود تحویل دهید.

از جمله این فواید، موارد زیر را می‌توان نام برد:

۱- همکاری و رقابت در کنار هم موجب موفقیت سریع‌تر و بیشتر تیم می‌شود.

۲- تیم‌های کاری موفق جلوی شکست‌های پی‌درپی را می‌گیرد.

۳- تیم پیروز به‌دلیل هماهنگی، اعضای ثابتی و قابل اعتمادی پیدا می‌کند.

۴- تیم اثربخش، تمایل موفقیت و شکست خود را بررسی می‌کند و راهکارهای بهتری ارائه می‌دهد.

۵- بردهای زود هنگام در تیم‌های اثربخش برای آنها انگیزهٔ بیشتری ایجاد می‌کند.

۴ حل مسئله

فعالیت ۱۳

آشنایی با مسئله: در تیم‌های خود مسئله زیر را بررسی و در این زمینه به مسئول تاکسی‌رانی کمک کنید.

فرض کنید اتحادیهٔ تاکسی‌رانی نیاز به رانندگانی دارد که با مکان‌ها و نشانی‌های شهر کاملاً آشنا باشند. طبق برآورد انجام شده، آموزش کامل به افراد داوطلب برای ادارهٔ تاکسی‌رانی به‌طوری که کلیه نقاط و نشانی‌های شهر را بشناسند، درحدود یک سال به طول می‌انجامد. در این حالی است که ادارهٔ تاکسی‌رانی فرصت زیادی ندارد و اگر سریع عمل نکند با انبوهی اعتراضات از مسافران ناراضی مواجه می‌شود. بنابراین به این رانندگان نیاز مبرم دارد. پیشنهاد شما در کمک به حل این مشکل چیست؟ چگونه می‌توان این مشکل را سریع حل کرد؟

گاهی نیاز نیست همه چیز را همگان یاد بگیرند. استفاده از سیستم GPS و نصب آن بر روی تاکسی‌ها و یا امکان تعریف مسیر یا محدود کردن تاکسی‌ران‌ها به مناطق خاص (خطی) و یا اتصال نمودن سیستم GPS به شبکه اینترنت همراه از راه‌کارهای بسیار مؤثر است.

فعالیت ۱۵

مسئله‌یابی به روش «پنج چرا»: در تیم خود یکی از مشکلات دبیرستان یا شهر خود را به روش «پنج چرا؟» ریشه‌یابی کنید. برای این کار شکل ۲-۴ را تکمیل کنید.

مشکل: اغلب دانشجویان فارغ‌التحصیل از دانشگاه، بیکار هستند.

چرا؟

۱ در طی تحصیل در دانشگاه کار عملی انجام نمی دهند.

چرا؟

۲ دانشگاه ها به ارتباط با صنعت، اعتقاد و توجه ندارند.

چرا؟

۳ مدیران آموزش دانشگاه ها توانایی تشخیص اهمیت موضوع را ندارند.

چرا؟

۴ روش های انتخاب اساتید و گزینش آنها صحیح نبوده است.

چرا؟

۵ اهداف، مأموریت و عملکرد دانشگاه ها درست تنظیم نشده است.

دلایل اصلی مشکل: در طراحی نظام مدیریتی آموزش در دانشگاه‌ها و تربیت دانشجو دچار انحراف از نیاز واقعی هستیم.

فعالیت ۱۶

مسئله‌یابی به روش «پنج چرا»: در تیم خود یکی از مسائل کمبود آب، مصرف بالای سوخت و آلودگی محیط زیست در کشور را به روش «پنج چرا» ریشه‌یابی کنید. شکل ۳-۴ را تکمیل کنید.

مشکل: کمبود آب

چرا؟
۱ مصرف بالای آب
چرا؟
۲ عدم وجود فرهنگ مصرف و تکنولوژی
چرا؟
۳ عدم وجود رفتارهای اجتماعی مناسب
چرا؟
۴ عدم آموزش فرهنگ مصرف در خانواده‌ها در دوران پیش از دبستان
چرا؟
۵ عدم ورود مباحث و فرهنگ مصرف آب به متون و محتوای آموزش به حدکفایت

دلایل اصلی مشکل: عدم وجود آموزش‌های دوره‌ای و پی‌درپی در دوران رشد فرزندان

پرسش ۱۶

برخی از افراد فکر می‌کنند که چون هزینهٔ سوخت را خودشان پرداخت می‌کنند، لذا می‌توانند به دلخواه سوخت مصرف کنند. شما با نظرایشان موافقید؟ در صورت برخورد با چنین افرادی چه جواب قانع‌کننده‌ای دارید؟ ضمن آنکه سوخت و مصرف آن یک مسأله ملی است، مصرف آن موجب تولید مواد زیان‌آور به محیط می‌شود و موجب آلودگی و تضییع حقوق دیگران است. به‌طور مثال دود سیگار برای آنان‌که سیگار نمی‌کشند ولی در فضای بسته‌ای حضور دارند مانند کشیدن سیگار مضر است.

۵ هدف‌گذاری و تصمیم‌گیری

فعالیت ۱۸

هدف‌گذاری با یک کار عملی: یک شرکت کوچک می‌خواهد فعالیت خود را از طریق طراحی و عرضهٔ یک محصول و خدمت جدید به بازار گسترش دهد. در تیم خود با توجه به ویژگی‌های پنج‌گانه هدف‌گذاری مؤثر، اهداف این شرکت را در جدول ۲-۵ بنویسید.

جدول ۲-۵- اهداف شرکت

ردیف	ویژگی اهداف	شرح اهداف
۱	مشخص و روشن	رسیدن به رتبه اول صنعت نشر کشور
۲	قابل اندازه‌گیری	تیراژ کتاب بر اساس جلد
۳	قابل دستیابی	اکنون در رتبهٔ سوم قرار داریم.
۴	واقع‌بینانه	با توجه به برنامه‌ها و شیب رشد امکان‌پذیر ولی سخت است.
۵	به موقع و دارای زمان مشخص	این کار سه سال به‌طول می‌انجامد.

جدول ۳-۵- هدف از انتخاب رشتهٔ تحصیلی

ردیف	ویژگی اهداف	شرح اهداف
۱	مشخص و روشن	مدیر یک شرکت خصوصی باشم.
۲	قابل اندازه‌گیری	باید معدل خود را تا ورود به دانشگاه بین ۱۸ تا ۱۹ حفظ کنیم، سپس در کنکور رتبهٔ زیر ۲۰۰۰ بیاورم.
۳	قابل دستیابی	وضعیت فعلی‌ام خوب است. معلم ریاضی‌ام بسیار حرفه‌ای است.
۴	واقع‌بینانه	الان معدلم ۱۸ است.
۵	به موقع و دارای زمان مشخص	در سال ۱۴۰۵ مدیر شرکت خودم با ۵۰ نفر نیروی انسانی هستم.

فعالیت ۲۰

کاربرگ تصمیم‌گیری: شما می‌خواهید کسب و کار کوچکی راه بیندازید ولی نمی‌دانید در چه زمینه‌ای فعالیت کنید. با توجه به مراحل تصمیم‌گیری در تیم خود بخش‌های زیر را تکمیل کنید.

گام اول: مشکل چیست؟ نمی‌دانم از کجا شروع کنم.

گام دوم: در این زمینه چه اطلاعاتی جمع‌آوری کردید؟

چه ارتباطاتی دارم؟من چه توانایی‌ها، مهارت‌ها و دانشی دارم؟ رشته تحصیلی من چیست؟

گام سوم: وضعیت موجود را چگونه می‌بینید؟ آن را تجزیه و تحلیل کنید. دانشجوی سال سوم عمران هستم. وضعیت ساخت املاک مسکونی فعلاً جالب نیست. مملکت در وضعیت رشد محسوس و خروج از بحران است.

گام چهارم: فهرستی از راه‌حل‌های ممکن را تهیه کنید.

راه‌حل ۱: جذب پروژه‌های پژوهشی در دانشگاه بشوم.

راه‌حل ۲: کار نیمه وقت در شرکت‌های مهندسی بگیرم.

راه‌حل ۳: تدریس خصوصی در دروس منطبق با توانمندی خودم بگیرم.

گام پنجم: برای ارزیابی راه‌حل‌ها، گزینه‌های ممکن را متناسب با منابع در دسترس، شرایط و غیرآنها، محدود کنید. فهرستی از پیامدهای مثبت و منفی راه‌حل‌های محدود شده را بنویسید.

راه‌حل ۱: پیامد مثبت: ایده مناسب پیدا کنم. **پیامد منفی:** فقط کارهای تحقیقاتی بی‌نتیجه را دنبال کنم.

راه‌حل ۲: پیامد مثبت: تجربه کاری برای شرکت داری را یاد بگیرم. **پیامد منفی:** از شروع کسب و کار کوچک را دلزده بشوم.

گام ششم: کدام راه‌حل برای شما مهم‌تر است؟ اگر شخص خلاقی باشم به سمت پروژه‌های پژوهشی می‌روم و اگر شخص تلاشگری باشم به سمت کار نیمه وقت در شرکت‌های مهندسی می‌روم.

گام هفتم: اقدام به تصمیم‌گیری کنید.

برای صرفه‌جویی وقت در دانشگاه، کارهای تحقیقاتی و پژوهشی کاربردی که در صنعت مشکل روز باشد را شروع می‌کنم. در این میان روابط کاری مناسب را با حضور در کنفرانس‌ها و همایش‌ها ایجاد می‌کنم. در اولین فرصت شرکت، با مسئولیت محدود تأسیس می‌کنم و با هدف‌گذاری و برنامه‌ریزی کارم را توسعه می‌دهم.

۶ گفتگو — خودشناسی

فعالیت ۲۴

انتخاب تیپ شخصیتی خودتان: با کمک دبیر خود فعالیت‌های زیر را انجام دهید.

با توجه به ویژگی‌های شخصیتی خود، یک تیپ را انتخاب کنید (فقط حق انتخاب یک تیپ را دارید). افراد مربوط به هر تیپ شخصیتی در یک تیم قرار بگیرید. برای تیم خودتان راهنما تعیین کنید و سپس گام‌های زیر را طی کنید.

گام اول: در تیم خود، شعاری متناسب با تیپ شخصیتی‌تان بنویسید.

ما راهکار سریع موفقیت را ارائه می‌دهیم.

گام دوم: به کمک اعضای تیم ویژگی‌های خودتان را تکمیل کنید و بنویسید.

نتیجه‌گرا بودن، - اعتماد به نفس بالا - توانمندی و مسئولیت‌پذیری - خطرپذیری

گام سوم: مشاغل متناسب با ویژگی‌های شخصیتی خودتان را بنویسید.

مدیر - مربی - مشاور - معلم

گام چهارم: شیوهٔ صحیح برقراری ارتباط با تیپ شخصیتی خود را بنویسید.

گوش دادن به مربی - استفاده از تمام توانایی‌ها - تکیه کردن به مربی - اندازه‌گیری نتایج

گام پنجم: برای تیم خود نمادی را نقاشی کنید.

فعالیت ۲۵

انتخاب افراد مناسب برای هر شغل:

در قالب تیم‌های خود فعالیت زیر را انجام دهید.

حُسنا و هستی می‌خواهند آموزشگاه دوخت لباس راه‌اندازی کنند. از این‌رو به افرادی برای مدیریت داخلی آموزشگاه، حسابدار، طراح لباس زنانه، مردانه، بچه‌گانه و چند دوزندهٔ ماهر نیاز دارند. به نظر شما، آنها برای راه‌اندازی آموزشگاه به چه افرادی، با توجه به تیپ‌های شخصیتی، نیاز دارند؟ مطابق با نقش‌های تعریف شده، تیپ شخصیتی متناسب با آنها را با ذکر دلیل در جدول ۱-۶ بنویسید.

جدول ۱-۶- نقش‌ها، تیپ‌های شخصیتی و ویژگی‌های آنها

نقش	تیپ شخصیتی	ویژگی‌ها و دلایل
مدیریت داخلی	افراد مسلط	مدیریت دیگران، خطرپذیری، مسئولیت‌پذیری، تصمیم‌گیری سریع
طراح لباس	تأثیرگذار	خلاق، مدگرا، تحول‌گرا، مردم‌دار و مشتری‌مدار، اجتماعی
حسابدار	ثبات	جزیی‌نگر، واقعیت محور، منظم، پرسش‌گر، عملکرد انفرادی
دوزنده	وظیفه‌شناس	توجه به درستی و کیفیت، تیم‌گرا، صبور، پرکار، باثبات

انتخاب کاپیتان و تحلیل‌گر برای تیم ورزشی:

در قالب تیم‌های خود فعالیت زیر را انجام دهید.

تصور کنید شما اعضای کادر مربیگری یک تیم ورزشی هستید. این تیم را در ذهنتان بر اساس علایق خودتان انتخاب کنید. حال برای تیم خود به دنبال یک کاپیتان هستید. این کاپیتان باید بتواند دستورات شما را در زمین پیاده کند و از طرفی قادر باشد تیم را به‌خوبی در زمین هدایت کند. حال به نظر شما، کاپیتان چه تیپ شخصیتی و چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟ دارای تسلط، قدرت تصمیم‌گیری سریع، توانا، ریسک‌پذیر

اگر برای همین تیم بخواهید تحلیل‌گری استخدام کنید که بتواند بازی‌های تیم شما و حریفانتان را زیر نظر بگیرد و برای برد تیم شما راهکارهایی ارائه دهد، این فرد چه تیپ شخصیتی و چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد؟

تیپ تأثیرگذار، زیرا باید خلاق باشد، قوانین را تغییر دهد و بتواند با دیگران ارتباط برقرار نماید.

کار در منزل ۲۶

مشاغل تحت پوشش تیپ‌های شخصیتی

به نظر شما هر کدام از تیپ‌های شخصیتی چهارگانه چه مشاغلی را می‌توانند پوشش دهند؟ این مشاغل و دلیل انتخاب آنها را در جدول ۲-۶ بنویسید.

جدول ۲-۶ تیپ‌های شخصیتی، مشاغل تحت پوشش به همراه دلایل انتخاب آنها

تیپ شخصیتی	مشاغل	دلایل انتخاب مشاغل
دارای تسلط	مدیر / رئیس‌جمهور	قابلیت هدایت دیگران / چالش‌پذیر / دارای دید سیستماتیک ریسک‌پذیر / تصمیم‌گیر
تأثیرگذار	طراح و معمار / هنرمند / نقاش / آشپز	خلاق / رویاپرداز / با اعتماد به‌نفس
دارای ثبات	حسابدار / مهندس / بازرس	دقیق / منظم / خرده‌بین
وظیفه‌شناس	کارمند / کارگر / دوزنده	شنونده خوب / پیشرفت تدریجی / پایدار

۷ بخش طراحی مسیر شغلی

۱ قسمت کارگاه توسعهٔ شخصی

فعالیت ۲۷

کارگاه توسعهٔ شخصی: با توجه به فعالیت‌های بخش قبل موارد زیر را تکمیل کنید.

۱- وضعیت فعلی خود را ارزیابی کنید:

تیپ شخصیتی شما کدام است؟ دارای تسلط - دارای قدرت تأثیرگذاری

چه نقاط قوّتی دارید؟ اهل ریسک - قدرت تصمیم‌گیری بالا - دارای تلاش - خلاق

چه نقاط ضعفی را می‌توانید بهبود دهید؟ عدم وجود نظم - بهبود روش‌های هدایت دیگران

چه فرصت‌هایی پیش‌رو دارید؟

استفاده از تعطیلات تابستان - فرا گرفتن یک رشته ورزشی - رفتن به سمت IT - مطالعه و تقویت علایق مربوط

برچه تهدیدهایی می‌توانید غلبه کنید؟ عبور از سد کنکور - آمادگی برای سال یازدهم و امتحانات نهایی

اکنون با توجه به پاسخ موارد بالا، جدول ۱-۷ را تکمیل کنید. (با توجه به نقاط قوت و بهبود نقاط ضعف خود، چه فرصت‌هایی در پیش‌رو دارید و برچه تهدیداتی می‌توانید غلبه کنید).

عوامل درونی / عوامل بیرونی	نقاط قوت	نقاط ضعف
فرصت‌ها	بهبود سبک مطالعه برای افزایش بهره‌وری	مطالعهٔ گروهی در تابستان
تهدیدها	ریختن برنامه جامعه برای عبور از سد کنکور	برنامه‌ای برای کم نیاوردن زمان در فصل امتحان

با توجه به همهٔ موارد بالا، به سؤال زیر پاسخ دهید:

شرایط فعلی شما چگونه است؟ دانش‌آموز متوسطی هستم که در درس‌های ریاضی و فیزیک کمی ضعف دارم - بی‌نظمی فکری دارم - اعتماد به‌نفس دارم - در منزل به خانواده تا حدودی کمک می‌کنم.

۲- پنج سال آیندهٔ تحصیلی شغلی و برنامهٔ زندگی خود را ترسیم کنید.

سال ۹۵: انتخاب رشته تجربی - سال ۹۶ : کسب موفقیت در امتحانات نهایی سال یازدهم - سال ۹۷ : عبور از کنکور یا کسب اجازه ورود به دانشگاه در رشتهٔ ژنتیک - سال ۹۸-۹۹: ادامه تحصیلی در رشته ژنتیک - فرا گرفتن کامل ۴ نوع شنا و عضویت در تیم دانشگاه - فرا گرفتن word و excel - تکمیل فراگیری زبان دوم

توجه: برای موقعیت آیندهٔ خود باید به موارد زیر توجه داشته باشید:

۱- سلامتی و تناسب اندام، ۲- شغل، ۳- دوستان و خانواده، ۴- توسعه معنوی، شخصی و اخلاقی، ۵- تفریح و سرگرمی، ۶- عشق، ۷- خلاقیت، ۸- ثروت و پول

۳- پنج سال دوم آیندهٔ تحصیلی شغلی و برنامهٔ زندگی خود را ترسیم کنید.

۱۴۰۰ - ۱۴۰۲ : اتمام حضور در دانشگاه در مقطع کارشناسی - انجام همزمان امور تحقیقاتی یا حضور در مؤسسات مربوط به رشته به صورت نیمه‌وقت - توجه به‌سلامتی جسمانی - سالانه یک سفر مکان‌هایی که ندیده‌ایم.

۱۴۰۲ - ۱۴۰۵ : ادامه تحصیل برای اخذ ارشد یا دکتری و همزمان کار در رشتهٔ مربوط - برنامهٔ ازدواج

بازنگری: سعی کنید از عوامل سؤال دوم (۲-) در بخش توجه در برنامه زندگی و شغلی خود بگنجانید و مثال بالا را کامل کنید.

۸ بخش طراحی مسیر شغلی

۲ قسمت شناسایی ارزش‌ها و نیازها

فعالیت ۳۱

چارچوب ارزش‌ها: جدول ۱-۸ را بر اساس ارزش‌های خود در هر زمینه تکمیل نمایید. بر اساس ارزش، هر گزینه را از شمارهٔ ۱ تا ۵ اولویت‌بندی کنید. ارزش‌های خود را به همراه تعریف آنها، مطابق دو مورد تکمیل شده، بنویسید.

جدول ۱- ۸ - چهارچوب ارزش‌ها

	ارزش	تعریف	۱	۲	۳	۴	۵
	خلاقیت	**پدیدآوردن ایده‌ها و چیزهای نو**				✓	
	نداشتن وابستگی	**رهایی از نیاز یا توقعی خاص، برنامه‌ریزی کاری برای خود**			✓		
۳	تلاش‌گری	هر گونه اقدام بیش‌تر از حالت معمول				✓	
۴	سماجت	ادامهٔ کار تا رسیدن به هدف (حتی با شکست)			✓		
۵	کمک به دیگران	حس کمک به دیگران			✓		
۶	نوآوری	توانایی تبدیل ایدهٔ خلاقانه به عمل				✓	
۷	اشتیاق و شور	حس درونی برای انجام یا رسیدن به چیزی			✓		
۸	دل به کار دادن	این حالت از طریق تمرین، تمرین و تمرین به‌دست می‌آید.				✓	
۹	تمرکز	در یک زمان انرژی خود را بروی یک موضوع متمرکز کنید.					✓
۱۰	ایدهٔ خوب	ایده و فکر خوب و خلاقانه داشتن					✓

فعالیت ۳۲

شناسایی نیازها: نیازهای خود را به ترتیب اهمیت و اولویت در جدول ۳-۸ بنویسید.

جدول ۳-۸- سلسله مراتب نیازهای شما

نیازها	مصداق
دستهٔ یکم: غذای سالم می‌خورم.	غذای من سبک و پرانرژی است، از میوه و سبزیجات تازه هم استفاده می‌کنم.
دستهٔ دوم: ورزش می‌کنم.	هفته‌ای ۳ بار در منزل ورزش و نرمش می‌کنم.
دستهٔ سوم: با دوست‌ها و هم‌کلاسی‌هایم در ارتباطم و با آنها همراهم.	در کلاس حداقل ۲ نفر دوست صمیمی دارم که به یکدیگر در بخش‌هایی کمک و هم‌فکری می‌کنیم.
دستهٔ چهارم: می‌خواهم شاگرد برتر کلاس بشوم.	افزایش رتبه در کلاس یا شاگرد اولی
دستهٔ پنجم: نویسنده موفق بشوم یا یک پزشک بدون مرز بشوم.	خدمات پزشکی رایگان و مؤثر خودم را در قاره آفریقا ارائه دهم.

فعالیت ۳۳

شناسایی نیازها: مطابق با جداول ۱-۸ و ۳-۸ مربوط به چارچوب ارزش‌ها و سلسله مراتب نیازها، پنج مورد از والاترین ارزش‌های (خواسته‌های) زندگی خود را فهرست کنید سپس با بررسی دقیق آنها ببینید چه چیزی بیش از همه برای شما مهم است. برای تحقق و برآورده شدن خواسته‌های مهم خود در زندگی چه اقداماتی انجام داده‌اید یا نیاز دارید انجام دهید؟ آنها را در جدول ۳-۸ وارد کنید.

جدول ۴-۸ پنج مورد از والاترین ارزش‌ها و اقدامات انجام شده

ردیف	ارزش‌های والاتر	اقدامات انجام شده	اقدامات آینده
۱	نداشتن وابستگی	اتکا به توان فکری و خلاقیت خودم، انجام دادن کلیه کارهای شخصی خودم در منزل و ...	انتخاب شغلی که خودم مدیر و مسئول آن باشم، انجام برنامه‌ریزی دقیق برای طراحی مسیر شغلی آینده خودم و ...
۲	تلاش گری	ساعات مطالعه خودم را افزایش دادم - صبح‌ها زودتر بیدار شدم تا بتوانم ورزش کنم.	بعد از افزایش برنامه در حال افزایش کیفیت یادگیری خودم هستم.

بخش ۹ طراحی مسیر شغلی

قسمت ۲ شناسایی مهارت‌ها، استعدادها، علایق و جمع‌بندی

فعالیت ۳۶

استعداد: براساس توانایی و گرایش طبیعی خود به فعالیت خاصی، ستون استعدادهای جدول ۲-۹ را بررسی کنید و در ستون اولویت‌بندی مواردی را که شما در آنها استعداد دارید، با شماره مشخص کنید و دلایل آن را نیز بنویسید. (پاسخ پیشنهادی است).

جدول ۲-۹ - استعدادها و اولویت‌بندی آنها

ردیف	استعدادها	اولویت‌بندی	دلیل انتخاب
۱	استعداد هنری، (خلّاقیت، به‌کارگیری استعداد در زمینه‌های هنری، موسیقی و بازیگری) شعر، نقاشی، عکاسی، طراحی لباس و ...	۲	من از اینکه از دوستانم عکس زیبا بگیرم، لذت می‌برم.
۲	استعداد ذهنی: (تفکر مبتکرانه، جست‌وجوی اطلاعات، تفکر پیش از اقدام) توانایی در حدس زدن ادامه ماجرا، تجزیه و تحلیل کردن و ...		
۳	استعداد ریاضی: حل مسائل ریاضی و اینکه مثلاً یک خودرو با یک گالن بنزین چند کیلومتر حرکت می‌کند.		
۴	استعداد فیزیکی: توانایی جسمی یا مقاومت بدن مانند بدن‌سازی، وزنه‌برداری و ...	۳	به ورزش و وضعیت بدنی خودم اهمیت می‌دهم.
۵	استعداد درک مفاهیم: (درک معنای ایده‌ها و عواطفی که در ارتباطات کلامی و غیرکلامی انتقال می‌یابد) گوش دادن به مشکلات دیگران و ...		
۶	استعداد فضایی: (درک چگونگی ارتباط میان بخش‌های یک شی) درست کردن ماکت هواپیما، درست کردن جورچین و ...		
۷	استعداد مکانیکی: (درک روابط میان قطعات دستگاه‌ها و تعمیر وسایل) تعمیر موتور خودرو، باز کردن و بستن قطعات یک وسیله و ...	۴	همیشه دست به آچار هستم.
۸	استعداد کلامی و غیرکلامی: (کلمات یا رفتارهای کتبی و شفاهی) ارائهٔ کنفرانس در کلاس، شرکت در تئاترها، سخنرانی و ...	۵	همیشه در گروه سرود هستم. یا مجری برنامه‌های مدرسه
۹	استعداد امور دفتری: (منظم کردن و ثبت اعداد و نامه‌ها) مرتب کردن به ترتیب حروف الفبا، تایپ کردن و ...	۱	جزوه‌های تحصیلی بسیار مرتب و طبقه‌بندی شده دارم.

فعالیت ۳۷

مهارت‌های حال و آینده: با توجه به مهارت‌ها و استعدادهای خود، مهارت‌هایی را که در حال حاضر دارید و مهارت‌هایی را که دوست دارید در آینده کسب کنید، در جدول ۳-۹ و ۴-۹ بنویسید. در صورت تمایل می‌توانید موارد بیشتری به جداول اضافه نمایید.

جدول ۳-۹- مهارت‌های کنونی

ردیف	مهارت‌هایی که در حال حاضر دارید.
۱	فهمیدن مسائل هندسه
۲	جمع‌بندی یک بحث علمی بین دانش‌آموزان
۳	طراحی الگوریتم‌های ریاضی

جدول ۴-۹ - مهارت‌های آینده

ردیف	مهارت‌هایی که دوست دارید در آینده کسب کنید.
۱	توانایی صحبت، شنیدن، نوشتن و درک کامل زبان دوم
۲	توانایی نواختن ماهرانهٔ سه تار

علایق و گرایش‌ها: هرقدر افراد دربارهٔ گرایش‌ها و سلیقه‌های طبیعی و فطری خود آگاهی بیشتری داشته باشند و علایق خود را بهتر در نظر بگیرند، به احتمال بیشتری از رشتهٔ تحصیلی - شغلی خود لذت می‌برند و احساس رضایت می‌کنند. در نتیجه می‌توانند رشته و شغلی انتخاب کنند که بیشتر با خصوصیات شخصیتی و علایق و سلیقه‌های آنها تناسب داشته باشد.

فعالیت ۳۷

انتخاب مشاغل بر مبنای مهارت‌ها و علایق: فعالیت‌های زیر را انجام دهید.
با عنایت به فعالیت‌های گذشته، و با توجه به تیپ‌های اعلام شده ویژگی‌های شخصیتی خود را بر روی یک کاغذ بنویسید.
با توجه به ویژگی‌های شخصیتی خود چه مشاغلی برای شما جذابیت دارند، آنها را بر روی کاغذ بنویسید.
از میان مشاغل فهرست شده، پنج مورد را، که متناسب با ویژگی‌ها، مهارت‌ها، استعدادها و علایق‌تان است، بنویسید.
باید فرصت‌های شغلی منطقهٔ خود را در بازهٔ زمانی پنج سال آینده نیز در نظر بگیرید.

برنامه‌نویس رایانه، طراح لباس، متخصص هسته‌ای، متخصص ژنتیک

۱۰ بخش تفکر

فعالیت ۴۳

تفکر انتقادی: یک شرکت تولید محصولات لبنی، با مشکل مالی روبه‌رو شده است. مدیریت شرکت تصمیم می‌گیرد، از مواد اولیهٔ نامرغوب با هزینهٔ کمتر استفاده کند تا مشتریان همچنان ثابت باقی بمانند. شرکت پس از تولید و فروش محصولات، نه تنها مشتریان قدیمی خود را از دست می‌دهد، بلکه توسط وزارت بهداشت جریمه نقدی نیز می‌شود.

۱- به نظر شما علت اصلی این اتفاق چیست؟ در کسب و کار کیفیت هزینه نیست بلکه بی‌کیفیتی هزینه است.

۲- آیا اقدام آنها اخلاقی است؟ خیر؛ کم‌فروشی در مواد در صورت پنهان‌کاری غیراخلاقی است.

۳- پیشنهاد و راه‌حل شما به آنها برای رفع مشکل‌شان چیست؟

پیشنهاد: راهبرد در این زمان، کوچک کردن سازمان و تمرکز بر تولید محصولاتی که هنوز مورد توجه مشتریان است. به‌طوری که کیفیت و مواد اولیه را تغییر دهد و از آن طرف این تغییر را به آگاهی مشتریان از طریق کانال‌های ارتباطی برساند. در مرحلهٔ بعدی سعی کند مزیت رقابتی یا بازار خاص برای محصولاتش پیدا کند و محصولات را توسعه دهد.

بحث و گفت‌وگو ۴۴

صاحب مغازه‌ای اجناس خود را حراج می‌کند و می‌گوید حاضر است همهٔ اجناس را به یک پنجم قیمت بفروشد. آیا برخی از اجناسی که به نمایش گذاشته مرغوب است؟ عکس‌العمل هر کدام از شما چیست؟ پس از ۲۰ دقیقه بحث و گفت‌وگو، نتیجه‌گیری کنید.

اولین فکری که به ذهن می‌آید این است که حتماً محصولات کیفیت لازم را ندارد و غیرمرغوب است.

فعالیت ۴۵

تفکر هم‌گرا: در شکل ۶-۱۰ چند مربع مشاهده می‌کنید؟
برای پاسخ دادن یک دقیقه زمان دارید.

به نظر حداقل ۱۱ مربع می‌آید.

فعالیت ۴۶

کار گروهی: فرض کنید مادرتان ۳۰۰ هزار ریال به شما داده و از شما خواسته است با کل پول، مواد مصرفی داخل جدول ۳-۱۰ را خریداری کنید. با توجه به اینکه مادرتان انتظار دارد تعداد روغن مایع و نمک یکسان باشد و از تمامی مواد خرید صورت گیرد. از هر کدام چه تعداد می‌توانید خریداری کنید؟ چند راه‌حل وجود دارد؟

جدول ۳-۱۰ - فهرست خرید

مواد مصرفی	قیمت هر واحد (ریال)	تعداد	قیمت کل (ریال)
پودر ماشین لباس‌شویی	۱۵۰۰۰		
روغن مایع	۵۰۰۰۰		
نمک	۷۵۰۰		
ماکارونی	۲۰۰۰۰		
جمع کل			

راه‌حل اول: ۴ روغن، ۴ نمک، ۲ پودر، ۲ ماکارونی
راه‌حل دوم: ۲ روغن، ۲ نمک، ۳ پودر، ۷ ماکارونی
راه‌حل سوم: ۲ روغن، ۲ نمک، ۷ پودر، ۴ ماکارونی

۱۱ تفکر خلّاق (واگرا)

فعالیت ۴۷

تفکر خلّاق: چگونه می‌توان با استفاده از چهار خط راست، ۹ نقطهٔ شکل ۱-۱۱ را به‌هم وصل کرد، به‌طوری که قلم از روی کاغذ برداشته نشود.

با اضافه نمودن ۲ نقطه فرضی دیگر طبق شکل می‌توان با ۴ خط همه نقاط را پوشش داد.

فعالیت ۴۷

کاربردهای سوزن: با هم‌فکری اعضای تیم، تعدادی از کاربردهای دیگرِ سوزن را، به جز استفاده‌های مرسوم، بنویسید.

۱- نگه‌دارنده ۲ سطح کاغذی یا پارچه ۲- درآوردن هسته آلبالو ۳- کاربرد در کاردستی ۴- درآوردن سیم کارت گوشی اپل ۵- به عنوان میخ نازک ۶- با تیزی آن خط انداختن، مثل پرفراژ ۷- شیارهای ظریف را تمیز کردن ۸- درست کردن خط بریل ۹- باز کردن پیچ‌های ظریف ۱۰- برداشتن تکه‌های کوچک از مکان‌های بسیار تنگ و کوچک

فعالیت ۴۸

سخاوتمندی: درباره معانی سخاوتمندی و روش‌های مختلف آن، ایده‌های خلّاقانه و نوآورانه‌ای ارائه دهید و در ادامه، جدول ۱-۱۱ را تکمیل کنید. (تیمی برنده است که راه‌حل‌های خلّاقانه بیشتری ارائه دهد).

جدول ۱-۱۱- تعریف و روش‌های سخاوتمندی

ردیف	تعریف سخاوتمندی و روش‌های آن
۱	سهیم کردن بقیهٔ بچه‌ها در کتاب‌های کمک آموزشی خود
۲	صبور بودن، وقتی پدر و مادر سرشان شلوغ است.
۳	با برادر و خواهر کوچک‌تر خود مهربان بودن و به آنها کمک کردن
۴	داوطلب شدن برای کمک به کودکان بی‌سرپرست
۵	کارآفرین شدن و ایجاد شغل برای مردم
۶	شرکت در مراسم نذری و کمک به دیگران
۷	تقسیم دانش خود با خواهر یا برادر و هم‌کلاسی

بحث و گفت‌وگو ۴۹

علی فردی ۱۵ ساله است. وی به تازگی تصمیم گرفته کسب و کاری راه‌اندازی کند. ولی پس از رویارویی با یک‌سری مشکلات خانوادگی و مالی آن را رها می‌کند. آیا وی باید راه‌اندازی کسب و کار را فراموش کند؟ در تیم خود بحث و گفت‌وگو کنید و راه‌حل‌هایی را که به ذهنتان می‌رسد به وی پیشنهاد دهید. تیم برنده، تیمی است که راه‌حل‌های جدیدی ارائه دهد.

راه‌حل ۱: علی باید به درس خواندن خود ادامه دهد.

راه‌حل ۲: علی می‌تواند به جای راه انداختن کسب و کار از روش استاد، شاگردی استفاده کند.

راه‌حل ۳: علی می‌تواند کسب و کار خود را با مقیاس کوچک‌تری شروع کند.

راه‌حل ۴: علی می‌تواند طی هدف‌گذاری‌های کوتاه مدت به هدف خود برسد.

پرسش ۴۹

فاطمه مدیر یک شرکت تولید ساعت است. افراد شرکت وی خلّاق نیستند. به همین دلیل منتظر می‌مانند تا معتبرترین شرکت‌های رقیب، کالاهای جدید خود را ارائه دهند، سپس از آن محصولات تقلید کنند. با همفکری اعضای تیم، به سؤالات زیر پاسخ دهید:

■ **به نظر شما، علت اصلی خلّاق نبودن کارکنان شرکت چیست؟**

فاطمه روی خلاقیت خودش کار نکرده و به طبع، تیمی را که جمع کرده فاقد تفکر خلاق و عملکرد نوآورانه است.

■ **چه راه‌حل‌هایی به منظور پرورش خلّاقیت در شرکت ارائه می‌دهید؟** ۱- بالا بردن سطح اعتماد به نفس خود و تیمش

۲- گرفتن مشاور مربوط ۳- تمرین ایده‌های خلاقانه و نوآورانه کوچک و حمایت از آنها

■ **کار این شرکت در چه صورتی اخلاقی خواهد بود؟** در صورتی که ایده‌های رسیدن از محیط بیرون را با تفکر و خلاقیت خودشان تغییراتی دهند نوآوری محسوب می‌شود. به‌طور مثال از ترکیب چند ایده، محصولی جدید ایجاد کند.

بحث و گفت‌وگو ۵۰

دو کارگر در حال کار بودند. یکی زمین را می‌کَند و دیگری همان‌جا را پر می‌کرد. رهگذری از آنها پرسید چرا کار بیهوده انجام می‌دهید؟ آنها که از این سؤال ناراحت شده بودند، پاسخ دادند، کار بیهوده انجام نمی‌دهیم، البته ما از آغاز، سه نفر بودیم. یکی زمین را می‌کَند، دومی لوله را کار می‌گذاشت و نفر سوم روی آن را پر می‌کرد. امروز نفر دوم مرخصی گرفته و سرکار نیامده است ولی ما وظیفهٔ خود را به بهترین شکل انجام می‌دهیم.

در خصوص اقدام آنها، در تیم خود بحث و گفت‌وگو و آن را تحلیل کنید. ویژگی‌هایی مثل مسئولیت‌پذیری، کار تیمی، تصمیم‌گیری و ... را نیز در آنها بررسی کنید. در ابتدا عملکرد دو نفر درست و حساب شده به نظر می‌آمد ولی با نبود فرد میانی این عملکرد و فعالیت اشکال دارد. دلیل آن عدم دید سیستمیک به فعالیت است و دید در حد خود شخص و فردی است. دید سیستمیک به کل فرایند و سیستم توجه می‌کند نه فقط یک فرد.

بحث و گفت‌وگو ۵۰

با توجه به فعالیت‌هایی که تاکنون انجام داده‌اید، تفکر واگرا و هم‌گرا را مورد مقایسه قرار دهید و آنها را در جدول ۲-۱۱ وارد کنید.

جدول ۲-۱۱- جدول مقایسه تفکر واگرا و هم‌گرا

ردیف	تفکر هم‌گرا	تفکر واگرا
۱	**راه‌حل‌های قدیمی در برابر یک مسئله ارائه می‌شود.**	**راه‌حل‌های جدید در حل مسئله ارائه می‌شود.**
۲	**تفکر هم‌گرا همان تفکر منطقی است.**	**تفکر واگرا همان تفکر خلّاق است.**
۳	تفکر هم‌گرا به سمت عرف و عادات جامعه است.	تفکر واگرا سنت‌شکن است.
۴	در تفکر هم‌گرا امکان اشتباه نیست.	در تفکر واگرا فرصت اشتباه داده می‌شود.
۵	جهت مشخص است و مقصد مشخص نیست.	هدف مشخص است و جهت خلاقانه انتخاب می‌شود.
۶	در تفکر هم‌گرا امور مربوط به هم در نظر گرفته می‌شود.	عناصر نامربوط به هم متصل شده و راه جدید ایجاد می‌شود.

۱۲ فصل — توسعهٔ خلّاقیّت فردی

فعالیت

خلّاق شوید: به صورت فردی، اقدامات زیر را انجام دهید:

در مدت زمان ۱۰ دقیقه یک تصویر غیرمعمول بکشید و به سلیقهٔ خود برای آن نام بگذارید.

از بین نقاشی‌ها، برترین و جالب‌ترین را انتخاب کنید.

به نظر شما دلایل برتری و جذابیت آنها چیست؟ تفاوت و متمایز بودن

آیا می‌توان نتیجه گرفت دانش‌آموزانی که نقاشی آنها برتر نبوده است خلّاق نیستند؟ چرا؟

خیر، زیرا اثر نقاشی می‌تواند ایده‌های ذهنی و درونی دانش‌آموز باشد و برتری وجود ندارد.

فعالیت

روش اسکمپر: به صورت تیمی، یک مشکل را در نظر بگیرید و با روش اسکمپر آن را حل کنید، سپس جدول ۲-۱۲ را تکمیل کنید.

امروز، دانش‌آموزان از خواندن کتب کمک آموزشی حجیم خسته شده‌اند.

جدول ۲-۱۲- روش خلّاقیت اسکمپر

واژه‌های کلیدی	سؤالات کلیدی	راه‌حل‌ها و ایده‌ها
جایگزین کردن	چه چیزی را می‌توانیم جا یگزین کنیم؟	می‌توان CD و فیلم‌های آموزشی را با کتب معاوضه کرد.
ترکیب کردن	چه بخش‌هایی را می‌توان ترکیب کرد؟	می‌توان موسیقی، مطالب درسی و فرمول‌های دروس را با هم ترکیب کرد.
تطبیق دادن و سازگار کردن	چه چیز دیگری مشابه کتب کمک آموزشی است؟	برنامه‌های کاربردی بر روی گوشی هم می‌تواند فرمول‌ها و سؤالات مهم را نگهداری کند.
اصلاح کردن	چه تغییرات و اصلاحاتی می‌توان به‌وجود آورد؟	می‌توان کتب را موضوعی و یا به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کرد.
کاربردهای دیگر	کاربردهای دیگر و راه‌های جدید چیست؟	سیستم IT (فایل‌های فشرده zip)
حذف کردن و کوچک کردن	چگونه ساده شود یا بخش‌های غیرضروری حذف شود؟	استفاده از کتب کمک آموزشی اکوکار کاگو که فقط به بخش‌های ضروری اشاره دارد.
معکوس کردن	چگونه می‌توانیم مطالب ضروری را با غیرضروری جابجا کنیم؟	تغییر آرایش کتب (موارد غیرضروری با رنگ دیگری چاپ شود).

فعالیت

روش کشش مسئله: به صورت فردی برای مسئله «تنبلی برخی افراد» راه‌حل‌هایی جدید ارائه دهید. در این فعالیت از روش کشش مسئله به‌صورت زیر استفاده نمایید.

پرسش ۱: مسئله چیست؟

پاسخ: تنبلی برخی افراد

پرسش ۲: چرا برخی افراد تنبل‌اند؟

پاسخ: نبود انگیزه کافی و اهمال کاری - به تعویق انداختن کارهای دشوار مثل نظافت منزل

پرسش ۳: چه کسانی تنبل‌اند؟

پاسخ: افرادی که مسئولیت‌پذیر نیستند و افرادی که دچار خود فریبی هستند.

پرسش ۴: چه زمانی تنبل می‌شوند؟

پاسخ: با به تعویق انداختن هر امر در زمان خودش گمان می‌کند از فعالیت ناخوش‌آیند فرار می‌کند.

پرسش ۵: در چه مکانی تنبل می‌شوند؟

پاسخ: اصولاً در خلوت خود و در فکر و ذهن خود آرزو می‌کنند خواسته‌هایشان خودبخود برآورده شود.

پرسش ۶: چگونه تنبل می‌شوند؟

پاسخ: با دوری گزیدن از فعالیت‌هایی که [illegible] است برای همیشه از احتمال شکست دوری می‌کنند.

با توجه به پاسخ‌های بالا، راه‌حل نهایی خود را برای رفع تنبلی بنویسید.

زمان حال را به‌دقت بررسی کنید. ببینید اکنون از چه چیز اجتناب می‌کنید و شروع به مقابله و مبارزه با ترس کنید. زندگی خود را متحول کنید. وقت مشخص تعیین کنید و این وقت را منحصراً به انجام کاری که به تعویض انداخته‌اید اختصاص دهید.

۱۳ مجمع توسعهٔ خلّاقیت تیمی

فعالیت ۵۵

طوفان فکری: پرویز مالک یک کسب و کار تولید بستنی است. وی دریافته است که باید در محصول خود تغییراتی ایجاد کند. با استفاده از روش تیمیِ طوفان فکری، راه‌حل‌هایی برای کمک به او در تولید محصولِ بهتر، ارائه دهید.

می‌بایست پرویز جلسه طوفان فکری ایجاد کند. گروهی از افراد شامل (افراد ذینفع - افراد خلاق - مشتری‌ها - مشاور بازاریابی) دعوت کند و با شنیدن ایده‌ها وطرح‌های جدید و ایجاد انگیزه درونی و خلاقیت شخصی مجموعه‌ای از نظریات و طرح‌هایی که دور از ذهن، هستند را مناسب و به احتمال قوی بدیع و تازه را در تولید محصول در نظر بگیرد.

۱۴ مجمع تشخیص فرصت، ایده‌پردازی و ارزیابی ایده

فعالیت ۶۰

مثال‌های تشخیص فرصت: برای هر کدام از منابع فرصتِ مندرج در جدول ۱-۱۴، مثال‌هایی بزنید و آنها را در جدول ۲-۱۴ بنویسید.

جدول ۲-۱۴- مثال‌های منابع فرصت برای ایده‌ی باشگاه ورزشی

ردیف	منابع فرصت	مثال
۱	رحمت الهی	انجام کار خیر و مثبت که نتیجه آن رحمت الهی است و شامل حال انسان‌های خوب می‌شود.
۲	مشکلات روزمره	مشکل چاقی اغلب جوانان خصوصاً دانش‌آموزان
۳	یادگیری و تجربهٔ قبلی	از طریق اینترنت می‌توان روش‌ها و فرصت‌های ورزشی جدیدی را پیدا کرد.
۴	مهارت‌های کارآفرینی	توانایی مدیریت بخش ورزشی و بازاریابی و اطلاع‌رسانی جهت سلامتی جسمی و روانی دانش‌آموزان
۵	گوش به زنگ بودن	داشتن شم اقتصادی برای پیدا کردن باشگاه‌هایی که بتوانند همکاری کنند.
۶	آزمون و خطا	امتحان کردن راه‌حل‌های مختلف مثلاً: ورزش صبحگاهی
۷	گسترش ارتباط و شبکه‌سازی	ایجاد رابطه با سازمان تربیت بدنی و افراد مهم سازمان‌های تربیت بدنی.
۸	جرقه‌های ذهنی	لحظه یافتن راه‌حل استفاده از باشگاه‌های دولتی در ساعاتی معین برای استفاده دانش‌آموزان

فعالیت ۶۲

توجه به زمینه‌های علایق‌تان: مراحل زیر را گام به گام انجام دهید.

فهرستی از علایق خود تهیه کنید.

الف) یادگیری زبان انگلیسی **ب)** یادگیری موسیقی **پ)** راه‌اندازی یک شغل مستقل (باشگاه ورزشی) **ت)** مطالعه هر روزه کتاب **ث)** رفتن به سفرهای خوب

یک مورد را که به آن علاقهٔ بیشتری دارید، انتخاب کنید و بنویسید. راه‌اندازی یک شغل مستقل

با جمع‌آوری اطلاعات در زمینهٔ مورد علاقهٔ خود، تمامی محدودیت‌ها و مشکلاتی را که وجود دارد، در ستون اول جدول ۴-۱۴ فهرست کنید.

فرصت‌هایی را که فکر می‌کنید برای ارائهٔ یک محصول یا خدمت یا روش جدید وجود دارد، در ستون دوم جدول ۴-۱۴- فهرست کنید.

جدول ۴-۱۴- محدودیت‌ها، مشکلات و فرصت‌ها

	محدودیت‌ها	فرصت‌ها
۱	مکان (فضای موردنیاز برای باشگاه)	استفاده از اماکن دولتی در ساعاتی خاص
۲	وسایل راه‌اندازی باشگاه	گرفتن وام و خرید وسایل
۳	بودجه موردنیاز	پس‌انداز - اعتبار مالی
۴	شرکای مالی و کاری	همکاران - دوستان
۵	گرفتن مجوز	اداره تربیت بدنی

محدودیت‌ها و فرصت‌ها را اولویت‌بندی کنید و برای مهم‌ترین آنها، راه‌حل‌های خلّاقانه ارائه دهید و آنها را در جدول زیر بنویسید.

جدول ۵-۱۴- راه‌حل‌های خلّاقانه

مهم‌ترین‌ها / راه‌حل‌ها	**مهم‌ترین محدودیت:** بودجه موردنیاز	**مهم‌ترین فرصت:** اعتبار
راه‌حل خلّاقانه ۱	استفاده از اعتبار بانکی	
راه‌حل خلّاقانه ۲	همکاران و شرکا	
راه‌حل خلّاقانه ۳	ریسک‌پذیری مالی	

۱۵ فصل — ایده‌یابی، ساختن ایده و الگوبرداری

فعالیت ۶۵

ایده‌یابی بر مبنای تجربه: به صورت تیمی مراحل زیر را گام به گام انجام دهید.

۱- سه نمونه کسب و کار: مانند دامداری، کشاورزی، خیاطی، نجاری، صافکاری و ... را در نظر بگیرید.

الف) کسب و کار: تولیدی لباس فرم ب) **کسب و کار:** صنعت مبلمان‌سازی پ) **کسب و کار:** تولید پارچه

۲- با توجه به مواردی که انتخاب کردید، در جدول ۱-۱۵ اطلاعات کسب و کارها را مشخص کنید. اطلاعات شامل اصول اولیهٔ کار، محصولات، فرایندها، مشتریان، بازار هدف، میزان فروش شرکت و ... است.

جدول ۱-۱۵- اطلاعات کسب و کارها

اطلاعات / کسب و کار	الف	ب	پ
اصول اولیه	دانش طراحی و دوزندگی	داشتن طرح و الگوهای مبلمان	داشتن طرح پارچه
محصولات	لباس فرم کارکنان ادارات	تولید مبل و راحتی	تولید پارچه
روش‌های انجام دادن کار	خرید پارچه - دادن طرح - دوخت	خرید چوب - دادن طرح - اجرا	خرید نخ و پنبه - دادن طرح - تولید
مشتریان	کارمندان ادارات	خانواده‌ها	تولیدکنندگان لباس و خیاطی
بازار هدف	ادارات دولتی و فروشگاه‌ها	فروشگاه‌های عرضه مبل	پارچه‌فروشی‌ها و خیاطی‌ها
میزان فروش / سالانه	۱۸۰ میلیون تومان	۵۰۰ میلیون تومان	۲۵۰ میلیون تومان

جدول ۲-۱۵- نقاط ضعف کسب و کارها

ردیف	کسب و کار الف	کسب و کار ب	کسب و کار پ
۱	بعضی فصل‌ها فروش ندارد.	گرانی چوب و کالا	تغییر مد و مدل
۲	بعضی رنگ‌ها ممکن است فروش نرود.	مشکل داشتن انبار بزرگ	قدیمی شدن طرح
۳	محدودیت طرح و مدل		

جدول ۳-۱۵- راه‌حل‌های متناسب با نقاط ضعف کسب و کارها

ردیف	کسب و کار الف	کسب و کار ب	کسب و کار پ
۱	پیش فروش قبل از موعد فصل خواب	تهیه چوب با کیفیت و ارزان	تولید به اندازه و نرمال
۲	گرفتن سفارش رنگ	زدن سوله	پیش‌بینی وضعیت بازار از نظر مد و طرح
۳	طراحی چند طرح مجاز و روتین	گرفتن سفارش قبل تولید	تولید جنس با کیفیت بهتر

درس ۱۶ نوآوری و تریز

فعالیت ۷۰

جداسازی: در تیم خود، اجسام اطراف‌تان را به اجزای جدا از هم تقسیم کنید یا به صورت قطعه قطعه در بیاورید یا تصور کنید با این کار چه ایدهٔ نوآورانه‌ای می‌توانید طراحی کنید؟ نتایج را در کلاس ارائه دهید.

مثلاً تخته وایت‌برد چهار تکه (با اجزای مختلف) - میز تحریر تفکیک شده (قسمت کیف و قلم)

اصل ۲: استخراج: براساس این اصل با استخراج یک قسمت مفید از یک محصول یا حذف قسمت مزاحم آن، می‌توان ایدهٔ نوآورانه ارائه داد.

مثال: استفاده از مترسک در مزارع (انتخاب فرم بدن از سایر مشخصات انسان)، ریموت کنترل، جدا کردن خامه از شیر، جدا کردن کره از ماست (شکل ۳-۱۶). حذف ماوس از لپ‌تاپ و طراحی آن روی کیبورد

پرسش ۷۲

فواید، کاربردها و دلایل استفاده از تریز چیست؟

فواید و کاربردهای تریز:

۱) دستیابی به نوعی نگرش جامع علمی به ابداعات و اختراعات ۲) شکل‌گیری جنبه‌های بسیار مهمی از علم خلاقیت‌شناسی ۳) دستیابی به نوعی جهان‌بینی خلاق ۴) پیش‌بینی روند ابداعات و اختراعات در آینده

دلایل استفاده از تریز: به واسطه وجود محیط رقابتی شدید در دنیا و نیاز مشتری به محصول با کیفیت بالاتر و ارزان‌تر نیاز بیشتری به رویکردهای ابداعی در دنیا به‌وجود آمده است.

درس ۱۷ بخش کارآفرینی

فعالیت ۷۶

به صورت تیمی جدول ۱-۱۷ را تکمیل کنید. سپس برای هر کدام از انواع کارآفرینی نوع و هدف فعالیت و مصداقی در منطقهٔ محل زندگی خودتان بنویسید.

جدول ۱-۱۷- نوع و هدف فعالیت انواع کارآفرینی به همراه مصادیق آنها

انواع کارآفرینی	نوع فعالیت	هدف از فعالیت	مصداق
۱- کارآفرینی مستقل	آشپزخانه الکترونیکی	فروشگاه غذای آنلاین	درخواست غذا فقط به‌صورت آنلاین انجام می‌شود.
۲- کارآفرینی سازمانی	توسعه صنعت آموزش	بهبود و توسعه روش‌های آموزش نوین و مدرن	کلاس‌های آموزشی آنلاین
۳- کارآفرینی اجتماعی	بیمارستان کودکان سرطان	کمک به کودکان دچار سرطان	کمک هزینه و درمان سرطان کودکان
۴- کارآفرینی فرهنگی	سایت بزرگ فرهنگی هنری	توسعه فرهنگ ایرانی و اسلامی	تولید و حمایت بازی‌های داخل کشور منطبق با فرهنگ

فعالیت در منزل .....

به صورت تیمی یکی از انواع کارآفرینی را برگزینید و سپس با تحقیق و بررسی، یک کارآفرین موفق را شناسایی کنید و با او دربارهٔ نوع فعالیت، هدف کسب و کار وی و ارزش ایجاد شده در جامعه مصاحبه نمایید و گزارش کار خود را در کلاس ارائه دهید.

برای فعالیت‌های زیر بسیاری از کارآفرینان را می‌تواند بیابید:

Karafarini.ir Ireconomy.ir Irane.com Karafarini.mcls.gov.ir

فعالیت .....

با توجه به انواع کارآفرینی چگونه می‌توان از آنها در زمینهٔ تولید ملی، حمایت از کار و سرمایهٔ ایرانی به منظور پیشرفت و رشد جامعه راهکار داد؟ جدول ۲-۱۷ را تکمیل کنید.

جدول ۲-۱۷ کارآفرینی و راهکارهایی برای تولید ملی، حمایت از کار و سرمایهٔ ایرانی

راهکار	توضیح
برای ظهور کارآفرینی‌های مستقل و سازمانی در کشور می‌بایست از ورود کالاهای وارداتی جلوگیری شود.	ورود کالاهای وارداتی بی‌رویه از یک طرف مانع رونق فعالیت‌های منابع مالی از کشور می‌شود. که نتیجهٔ آن کاهش تولیدات داخلی و در نتیجه افزایش بیکاری، افزایش جرایم و غیرآنهاست.
در دانشگاه‌ها چند واحد کارآفرینی تئوری و عملی تدریس شود.	تدریس کارآفرینی به آشنا شدن با این مفهوم توسط دانشجویان کمک می‌کند و بخش عملی آن را در این مسیر راه می‌اندازد.
ایجاد توسعه کانون‌های کارآفرینی محلی وابسته به دانشگاه‌ها	در دسترس بودن به محل‌های کارآفرینی منجر به احتمال برخورد و درگیر شدن جوانان با این موضوع می‌شود.
کمک‌های مالی بلاعوض یا بدون سود به ایده‌های کارآفرینانه با روش درست (طرح کسب و کار)	نمی‌شود فقط به مردم بگوییم تلاش کنید! دولت هم باید در این راه هزینه کند.

۱۸ بخش تعیین نوع کسب و کار

فعالیت .....

به صورت تیمی کسب و کارهای جدول ۱-۱۸ را مورد بررسی قرار دهید و مشخص کنید که هر یک از مشاغل در کدام‌یک از دسته‌بندی انواع کسب و کار قرار می‌گیرند.

جدول ۱-۱۸- تعیین نوع کسب و کار برخی از مشاغل

انواع کسب و کار / مشاغل	تقسیم‌بندی کسب و کارها براساس			
	خط تولید	نوع فعالیت	اندازه	مکان و مالکیت
۱- اغذیه‌فروشی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خانگی یا شهری
۲- ارائه خدمات نظافت منزل	سفارشی	خدماتی	کوچک	شهری
۳- طراحی و دوخت لباس محلی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خانگی
۴- تولید توربین نیروگاهی	انبوه	تولیدی	بزرگ	صنعتی
۵- تولید فیلتر موتور اتومبیل	انبوه	تولیدی	بزرگ	صنعتی
۶- کارگاه تولید فلزات با ۲۰ نفر نیروی کار	سفارشی	تولیدی	کوچک	روستایی
۷- دامپروری	انبوه	تولیدی	متوسط	اینترنتی
۸- فروش نرم‌افزار به صورت اینترنتی	سفارشی	خدماتی	کوچک/متوسط	خانگی/خانوادگی
۹- نقاشی روی چرم	سفارشی	خدماتی / تولیدی	کوچک	خانگی /روستایی/خانوادگی
۱۰- ساخت صنایع دستی	سفارشی / انبوه	تولیدی / خدماتی /	کوچک	خانگی/روستایی
۱۱- ابریشم دوزی	سفارشی	تولیدی		

۱۲- مونتاژ اسباب‌بازی و لوازم پرورش فکری کودکان	انبوه	تولیدی	متوسط/بزرگ	شهری
۱۳- خدمات عمومی بانک‌ها	انبوه	خدماتی	بزرگ	نمایندگی
۱۴- حسابداری	سفارشی	خدماتی	کوچک	نمایندگی/شهری
۱۵- آشپزی	سفارشی / انبوه	تولیدی	کوچک	خانگی/شهری
۱۶- آموزش در مدارس استثنایی	سفارشی	خدماتی	کوچک	شهری
۱۷- تراش سنگ‌های قیمتی	سفارشی	خدماتی	کوچک	خانگی/شهری
۱۸- هتل‌داری	انبوه / سفارشی	خدماتی	متوسط/بزرگ	شهری/نمایندگی
۱۹- لوله‌کشی	سفارشی	خدماتی	کوچک	شهری
۲۰- شرکت‌های بیمه	انبوه	خدماتی	بزرگ	نمایندگی
۲۱- تکنسین هواپیما و کشتی	سفارشی	خدماتی	بزرگ	صنعتی
۲۲- روزنامه‌نگاری و نویسندگی	سفارشی / انبوه	خدماتی	کوچک	شهری

۱۹ مجمع مدل کسب و کار

۱ قسمت مشتری شناسی

۸۲

فعالیت

فعالیت‌های زیر را به‌صورت تیمی انجام دهید.

۱- با مطالعه و شناخت انواع کسب و کار با توجه به موافقیت اعضای تیم، یک کسب و کار را انتخاب کنید.

۲- با هم‌فکری یکدیگر اسمی را به‌عنوان نشان (برند) کسب و کارتان انتخاب نمایید. نشان برای یک کسب و کار از اهمیت زیادی برخوردار است، زیرا به یک محصول یا خدمت هویت می‌دهد و تصویری مثبت یا منفی در ذهن مشتری ایجاد می‌کند.

۳- برای طراحی مدل کسب و کار باید به تکمیل اجزای آن بپردازید. با توجه به سؤالات شکل ۱-۱۹-ب، اجزای بوم مدل کسب وکار تیم‌تان را طراحی و در شکل ۲-۱۹ وارد کنید.

۴- مشابه شکل ۲-۱۹ را به صورت خام بر روی یک برگ A۳ به‌عنوان یک پوستر، ترسیم کنید.

تذکر: تکمیل شکل ۲-۱۹ در اینجا فقط برای آشنایی اولیه شما با بوم مدل و کسب و کار است. در واقع بوم اصلی را در بخش‌های بعدی پس از بررسی دقیق تمامی اجزای آن، به صورت مرحله به مرحله تکمیل خواهید کرد.

مشتری‌شناسی	ارتباط با مشتریان	طراحی ارزش پیشنهادی	فعالیت‌های کلیدی	شریک‌یابی
دانشجویان ارشد - دکترا - فارغ‌التحصیلان تحصیلات تکمیلی - مدیران ارشد میانی	شبکه اجتماعی تلفن تلگرام	آموزش کاربردی قابل اطمینان توسط بهترین اساتید دانشگاه‌های تهران علامه طباطبایی-شهید بهشتی-صنعتی شریف	- داشتن محتوا و فیلم‌ها - جذب اعضای هیات علمی - ارتباط با بدنه علمی - تطبیق به منابع علمی وزارت علوم و سنجش	- اساتید هیات علمی - انجمن‌های علمی - سایت‌های علمی
	تعیین کانال توزیع سایت پلت فورم		**منبع یابی** - پلت فورم - یکسان‌سازی محتوا - سرمایه انسانی (اساتید) - سیستم پردازش محتوا (LMS)	
			برآورد هزینه‌ها - حق اساتید / - طراحی پلت فورم - نیروی انسانی / - طراحی محتوا	
	درآمدزایی - آبونمان / - برگزاری همایش / - برگزاری دوره‌های اختصاصی گروهی - مشاهده در هر بار کلیک			

...ت به کسب و کار انتخابی تیم‌تان، برای تعیین قسمت مشتری‌شناسی مدل کسب و کار، جدول ۱-۱۹ را تکمیل کنید.

جدول ۱-۱۹- بررسی قسمت مشتری‌شناسی مدل کسب و کار

...بندی مشتریان بر اساس	بخش‌های مختلف هر سته	انتخاب بخش موردنظر و سبب انتخاب	طراحی محصول یا خدمت موردنظر
سن	شیرخوار، خردسال، کودک، نوجوان، جوان، میانسال، بزرگسال، کهنسال	نوجوانان، در سنی هستند که احتیاج به تفریحات سالم دارند.	بازی‌های رایانه‌ای
جنسیت	مرد - زن	جوانان و میان‌سالان	
تحصیلات	فوق‌لیسانس - دکترا		
سطح درآمدی	بین یک تا ۳ میلیون تومان در ماه		
نوع شغل	دانشجویان دکترا - فارغ‌التحصیلان بیکار		
محل زندگی	هر نقطه‌ای از دنیا که به آموزش فارسی علاقه دارد.		

۲۰ بخش مدل کسب و کار

۲ قسمت طراحی ارزش پیشنهادی

...فعالیت

ایجاد رضایت برای مشتری: به صورت تیمی تمرین زیر را انجام دهید.

...زمانی که مشتری از یک کسب و کار (شرکت، کارخانه و غیر آنها) خرید می‌کند، تصویری از آن کسب و کار در ذهنش ...شکل می‌شود. چنانچه خرید مشتری با رضایت همراه شود، علاوه بر تداوم خرید وی از محصولات آن کسب و کار، ...می‌تواند به تبلیغات فرد به فرد آن محصولات نیز منجر شود. لذا در قالب یک کسب و کار مورد علاقهٔ خود، ده تجربهٔ ...ی‌نظیر و رضایت‌بخش را برای مشتری ایجاد کنید تا تصویر مثبتی از آن کسب و کار را در ذهن مشتری ایجاد نمایید. جدول ۲-۲۰ را تکمیل کنید.

جدول ۲-۲۰- نمونه‌هایی از ایجاد رضایت برای مشتری

ردیف	پیشنهاد
۱	گرفتن جشن تولد در یک هتل، برای مهمانی که الان در هتل حضور دارد.
۲	دادن کارت اشتراک برای استفادهٔ بعدی (دادن تخفیف)
۳	سرویس ویژه عدم معطلی برای مشتری خاص در بانک
۴	دادن نوبت الکترونیک و صندلی برای نشستن مشتریان عادی بانک
۵	دادن جایزه ویژه برای نرم‌افزار بازی کودکان
۶	سرویس ارسال و مراسلات رایگان برای خواروبارفروشی
۷	باشگاه مشتریان و ارائه اطلاعات تکمیلی برای گوشی همراه
۸	حق استفاده از فروشگاه خرید و فروش موسیقی با خرید گوشی همراه
۹	امکان جستجوی مطالب به‌صورت رایگان در وب
۱۰	فروشگاه میوه‌ای که میوه‌ها را تازه و پوست کنده عرضه می‌کند.

بحث و گفت‌وگو ۸۷

خرید کردن: امیرمحمد دانش‌آموزی است که دوست دارد همه به او احترام بگذارند. وسایل و لباس‌هایش مرتب است و همیشه با یک نوع لباس به مدرسه می‌آید. در عوض دوستش مهدی دانش‌آموزی است شوخ‌طبع و همیشه لباس‌های متنوع و رنگارنگ می‌پوشد. هر دو قصد دارند پیراهن بخرند. آنها برای خرید به جایی می‌روند که بیش از ۲۰ مغازه لباس‌فروشی وجود دارد. پس از بررسی، امیرمحمد از فروشگاه ۱۵ و مهدی از فروشگاه ۵ خرید می‌کند. به نظر شما چرا هر دو از یک فروشگاه خرید نکرده‌اند؟ اگر شما به جای آنها بودید از چه فروشگاهی خرید می‌کردید؟ نتیجه‌گیری شما در این زمینه چیست؟ در این خصوص در کلاس بحث و گفت‌وگو کنید.

هر کسی با توجه به سلایق خودش خرید می‌کند و بر این اساس فروشگاه‌ها ویترین خود را چیدمان می‌کنند.

فعالیت ۸۷

حال، با توجه به فعالیت قبلی، برای کسب و کار تیمی خود، ارزش‌های پیشنهادی خلاقانه و نوآورانه‌ای را که موجب خرید مشتریان مختلف از شما خواهد شد، را در جدول ۳-۲۰ بنویسید.

جدول ۳-۲۰- ارزش پیشنهادی کسب و کار فروشگاه لباس

ردیف	ارزش پیشنهادی
۱	تغییر ویترین و محصولات با توجه به فصل و مد
۲	استفاده از محصولاتی که کیفیت درک شده‌ای از قبل داشته‌اند. (برند بوده‌اند.)
۳	اطلاع‌رسانی به مشتریان قبل از حضور در محل فروشگاه
۴	امکان خرید از فروشگاه لباس بدون حضور و اینترنتی.
۵	دادن کارت اشتراک و بن تخفیف
۶	دادن حراجی در فصل‌ها و موقعیت‌های خاص
۷	اخذ سفارش از مشتری به‌صورت شخصی و تهیه لباس مربوط
۸	طراحی و نورپردازی زیبای داخل فروشگاه و جذاب برای مشتری

بخش ۲۱ مدل کسب و کار

قسمت ۳ تعیین کانال توزیع

فعالیت ۸۹

بررسی کانال‌های توزیع: در تیم خود سه کسب و کار موفق در کشور را انتخاب کنید و کانال‌های توزیع آنها را بررسی و جدول ۲-۲۱ را تکمیل کنید.

جدول ۲-۲۱- بررسی کانال‌های توزیع چند کسب و کار موفق کشور

ردیف	کسب و کار	نوع کانال‌های استفاده شده	وظایف پوشش داده شده
۱	فروشگاه دیجی کالا	خرده‌فروشی اینترنتی و مستقیم	آگاهی، انتخاب، خرید الکترونیک
۲	انتشارات کاگو	توزیع‌کنندگان - کتابفروشی - معلمان	تولید محتوای آموزشی
۳	گروه مپنا	وزارت‌خانه‌های خاص در دولت	تولید انرژی‌های مدرن

۲۲ بخش مدل کسب و کار

۴ قسمت ارتباط با مشتریان

فعالیت ۹۱

پنج نفر از دانش‌آموزان داوطلبانه برای مسابقه‌ای آماده شوید. هر نفر باید جداگانه تلاش کنید تا کالای واحدی (مثل شیرینی یا کیک خانگی) را که در اختیار دارید، بفروشید. پس از اتمام مسابقه، مابقی دانش‌آموزان با ذکر دلیل، اعلام کنید که ترجیح می‌دهد از کدام دانش‌آموز خرید کنید. دلایل را به‌صورت مکتوب روی کاغذ بنویسید و به دبیر خود تحویل دهید. در نهایت دبیر موارد نوشته شده در کاغذها را جمع‌بندی می‌کند و ارتباط مؤثری که باعث ترجیح دادن خرید از یک فرد شده است، را توضیح می‌دهد.

چون این روش فروش حضوری است بهترین روش تکنیک «اشک» است.

(الف) یعنی اعتمادسازی، باید اعتماد مشتری را به‌دست آورید.

(ش) یعنی شناخت نیاز، فروشنده باید نیاز مشتری را با نگاه کردن و صحبت کردن اولیه سریع شناسایی کند.

(ک) یعنی کنجکاوی فروشنده، باید کنجکاوی مشتری را با ارائه ایده‌ها و ویژگی‌های محصول مشخص کند.

فعالیت ۹۲

غیرمنتظره و فراتر از انتظارات عمل کنید.

۱- مدیرعامل شرکت «الف» همیشه چند روز زودتر از تمام شدن ماه، حقوق و دستمزد کارکنان و دیگران را می‌پردازد.

۲- فروشگاه «ب» به این مشهور است که اجناسی را که مشتری بیش از یک سال پیش خریده، حتی بدون فاکتور خرید، پس می‌گیرد و در برخی موارد حتی جنسی را که از یک فروشگاه دیگر خریده شده است، پس می‌گیرد.

تمرین ۱: نظر شما در مورد شرکت «الف» و فروشگاه «ب» چیست؟ هر دو شرکت موجب افزایش سطح رضایت پرسنل و کارکنان می‌شوند.

مشتریان و کارکنان شرکت «الف» و فروشگاه «ب» چه نگرشی نسبت به آنها دارند؟ عملکرد فروشگاه «الف» منجر به افزایش اعتماد پرسنل خود می‌شود و سطح رضایت آنها را بالا می‌برد

عملکرد فروشگاه «ب» منجر به ایجاد مشتری وفادار می‌شود. مشتری وفادار است که بیش از انتظار، خدمات می‌گیرد.

۲۳ بخش مدل کسب و کار

۵ قسمت درآمدزایی

فعالیت ۹۴

به صورت تیمی برای هر یک از روش‌های درآمدزایی، علاوه بر مثال‌های گفته شده در جدول ۱-۲۳، مثال‌های دیگری از کسب و کار منطقهٔ محل زندگی خود بیان کنید و در جدول ۲-۲۳ وارد کنید.

جدول ۲-۲۳- مثال‌های روش‌های درآمدزایی در منطقهٔ محل زندگی شما

ردیف	روش	مثال
۱	حق استفاده	اجاره خودرو به ازای هر روز استفاده
۲	فروش دارایی	فروشگاه لباس
۳	حق عضویت	حق عضویت در نشریه الکترونیک به‌صورت ماهانه
۴	انجام تبلیغات	بنر تبلیغی در سایت آپارات
۵	دستمزد کارگزاری	شرکت‌های کارگزاری بیمه در ازای انجام بیمه کار مزد می‌گیرند.

۲۴ بخش مدل کسب و کار

۶ قسمت منبع‌یابی

فعالیت ۹۷

منابع کلیدی: با توجه به انواع منابع، کسب و کارهای مختلف را به‌صورت تیمی مورد بررسی قرار دهید و مناسب با دسته‌بندی شکل ۲-۲۴ برای یکی از آن کسب و کارها مثل‌هایی برای هر بخش بزنید و در شکل ۳-۲۴ بنویسید.

شغل: چاپخانه افست

۲۵ بخش مدل کسب و کار

۷ قسمت فعالیت کلیدی

فعالیت ۱۰۰

فعالیت‌های کلیدی: با توجه به مطالب این بخش برای هر یک از فعالیت‌های کلیدی، چند کسب و کار که آن فعالیت را انجام می‌دهند، نام ببرید و در جدول ۲-۲۵ بنویسید.

جدول ۲-۲۵- برخی از کسب و کار با توجه به دسته‌بندی فعالیت‌های کلیدی

فعالیت‌های کلیدی	کسب و کارها
تولید و خدمات	تولیدکننده پانل‌های ساختمانی
حل مسئله	شرکت‌های طراحی، تحقیق و توسعه مثل نظرسنجی
شبکه	سایت‌های شبکه اجتماعی

پرسش ۱۰۰

به نظر شما کدام‌یک از فعالیت‌های کلیدی نقش مؤثرتری در موفقیت یک کسب و کار دارند؟

با توجه به ساختار درآمدی و ارزش آفرینی برای مشتریان در هر کسب و کار فعالیت کلیدی می‌تواند متفاوت عمل نماید.

۲۶ بخش مدل کسب و کار

۸ قسمت شریک‌یابی

بحث و گفت‌وگو ۱۰۲

شریک‌یابی: فهرستی از کسب و کارهای آشنایان خود را بنویسید، سپس انفرادی یا مشارکتی بودن کار آنها را مشخص کنید. در نهایت با بحث و گفت‌وگو در تیم خود به مقایسهٔ وضعیت کسب و کار آنها بپردازید. نتایج و پیامدهای آن را در کلاس ارائه دهید.

- شرکت آموزشی برای توسعه آموزش به شکل IT، نیاز به منابع انسانی جهت پروژه‌های IT خود دارد.
- شرکت تولید نان صنعتی برای امکان تولید نان تُست به فعالیت برش و بسته‌بندی آن نیاز دارد.
- در صنعت تولید قطعات خودرو به‌دلیل عدم توقف تولید خودرو در وضعیت فعلی به مشارکت در تولید قطعات صنایع دیگر نیاز دارد.
- در صنعت نشر، به دلیل خطر کاهش فروش به مشارکت با توزیع‌کنندگان کتاب نیاز دارد.

۲۷ بخش مدل کسب و کار

۹ قسمت برآورد هزینه

پرسش ۱۰۴

یک کتاب‌فروشی را در نظر بگیرید که علاوه بر فروش حضوری از طریق اینترنت هم کتاب می‌فروشد و در ماه باید حدود ۲۰۰ هزار ریال بابت هزینهٔ اینترنت‌اش پرداخت کند، این هزینهٔ اینترنت متغیر است یا ثابت؟

این هزینه ثابت است چون با فروش کم‌تر یا بیش‌تر کتاب تغییر نمی‌کند.

البته این هزینه از نوع غیرمستقیم است. یعنی با ارائهٔ سرویس یا محصول به‌طور مستقیم ارتباط ندارد یا به عبارتی جزو هزینه‌های سربار است.

۲۸ بخش طرح کسب و کار

فعالیت ۱۰۵

با توجه به فعالیت‌های بخش‌های قبل کتاب، کسب و کاری را که در تیم خود انتخاب کرده‌اید در نظر بگیرید، برای موفق شدن‌تان در این کسب و کار، ابتدا باید چه اقداماتی انجام دهید؟ برای این کار به سؤالات زیر نیز پاسخ دهید.

کجا هستید؟ کسب و کار معرفی شده آزمون آنلاین بود. فعلاً دامین این سایت ثبت شده است.

به کجا می‌خواهید بروید؟

در سال اول قرار است برای رشته‌های فنی با توجه به هر عنوان درسی، چندین کلاس (به تعداد فصل‌های آن درس) برگزار شود که به شکل آنلاین قابل مشاهده است و امکان مرور و نقد توسط مشاهده‌کنندگان وجود دارد.

چگونه به مقصد می‌رسید؟

در ابتدا باید با شرکت نرم‌افزاری جهت طراحی قرار داد بسته و طرح و ویژگی اجزای تشکیل‌دهندهٔ سایت را ارائه دهیم و آنها طی قرارداد امکان افزودن کلاس‌ها را فراهم آورند و در بخش انتهایی با انتخاب استاد، فیلم‌برداری موضوع درسی را انجام داده و در سایت بارگذاری کنیم. در اینجا کیفیت استاد و مفهوم اهمیت ویژه‌ای دارد.

فعالیت ۱۰۶

مراحل زیر را انجام دهید:

فرض کنید می‌خواهید با هم‌تیمی‌های خود، یک کسب و کار تولید کفش راه‌اندازی کنید. در جدول ۱-۲۸ نام کسب و کار تیم‌تان را بنویسید.

سپس با هم‌فکری اعضای تیم، به سؤالات جدول ۱-۲۸ پاسخ دهید. تیم برنده، تیمی است که در هر چهار قسمت راه‌حل‌های خلاقانه بنویسید.

جدول ۱-۲۸- نام کسب و کار: تولید کفش راحت

۱- محصول (کفش)، چه ویژگی‌هایی باید داشته باشد تا از محصولات موجود متفاوت گردد؟ راحت به پا برود. راحت از پا در بیاید. در حین استفاده احساس راحتی کنیم. در سنین مختلف تولید شود.	**۲- با اجرای چه اقدامات و کارهایی می‌توانید مشتریان را برای خرید محصول‌تان جذب کنید؟** راه‌اندازی سایت و شبکه‌های اجتماعی شرکت در نمایشگاه‌های مربوط حضور در کفش فروشی‌ها
۳- با چه روش‌هایی می‌توانید از طریق محصول، کسب درآمد حلال کنید؟ فروش کفش	**۴- سرمایهٔ اولیه را برای راه‌اندازی کسب و کارتان از کجا می‌توانید، به‌دست آورید؟** بخش شخصی بخش سرمایه‌گذار بخش وام

فعالیت ۱۰۷

به صورت تیمی با توجه به مطالب بالا نقاط قوّت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای کسب و کار انتخابی تیم‌تان بررسی کنید. با تکمیل جدول ۲-۲۸، راهکاری برای موفقیت کسب و کارتان ارائه دهید.

جدول ۲-۲۸- جدول نقاط قوّت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای کسب و کار آموزش آنلاین

نقاط قوّت / ضعف (درونی) **فرصت‌ها و تهدیدها (بیرونی)**	**نقاط قوّت:** - بودن در صنعت آموزش	**نقاط ضعف:** - عدم تجربه مستقیم در مقطع دکترا - عدم وجود ارتباط با اساتید
فرصت‌ها: - جمعیت داوطلب در دورهٔ دکترا بیشتر شده است. - دانشجویان مبالغ بیشتری هزینه می‌کنند. **تهدیدها:** - اوضاع اقتصادی نامناسب است.	**راهبردهای رشد و تهاجم:** خیلی سریع سایت را راه‌اندازی کنیم و به اولین دورهٔ سنجش دانشجویان برسانیم. **راهبردهای بازسازی و بهبود:** شروع به تحقیق و توسعه در صنعت آموزش آنلاین کنیم.	**راهبردهای ثبات و محافظه‌کاری:** با گروه‌های دیگر آموزشی در آن مقطع مشارکت کنیم. **راهبردهای انفعالی و تصمیم حیات** - فعلاً در این حوزه هیچ هزینه‌ای نکنیم و از کسب و کار فعلی تمرکز کنیم.

بخش ۲۹ نگارش طرح

قسمت ۱ معرفی کسب و کار، تهیهٔ برنامهٔ سروسامان دادن نیروی انسانی

فعالیت ۱۰۹

در قالب تیم خود، نام کسب و کار موردنظر و اسامی اعضای تیم نویسندهٔ طرح را در صفحهٔ نخست طرح بنویسید. برای نوشتن اسامی از جدول ۱-۲۹ استفاده کنید.

جدول ۱-۲۹- عنوان کسب و کار و اسامی اعضای تیم

عنوان طرح کسب و کار						
ردیف	نام و نام خانوادگی	سطح تحصیلات	رشتهٔ تحصیلی	تجربه و تخصص	تلفن تماس	نشانی پستی
۱	علی کریمی	دکترا	پزشکی	پزشک عمومی	...	...
۲	مریم راستین	مهندسی	نرم‌افزار	برنامه‌نویسی	...	...

فعالیت ۱۱۰

با هم‌اندیشی اعضای تیم خود، اهداف قابل سنجش و واضحی را برای کسب و کارتان، در جدول ۲-۲۹ بنویسید.

جدول ۲-۲۹- اهداف کسب و کار آموزش آنلاین

اهداف در زمینه	مثال	اهداف تیم شما
مالی	کسب ۲۰۰ میلیون در سال آینده	درآمد ۴۰۰ میلیون ریال در سال اول
بازار	قیمتی مناسب‌تر از دیگر رقبا	آموزش غیرحضوری و مطمئن
منابع انسانی	اشتغال‌زایی برای ۴ نفر	اشتغال برای ۱۲ نفر
تولید	کاهش ۲۰ درصد ضایعات در سال آینده	بهبود فرایند خدمت

فعالیت ۱۱۱

به صورت تیمی، محصول / خدمت کسب و کار تیم‌تان را با استفاده از جدول ۳-۲۹ معرفی کنید.

جدول ۳-۲۹- محصول / خدمت کسب و کار آموزش آنلاین با برند «بعلاوه ۲»

نام محصول / خدمت	نام علمی	ویژگی‌ها و خصوصیات	کاربردهای محصول در (مصرف خانوار، استفاده در تولید کالاهای دیگر / عامل تولید)
کلاس آنلاین		مفاهیم آموزش آنلاین در ۱ ساعت	آموزش مباحث درس‌های دوره دکترا به‌صورت اینترنتی
ارائه مقالات		طبقه‌بندی مقالات علمی اخیر	امکان مشاهده و استفاده از مقالات معتبر

پرسش ۱۱۱

دلایل اهمیت داشتن مکان خوب را برای کسب و کار بنویسید. ویژگی‌های یک مکان خوب را بنویسید.

- مکان خوب امکان جذب نیروی انسانی را بالا برده و به ذی‌نفعان و مشتریان اطمینان می‌دهد.

از طرفی مکان خوب، امکان دسترسی مشتری را بالا می‌برد.

فعالیت ۱۱۲

با هم‌فکری اعضای تیم خود، در مورد نوع مالکیت کسب و کار انتخابی خود تصمیم بگیرید.

مالکیت شراکتی به‌صورت شرکت - مسئولیت محدود.

فعالیت ۱۱۲

به کمک اعضای تیم خود، نمودار چینش افراد را در کسب‌وکارتان با توجه به نمونهٔ شکل ۴-۲۹، در کادر زیر ترسیم کنید.

بخش ۲۰ نگارش طرح

قسمت ۲ تهیهٔ برنامهٔ بازار و بازاریابی

فعالیت ۱۱۶

بازاریابی: به کمک اعضای تیم خود، بعد از بررسی بازار و شناخت نیازهای مشتریان، روش‌های اجرای بازاریابی کسب و کار تیم خود را ارائه دهید. برای این کار مراحل این فعالیت را انجام دهید.

۱- محصول / خدمت خود را با چه ویژگی‌هایی می‌خواهید به بازار ارائه دهید؟ جدول ۱-۳۰ را تکمیل کنید.

جدول ۱-۳۰ - خصوصیات و ویژگی‌های محصول / خدمت

ویژگی	توضیح	ویژگی	توضیح
اندازه	کلاس یک ساعته	رنگ	-
شکل	اینترنتی	سرعت	-
وزن	-	بسته‌بندی	-
نوع	آنلاین و آفلاین	نوع ارتباط	دو طرفه، قابلیت سؤال و پرسش در آنلاین

جدول ۳-۳۰ - روش‌های تبلیغ محصول / خدمت

انواع روش‌های تبلیغ	روش تبلیغ شما
فروش حضوری، بروشور، پوستر، تقویم‌های رومیزی، تبلیغات دهان به دهان و ...	- استفاده از شبکه‌های اجتماعی - حضور در همایش‌ها - تراکت

جدول ۴-۳۰ - روش‌های فروش محصول / خدمت

انواع روش‌های فروش	روش فروش شما
تلفنی، شرکت در نمایشگاه‌ها، آگهی، فروشگاه ارائهٔ مستقیم به مشتری و ...	- تلفنی - اینترنتی - شبکه اجتماعی

جدول ۵-۳۰ - روش‌های انتقال و رساندن محصول / خدمت به مشتری

انواع شیوهٔ توزیع	شیوهٔ توزیع شما
فروشگاه‌های عمده‌فروشی، خرده‌فروشی، تحویل به درِ منازل، دریافت سفارش به کمک پست و ...	به‌صورت آنلاین و از طریق پلت فرم (یا زیرساخت اینترنتی)

۳۱ بخش نگارش طرح

۳ قسمت تهیهٔ برنامهٔ تولید (ساخت کالا یا ارائهٔ خدمت)

فعالیت ۱۲۱

مرتضی و سبحان قصد راه‌اندازی کسب و کاری در زمینه طراحی و تولید پویانمایی تبلیغاتی دارند. به نظر شما منابع موردنیاز آنها چه خواهد بود؟ - کامپیوترهای پیشرفته - نرم‌افزارهای رایانه برای طراحی - اسکنر - دوربین‌های فیلم‌برداری و عکاسی حرفه‌ای - نیروی انسانی متخصص

فعالیت ۱۲۲

حدیث و محدثه قصد دارند یک آموزشگاه هنرهای تجسمی با ظرفیت ۸۰۰ فراگیر در سال راه‌اندازی کنند. به‌همین منظور، آنها دریافتند که باید تجهیزات زیر را خریداری و اقداماتی را اعمال کنند.

«سه پایهٔ نقاشی، وسایل نقاشی، میز و صندلی، کمد، کتابخانه، خط تلفن، گوشی تلفن، دستگاه دورنگار (فاکس)، لوازم رومیزی و آبدارخانه، سوخت و انرژی (برق، تلفن، شارژ ساختمان)، حقوق و دستمزد (مدیر، منشی، مربی، آبدارچی)، تعمیر تجهیزات فنی و ...»

به کمک اعضای تیم خود، بیان کنید که با افزایش تعداد فراگیران کدام‌یک از تجهیزات بالا باید افزایش یابد، آنها را در ستون هزینه‌های متغیر جدول ۱-۳۱ بنویسید. همچنین کدام‌یک از تجهیزات با افزایش تعداد هنرجویان ثابت باقی خواهند ماند، آنها را در ستون هزینه‌های ثابت جدول ۱-۳۱ بنویسید.

جدول ۱-۳۱ - هزینه‌های آموزشگاه هنرهای تجسمی با ظرفیت ۸۰۰ فراگیر در سال

هزینه‌های متغیر	هزینه‌های ثابت
سه‌پایه، وسایل نقاشی، میز و صندلی	کمد، کتابخانه، خط تلفن، گوشی تلفن،
حقوق و دستمزد مربی	دستگاه دورنگار، لوازم آبدارخانه، انرژی، حقوق و دستمزد مدیر و آبدارچی

۳۲ بخش نگارش طرح

۴ قسمت تهیهٔ برنامهٔ مالی و زمان‌بندی

فعالیت ۱۲۳

با هم‌فکری اعضای تیم‌تان، بیان کنید برای کسب و کار خود با اجرای چه اقداماتی می‌توانید هزینه‌های خود را کاهش دهید؟

- خرید نرم‌افزار و زیرساخت سیستم مدیریت آموزش آماده که به LMS (Learning Management system) مشهور است.
- استفاده از اساتیدی که جوان‌تر و مشتاق برای آموزش هستند، دانش کافی دارند ولی دستمزد را می‌گیرند.

فعالیت ۱۲۵

آمنه و زهرا برآورد کرده‌اند که برای راه‌اندازی مهد کودک خود به ۳۰۰ میلیون ریال سرمایه نیاز دارند. به آنها راهکارهایی ارائه دهید تا بتوانند سرمایهٔ خود را تأمین و مهدکودک را راه‌اندازی کنند.

۱- مشارکت با کسی که محل اجاره مهد کودک را فراهم می‌آورد. ۲- اخذ وام از بانک بعد از ثبت شرکت ۳- استفاده از وام‌های زود بازده و ارائه طرح به وزارت‌خانه مربوط ۴- استفاده از دوستان و خانواده برای شروع کسب و کار و مشارکت با آنها ۵- فروش دارایی‌های ثابت شخصی برای اخذ سرمایه

فعالیت

۱۲۵ امید و احسان مدیران یک کسب و کار تولید چسب‌اند. آنها برآورد کرده‌اند که در سال، ۷۰۰۰ نوار چسب و ۵۰۰۰ چسب قطره‌ای به فروش خواهند رساند. آنها قیمت نوار چسب را ۱۰ هزار ریال و قیمت چسب قطره‌ای را ۱۵ هزار ریال پیش‌بینی کرده‌اند. درآمد حاصل از فروش محصولات آنها را محاسبه کنید.

درآمد نوار چسب = ۷۰۰۰ × ۱۰ = ۷۰,۰۰۰ هزار ریال

درآمد چسب قطره‌ای = ۵۰۰۰ × ۱۵ = ۷۵,۰۰۰ هزار ریال

درآمد حاصل از فروش = ۷۰ + ۷۵ = ۱۴۵ میلیون ریال

پرسش

۱۲۶ در مثال قبل، اگر درآمد سال سوم ۲۸۰ میلیون ریال پیش‌بینی شود، سودآوری طرح در سال سوم چقدر خواهد شد؟

سود (زیان) = ۲۸۰ - ۱۰۰ = ۱۸۰ سود سال سوم به میلیون ریال

سودآوری طرح در طی سه سال = ۱۲۰ + ۱۸۰ = ۳۰۰ سود سه ساله طرح میلیون ریال

کار در منزل

۱۲۷ با توجه به جدول ۴-۳۲، یک برنامهٔ زمان‌بندی برای اجرای طرح تیم خود بنویسید.

جدول ۴-۳۲- برنامهٔ زمان‌بندی اجرای طرح

مراحل اجرای طرح	تاریخ احتمالی شروع	مدت زمان لازم برای اجرا	اقدامات انجام شده
تهیهٔ طرح کسب و کار	۹۵/۶/۱۵	۳ ماه	تشکیل تیم طراحی کسب و کار
برنامهٔ اداره کردن کسب و کار، اجاره زمین و ساختمان	۹۵/۱۰/۲۰	۲ ماه	اجاره‌نامه محل شرکت
آماده‌سازی زمین	-	-	تهیه پیش فاکتور خرید تجهیزات ثبت شده
حمل و نصب تجهیزات	۹۵/۱۱/۳۰	۱ ماه	برنامه آموزشی
آموزش کارکنان	۹۵/۱۱/۲۰	۱ ماه	
تهیهٔ مواد اولیه			
راه‌اندازی آزمایشی	۹۶/۱/۲۰	۳ ماه	شروع بهره‌برداری از دامین
راه‌اندازی محدود	۹۶/۴/۲۰	۲ ماه	استفاده از کلاس آنلاین
راه‌اندازی در ظرفیت کامل	۹۶/۶/۲۰	۱۰ ماه	راه اندازی کامل