

تعریف کار : به هر گونه تلاش و کوشش فکری و بدنی برای کسب روزی حلال و درآمد ، که هدف آن تولید کالا یا ارائه خدمت باشد ، کار گفته می شود .

تعریف کارآفرین : فردی است که با شناسایی نیازها و فرصت ها ، کسب و کاری را راه اندازی کند و از این راه درآمدی به دست آورد .

تعریف کارآفرینی : فرآیندی که طی آن کارآفرین تلاش می کند تا فعالیتش را به نتیجه ای مثبت برساند.

معرفی برخی از عناوین کسب و کار:

✓ کسب کار خانگی : هر نوع اقتصاد مجاز در منزل است که با استفاده از امکانت و وسایل ساده راه اندازی می شود
مانند: بافتنی دستی و...

✓ کسب و کار خانوادگی : به کسب و کار هایی گفته می شود که افراد یک خانواده و خویشاوندان آن را تشکیل می دهند مانند: نساجی و..

✓ کسب و کار های روستایی : کاریست که در روستا با امکانت موجود راه اندازی می شود و مانند: پرورش زنبور عسل و..

✓ کسب و کار اینترنتی : به خرید و فروش کالاها یا خدمات در شبکه های اینترنتی کسب و کار اینترنتی گفته می شود مانند فروشگاه اینترنتی و ...

درآمد و پس انداز :

✓ بیشتر خانواده ها برای جلوگیری از بروز مشکلات مالی بخشی از درآمد خود را پس انداز می کنند این کار موجب آرامش خانواده می شود

✓ از پس انداز می توان برای خرید برخی از وسایل یا برای راه اندازی یک کسب و کار استفاده کرد.

تعریف بازار : خریداران و فروشندگان برای مبادله ی کالا و خدمات در بازار گرد هم می آیند.

کهنتم: امروزه علاوه بر بازار های سنتی فروشگاه های اینترنتی نیز مکان هایی را برای خرید و فروش فراهم می آورند

تعریف خرید : انسان برای تامین نیازهای گوناگون خود همواره تلاش می کند ، زیرا برای ادامه زندگی به مواد خوراکی ، پوشاک ، ابزار و وسایل و .. نیاز دارد و با شناسایی کالاها و خدماتی که به آن ها نیاز دارد آن ها را خریداری می کند .

روش های پرداخت وجه :

وجه نقد و چک پول - چک - پایانه های فروش - پرداخت اینترنتی



مزایای خرید اینترنتی :

- ✓ در وقت صرف جویی می شود
- ✓ تنوع محصولات زیاد است
- ✓ در انرژی صرفه جویی می شود

معایب خرید اینترنتی :

- ✓ نمی توان پیش از خرید ، کالاها را از نزدیک بررسی کرد
- ✓ مشتریان برای واریز پول اعتماد ندارند .

نکات ایمنی در استفاده از کارت های بانکی :

- ✓ از پایگاه های اینترنتی معتبر خریداری کنید، زیرا هنگام خرید اینترنتی ممکن است کلاه برداری های زیادی انجام شود.
- ✓ هنگام خرید با دستگاه کارت خوان ، رسید خریدار دریافت کنید و مبلغ آن را بررسی نمایید.
- ✓ اگر سایتی از شما کلاه برداری کرده است به مرکز فوریت های پلیسی (۱۱۰) خبر دهید
- ✓ برای اطلاع از فروشگاه های مجازی معتبر خرید کالا به سایت WWW.ENAMAD.IR (مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران) مراجعه کنید.

فروش :

ما میتوانیم کالا و خدماتی را که ارائه می کنیم به افرادی که نیاز دارند بفروشیم.

نکته: فروشنده کسی است که بتواند با مشتری ارتباط برقرار کند و نیاز او را بشناسد، او را به درستی راهنمایی کند و کلای خود را با انصاف به او بفروشد.

بازاریابی :

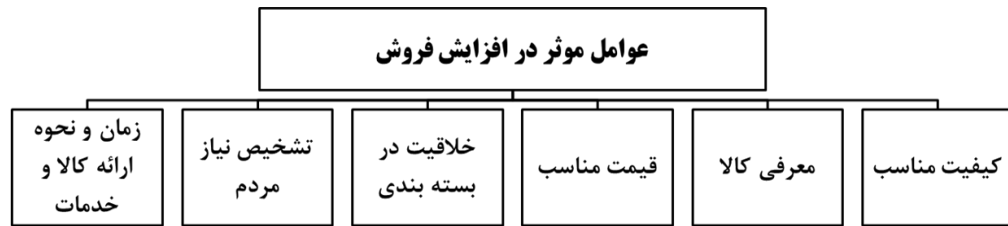
بازاریابی شناسایی نیاز مشتریان ، پیدا کردن راه های برای فروش کالا و خدمات ، تامین نیاز مشتریان است.

نکته: شرکت هایی که بازار یابی را درست انجام می دهند موفق خواهند شد. امروزه افرادی به عنوان بازاریاب این راه ها را شناسایی می کنند.

تبلیغ :

- ✓ برای جلب توجه و معرفی کالا باید تبلیغ کنیم.
- ✓ تبلیغ بر چگونگی مصرف کالا ها و خدمات می افزاید.
- ✓ البته باید توجه کرد که کیفیت پایین تولید و خدمات اثر مثبت تبلیغات را از بین نبرد. می توان فرآیند یاددهی و یادگیری را آسان تر و جذاب تر کرد .

عوامل موثر در افزایش فروش یا ارائه خدمات :



مراحل راه اندازی یک کسب و کار



پرسش صفحه ۳۳

نمونه یک کسب و کار

نام طرح : تهیه ترشی، خیارشور، مربا

هدف از ایجاد کسب و کار: ایجاد کار و به دست آوردن درآمد حلال از راه تهیه و تولید ترشی، شور، مربا

مزیت های رقابتی: با تولید فراورده های مختلف و بهداشتی می توانم از رقیب پیشی بگیرم

وضعیت بازار: خوشبختانه با توجه به فرهنگ استفاده از ترشیجات و مخلفات با غذا در ایران هرچه تولید ما بیشتر باشد

تقاضا نیز زیاد است و وضعیت بازار عالی است

میزان اشتغال زایی طرح: ۵ نفر

مشتریان: همه ی افراد و خانواده ها

ظرفیت تولید: تولید فراورده های مختلف در ماه

مدت زمان پیش بینی شده برای راه اندازی کار: ۱۰ روز

مواد و ابزار لازم : سبزیجات - انواع میوه - نمک - شکر - اجاق گاز و