

## کسب و کار

- ۱ - کار را تعریف کنید؟ و هدف از کار چیست؟ به هرگونه 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.
- ۲ - کارآفرین به چه کسی گفته می شود؟ 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
- ۳ - چرا وجود کارآفرینان برای خود، اطرافیان و اقتصاد جامعه بسیار سودمند است؟ زیرا آنان برای خود و دیگران فرصت کار ایجاد می نمایند. یک کارآفرین با خلاقیت و نوآوری و به کارگیری منابعی که در اختیار دارد و به جامعه خود خدمت می کند.
- ۴ - کارآفرینی را تعریف کنید: فرایندی که طی آن کارآفرین تلاش می کند تا فعالیتش را به نتیجه ای مثبت برساند کارآفرینی نام دارد.
- ۵ - برخی از انواع کسب و کار را نام ببرید ؟ کسب و کار خانگی، خانوادگی، روستایی، اینترنتی

- ۶ - کسب و کار خانگی را تعریف کنید با ذکر مثال: هرنوع کار اقتصادی مجاز در خانه است که با استفاده از امکانات و وسایل ساده راه اندازی میشود مانند بافتنی دستی ، خیاطی..
- ۷ - کسب و کار خانوادگی را تعریف کنید با ذکر مثال: به کسب و کارهایی گفته می شود که افراد یک خانواده و خویشاوندان، آن را تشکیل می دهند مانند پرورش ماهی، نساجی، قالی بافی، تهیه و بسته بندی مواد.
- ۸ - کسب و کار روستایی را تعریف کنید با ذکر مثال: کاری است که در روستا با امکانات موجود راه اندازی می شود مانند پرورش قارچ، پرورش زنبور عسل، کشت انواع میوه و سبزی.
- ۹ - کسب و کار اینترنتی را تعریف کنید با ذکر مثال: به خرید و فروش کالا یا خدمات در شبکه های اینترنتی کسب و کار اینترنتی گفته می شود مانند فروشگاههای اینترنتی، ارائه خدمات مشاوره ای به دیگران در شبکه اینترنتی، خرید بلیت هواپیما و قطار به صورت اینترنتی
- ۱۰ - کدام نوع کسب و کار امروزه به سرعت در حال گسترش است؟ کسب و کار اینترنتی
- ۱۱ - بیشتر خانواده ها چرا پس اندازی می کنند؟ برای جلوگیری از بروز مشکلات مالی.
- ۱۲ - چگونه می توان پس انداز کرد؟ با خرید سهام برخی شرکت ها،
- ۱۳ - از پس انداز برای چه کارهایی می توان استفاده کرد؟ برای خرید برخی از وسایل ، برای راه اندازی یک کسب و کار
- ۱۴ - چرا خریداران و فروشندگان در بازار گرد هم می آیند؟ برای مبادله کالاها و خدمات
- ۱۵ - در قدیم بازارهای سنتی و امروزه فروشگاههای اینترنتی مکان هایی را برای خرید و فروش فراهم می اورند.(مهم)
- ۱۶ - چرا باید از مصرف بی رویه جلوگیری کرد؟ برای آنکه زحمات تولیدکنندگان و منابع و امکانات به کار گرفته در تولیدشان از بین نرود.
- ۱۷ - مزایا و معایب خرید اینترنتی را بنویسید؟ صفحه ۴۸ کتاب.
- ۱۸ - نکات ایمنی در هنگام استفاده از کارت های اعتباری و خرید اینترنتی را بنویسید؟ صفحه ۴۹ کتاب.
- ۱۹ - فروشنده به چه کسی گفته می شود؟ به کسی که بتواند با مشتری ارتباط برقرار کند و نیاز او را بشناسد ، او را به درستی راهنمایی کند و کالای خود را با انصاف به او بفروشد.
- ۲۰ - چرا ارائه دهندگان کالا و خدمات با هم رقابت می کنند؟ چون امروزه کالاها و خدمات بسیار متنوع شده اند.
- ۲۱ - بازاریابی یعنی چه؟ یعنی شناسایی نیاز مشتریان، پیدا کردن راههایی برای فروش کالاها و خدمات و تامین نیازهای مشتریان است.
- ۲۲ - تبلیغ کالاها چه فایده ای دارد؟ برای جلب توجه مشتریان و معرفی کالاها و خدمات به آنها.
- ۲۳ - برخی از عوامل موثر بر افزایش فروش را نام ببرید؟ کیفیت مناسب، معرفی کالا، خلاقیت در بسته بندی، تشخیص نیاز مردم، قیمت مناسب، زمان و نحوه ارائه کالا و خدمات.

۲۴- بیمه را تعریف کنید؟ بیمه قراردادی است که به موجب آن یکطرف تعهد می کند که در ازای پرداخت وجه یا وجوهی از طرف دیگر در صورت وقوع یا بروز حادثه خسارات وارد بر او را جبران نموده یا خدمات مشخصی را ارائه نماید.

۲۵: یکی از روش های مقابله با خطرات ..... است. ( بیمه)

۲۶: انواع بیمه را نام ببرید؟

بیمه اشخاص که شامل : بیمه زندگی، بیمه حادثه و بیمه درمان می شود.

بیمه اموال که شامل : بیمه اتومبیل (شامل شخص ثالث و بدنه می شود)، بیمه آتش سوزی، بیمه مهندسی، بیمه حمل و نقل و بیمه مسئولیت.