

# بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

پودمان

کسب و کار

درسنامه پودمان کسب و کار

کتاب کار و فناوری پایه هفتم - دوره اول متوسطه

تهیه کننده: معصومه عبادی

دبیر کار و فناوری شهرستان ساری ناحیه ۱ - استان مازندران

سال تحصیلی ۱۴۰۰-۱۳۹۹

## پودمان کسب و کار



پیامبر اکرم صلی الله علیه و آله فرمودند :  
«الْعِبَادَةُ سِتْرُونَ جِزَاءُ أَفْضَلِهَا طَلَبُ الْخَلَالِ»  
«عبادت هفتاد جزء است که برترین آن‌ها کسب  
روزی حلال است».

الکافی، ج ۵، ص ۷۸

**برخی از شایستگی هایی که در این پودمان به دست می آورید:**

تاکید بر مهارت هایی مانند اجرای کارهای گروهی ، تفکر انتقادی ، پرسشگری و...؛

آشنایی با مفاهیم کسب و کار (کارآفرینی، خرید، فروش، پس انداز، کارت های اعتباری و ...)

کاربرد فناوری های نو در زمینه کسب و کار (خرید اینترنتی، کاربرد کارت اعتباری، برنامه

ریزی مالی برای خود و...)

بررسی مشاغل، در زمینه کسب و کار؛

شناسایی ویژگی های خود برای کارآفرینی.

## پودمان کسب و کار

پدر من یک کارشناس دامپروری است. او دوست داشت در خصوص رشته تحصیلی خود، کاری را راه اندازی کند. بنابراین برای پرورش ماهی برنامه ریزی کرد و آن را اجرا نمود. با راه اندازی پرورش ماهی در منطقه، برای افراد زیادی کار ایجاد کرد. پدرم سال گذشته کارآفرین برتر استان شد. من هم دوست دارم روزی مانند او برای جامعه، کار سودمندی انجام دهم.

### ❖ 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:

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:

فرایندی که طی آن کارآفرین تلاش می کند تا فعالیتش را به نتیجه ای مثبت برساند کارآفرینی نام دارد.

### ❖ معرفی برخی از انواع کسب و کار:

برخی از انواع کسب و کار عبارت اند از:

۱. کسب و کار خانگی

۲. کسب و کار خانوادگی

۳. کسب و کار روستایی

۴. کسب و کار اینترنتی

### ✓ کسب و کار خانگی:

هر نوع کار اقتصادی مجاز در خانه است که با استفاده از امکانات و وسایل ساده راه اندازی

می شود، مانند بافتنی دستی، خیاطی و...؛



## پودمان کسب و کار

### ✓ کسب و کار خانوادگی:



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؛

### ✓ کسب و کار روستایی:



کاری است که در روستا با امکانات موجود راه اندازی می شود، مانند پرورش قارچ، پرورش زنبور عسل، کشت انواع میوه و سبزی؛

### ✓ کسب و کار اینترنتی:



به خرید و فروش کالاها یا خدمات در شبکه های اینترنتی کسب و کار اینترنتی گفته می شود، مانند فروشگاه های اینترنتی، ارائه خدمات مشاوره ای به دیگران در شبکه اینترنتی، خرید بلیت هواپیما و قطار به صورت اینترنتی و ... امروزه این نوع کسب و کار به سرعت در حال گسترش است.



شناسایی مشاغل

| عنوان شغل  | حوزه ها  |
|--|----------|
| کابینت ساز، تراشکار، جوشکار، درو پنجره ساز، ریخته گر، مکانیک، مهندس      | صنعت     |
| تعمیر کار، آتش نشان، معلم، پزشک، پلیس، بیمه، پستی، پرستار، رفته گر       | خدمات    |
| باغبان، زارع، کشاورز، شالیکار، گل کار، سبزی کار، مهندس کشاورزی، سیلودار  | کشاورزی  |
| بورس، بانک دار، تاجر، دلال، صراف، گمرک، بازاری، بازار یاب، اتاق بازرگانی | اقتصادی  |
| نوغان دار، پرورش دهنده حیوانات اهلی، زنبوردار، پرورش دهنده ماهی          | دامپروری |
| هنرمند، موسیقی دان، نوازنده، خواننده، بازیگر سینما، سازنده صنایع دستی    | هنری     |

### ✓ 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 در خانواده می شود. شما نیز می توانید با درآمد کم یا زیاد و روش های گوناگون، مانند خرید سهام برخی شرکت ها و ... پس انداز کنید. از پس انداز میتوان برای خرید برخی از وسایل یا برای راه اندازی یک کسب و کار استفاده کرد.

### ❖ تعریف بازار:

خریداران و فروشندگان برای مبادله کالاها و خدمات در بازار گرد هم می آیند.

### نکته:

امروزه علاوه بر بازارهای سنتی، فروشگاه های اینترنتی نیز مکان هایی را برای خرید و فروش فراهم می آورند و خرید و فروش کالاهایی مانند اتومبیل، نرم افزارهای رایانه ای، بلیت های قطار و هواپیما و ... نیز با این روش انجام می شود.



### ❖ خرید:

انسان برای تأمین نیازهای گوناگون خود همواره تلاش می کند، زیرا برای ادامه زندگی به مواد خوراکی، پوشاک، ابزار و وسایل و... نیاز دارد. شما می توانید با شناسایی کالاها و خدماتی که به آن ها نیاز دارید آنها را خریداری کنید. برای آنکه زحمات تولیدکنندگان و منابع و امکانات به کار گرفته شان در تولید، از بین نروند، باید از مصرف بی رویه جلوگیری کنید.

### روش های پرداخت وجه:

- ۱ - خرید با چک که به جای پول چک مدت دار یا به روز داده می شود.
- ۲ - روش خرید با کارت های بانکی در عابربانک - دستگاه کارت خوان - پایانه فروش یا .....
- ۳ - روش خرید از طریق ارسال ایمیل - پیامک و.....
- ۴ - روش خرید اینترنتی از فروشگاه های مجازی در فضای اینترنت و بصورت آنلاین.
- ۵ - روش خرید نقدی که بسیار متداول است.
- ۶ - روش خرید با چک پول با مبالغ بالا که حجم پول جابه جا شده را کم می کند.
- ۷ - روش خرید از دستگاه های کارت خوان در مراکز فروش.



**مزایا و معایب خرید اینترنتی :**

| مزایا | معایب | مزایا و معایب خرید اینترنتی          |
|-------|-------|--------------------------------------|
|       | *     | عدم بررسی کالا پیش از خرید           |
| *     |       | در وقت صرفه جویی می شود              |
| *     |       | تنوع محصولات زیاد است                |
|       | *     | مشتریان برای واريز پول اعتماد ندارند |
| *     |       | در انرژی صرفه جویی می شود            |
|       | *     | امکان نبودن مشتری هنگام تحویل کالا   |

**✓ مفهوم خرید اقساطی :**

در این روش خریدار مبلغ را به صورت اقساطی که مقدار و زمان آن بین دو طرف توافق و قرار داد می شود پرداخت خواهد نمود.

**✓ تخفیف در خرید :**

گاهی فروشنده مبلغی از قیمت محصول را به دلایل مختلف از قبیل جذب مشتری بیشتر، کم می کند که به مبلغ کاهش یافته تخفیف می گویند.

**خدمات پس از فروش :**

بعضی از محصولات دارای خدماتی هستند که پس از فروش اعمال می شودمانند گارانتی ها و ضمانت های تعویض و یا تعمیر رایگان تا زمانی معین .

**خرید نسبه :**

این مورد نیز مانند خرید اقساطی ولی در قالب رسمی صورت نمی گیرد و به صورت توافقی انجام می شود.

**❖ نکات ایمنی کارت های اعتباری و خرید اینترنتی :**

- از پایگاه های اینترنتی معتبر خرید کنید، زیرا هنگام خریدهای اینترنتی ممکن است کلاه برداری های زیادی انجام شود
- هنگام خرید با دستگاه های کارت خوان، رسید خریدار را دریافت کنید و مبلغ آن را بررسی نمایید.
- اگر سایتی از شما کلاه برداری کرده است ، به مرکز فوریت های پلیسی ۱۱۰ خبر دهید. این مرکز، تماس های مردمی در زمینه جرائم اینترنتی را به پلیس فتا، فضای تولید و تبادل اطلاعات ، انتقال می دهد تا به مشکل شما رسیدگی نمایند.
- برای اطلاع از فهرست فروشگاه های مجازی معتبر جهت خرید کالا به سایت [www.enamad.ir](http://www.enamad.ir) مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران، نماد اعتماد الکترونیکی کسب و کارهای اینترنتی مراجعه کنید.



### ❖ فروش :

شما می توانید کالا و خدماتی را که ارائه می دهید به افرادی که به آن نیاز دارند بفروشید.

### ❖ تعریف فروشنده :

فروشنده کسی است 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.

### ❖ بازاریابی :

شناسایی نیاز مشتریان، پیدا کردن راه هایی برای فروش کالاها و خدمات و تأمین نیازهای مشتریان است.

### ❖ تبلیغ :

- ✓ برای جلب توجه و معرفی کالا باید تبلیغ کنید .
- ✓ 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 . میتوان فرآیند یاددهی و یادگیری را آسان تر و جذاب تر کرد .

عوامل موثر در افزایش یا ارائه خدمات :



بررسی کنید که عوامل بالا چگونه باعث افزایش فروش کالا یا خدمت می شود؟

- ۱ - کیفیت مناسب : هرچه کیفیت کالا یا خدمت بالاتر باشد فروش و تقاضای بیشتری دارد.
- ۲ - معرفی کالا : تبلیغات زیاد و متنوع و همه گیر در شناخت مشتریان تاثیر دارد و فروش را بالا می برد.
- ۳ - زمان نحوه ارائه کالا و خدمات : اگر زمان فروش محصول مناسب باشد و نحوه ی ارائه کالا یا خدمت مناسب و در شأن مشتریان باشد می تواند باعث افزایش فروش و استقبال بیش تر مشتریان شود.



## پودمان کسب و کار

- ۴ - **قیمت مناسب**: برای جذب مشتری قیمت مناسب بیشترین اثر را در فروش دارد.
- ۵ - **خلاقیت در بسته بندی**: بسته بندی زیبا و شکیل در جذب مشتریان خصوصاً کودکان موثر است.
- ۶ - **تشخیص نیاز مردم**: اگر فروشنده بر اساس نیاز های مردم کالا ها یا خدمات را ارائه کند و بازاریابی مناسبی داشته باشد می تواند در فروش بیش تر محصول خود موفق شود.
- ۷ - **بازاریابی**: برنامه بازاریابی خوب در توسعه و موفقیت کسب و کار شما ضروری است. اطلاعات مربوط به بازار و مشتریان خود را مشخص کرده و روش های عرضه محصولات و خدمات خود به آنها را تشریح نمایید.

### ❖ مراحل راه اندازی یک کسب و کار:



برای راه اندازی هر کسب و کاری نخست باید طرح آن کسب و کار را بنویسید. در واقع طرح کسب و کار، نقشه مسیر یک کارآفرین برای راه اندازی کسب و کار است و به او کمک می کند تا با دید درست گام بردارد.

مواردی که در طرح کسب و کار باید به آن بپردازید عبارت اند از:

- هدف شما از راه اندازی کسب و کار چیست؟
- دلایل انتخاب این نوع کسب و کار چیست؟
- ویژگی های کالا یا خدمات تولیدی شما چیست؟
- در چه مکانی کسب و کارتان راه اندازی می شود؟
- برای چند نفر شغل ایجاد می شود؟
- مشتریان شما چه کسانی هستند؟
- به چه ابزار و مواد و تجهیزاتی نیاز دارید؟
- به چه مقدار سرمایه و زمان نیاز دارید؟
- چه مقدار سودآوری دارد؟



❖ نمونه یک طرح کسب و کار:

نام کسب و کار: ساخت جعبه های تزئینی

هدف از ایجاد کسب و کار: ایجاد کار و به دست آوردن درآمد، از راه تولید جعبه های تزئینی؛

مزیت های رقابتی: ارائه جعبه های تزئینی با کیفیت بالا و خلاقیت در چگونگی ساخت جعبه ها

وضعیت بازار: هم اکنون نمونه هایی از این جعبه ها در بازار موجود است و به دلیل فرهنگ غنی ایرانیان در امر هدیه دادن، این فرصت مناسبی برای درآمدزایی است.

میزان اشتغال زایی طرح: دو نفر

مشتریان: عموم افراد، شرکت ها ، مؤسسات

محل اجرای طرح: با توجه به نوع کسب و کار خانگی، این جعبه ها درخانه تولید می شود.

ظرفیت تولید: ۲۰۰ عدد جعبه فانتزی در یک ماه

مدت زمان پیش بینی شده برای راه اندازی کار: یک هفته

موفق و موید باشید