

کتاب

در سنامه پودمان کسب و کار
کار و فناوری پایه هفتم

سال تحصیلی ۱۴۰۰-۱۳۹۹

تهیه کننده: مریم آقارضائی

استان مرکزی ناحیه ۲ اراک

پودمان کسب و کار

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.

ویژگی های کارآفرینی: خلاقیت، نوآوری، به کارگیری منابع، صبر، پشتکار، رعایت اخلاق حرفه ای، مدیریت زمان

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

یک کارآفرین رادرشهریاروستای خودشناسایی کنید وباگفت وگو باوایاباکمک گرفتن ازروزنامه واینترنت مانند جدول زیر ترسیم نمایید وجدول راپرکنید.

جدول ۱-۵-ویژگی های یک کارآفرین

نتیجه بررسی گروه	
هدف	سرمایه گذاری دربخش تولید-ایجاداشتغال برای خودودیگران
شغل	پرورش ماهیان سردابی
ویژگی های اخلاقی	خلاقیت ونوآوری-پشتکار-صبر-رعایت اخلاق حرفه ای- صداقت-راستگویی-انصاف
دلایل موفقیت	ابتکاروخلاقیت-پشتکار-اخلاق نیکو وصبر

معرفی برخی از انواع کسب و کار:

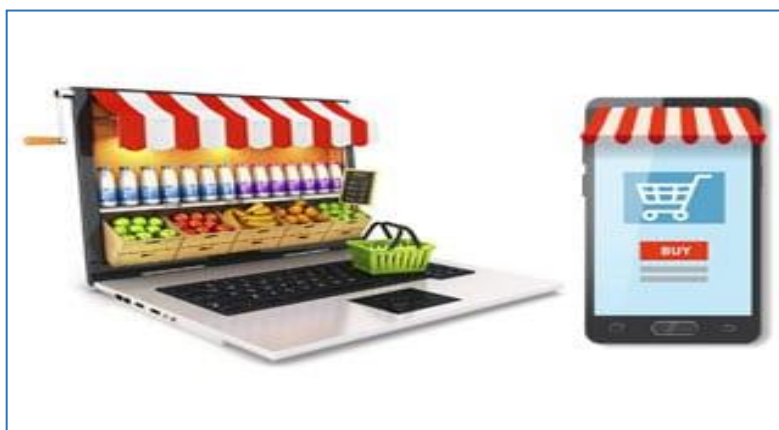
۱- کسب و کار خانگی: هر نوع کار اقتصادی مجاز در خانه است که با استفاده از امکانات و وسایل ساده راه اندازی می شود مانند بافتنی دستی، خیاطی



- ۲- کسب و کار خانوادگی: به کسب و کار هایی 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
- ۳- 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



- ۴- کسب و کار اینترنتی: خرید و فروش کالاها یا خدمات در شبکه های اینترنتی کسب و کار اینترنتی گفته می شود مانند فروشگاه های اینترنتی خرید بلیط هواپیما و قطار به صورت اینترنتی



شناسایی مشاغل

در گروه خود چند شغل را شناسایی کنید. سپس مانند جدول ۲-۵ جدول را برای این شغل ها کامل کنید.

جدول ۲-۵- برخی مشاغل و حوزه کاری آن ها

عنوان شغل	حوزه ها
کابینت ساز ، جوشکار، مهندس سخت افزار، دریا، خودروسازی	صنعت
تعمیر کار موبایل، رستوران داری، گردشگری، هتلداری	خدمات
پرورش دهنده ماهی، تولید گل های گلخانه ای، تولید درختچه های زینتی	کشاورزی

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 می توانید با درآمد کم یا زیاد و روش های گوناگون مانند خرید سهام برخی شرکت ها پس انداز کنید از پس انداز می توان برای خرید برخی از وسایل یا برای راه اندازی یک کسب و کار استفاده کرد.

کار کلاسی

اولویت بندی کالاهای مورد نیاز شخصی

باتوجه به وضعیت اقتصادی خانواده، کالاهای مورد نیازتان را اولویت بندی کنید.

۱- تهیه مواد غذایی و خوراکی

۲- تهیه و خرید لباس

۳- خرید اینترنت و شارژ



دانش آموز گرامی شما می توانید این بخش را بر حسب نیاز شخصیتان کامل کنید.



بازار:

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

شکل و روش مبادله کالا همواره در حال تغییر است امروزه علاوه بر بازار های سنتی فروشگاههای اینترنتی نیز مکان هایی را برای خرید و فروش فراهم می آورند و خرید و فروش کالاهایی مانند اتومبیل، نرم افزارهای رایانه ای، بلیط های قطار و هواپیما نیز با این روش انجام می شود .

خرید

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

کارت های اعتباری و خرید اینترنتی

نکات ایمنی

۱- از پایگاه های اینترنتی معتبر خرید کنید زیرا هنگام خرید های اینترنتی ممکن است کلاهبرداری های زیادی انجام شود .

۲- هنگام خرید با دستگاه های کارت خوان رسید خریدار را دریافت کنید و مبلغ آن را بررسی نمایید.

۳- اگر سایتی از شما کلاهبرداری 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 .

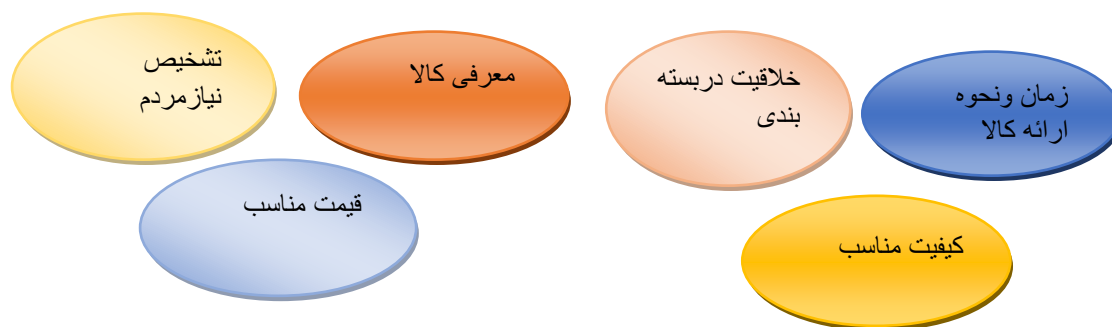
۴- برای اطلاع از فهرست فروشگاه های مجازی معتبر جهت خرید کالا به سایت www.enamad.ir (مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران نماد اعتماد الکترونیکی کسب و کارهای اینترنتی) مراجعه کنید .



فروش

شما می توانید کالا و خدماتی را که ارائه می دهید به افرادی که به آن نیاز دارند بفروشید در این صورت به شما فروشنده می گویند 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 و تبلیغات امروزه کالاها و خدمات بسیار متنوع شدند در نتیجه ارائه دهندگان کالاها و خدمات با هم رقابت می کنند شرکت هایی که بازاریابی درست انجام دهند موفق خواهند بود. بازاریابی، شناسایی نیاز مشتریان، پیدا کردن راه هایی برای فروش کالاها و خدمات و تامین نیازهای مشتریان است. امروزه افرادی به عنوان بازاریاب این راه ها را شناسایی می کنند برای جلب توجه و معرفی کالاها و خدمات باید تبلیغ کنید.

بررسی عوامل موثر در افزایش فروش یا ارائه خدمات :



بسته بندی محصول: یکی از عوامل موثر برای نگهداری و تبلیغات برای فروش بسته بندی محصول می باشد.

شما می توانید برحسب نوع کالا بسته بندی مناسبی برای آن طراحی کنید.



مراحل راه اندازی یک کسب و کار:



۱. هدف از ایجاد کسب و کار را مشخص می کنیم .
۲. مزیت های رقابتی: کالایی که تولید می کنیم باید قابل رقابت با کالاهای مشابه در بازار باشد.
۳. وضعیت بازار: بازاری که ظرفیت اضافه شدن کالای ما به کالاهای مشابه را دارد یا خیر ؟
۴. میزان اشتغال زایی طرح: چند نفر در این کار مشارکت می کنند.
۵. مشتریان: چه افرادی مشتری ما هستند.

۶. محل اجرای طرح کارمادرچه مکانی تولید خواهد شد.

۷. ظرفیت تولید: چه تعداد محصول در یک ماه تولید خواهیم نمود.

۸. مدت زمان پیش‌بینی شده برای راه‌اندازی کار: زمان رامشخص می‌کنیم.

۹. مواد و ابزار مورد نیاز رامشخص و یادداشت می‌کنیم.

تکالیف این پودمان:

طرح کسب و کار: از کسب و کارهای پیشنهاد شده یکی را انتخاب کنید و سپس با کسانی که انتخابشان شبیه شماست گروهی تشکیل دهید و برای آن طرحی بنویسید.

نمونه‌هایی از کسب و کارهای پیشنهادی برای دانش‌آموزان: پرورش گل و گیاهان زینتی طراحی و دوخت لباس، دوخت وسایل آشپزخانه، دوخت جعبه و ساک‌های فانتری، شیرینی‌پزی، بسته‌بندی خشکبار، تهیه فرآورده‌های لبنی، تولید و بسته‌بندی ترشی شور و مربا، گیوه‌بافی، ساخت گلدان یا وسایل چوبی، پخت و عرضه مواد خوراکی، ساخت و فروش عروسک