

## کار آفرینی

بسم الله الرحمن الرحيم

1. کارآفرین را تعریف نمائید؟

کارآفرین کسی است که متعهد می شود مخاطره های یک فعالیت اقتصادی را سازماندهی، اداره و تقبل کند. کارآفرین کسی است که یک شرکت را ایجاد و اداره می کند و هدف اصلی اش سودآوری و رشد است. مشخصه یک کارآفرین، نوآوری می باشد.

2. چهار مورد از صفات اشخاص کارآفرین را فقط ذکر نمائید؟

1. کارآفرینان اعتدال در میزان خطر را ترجیح می دهند.

2. کارآفرینان از خطر استقبال می کنند و در صورتی که خطر محاسبه شده باشد.

3. کارآفرینان اعتماد به نفس دارند.

4. کارآفرینان نوآور هستند.

3. سه انگیزه اولیه که باعث می شود، که افراد کارآفرین شوند را ذکر نمائید؟

1. نیاز به پیشرفت

2. علاقه به آزادی و استقلال

3. احتیاج به رضایت شغلی

4. چهار مورد از نقشهای کارآفرینان در جامعه را ذکر نمائید؟

1. عامل اشتغال زائی

2. عامل انتقال فناوری

3. عامل ترغیب و تشویق سرمایه گذاری

4. عامل شناخت، ایجاد گسترش بازارهای جدید

5. عامل تعادل در اقتصادهای پویا

6. عامل نوآوری و روان کننده تغییر

7. عامل تحریک و تشویق حس رقابت

5. دو مورد از تعریف های خلاقیت را ذکر نمائید؟

1. خلاقیت یعنی دیدن به نوعی دیگر

2. دیدن چیزی که وجود ندارد

3. رهائی از عادت های ذهنی

4. نگاه به چیزهای معمولی و پیش پا افتاده و دیدن چیزهای فوق العاده و غیرعادی در آنها

6. سه گام اصلی که جهت اقدام خلاق باید برداشته شوند کدامند؟

1. شناسایی محدودیت ها یا قیود ایجاد شده توسط خود

2. برداشتن این محدودیت ها

3. کشف نتایج حاصل از برداشتن این محدودیت ها

7. سه مورد از ریسک‌هایی که کارآفرینان با آنها مواجه هستند را نام برده و یکی را به دلخواه توضیح

دهید؟

1. ریسک مالی: کارآفرین در اکثر مواقع تمام یا بخشی از اندوخته مالی خود را وارد عرصه کارآفرینی می‌کند. در صورت شکست این پول از بین خواهد رفت حتی ممکن است تعهدات وی بسیار بیشتر از آورده وی نیز باشد.

2. ریسک کاری: آیا در صورت به شکست انجامیدن یک پروژه کارآفرینی، کارآفرین قادر به بازگشت به کار قبلی خود یا یافتن شغلی جدید خواهد بود یا خیر؟ این سؤالی است که ذهن کارآفرینان را به خود مشغول می‌دارد.

3. ریسک خانوادگی: کارآفرینانی که متاهل هستند در صورت شکست در پروژه کارآفرینی خود، خانواده خود را در معرض صدمات روحی و عاطفی می‌بینند و حتی شاید دوستان و نزدیکان نیز از آنها دوری گزینند.

4. ریسک روانی: بیشترین خطر متوجه سلامت فرد کارآفرین است. یک کارآفرین ممکن است پس از یک یا چند شکست نتواند خود را باز یابد چراکه از نظر وی ضربه روانی و سرخوردگی بسیار شدید بوده است و قادر به تحمل آن نیست.

8. کدامیک از موارد زیر جزو دلایل شکست یک کسب و کار محسوب نمی‌شود؟ (4 گزینه ای - تستی)

1. عدم وجود تجربه

2. نداشتن سرمایه کافی

3. نداشتن جایگاهی مناسب

4. عدم وجود کنترل قوی

5. سرمایه گذاری بیش از اندازه در دارائیهای ثابت

6. قراردادهای اعتباری ضعیف

7. استفاده شخصی از سرمایه های تجاری

8. رشد بدون انتظار

9. رقابت

10. فروش پائین

9 طرح کسب و کار (Business plan) را تعریف کنید؟

طرح کسب و کار ، سندی مکتوب است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی را مشخص می کند. این سند باید ضمن تشریح موقعیتی کنونی نیازها، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و کلیه جوانب آن را ارزیابی کند.

موارد

10. کدامیک از موارد زیر جزو اجزای یک طرح کسب و کار محسوب نمی شود؟ (4 گزینه ای - تستی)

1. اهداف کلی

2. مشخصات مجری طرح و همکاران

3. تعریف و توصیف کسب و کار

4. تحلیل استراتژی بازار

5. تحلیل مالی

6. خلاصه

3.11 مورد از نکاتی که را که باید در انتخاب یک نام تجاری مناسب برای کسب و کار رعایت نمود ذکر

نمائید؟

1. نام شما نباید مشابه نام رقبایان و یا نزدیک به آن باشد
2. هر چقدر اسم شرکت کوتاهتر باشد، یادماندنی تر خواهد بود
3. اسم باید به آسانی هجی شود و به وضوح قابل تلفظ باشد
4. اسم شما باید تبلیغی باشد برای آنچه میخواهید انجام دهید
5. نباید نام شما به نام شرکت ثبت شده دیگری تجاوز کند
6. نام شما باید متمایز و در ارتباط با تصویری باشد که مایلید از کسب و کار خود ارائه دهید
7. باتوجه به ثبت اسم شرکت شما در کتاب زرد اگر اسم شما با اولین حروف الفبا آغاز شود در صدر لیست شرکتهای قرار خواهد گرفت
8. همچنین زمانی که تمایل به فروش و یا واگذاری کسب و کار خود دارید در صورتی که نام کسب و کارتان، نام یا اسم کوچک شما باشد، به متن پائین تر از زمانی که یک نام تجاری مناسب داشته باشد به فروش می رسد.

12. یکی از اشتباهات بزرگ در راه اندازی کسب و کار جدید، غفلت از بازاریابی است آنرا توضیح دهید؟

تعداد کمی از صاحبان تجارتهایی که تازه تاسیس شده اند برای بازاریابی اهمیت قائل می شوند و برنامه و بودجه خاصی برای آن اختصاص می دهند، زیرا تصور می کنند که بازاریابی یک خرج غیرضروری است و یا به علت شکست های مقطعی از تأثیر بازاریابی در فروش مأیوس می شوند. بازاریابی فروش فرد را تضمین

می‌کند. اما به یاد داشته باشید که فروش هر روز محدود به همان روز است و لزوماً فرآیندی ادامه دار نیست. نمی‌توان از مرحله طرح و برنامه مستقیماً به مرحله فروش رسید و بازاریابی را فراموش کرد این اشتباه از ناآگاهی افراد نسبت به چرخه فروش ناشی می‌شود. اولین افرادی که برای راه اندازی تجارت به آنها احتیاج دارید، بازاریابها هستند. بازاریابها می‌توانند شما را به دیگران معرفی کنند. پس از آن موقعیت فروش فراهم خواهد شد.

13. چهار مورد از خصوصیات و ویژگی های کارآفرینان در مقایسه با افراد عادی را ذکر نمائید؟

کارآفرینان	افراد عادی
1. علاقمند به اثربخشی هستند	1. علاقمند به کارایی هستند
2. نوآور و مبتکر هستند	2. مجری هستند
3. ایجاد می‌کنند	3. حفظ می‌کنند
4. وضعیت فعلی را به چالش می‌کشند	4. وضعیت فعلی را می‌پذیرند

14. کارآفرین درون سازمانی را توضیح دهید؟

کارآفرینی درون سازمانی در سازمانی رخ می‌دهد که مانع از کارآفرینی می‌گردد. به عبارت دیگر بسیاری از سازمانها و شرکتهای در ایجاد محیطی برای کارآفرینی ناتوان هستند. کارآفرینان مجبور هستند تا موفقیت را در میان افرادی بیابند که حاضر نیستند به آنها کمکی کنند. یا واقعاً نمی‌خواهند موفقیت آنها را شاهد باشند. البته این فقدان حمایت موضوع مهمی نیست، اگر مدیریت بتواند فرآیندها و رفتارهای مناسبی را در سازمان ایجاد کند، کارآفرینان سازمانها می‌توانند در محیط مناسبی فعالیت کنند.



## 15. سازمان کارآفرین را شرح دهید؟

یک سازمان می تواند محیطی را فراهم آورد که در آن تمام افراد بتوانند در انجام امور کارآفرینی شرکت کنند. افراد بسیاری که سازمانها را رها کرده و خودشان کسب و کار جدیدی راه می اندازند، شاهد آن هستند که اکثر سازمانها قادر نیستند محیطی را برای کارآفرینی ایجاد کنند البته برخی افراد فقط برای تأسیس یک کسب و کار جدید سازمان خود را ترک می کنند اما بسیاری از افراد در صورت وجود حمایت مناسب در سازمان می مانند و سازمانی که چنین محیط داخلی را ایجاد می کنند اسزمان کارآفرین می باشند.

## 16. انواع کسب و کار را از نظر اندازه نام برده و یکی را به دلخواه توضیح دهید؟

1. کسب و کار کوچک: کسب و کاری که تعداد افراد شاغل در آن کمتر از 50 نفر باشد. مانند کسب و کارهای خانگی، اینترنتی و ...

2. کسب و کار متوسط: کسب و کاری که تعداد افراد شاغل در آن بین 50 تا 500 نفر باشد. مانند فروشگاههای زنجیره ای

3. کسب و کار بزرگ: کسب و کاری که تعداد افراد شاغل در آن بیش از 500 نفر باشد. مانند ایران خودرو، سایپا، بانکها

## 17. سه مورد از کارهایی که کارآفرین در راه اندازی و ادامه کسب و کار خود انجام می دهد را ذکر نمائید؟

1. سرمایه اش را با ریسک مواجه می کند

2. امور مربوط به کارش را شخصاً سازماندهی می کند

3. تصمیم گیرنده کارش خودش است

4. مجبور است برای ادامه فعالیت، مشتریان را خودش پیدا کند.

18. چهار مورد از راه های یافتن ایده کسب و کار را نام ببرید؟

1. سفر به شهرها و محله های دیگر و بررسی محصولات یا خدماتی که در آن مناطق عرضه می گردد

2. پیدا کردن ایده از تبلیغات موجود در رسانه ها

3. بازدید از نمایشگاههای مختلف و آشنایی با محصولات یا خدماتی که جدیداً ارائه شده اند

4. جستجو در اینترنت و اطلاع از محصولات و یا خدماتی که در سراسر دنیا عرضه می شود و بررسی امکان

ادامه آنها در منطقه خود

5. داشتن تجربه شغلی در کسب و کار

6. توجه به اخبار (به ویژه اخبار اقتصادی) منتظر شده در رسانه های جمعی

7. از علایق و سرگرمیهایتان شروع کنید

8. ایده سازی

9. به راه های مختلف و تازه استفاده از محصولات موجود فکر کنید

10. به علایق اجتماعی در حال تغییر گروههای مختلف مردم توجه کنید.

19. کسب و کار انفرادی، شریکی، شرکتی 3 شکل کسب و کار می باشند. 2 مورد از آنها را شرح دهید؟

1. کسب و کار انفرادی: ساده ترین شکل کسب و کار بوده و بصورت انفرادی می باشد. این کسب و کار در

زمره امور خدماتی جا می گیرند و مسئولیت قانونی آنها تنها به عهده یک نفر است.



2. شریکی: مالکان آن 2 نفر یا بیش از 2 نفر هستند، گروههای حرفه ای مانند مهندسان، حسابداران، پزشکان و ... این کسب و کارها را راه اندازی می کنند.

3. شرکتی: در این مورد باید شرکتی توسط عده ای سهام دار یا شریک تأسیس شده و در اداره ثبت شرکتها به ثبت برسد که این کار موجب پوشش حمایت های قانونی از کسب و کار می شود و در زمینه حمایت های مالی لازم از بخش های مختلف با همکاری با دیگر شرکت ها مفید و سودمند است.

3.20 مورد از راههای تأمین منابع مالی کسب و کار را ذکر نمایید؟

1. پس انداز شخصی

2. قرض از فامیل و خانواده

3. قرض از دوستان

4. وام از بانکها و مؤسسات اعتبار مختلف

5. جلب افراد سرمایه گذار

6. فروش وسایل و لوازم شخصی

21. از نقطه نظر بازاریابی 4 قانون طلایی در مورد محصول وجود دارد. 2 مورد از این قوانین طلایی را ذکر

نمائید؟

1. بازار محور باشید، نه محصول محور

2. به اجزای محصول خود توجه بیشتری کنید

3. متحنی عمر محصول خود را بشناسید

4. محصولات تولید کنید که متفاوت با محصولات رقیب باشند