

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# کارآفرینی چیست؟ کارآفرین کیست؟

- غلامرضا دشتی منش
- مدرس دانشگاه خلیج فارس

# سرفصل مباحث

بیان اجمالی تاریخچه کارآفرینی

معرفی گونه های مختلف کارآفرینی

آشنایی با ویژگی های کارآفرینان

ارائه کارکردهای اصلی کارآفرینان

کارآفرینان چگونه می اندیشند؟

چگونه کسب و کار خود را خلق کنم؟

## مقدمه

مشکلات عدیده ای دور تا دور ما را فراگرفته است ...

باید عمل کرد و وارد میدان شد ...

میتوان زیبایی را خلق کرد. تحقق همه آرمان های ما در گرو کارآفرین شدن است ...

زندگی، مبارزه کردن است ...

زمان می گذرد؛ نباید لحظه ای را از دست داد ...

اما مگر کارآفرینی چیست؟ و کارآفرین کیست؟

# تعاریف کارآفرینی (از آغاز تا پایان قرن هفدهم)

در زمان جنگ های صلیبی، افرادی که خوب میجنگیدند و حرکت های متهورانه از خود نشان می دادند را کارآفرین می نامیدند.

پس از جنگ های صلیبی، کسانی که پروژه های عمرانی را اجرا می کردند، کارآفرین می نامیدند. در آغاز روحانیون متولی اجرای این پروژه ها بودند و سپس متخصصین، اجرای پروژه ها را بر عهده گرفتند.

به کسانی که تعهد اجرای کاری را بر عهده می گرفتند، کارآفرین می گفتند.

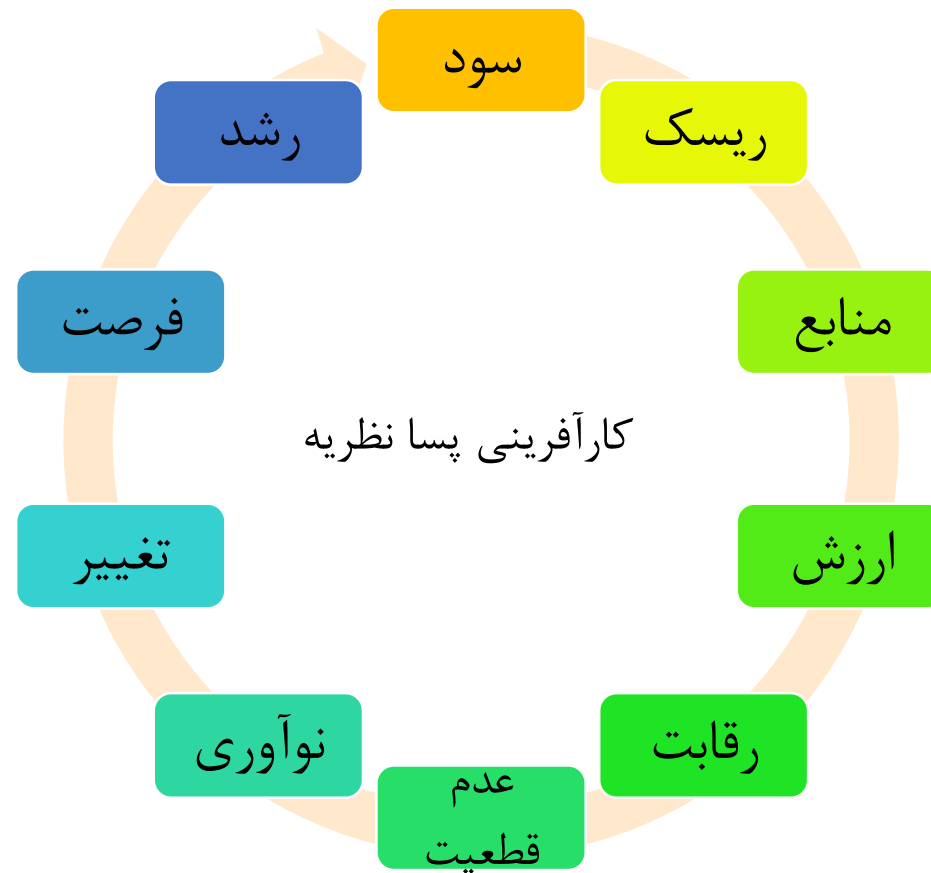
در فرانسه، به کسانی که از طریق کشاورزی تولد ثروت می کردند، کارآفرین گفته می شد.

در بریتانیا، به کسانی که از طریق سفته بازی، تولید ثروت می کردند، کارآفرین گفته می شد.

# نتایج تفسیری تعاریف کارآفرینی (از آغاز تا پایان قرن هفدهم)



# نتایج تفسیری از بررسی تعاریف ارائه شده (قرن هفدهم به بعد)



# قرن هفدهم به بعد

کسب ثروت و تحقق نفع عمومی

سود

ریسک

تلاطمات قرن هفدهم و هجدهم

رشد

دهه ۷۰ و ۸۰، اوج رقابت های ژاپن و آمریکا و کارآفرینی شرکتی

منابع

کاهش منابع و مشکل در دسترسی به منابع

فرصت

دهه ۶۰، کرزنر و فرصت های عینی و ذهنی

کارآفرینی پسا نظریه

ارزش

جامعه در حال گذار و معمای ارزش

تغییر

دهه ۵۰، فروپاشی ساختارهای اجتماعی و مفهوم کارآفرینی اجتماعی

رقابت

قرن نوزدهم و افزایش رقابت ها

نوآوری

دهه ۳۰، شومپیتر و تخریب خلاق و توزیع عادلانه ثروت

عدم قطعیت

وقوع جنگ جهانی اول و تلاطمات محیطی

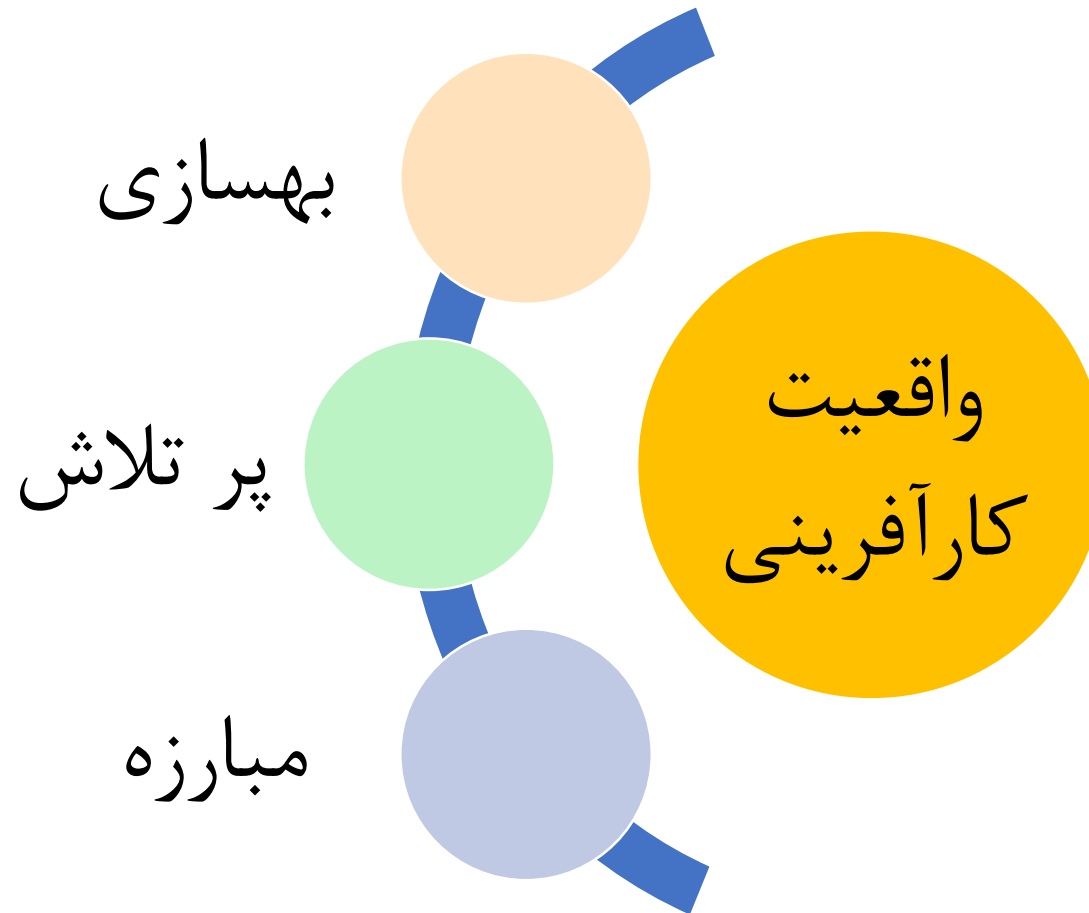


# معنای کارآفرینی

بهبود می دهد ...

متوقف نمی شود ...

اهل جنگیدن است ...



# کارآفرینی چیست؟

از منظر فردی

اهمیت برخورداری از استقلال فکری، مالی و ...

تلاش برای شکوفا شدن توانمندیها و قابلیتها

از منظر اجتماعی

رفع مشکلات اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و ...

ساخت جهانی زیباتر

# پرسش کلیدی

مهمترین مشکل و مساله ای که مردم با آن مواجه هستند، چه می باشد؟

# پاسخ کلیدی ما در این کارگاه

## راه اندازی کسب و کار فردی

# برخی از گونه های کارآفرینی

کارآفرینی اقتصادی: خلق سود از طریق راه اندازی کسب و کار

کارآفرینی اجتماعی: خلق سرمایه اجتماعی و ارزش های اجتماعی

کارآفرینی فناورانه: خلق ارزش های جدید و حل مسائل از طریق فناوری

کارآفرینی سازمانی: نوسازی و نوآوری راهبردی درون سازمانی که پیش از این تاسیس شده است.

کارآفرینی دولتی: خلق ارزش برای شهروندان در سایه خدمت رسانی مضاعف

کارآفرینی خیریه ای: بازتوزیع ثروت برای بهبود جامعه

کارآفرینی پایدار: خلق ارزش های اقتصادی، اجتماعی و زیست محیطی به صورت همزمان

کارآفرینی چیست و کارآفرین [dashtimanesh.gholamreza@gmail.com](mailto:dashtimanesh.gholamreza@gmail.com)

وبدیدی ارانده: <https://karafarini.pgu.ac.ir/news/14> چیست؟

# ویژگی های کارآفرینان

# احساس نیاز به موفقیت

- حس پرواز کردن و اوج گرفتن
- ابدی شدن و فناپذیری
- برترین بودن، کاملترین بودن و زیباترین بودن



# طلب کردن و جستجوگری

- طالب بی قرار شو تا که قرار آیدت
- به هر سو رفتن و در پی چیزی بودن
- امیدواری در جستجوگری





# با اراده

- عمل گرا
- خستگی ناپذیر
- فعال و پرتلاش



# عزت نفس

- آگاه از ارزش های وجودی خود
- به کم راضی نشدن
- اندیشه های بزرگ درباره خود



عزت نفس

# اعتماد به نفس

- مطمئن بودن از توانمندی های خود
- باور به کارآیی تصمیمات فردی



# استقلال طلبی

- استقلال فکری
- استقلال اقتصادی
- استقلال سیاسی



# کنترل درونی



- من می توانم جهان را تغییر دهم
- موانع بیرونی رفع شدنی هستند
- درون را قوی کن تا شرایط بیرون تابع تو گردد

# هوشیاری

- بطور دائم اطلاعات رصد می شود
- از دانش کافی برخوردار است
- صرف نظر از اطلاعات زیاد، از بینش عمیقی نسبت به هستی برخوردار است





# تحمل ابهام

- در شرایط مبهم، صبور است
- از ابهام نمی هراسد
- راهی جز تحمل ابهام نمی داند



# مسئولیت پذیری

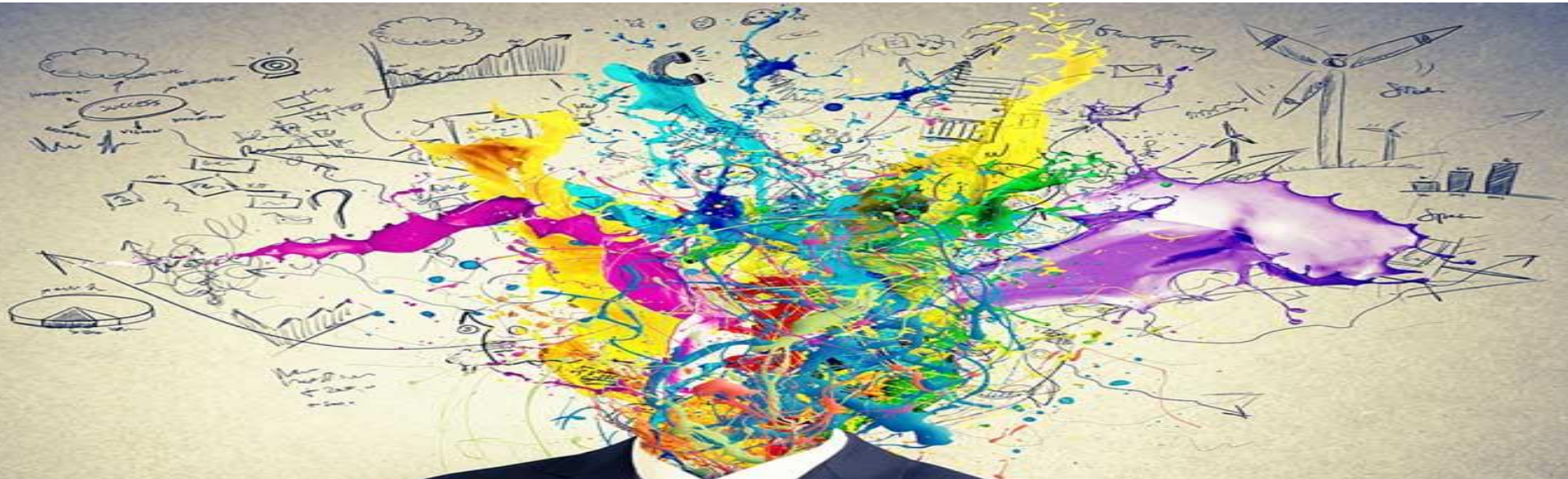
- انجام میدهد
- متعهد است
- به پایان می رساند





# خلاقیت

- متفاوت می اندیشید
- به راه های جدید فکر می کند
- بین رشته ای می اندیشد



# کارآفرینان چگونه می اندیشند؟



# کارکردهای اصلی کارآفرینان

# وظیفه یک کارآفرین چیست؟

همه این موارد را باید در مسیر کارآفرین شدن، به انجام برساند. هرکدام از این موارد را باید آموخت. اما گاهی آموختن، کفایت نمی کند چراکه منتج به عمل نمی شود! باید با عمل کردن، کم کم موارد زیر را ملکه جان نمود! یعنی بطور عمیق در عمل، آنها را یاد گرفت! اگرچه آموزش تاثیر بسیار مثبتی خواهد داشت! اما فرایند کارآفرین شدن چیست؟ موارد گفته شده را بطور گام به گام مطابق اسلایدهای بعدی، به کار باید گرفت!

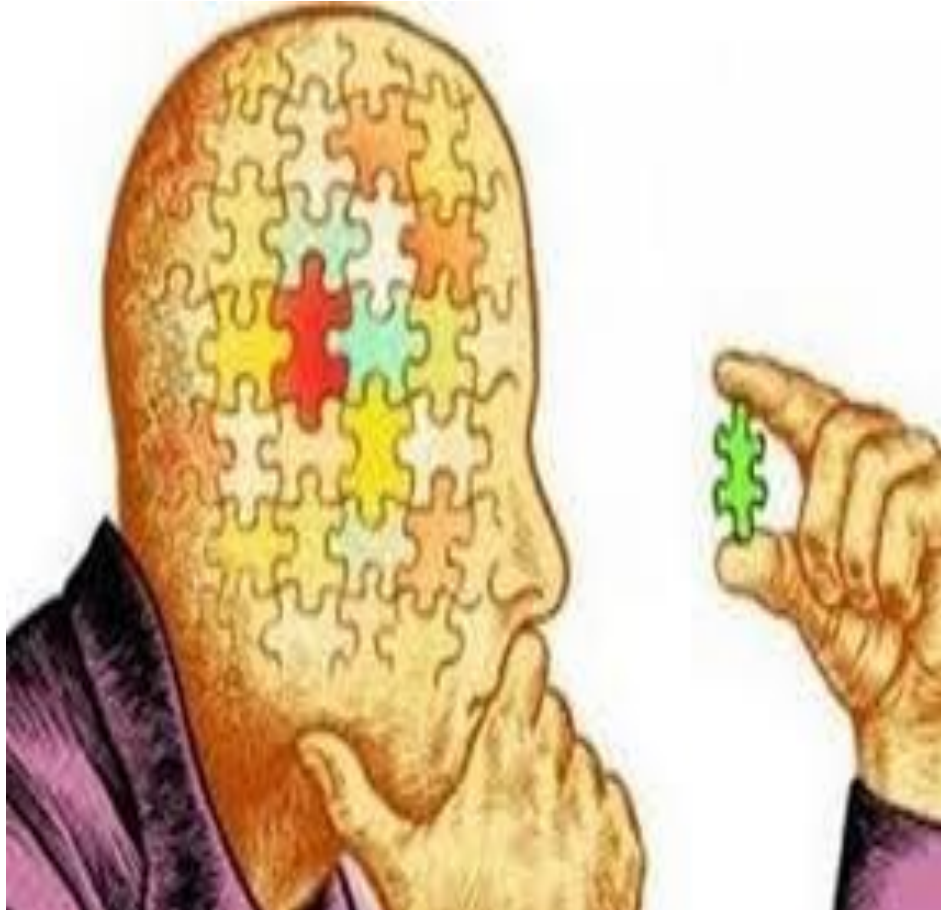
- درک ظرفیت خود
- شناسایی فرصت
- ایده سازی
- تعیین اهداف و چشم انداز فعالیت
- برنامه ریزی کسب و کار
- سازماندهی
- ایجاد هماهنگی
- تحقیقات بازار
- جمع آوری منابع مالی
- تهیه مواد خام
- تهیه دستگاه
- استخدام نیروی انسانی
- مدیریت عملیات تولید
- و ...



# چگونه کسب و کار خود را خلق کنم؟



# دانش کسب و کار خود را ارتقا دهید



- از عناصر یک تفکر اقتصادی برخوردار شوید؛ نظیر:
- سود
- بازار
- بنگاه
- عرضه و تقاضا
- خریدار
- تامین کننده
- مواد اولیه
- فروشنده
- و ...

## به شناسایی محیط پیرامون پردازید ...

- مردم چگونه می اندیشند؟
- اتفاقات سیاسی چگونه رخ می دهند؟
- امور حقوقی و قانونی چگونه تدوین و اجرا می شوند؟
- تصمیمات اقتصادی چگونه اخذ می شود؟
- صنایع اصلی و دارای اولویت در منطقه شما چه صنایعی هستند؟
- روند رشد و توسعه فناوری های نوین چگونه است؟
- و ...





# ایده کسب و کار خود را مشخص کنید

- فرصت های راه اندازی کسب و کار را بشناسید
- از دانش خود برای ایجاد یک محصول نوآورانه استفاده کنید
- نیازهای مردم و جامعه را بشناسید

• توانمندی های خود را بشناسید و ببینید با کمک آنها، چه مسائلی را می توان حل کرد












## تیم سازی کنید

- نیازهای اصلی خود در مسیر راه اندازی کسب و کار را مشخص کنید
- متناسب با هر نیاز، فرد کاربلد، متعهد و امانتدار و صادقی را انتخاب کنید
- حلقه اصلی و اولیه کسب و کار را تشکیل دهید



# عناصر مدل کسب و کار خود را تدوین کنید

## بوم مدل کسب و کار

 شرکای کلیدی	 فعالیتهای اصلی	 ارزش پیشنهادی	 ارتباط با مشتریان	 بخش مشتریان
 منابع اصلی		 کانال توزیع		
 ساختار هزینه‌ها		 جریان درآمد		

- ارزش‌های اصلی کسب و کار خود را مشخص کنید
- مشتریان خود را بشناسید
- منابع کلیدی کسب و کار را مشخص کنید
- فعالیتهای اصلی را مشخص کنید
- کانال‌های توزیع ...
- الگوهای ارتباط با مشتری ...
- شرکاء ...
- هزینه‌ها ...
- درآمد ...



## به دنبال تعامل با افراد و نهادهای حامی باشید ...



- در جستجوی یک ساختار حمایت گر باشید؛ نظیر:
- مراکز کارآفرینی
- مراکز رشد
- شرکت های سرمایه گذار
- تسهیلات بانکی
- افراد خیر و حمایت گر
- دوستان مطلع
- شریک خوب
- و ...

• مهم آن است که خود را در یک شبکه ارتباطی و اطلاعاتی خوب قرار دهید

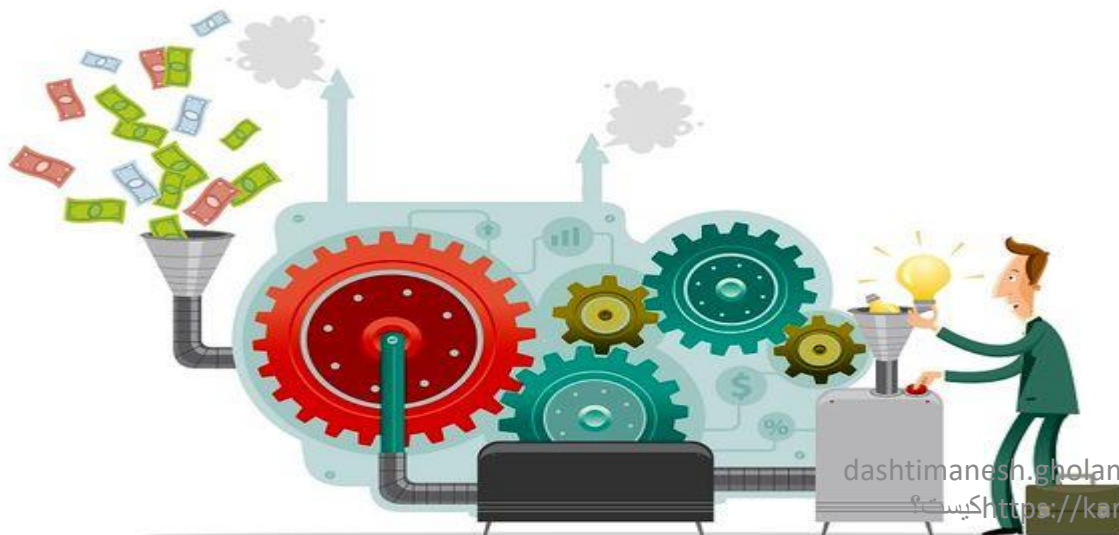
# برنامه کسب و کار خود را تدوین نمایید

• به سوالات مرتبط با سه حوزه اصلی کسب و کار خود پاسخ بگویید:

- بعد بازار
- بعد فنی
- بعد مالی

• در برنامه کسب و کار خود، برای موارد زیر برنامه داشته باشید:

- بسته بندی
- قیمت گذاری
- ساختار قراردادی
- بازاریابی
- تامین مالی
- منابع انسانی
- تجهیزات فنی
- فرآیند تولید
- و ...



مطابق برنامه خود عمل کنید و هر کجا که نیاز بود، برنامه را اصلاح کنید

# با سپاس از توجه شما