

کارآفرینی:

کارآفرینی عبارت است از فرآیند ایجاد ارزش از طریق تشکیل مجموعه منحصر به فردی از منابع به منظور بهره‌گیری از فرصت‌ها.

کارآفرین:

کارآفرین فردی است دارای ایده و فکر جدید که از طریق ایجاد یک کسب و کار با بهره‌گیری و هماهنگی منابع که همراه با مخاطره مالی، اجتماعی و حیثیتی است محصول یا خدمت جدید را به بازار ارائه می‌دهد.

خلاقیت:

یعنی توانایی خلق کردن یا توانایی ساختن و یا به وجود آوردن چیزی نو و همچنین فرایندی ذهنی که موجب جهش‌های بزرگ در دانش، مهارت‌ها، علوم و فناوری می‌شود. مهم‌ترین عنصر در یک فرایند خلاق، ابداع یا بی‌نظیر بودن است.

واژه ی نوآوری:

به معنی خلق ارزش از طریق ایده‌های نو، خدمات نو و یا راه‌های نو در انجام کارها می‌باشد.

تا رسیدن به هدف ، توقف در سر تا سر مسیر ممنون

تشخیص فرصت‌های کارآفرینی

کارآفرینی، شامل جست و جوی فرصت و سپس جست و جوی منابع مورد نیاز است. فرصت‌ها پیدا نمی‌شوند؛ پنجره‌های فرصت، همیشه باز نیست. بلکه هنگامی که باد، وزیدن می‌گیرد، باز و سپس بسته می‌شود!

تصور کنید که شما در حال انجام یک بازی هستید که طی آن توپ‌هایی را از یک پنجره که به صورت تصادفی باز و بسته می‌شود. پرتاب می‌کنید. برای هر توپی که از پنجره‌ی باز رد می‌کنید، پاداش می‌گیرید و اگر توپ به پنجره‌ی بسته اصابت کند، تنبیه می‌شوید. برای این که پاداش بگیرید، باید منتظر بمانید و زمانی که پنجره شروع به باز شدن می‌کند، توپ را با هدف‌گیری مناسب، پرتاب کنید. تعیین این که پنجره‌ی کارآفرینانه، چه موقعی درحال باز شدن است و چه موقعی در حال بسته شدن، در بسیاری از موارد، کاری مشکل است.

تعریف و معرفی ایده و ایده‌یابی

تعریف و معرفی ایده:

شرح ایده، شامل معرفی محصول مورد نظر است و اینکه چرا فکر می‌کنیم که ایده‌ی خوبی است؟ چه تفاوتی با کسب و کارهای مشابه دارد؟ مشتریان ما چه کسانی هستند؟ ویژگی‌های محصول چیست؟ کارآفرین باید با واژه‌های مناسب و حتی با استفاده از شکل و نقشه، معرفی محصول را طوری بیان کند تا هرکسی که متن را می‌خواند، بداند که او چه می‌گوید.

ایده‌یابی:

ایده‌یابی، عبارت است از پژوهش و تحقیق سیستماتیک برای پیدا کردن ایده‌های جدید. یک کارآفرین برای دسترسی به تعدادی ایده‌های مناسب و خوب، باید ایده‌های بسیاری را جمع کند و در اختیار داشته باشد.

جستجو برای ایده‌ی تولید محصول جدید باید به طور سیستماتیک انجام گیرد.

سه واژه ، ناپود کننده مسیر موفقیت : نمی دانم ، نمی توانم ، نمی شود

روش های خلق ایده:

منابع اصلی برای به دست آوردن ایده های جدید عبارتند از:

- ۱- تحقیق و توسعه: با تحقیق و توسعه درباره ی یک محصول، یک نیاز، یک منبع و یک فناوری میتوان ایده های جدیدی بدست آورد.
- ۲- نظرخواهی از افراد مطلع: برای به دست آوردن ایده های جدید می توان به افراد با تجربه و فعال در طراحی، تولید، بازاریابی، فروش و تحقیقات بازار مراجعه نمود.
- ۳- مشتریان: با بررسی خواسته های مشتریان می توان به نیازها و خواسته های آنها پی برد.
- ۴- شرکت های موفق: میتوان از تجزیه و تحلیل رفتار شرکت های موفق از جمله تبلیغات آنها، اولویت های تحقیق و توسعه ی آنها و سیاست بازاریابی آنان به ایده های جدیدی دست یافت.
- ۵- کانال های توزیع: فروشندگان و واسطه ها به دلیل نزدیکی به بازار اطلاعات ارزشمندی را در اختیار دارند. استفاده از تجارب افراد فعال در کانال های توزیع، کارآفرین را به ایده های جدید رهنمون می کند.
- ۶- منابع مواد اولیه: دسترسی مناسب و ارزان به منابع مواد اولیه، برای محصولات مصرف کننده ی آن مواد اولیه، مزیت رقابتی ایجاد می کند.
- ۷- فناوری های در دسترس: فناوری ها با تحولات سریعی که دارند، جهت تغییرات در بازار محصولات را نیز تعیین می کنند. تحلیل فناوری های موجود و بررسی ترکیبات ممکن آنها، کارآفرین را به ایده های جدید میرساند.
- ۸- منابع اطلاعات بازار: مجلات بازرگانی، نمایشگاه ها، مؤسسات پژوهشی، آزمایشگاه ها، آژانس های تبلیغاتی، اطلاعات زیادی را عرضه می کنند. این اطلاعات منابع ایده های جدید است.
- ۹- اینترنت

۱۰ - فرهنگ مشاغل موجود در سایر کشورها

در مرحله ی بعدی برای انتخاب بهترین ایده، ایده ها می بایست غربال شوند.

ترس قاتل موفقیت است! بترس ، بلرز، ولی اقدام کن

امکان سنجی اولیه و انتخاب ایده

مطالعه ی امکان سنجی برای روشن کردن این است که آیا یک پروژه یا یک کسب و کار، قابل اجراست یا نه؟ به عبارت دیگر، ایده ی مورد بررسی، ارزش صرف زمان، هزینه و سایر منابع را دارد یا باید رها شود؟

مطالعه ی امکان سنجی، عدم اتلاف منابع و سرمایه گذاری های بعدی را تضمین میکند.

هفت قانون برای کارآفرین نوپا:

- **قانون اول:** باید سعی کنید در قبال هر کاری که انجام می دهید و هر ساعتی که صرف کاری می کنید، دستاورد یا دستاوردهایی را به دست آورید.
- **قانون دوم:** اشتباهات، هدیه هایی ارزشمندند زود ناامید و تسلیم نشوید و ادامه دهید.
- **قانون سوم:** برای توقف طرح یا تغییر طرح در صورت نیاز آماده باشید.
- **قانون چهارم:** با تغییر و دگرگونی های کوچک، تغییرات مثبت زیادی به وجود آورید
- **قانون پنجم:** تصمیم بگیرید که چه کارهایی را، چطور و چه وقت باید انجام دهید.
- **قانون ششم:** راه حل های مفید و با ارزش همیشه دشوارترین و پیچیده ترین راه ها نیستند بلکه راههای ساده تری برای رسیدن به هدف وجود دارد.
- **قانون هفتم:** آنچه که هرگز نمی توان انکار کرد، نتایج و حاصل برآمده از یک کار است.

باور منفی تو، دزد موفقیت توست

هفت حوزه ضروری تمرکز کارآفرین ها:

1) تمرکز بر مشتری های سود ده

2) تمرکز بر جریان وجوه نقد

3) تمرکز بر زمان مولد

4) تمرکز بر تقاضای بازار

5) تمرکز بر ارائه خدمات به مشتری

6) تمرکز بر استخدام بهترین نیروی کار

7) تمرکز بر کیفیت نه کمیت

عوامل کلیدی کارآفرینی

شش عامل کلیدی در مورد کارآفرینی وجود دارد که عبارتند از:

1. شناخت هدف
2. داشتن افق
3. بکارگیری خلاقیت های ذهنی
4. جامعه گرا و جامعه پذیر بودن
5. شهامت، ابتکار، امیدوار و ریسک پذیر بودن
6. واقع بینانه برخورد کردن با تفاوت بین خلاقیت ها و فرصت ها

باور و اعتقاد تو، رئیس مغز توست

ویژگی های کارآفرینان

همه کارآفرینان در صفات فردی یکسان نیستند اما ویژگی های عمومی در آنها وجود دارد که

عبارتند از:

- سخت کوشی
- کنجکاو و اشتیاق به آموختن
- برقراری ارتباط اجتماعی
- رشد شخصیت
- خلاقیت
- مسوولیت پذیری و اتکا به خود
- آرامش
- زندگی در زمان حال
- بصیرت
- اقدام فوری
- رویکرد مثبت
- استقامت
- خلاقیت و نوآوری

- هدف گرایی
- ریسک پذیری
- فرصت گرایی و فرصت شناسی
- آینده نگری و دوراندیشی
- انعطاف پذیری
- اهل کار و عمل
- اعتماد به نفس و خودباوری
- واقع بینی

برخیز! راه های تازه در انتظار گام های ما هستند

ده قدم تا اعتماد به نفس:

- (1 سرشار از عشق به خود و عشق به دیگران باشید.
- (2 هنگام مواجه شدن با یک تصمیم مشکل یا قرار گرفتن بر سر دوراهی، آن را سخت جلوه ندهید و با افرادی که در آن زمینه تجربه دارند مشورت کنید و بی گذار به آب نزنید.
- (3 به نقاط ضعف خود آگاه باشید و همیشه از موضع قدرت استفاده کنید نه ضعف . زندگی هدفمند داشته باشید و تلاش کنید به هدفتان برسید.
- (4 هر روز با شوق از خواب بیدار شوید و هنگام تصمیم گیری شک و دو دلی نداشته باشید.
- (5 همیشه نیمه پر لیوان را ببینید یعنی مثبت فکر کنید و در اطراف خودتان هم آدم های مثبت اندیش را برای دوستی انتخاب کنید.
- (6 مهارت های ارتباطی را یاد بگیرید و قبل از هر گونه اظهار نظر به دقت و با حوصله به حرف های دیگران گوش کنید. مشکل خود را با لحنی شیوا و موثر بیان کنید.

7) سعی کنید خود را در اجتماع و محیطی که در آن زندگی می کنید از نظر رفتاری ، اخلاقی ، صداقت ، اعتماد و ... خوب معرفی کنید.

8) در صورت لزوم با قاطعیت رفتار کنید. با بیانی آرام و منطقی و مودبانه حق خود را بگیرید . بیشتر اهل سازش و مصالحه باشید نه مخالفت.

9) احساسات خود را کاملا کنترل کنید حتی در ناامیدی. قبل از هر حادثه هیجان انگیزی ، آرامش را تمرین کنید.

10) خوب غذا بخورید و سعی کنید از خوردن غذاهای چاق کننده و مواد ناسالم پرهیز کنید و محیط اطراف خود را همیشه تمیز و پاکیزه نگه دارید.

تو میتوانی با توکل به خدا و خودت ، سرنوشت خودت را عوض کنی

پنج کلید برای ورود به حوزه کارآفرینی

1) خسته شدن از کار روزانه دلیل خوبی برای ایجاد یک شغل نیست.

2) از همان ابتدا ، کار فعلی تان را ترك نکنید.

1-2) اگر یک برنامه ی شغلی امکان پذیری در ذهن دارید ، تصمیم به شروع آن بگیرید.

2-2) جای مناسب و هدف خود را در بازار بیابید.

3-2) راه های ممکن برای جذب پشتوانه های دولتی را برای شغل خود پیدا کنید.

4-2) یک برنامه ی بازاریابی مناسب و قدرتمند ایجاد کنید.

5-2) با کارآفرینان دیگر در ارتباط باشید.

6-2) در کلاس های کارآفرینی شرکت کنید و با مربی های حرفه ای کار خود را آغاز کنید.

3) کارآفرین باشید!!!

4) برای انتقال خود به شغل جدید برنامه ریزی داشته باشید.

5) آمریکایی ها در تربیت و پیشرفت جوانان در تکمیل اهدافشان به نتایج زیر دست یافته اند:

از بین افرادی که به طور قاطع تصمیم می گیرند که به هدفی برسند % 25 موفق می شوند.

از بین افرادی که مشخص می کنند که در چه زمانی برنامه ی خود را پیاده کنند. % 40 موفق می شوند.

از بین افرادی که برای نحوه انجام کارشان برنامه ریزی می کنند، 50% موفق می شوند.

با تصمیم گیری برای وارد شدن به حوزه ی کارآفرینی، شما می توانید روح کارآفرین خود را به سرمایه تبدیل کنید و در نتیجه به رضایت مندی شخصی، و حتی به پاداش های مالی برسید.

"نیازی نیست که بزرگ باشید تا بتوانید شروع کنید، باید شروع کنید تا بزرگ شوید"

ده نکته اساسی درباره کارآفرینان و کارآفرینی از نظر تامپسون:

(1) کارآفرینان افرادی هستند که خود را از دیگران متمایز می سازند.

(2) کارآفرینی موضع یابی و بهره برداری از فرصت هاست.

(3) کارآفرینان منابع مورد نیاز را برای بهره برداری از فرصت ها می یابند.

(4) کارآفرینان ارزش افزوده ایجاد می کنند.

(5) کارآفرینان شبکه سازان (اجتماعی و مالی) خوبی هستند.

(6) کارآفرینان دارای دانش کاربردی هستند.

(7) کارآفرینان سرمایه (مالی، اجتماعی و هنری) خلق می کنند.

(8) کارآفرینان مدیریت ریسک پذیر دارند.

(9) کارآفرینان در مواجهه با ناملایمات دارای قاطعیت و اراده هستند.

(10) کارآفرینی شامل خلاقیت و نوآوری می شود.

مردان شجاع فرصت می آفرینند، ترسوها و ضعفا منتظر فرصت می نشینند.

فعالیت کارآفرینانه = کارآفرین + نوآوری + خلاقیت