

## جلسه سوم درس کارآفرینی

موضوع این جلسه: کسب و کارهای الکترونیک و کسب و کارهای بدون کارخانه شامل مباحث:

- ن تعریف
- ن تفاوت کسب و کار اینترنتی با تجارت الکترونیک
- ن انواع کسب و کارهای اینترنتی
- ن مزایای کسب و کار اینترنتی
- ن مراحل یک طرح توجیهی اینترنتی
- ن روش ها و معیارهای گزینش بازار هدف در کسب و کارهای اینترنتی
- ن گزینش و توسعه ی یک فرآورده در کسب و کارهای اینترنتی
- ن در طراحی و ساخت یک سایت مناسب کسب و کار به چه نکاتی باید توجه نمود؟
- ن در کسب و کارهای اینترنتی چگونه می توان به یک موقعیت بی همتا دست یافت؟
- ن عوامل اساسی موفقیت در عرصه های تجارت الکترونیک کدامند؟ و به چه نکات کلیدی باید توجه نمود؟
- ن تعریف کسب و کارهای بدون کارخانه
- ن مزایای تولید بدون کارخانه، و اثرهای آن
- ن تفاوت های سامانه بدون کارخانه و با کارخانه

## تعریف کسب و کارهای الکترونیک:

به کسب و کاری گفته می شود که به صورت الکترو و نیک و از راه شبکه اینترنت انجام می پذیرد. و شامل دو مبحث می باشد.

### الف : کسب و کار اینترنتی : E-Business

کسب و کار اینترنتی ، به مجموعه فعالیت های مربوط به کسب و کار از جمله مباحث بازاریابی، مالی، خرید و فروش، ارتباط با مشتریان، خدمات پس از فروش، همکاری با سرمایه گذاران و .... که از راه شبکه اینترنت انجام می گیرد گفته می شود.

### ب : تجارت الکترونیک : E-Commerce

تجارت الکترو نیک تنها شامل موضوع های مربوط به خرید و فروش از راه اینترنت است و خود زیر مجموعه ای از تجارت الکترونیک است. (تفاوت کسب و کار اینترنتی با تجارت الکترونیک)

**انواع کسب و کارهای اینترنتی: کسب و کارهای اینترنتی بسیار متنوع اند ولی بطور کلی به ده گروه عمده تقسیم می شوند.**

۱. ایجاد اجتماع های آنلاین
۲. خرید، فروش و حراج کالاهای گوناگون
۳. تبلیغات اینترنتی
۴. ارائه خدمات تخصصی به دیگران
۵. ایجاد امپراطوری اطلاعات، اخبار و آموزش
۶. تهیه و ارائه نرم افزارهای مختلف
۷. چند رسانه ای یا مالتی مدیا
۸. پیوستن به شبکه های واسطه گری
۹. خدمات مربوط به ایمیل
۱۰. سرمایه گذاری مشترک

A.A.Mohammadi

## چگونگی راه اندازی کسب و کار اینترنتی

قبل از راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی، باید یک برنامه دقیق و از پیش طراحی شده که شامل تجزیه و تحلیل های آغازی در مورد موضوع های متنوع مرتبط با کسب و کار، که به آن "طرح توجیهی" گفته می شود، آماده نمود.

مراحل یک طرح توجیهی کسب و کار اینترنتی:

پیش از ایجاد یک کسب و کار اینترنتی، باید این پنج مرحله اساسی را در طرح خود مشخص کنید.

- ۱) **آنالیز فرصت:** در این مرحله، کسب و کار تعریف، و فرآورده و خدمات؛ مشتریان و رقبا را مشخص کنید.
- ۲) **ایجاد و توسعه وب سایت:** این بخش فنی کار است، در این مرحله نوع سایت و هدف از ایجاد آن بیان گردد.
- ۳) **برنامه بازاریابی الکترونیک:** در این مرحله باید در بازار رقابتی؛ بها گذاری، شیوه پخش کالاها و راهبرهای متفاوت ارتقای کسب و کار مانند تبلیغات، استفاده از موتورهای جستجو... مشخص گردد.
- ۴) **اجرا:** اطلاعات مهم این بخش عبارتند از:
  - § برآورد هزینه های سایت در هر یک از مرحله های پیشین
  - § مشخص کردن افراد مرتبط با هر بخش
  - § شیوه انجام همه بخش ها به ویژه برنامه های بازاریابی الکترونیک
- ۵) **توسعه/تجارت الکترونیک:** در این مرحله، موضوع های تخصصی کار در جهان کسب و کارهای اینترنتی از جمله: فروش آنلاین و عملیات خرید اینترنتی را تجزیه و تحلیل شود.

A.A.Mohammadi

۰۶ مارس ۲۰

## روش ها و معیارهای گزینش بازار هدف در کسب و کارهای اینترنتی

**درآمد:** مردم می خواهند از راه اینترنت درآمد کسب کنند. سهم بیشتری از بازار با یک شغل پر درآمد داشته باشند

**پس انداز:** مردم می خواهند از راه اینترنت «پس انداز» کنند. سرمایه گذاری مطمئن انجام دهند و یا صرفه جویی داشته باشند.

**زمان:** مردم می خواهند از راه اینترنت در «زمان» صرفه جویی کنند و کمتر کار و بیشتر از زندگی لذت ببرند.

**زیبایی:** مردم می خواهند یک «ظاهر بهتر» داشته باشند. وزن کمتر، تناسب اندام مطلوب

**آموزش:** مردم می خواهند چیزهای تازه ای «بیاموزند» در زمینه هایی که اطلاعات ندارند.

**تمایل ها:** برای یافتن ایده های نو، باید دقت کنید گرایش و تمایل فعلی مردم چیست؟ و تمایل های نو را با مشاهده تلویزیون، آگهی روزنامه ها، و مجله ها و گشت و گذار در اینترنت پیدا کرد.

A.A.Mohammadi

۳۰ مارس ۲۰۰۶

## گزینش و توسعه یک فراورده

گزینش یک فراورده برای یک بازار آنلاین چهار حالت دارد.

- ۱) خودتان تولید کننده یک فراورده انحصاری هستید.
- ۲) شما امتیاز فروش یک فراورده ویژه را دارید.
- ۳) در برنامه فروش مشترک شرکت کنید.
- ۴) خدمات ویژه ای را از راه اینترنت ارائه دهید. گزینش و ارائه فراورده ها باید برخوردار از شرایط ویژه ای باشند مثل:
  - کیفیت از کیفیت بالایی برخوردار باشند
  - رقابت : رقبا را بشناسید.
  - معرفی و ارتقای ساده : به آسانی قابل تبلیغ باشد.
  - کم هزینه و پر سود : فراورده ای که کم هزینه و پرسود باشد.
  - موجودی همیشگی : فراورده ای که یک منبع پایان ناپذیر و موجودی همیشگی داشته باشد.
  - استفاده آسان :
  - بی خطر و قانونی: فراورده ای که بی خطر و منع قانونی برای فروش و پخش نداشته باشد.
  - ترابری ( حمل و نقل) :
  - انبار و نگهداری :

A.A.Mohammadi

۰۶ مارس ۲۰

## طراحی یک سایت مناسب کسب و کار

نکاتی که در طراحی سایت باید به آن توجه داشت.

- (۱) ساخت یا طراحی : سایت باید توسط گرافیکست ها بصورت جذاب طراحی شود.
- (۲) قانون رنگ ها : همواره از سه تا پنج رنگ استفاده کنید.
- (۳) زمان بارگذاری سایت : زمان بار گذاری باید از سرعت بالایی برخوردار باشد.
- (۴) اجرا در همه مرور گرها:
- (۵) حرکت آسان :حرکت میان صفحات آسان و باسرعت باشد.
- (۶) چیدمان حرفه ای: برای تمام صفحات از یک الگوی چیدمانی استفاده کنید.

## چگونه می توان یک موقعیت بی همتا در کسب و کارهای اینترنتی ایجاد کرد؟

- (۱) **ترکیب کالا و خدمات** : یک کالا را با خدمت ویژه ای ترکیب کنید و به صورت یک بسته ، یکجا عرضه کنید.
- (۲) **بخش ویژه اعضوها** : بخشی از سایت خود را با خدمات ویژه «تنها ویژه اعضوها» قرار دهید.
- (۳) **افزودند خدمات جدید** : خدمات و فرآورده های نو را زمان نیاز قوی اعلام کنید.
- (۴) **محتوای مناسب، رمز موفقیت** : محتوای شگفت آور و جذابی را در جهت ارتقاء و فروش فرآورده های خود به صورت رایگان در سایت قرار دهید
- (۵) **امکان نقد سایت** : از افراد بخواهید که سایت شما را نقد کنند.
- (۶) **لینک های سودمند** : به سایت هایی که آگاهی های سودمندی مرتبط با کالاها یا خدمات شما دارند، لینک دهید.
- (۷) **تنها یک وب سایت نباشید** : سایت خود را به صورت یک باشگاه عرضه کنید نه تنها یک وب سایت.
- (۸) **منبع اطلاعات باشید** : سایت خود را به صورت یک منبع کامل از اطلاعات باارزش در زمینه ای ویژه در آورید.
- (۹) **همه چیز برای مشتری** : خود را با نظر بازدیدکنندگان مطابقت دهید.
- (۱۰) **درآمدهای چندگانه** : بکوشید سود چند گانه ای از کسب و کار آنلاین خود ببرید.
- (۱۱) **استفاده از نقاط ضعف رقبا** : نقاط ضعف رقبای خود را کشف کنید و با از بین بردن آن نقاط ضعف در کسب و کارتان بهبود و اصلاح ایجاد کنید.

## چه عوامل اساسی موجب موفقیت افراد در عرصه های تجارت الکترونیک است؟

### 1 - ایده : یک ایده چگونه شکل می گیرد؟

ایده ها با پی بردن به فرصتها در ذهن ما جرقه می زند .فرصتها کجا هستند؟فرصت ها در همه جا هستند ،پنهان نیستند،اما شناسایی آنها ذهن خلاق می خواهند.

### 2 - اجرا : اجرا چیست؟

یک ایده تا زمانی که در ذهن باشد،به خودی خود هیچ ارزشی ندارد.وزمانی ارزش پیدا می کند که عملی شود.

### 3 - پشتکار : پشتکار چیست؟

مهمترین بخش کار به ویژه یک کسب و کار اینترنتی پشتکار است.مهمترین دلیل موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی داشتن پشتکارو جدیت در کار است.



## به چه نکات کلیدی در کسب و کارهای اینترنتی باید توجه نمود؟

- (۱) **طوفان فکری** : همیشه زمانی را خارج از وقت روزانه یا هفتگی برای یافتن ایده های نو به طوفان فکری اختصاص دهید.
- (۲) **الگو سازی افراد موفق** : از افراد یا کسب و کارهای موفق الگوسازی کنید نه کپی برداری
- (۳) **ریسک** : برای پیشرفت و بهبود کسب و کار خود ریسک کنید.
- (۴) **منابع خارج از شرکت** : بخشی از حجم کاری خود را برون سپاری کنید. (منشی گری، حسابداری، بازاریابی و...)
- (۵) **جریان های چندگانه کسب درآمد** : تنها به یک راه کسب درآمد از اینترنت قانع نباشید. «جریان های چندگانه درآمد» را در سایت خود ایجاد کنید؛ تبلیغات، فروش کالاهای دیگران و...
- (۶) **اجتماع های آنلاین** : پیوستن به انجمن ها و اجتماع های آنلاین، سایتتان را شناخته تر می کند.
- (۷) **گارانتی رقابتی** : گارانتی فرآورده های خود را با رقبای اصلی مقایسه کنید.
- (۸) **سرمایه گذاری مشترک** : یک «همبستگی راهبردی» یا «سرمایه گذاری مشترک» هنگامی است که دو یا چند کسب و کار متفاوت در دوره زمانی ویژه به هم پیوندند.
- (۹) **تبلیغ در همه جا** : از همه ی ابزارها برای تبلیغ استفاده کنید؛ سخنرانی، همایش، مقاله و.....

۰۶ مارس ۲۰

A.A.Mohammadi

## کسب و کارهای بدون کارخانه

### تعاریف :

- تولید بدون کارخانه؛ الگوی تولید متمرکز و تامین نامتمرکز، پارادایم برنامه ریزی زنجیره تامین را دنبال می کند.
- تولید بدون کارخانه رویه نوینی در مدیریت کسب و کار است که در آن تولیدکنندگان توجه خویش را به برون سپاری بخش های بدون ارزش در زنجیره ارزش فرآورده ها
- هدف از تولید بدون کارخانه، استفاده بهینه از منابع و تولید با کمترین سرمایه گذاری و پرسنل است.

## اثرهای تولید بدون کارخانه

• افزایش تولید کالا و خدمات (تولید ناخالص ملی) و میزان اشتغال (کاهش نرخ بیکاری)

• با کاهش هزینه سرمایه گذاری، امکان تولید برای طیف بیشتری از علاقمندان، تکیه بر دارایی های نامشهود مانند منابع انسانی خلاق و کارآمد، و برند

• از دیدگاه کلان اقتصادی اثرهای زیر مشهود است :

• افزایش سود واحد تولیدی، موجب پرداخت مالیات بیشتر می شود.

• استفاده از ظرفیت های بلا استفاده صنایع دیگر

• استفاده از ظرفیت های بلا استفاده دیگر، افزایش بهره وری و افزایش تولید ناخالص ملی را به همراه دارد.

از کارخانجات معتبر جهان می توان **تویوتا و آی بی ام** را نام برد.

## مزایای تولید بدون کارخانه: (تفاوت های سامانه بدون کارخانه و با کارخانه)

ردیف	شرح	در تولید بدون کارخانه	در تولید با کارخانه
1	سرمایه گذاری	بسیار کم	بسیار زیاد
2	تعداد نیروی انسانی	بسیار کم	بسیار زیاد
3	مدیریت کلان	ساده	پیچیده
4	تشکیلات	کوچک	بزرگ
5	امکان تغییر ظرفیت تولیدی	بسیار زیاد	بسیار کم
6	امکان تولید فرآورده های متنوع	بسیار زیاد	بسیار کم
7	کارگاه تولید قطعه ها	ندارد یا بسیار کم	دارد
8	واحد سفارش ساخت در خارج	بسیار قوی	ندارد یا بسیار کوچک
9	واحد کنترل کیفی	پراکنده در بیرون سازمان	متمرکز در درون کارخانه
10	بررسی کار	ندارد یا تنها خط مونتاژ	دارد
11	نیاز به فضا	بسیار کم	بسیار زیاد
12	نیاز به انرژی	بسیار کم	بسیار زیاد
13	نیاز به خط های ارتباطی	بسیار کم	بسیار زیاد
14	نیاز به وسیله های نقلیه	بسیار کم	بسیار زیاد
15	واحد طراحی و مهندسی	بسیار قوی	متوسط و کوچک
16	برنامه ریزی تولید	کلان و بیرونی	خرد و درونی
17	کنترل	برون سازمان و کلی	درون سازمان و جزئی

A.A.Mohammadi

۰۶ مارس ۲۰

# تا دیداری دیگر خدا نگهدار

A.A.Mohammadi

۰۶ مارس ۲۰