|  |
| --- |
| مقطع تحصیلی:کاردانی کارشناسی رشته ترم:...........سال تحصیلی: 1398- 1399 نام درس :مدیریت کسب و کار و بهره وری . نام ونام خانوادگی مدرس:.مریم جزایریآدرس emailمدرس:.........mj1511359@gmail.com..تلفن همراه مدرس:................................ |
| جزوه درس:. کتاب مهارتها و قوانین کسب و کار مرکز نشر دانشگاهی مربوط به هفته : 🞎سیزدهم text: دارد 🞎ندارد🞎 voice:دارد🞎 ندارد🞎 power point:دارد🞎 ندارد🞎تلفن همراه مدیر گروه : ............................................  |
| **دانشجویان گرامی بعد از مطالعه کتاب به نمونه سوالات تستی فصل پنجم پاسخ فرمایید** 1-فهم درست تغییرات محیطی به کارآفرینان کمک می کند تا .................................................تطبیق دهند2-چهار حوزه محیطی موثر بر مدل کسب و کار ...................و................و..................و............3-صفحه 83شکل 5-14-نیروهای بازار را در پنج بخش.............و.............و...............و................و.................5-تحلیل بازار ، نیروهای بازار6- شکل 5-2 صفحه 84 نیروهای بازارموثر برمدل کسب و کار 7-................چنانچه از نام ان پیداست ..............نیازهای بازار را مشخص معلوم می کند که با چه کیفیتی می توانبه انها پاسخ داد8-....................عوامل کلیدی که پیش ران و متحول کننده بازار است را مشخص می کند9-این تحلیل(.....................)از جنبه مشتری و رفتار مصرف مشتری است زیرا این مشتریان اند که تا حدودی رفتار بازار را شکل می دهند10-اینکه آیا یک بازار بتواند برای یک کسب و کار درامد پایدار و مستمری به همراه اورد ................یک بازار را نشان می دهد 11-صفحه 86 شکل 5-3پنج نیروی رقابتی موثر در مدل کسب و کار 12-در مجموع هرقدر...............................قدرت چانه زنی انها ...............................می شود13-...................مشخص کننده حضور عواملی هستند که ممکن است به گونه ای بالقوه برکسب وکار اثر گذار باشد 14-چرا شناخت رقبا لازم است؟15-شناخت تازه وارد ها از چه نظر مهم است و پرسش های اصلی در این زمینه کدام است؟16-در این تحلیل (....................................) نیز هرچه محصولات وخدمات جایگزین بیشتری برای محصولات یک شرکت وجود داشته باشد صنعت جذابیت کمتری خواهد داشت17-چهار روند کلیدی موثر در پیش بینی محیط کسب و کار شکل 5-4 با توضیحات خوانده شود18-شکل 5-5عوامل اقتصاد کلان موثر برمدل کسب و کار توضیحات مطالعه شود19-.............یکی از مهم ترین روند های مورد بررسی در تحلیل های محیطی به شمار می روند20-شاخص هایی مانند .............و............و...............واز همه مهم تر .................................و به دقت مورد بررسی و تحلیل قرار بگیرند21-........................این عامل نیز قیمت های کنونی و روند های قیمت را در باره منابعی (مواد اولیه و سایر منابع مورد نیاز ) که برای مدل کسب و کار مورد نظر ضرورت دارند را مشخص می کند 22-یک کسب و کار رقابتی که در محیط کنونی ملموس و منطقی است ..........................شود23-مفروضات مربوط به چگونگی نیروهای بازار،نیروهای صنعت .،روند های اصلی و نیروهای اقتصاد کلان برای .............................................. .............................توسعه دهد24- چرا ارزیابی منظم و مستمر مدل کسب و کار مهم است ؟25-..........................فعالیتی مهم و مدیریتی است 26-از نتایج تحلیل ارزیابی سوات به منظور ..........................................استفاده می شود27-یک راه مفید استفاده از سوات این است که ..............................................................28-یکی از ابزارهای مناسب برای ارزیابی مدل کسب و کار مبتنی بر ارزیابی عوامل داخلی ..........................وخارجی............................کسب و کار یا .......................است29-در راهبرد اقیانوس ابی شرکت ها به دنبال.......................هستند30-.............................روشی مناسب برای به چالش کشیدن ارزش های پیشنهادی و مدل های کسب و کار و......................است31-راهبرد اقیانوس ابی به ایجاد بازارهای کاملا جدیداز طریق .........................................می پردازد 32-نواوری در ارزش به معنی ................................................................است33-این راهبرد (.................)در اصل به معنای ایجاد بازاری با ارزش های متمایز برای مشتریان است که در عین حال رقیبی در ان بازار وجود نداشته باشد 34-(مثال صفحه 94 بازار ویدئوی خانگی در برابر سایت های اینترنتی فیلم انلاین )مطالعه شود 35- خلق اقیانوس ابی چهارپرسش کلیدی را برای به چالش کشیدن منطق راهبردی مدل کسب و کار مطرح می کند نام ببرید؟36-چهار پرسش کلیدی به اختصار ..........،............،..............و..........نامیده می شوند37-شرایط فعلی اقتصاد جهانی به گونه ای است که ..................................................هستند38-در دنیای مدرن امروز رقابت عاملی پویاست و ....................................................................ویا حتی از بین بردن مزیت رقابتی می شوند39-تجربیات کشور هایی همچون چین وژاپن نشان می دهند که .............................(راهبرد رقابتی مطالعه شود)40-تدوین یک راهبرد رقابتی به معنای ارائه .................................................برای تحقق اهداف است41-راهبرد رقابتی ترکیبی از ................................دست یابد42-چرخ راهبرد رقابتی شکل 5-7صفحه 96 و توضیحات مطالعه شود43-شکل 5-8 فرایند برنامه ریزی مدل کسب و کارو توضیحات مطالعه شود 44- مرحله اول اماده سازی شامل ..............،..............،............،..............45- مرحله دوم شناخت شامل .................و................و...............و....................46-مرحله سوم طراحی شامل ................و..............و.................47-جدول 5-1 مرحله اماده سازی فرایند برنامه ریزی مدل کسب و کار صفحه 97 مطالعه شود48-جدول 5-2 مرحله شناخت فرایند برنامه ریزی مدل کسب و کار صفحه 98 مطالعه شود49-جدول 5-3 مرحله طراحی از فرایند برنامه ریزی مدل کسب و کار 50-جدول 5-4 مرحله پیاده سازی از فرایند برنامه ریزی مدل کسب و کار 51- جدول 5-5 مرحله مدیریت از فرایند برنامه ریزی مدل کسب و کار  52-طرح کسب و کار سند مکتوب و منظمی است که .......................53-طرح کسب و کار نقشه ای است که ...................................54- طرح کسب و کار به اختصار ..........................به یک ..........................است 55-در تدوین طرح کسب و کار لازم است به چهار اصل توجه شود توضیح دهید56-طرح کسب و کار بعنای خود کسب و کار ....................57-......................یکی از بهترین راه های تعیین چارچوب ،راهبرد،...................و................برای کسب و کار است58-داشتن یک طرح کسب و کار الزاما............................59-جدول 5-6 باید ها و نباید های طرح کسب و کار 60-رابطه میان اهداف و فعالیت ها مطالعه شود 61-زمان اغاز نوشتن طرح تجاری ابتدا تمامی عوامل ..................................................سپس عوامل ....................................................62-تدوین یک طرح کسب و کار کارامد برای راه اندازی به .....................ساعت وقت نیاز دارد63-میزان جزئیات و ترتیب ارائه ...............................................64-شکل 5-9 صفحه 103 اجزای طرح کسب و کار توضیحات مطالعه شود 65-بخش ..........................یکی از پرچالش ترین و در عین حال یکی از مهم ترین بخش هاست66-سایر بخش های طرح کسب و کار به ...................................................بستگی دارند67-سطح پیش بینی شده فروش مستقیما بر عواملی همچون .......................................تاثیر می گذارد68-در بخش تحقیقات بازار یابی لازم است به 1-مشتریان 2- اندازه بازار و روند ها 3-رقابت و مزیت های رقابتی 4- فروش و سهم بازاربراورد شده 5-ارزیابی بازار فعلی اشاره شود توضیحات مطالعه شود 69- ویژگی های اقتصادی و مالی مانند میزان ..............................................از نکات مهم یک کسب و کارند70-......................تعیین حاشیه سود کالا و یا خدمت با استفاده از تحلیل های کمی 71-.........................میزان و تداوم جریان سود مورد انتظار که قبل و بعد از کسر مالیات ایجاد خواهد شد  72-نقطه سر به سر چیست؟73-....................گویای چگونگی دستیابی به پیش بینی های فروش است 74-برنامه بازاریابی باید ............................بیان کند 75-برنامه بازاریابی مطالعه شود صفحه 107-10876-برنامه ها ی توسعه و طراحی محصول نام برده توضیح دهید صفحه 108-10977-اینکه چگونه باید فشارهای فصلی تولید مدیریت شوند تا عوارض زیادی نداشته باشند در .................باید توضیح داده شود 78-از انجایی که در بیشتر طرح های کسب و کار ........................................در نظر گرفته می شود براورد ..................................بسیار مهم است79-شناسایی........................نشان دهنده ....................و ....................بیشتر می کند 80-هدف از تدوین برنامه مالی ............................................................است81-در برنامه مالی درامدهای حاصل از فروش .................................................................ذکر می شود82-تهیه ..........................اهمیت بالایی دارد و باید نشان دهد که ......................................می رسد83-محاسبات مربوط به نرخ بازده درونی کسب و کار و ارزش فعلی ان ..............................................قابل ارایه است  |