

آشنایی با مقدمات کسب و کار

ارائه:

دکتر میثم مدرسی

دکتری کارآفرینی و عضو هیات علمی دانشگاه سمنان



Email: mmodarresi@semnan.ac.ir



Instagram: [dr.meisam.modarresi](https://www.instagram.com/dr.meisam.modarresi)

گام های راه اندازی یک کسب و کار

- توسعه فردی
- انتخاب حوزه کسب و کار
- انتخاب ایده
- آماده سازی

توسعه فردی

- تعریف
- ابعاد
- اهمیت
- برنامه ریزی توسعه فردی



تعریف توسعه فردی

- تبدیل شدن به بهترین نسخه از خودمان
- استمرار
- بدون محدودیت
- شکوفایی

ابعاد توسعه فردی

- جسمی
- ذهنی (روحی - روانی)
- مهارتی



اهمیت توسعه فردی

- خروج از نقاط امن
- بهبود نقاط قوت
- افزایش اعتماد به نفس
- افزایش خودآگاهی

گام های برنامه ریزی توسعه فردی

- هدف گذاری
- شناخت مهارت های مورد نیاز
- شناسایی امکانات لازم
- ایجاد برنامه عملی
- تنظیم جدول زمانبندی

«نکاتی برای اجرای مناسب توسعه فردی»

جورج الیوت:

"هیچ وقت برای تبدیل شدن به کسی که می توانستیم باشیم دیر نیست."



انتخاب حوزه کاری مناسب

- علاقه
- ویژگی های شخصیتی
- تجربه کاری
- دانش و مهارت (رسمی - غیر رسمی)
- داشتن شبکه اجتماعی
- پتانسیل بازار

پتانسیل بازار

- میزان تقاضا
- میزان عرضه
- رشد بخش مورد نظر



ابزارهای کمکی شناخت پتانسیل بازار

- اینترنت
- گزارشات آماری
- شبکه های اجتماعی
- مجلات تخصصی
- استفاده از نظر خبرگان

پیدا کردن ایده

- آیا ایده از مغز آدم‌های نابغه بیرون می‌آید؟
- منبع ایده
- مثال‌ها



ویژگی های ایده خوب

- حل کننده یک مشکل
- وجود زیرساخت های لازم
- مقیاس پذیری
- تطابق با شرایط فرهنگی سیاسی قانونی

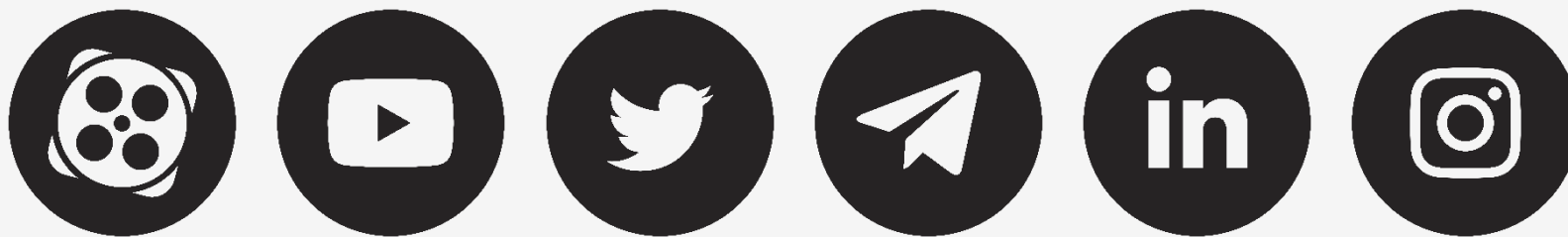
«ابزارهای کمکی پیدا کردن یک ایده خوب»

آماده سازی

- تیم سازی
- بررسی مجوزها
- تحقیقات بازار
- نوشتن مدل و طرح کسب و کار



سپاس از توجه شما



TandaAcademy

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید.



توانهندسازی نیروی دانش جوی ایران