

پرسش‌های کسب‌وکاری

صفحه ۲۱ کتاب

چگونگی افزایش ارزش افزودهٔ کسب‌وکار



بهزاد یک کسب‌وکار تولید و عرضهٔ لباس راه‌اندازی کرده است.
او برای افزایش ارزش افزودهٔ کسب‌وکارش به دنبال راه‌حل است.
در ادامه ۵ پرسش مطرح شده و پاسخ آن‌ها را با هم می‌خوانیم.

۱ در اینجا منظور از کسب‌وکار چیست؟



پاسخ:

فعالیت بهزاد برای تولید و عرضهٔ انواع لباس با هدف فروش آن‌ها به مشتریان، یک کسب‌وکار است.

۲ دو مورد از عوامل تولید که بهزاد برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدیدش به آن‌ها نیاز دارد را ذکر کنید.





پاسخ:

۱. نیروی انسانی: افرادی ماهر برای برش پارچه و دوخت لباس‌ها.

۲. سرمایه: پول پس‌اندازشدهٔ بهزاد برای تهیهٔ پارچه، ابزار و تجهیزات موردنیاز تولید لباس.

۳ بهزاد برای ایجاد کسب‌وکارش دو هزینهٔ فرصت پیش و دارد. هر یک از آن‌ها را نام برده و توضیح دهید.



پاسخ:

۱. **انتخاب استخدام فرد ماهر در برش پارچه:**
بهزاد می‌تواند با استخدام این، فرد، پارچه‌ها را سریع‌تر و با ضایعات کمتر برش دهد؛ اما فرصت استخدام فرد ماهر در دوخت را از دست می‌دهد.

۲. **انتخاب استخدام فرد ماهر در دوخت:**
بهزاد می‌تواند دوخت لباس‌ها را سریع‌تر انجام دهد؛ اما فرصت استخدام فرد ماهر در برش پارچه را از دست می‌دهد.

۴ مزایا و معایب تقسیم کار برای کسب‌وکار بهزاد را ذکر کنید. (ذکر یک مورد از هرکدام کافی است).

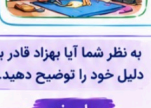
عیب:

انجام مداوم یک کار تکراری، مانند برش یا دوخت لباس، ممکن است باعث خستگی و یکنواخت شدن کار برای کارکنان شود.



مزیت:

تقسیم کار باعث می‌شود هر فرد در کار مشخصی مهارت بیشتری پیدا کند و سرعت و بهره‌وری تولید افزایش یابد.



۵ به نظر شما آیا بهزاد قادر به فروش تمام محصولاتش خواهد بود؟ دلیل خود را توضیح دهید.



پاسخ:

لزوماً خیر. ممکن است تعداد لباس‌های تولیدشده بیشتر از میزان تقاضای مشتریان باشد یا لباس‌ها با سلیقه و نیاز مشتریان هماهنگ نباشند. بنابراین بهزاد باید پیش از تولید انبوه، نیاز و سلیقهٔ مشتریان و میزان تقاضای بازار را بررسی کند.

بررسی بازار و سلیقهٔ مشتریان بهزاد را در فروش موفق‌تر می‌کند.



انتخاب‌های درست، کسب‌وکار را موفق می‌کند...