فصل سوم

کار آفرینی،رشد،اندازه کسب و کارها

1.پایه هفتم

2.گردآورنده:دکتر ویلکی

کارآفرین کیه؟

کسی است که کسب و کار جدید برای خود راه می اندازد



مزایای کارآفرینی

آزادی و استقلال

اجرای تمامی ایده ها و نظرات

مشهوریت در صورت موفقیت

ایجاد شغل سودآور برای خود

بکارگیری مهارت ها و علایق شخصی

تحقق اهداف شخصی

معایب کارآفرینی

سرمایه گذاری

ریسک و امکان مواجهه با شکست

صرف زمان و انرژی زیاد

نبود دانش و تجربه کافی در مسیر

ویژگی های یک کارآفرین موفق

1.سخت کوشی

2.ریسک پذیری

3.خلاقیت و نوآوری

4.خوش بینی نسبت به آینده

5.اعتماد به نفس

6.استقلال



دلایل حمایت دولت ها از کسب و کار های تازه تاسیس

1.کاهش نرخ بیکاری
2.افزایش تولید کالا و سودآوری برای کشور
3.افزایش رقابت بین کسب و کاری های جدید و قدرت انتخاب بالا مصرف کنندگان





چگونگی یاری رساندن برنامه و طرح توجیهی به کارآفرینان

کسب و کارها برای جلب رضایت بانک ها مبنی بر اعطای وام،موظف به ارائه برنامه و یا طرح تجاری کسب و کارشان هستند و باید فرم های مربوطه را از متصدیان بانک بگیرند و پر کنند







مثال:نام یا عنوان واحد تجاری:پیتزا ببر و بخور

نوع سازمان:شرکت خصوصی

اهداف تجاری:ارائه خدمات با کیفیت از جمله خدمات ارسال به منازل

قیمت محصول: میانگین قیمت هر پیتزا 5 دلار و 1 دلار هزینه تحویل درب منزل

بازار هدف: قشر جوان و خانواده ها

تحقیقات بازار انجام شده:در این منطقه تحقیقات صورت گرفته پیرامون روند رشد و فروش
و رقبای محلی، در قالب پرسشنامه انجام شده و نتایج تمام تحقیقات در ضمیمه این طرح ارائه شده



منابع انسانی:تنها کارمندان این سازمان خود صاحبان آن هستند

اطلاعات پیرامون صاحبان:
علی:آشپزی با تجربه 5 ساله
سعید:معاون یک رستوران با تجربه 3 ساله

جزیات تولید و هزینه:الف:تامین کننده گان اصلی:شرکت عده فروشان
ب:هزینه ثابت:50.000دلار
ج:هزینه متغیر:تقریبا 1 دلار برای هر واحد



موقعیت مکانی: اجاره 10 ساله مغازه ای واقع در خیابان اصلی، در از مرکز شهر

تجهیزات ضروری موردنیاز:
الف،تجهیزات دست دوم آشپزخانه به ارزش 4.000 دلار
ب:موتور دست دوم جهت ارسال محصول به درب منازل به ارزش 1.000 دلار

پیشبینی سود:
الف،خلاصه طرح: در نخستین سال فعالیت هزینه کل 55.000 دلار
و درآمد حاصله 85.000 دلار پیشبینی شده است
ب:سود پیشبینی شده:30.000 دلار
ج:میزان عرضه:12.500 واحد در هر سال

جریان نقدی:
با توجه به هزینه های بالای راه اندازی و ارتقا کسب و کار،در سال نسخت
جریان نقدی منفی حاکم خواهد بود

سرمایه:
الف،سرمایه گذاری 1.000 دلاری هر یک از صاحبان کسب و کار
ب:درخواست 10.000 دلار دیگر از بانک و امضا قراردادی مبنی بر
بازپرداخت ماهانه آن بد مبلغ 500 دلار

معیار های مقایسه اندازه کسب و کار

کسب و کار ها از نظر اندازه،بسیار متفاوت هستند.سازمان های از طرفی میتوانند تحت مالکیت و مدیریت یک شخص خاص باشد و از طرف دیگری میتوانند برای تحقق اهداف بسیاری،تحت مالکیت چندین نفر باشد که هر نفر وظیفه انجام و رسیدن به یک هدف خاص را تحت کنترل و مدیریت خود میگیرد،چنین سازمانهایی ممکن است صدها نفر را استخدام کنند.

متداول ترین روش های اندازه گیری کسب و کارها:



1.منفعت اندازه گیری کسب و کارها برای گروه های زیر است:



2.دلایل تمایل صاحبان کسب و کار به رشد و توسعه کسب و کارشان:

الف:سود بیشتر
ب:کسب سهم بیشتری از بازار و فروش هرچه بیشتر محصولات
ج:اعصای اعتبار بیشتر از طرف بانک ها
د:افزایش حقوق و دستمزد مدیران و کارکنان

3.چگونگی رشد و توسعه کسب و کار:

1.رشد داخلی
2.رشد خارجی

مشکلات ناشی از توسعه کسب و کارها و راهکاری های غلبه بر آنها:

- بالا بودن هزینه های مربوط به توسعه
- دشوار بودن کنترل کسب و کارهای بزرگ
- ارتباطات ضعیف در کسب و کارهای بزرگ

راه حل؟

- **تدریجی کردن فرآیند توسعه و صرف سود ها حاصل از آن برای هزینه ها در مراحل آتی**
- **ادامه فعالیت کسب و کار در بخشی کوچکتر و استفاده از تجهیزات فناوری و ارتباطات از راه دور**

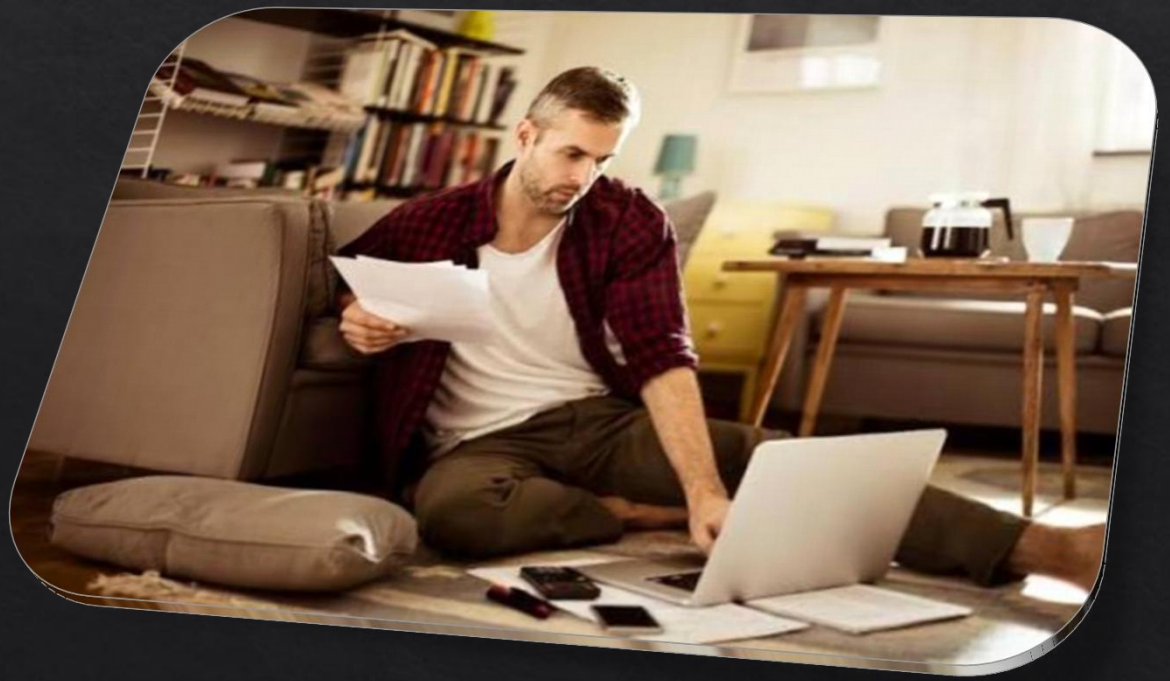
*دلیل ثابت ماندن روند رشد و عدم توسعه یافتگی برخی از کسب و کارها:

الف:ترجیح صاحبان کسب و کار

ب:نوع صنعتی که کسب و کار مربوطه در آن به فعالیت مشغول است

ج:سهمی از بازار که کسب و کار به خود اختصاص میدهد





دلیل ورشکستگی برخی از کسب و کارها:





- مدیریت ضعیف و ناکارآمد
- عدم برنامه ریزی جهت تطابق با شرایط زمانه
- خطرات احتمالی ایجاد کسب و کارهای جدید
- توسعه بیش از حد نامتعارف


iranintl
iranintltv

پایان