

کار آفرینی در کسب و کار اینترنتی

مفاهیم اولیه کسب و کار

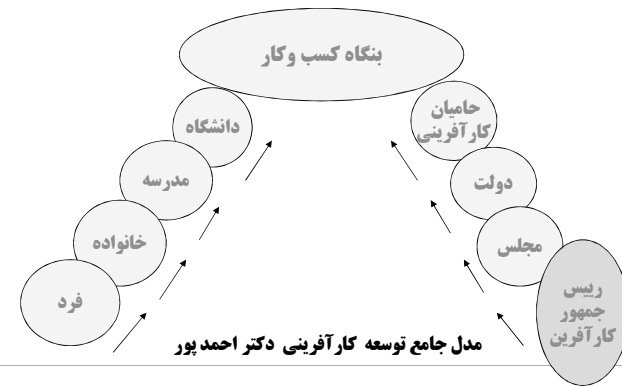
کسب و کار چیست؟
به مجموعه فعالیتهایی گفته می شود که برای ارائه محصولات یا خدمات با رویکردی مالی، تجاری و صنعتی انجام می پذیرد.
انواع کسب و کار:

- کسب و کارهای بزرگ (Business)
- کسب و کارهای کوچک و متوسط (Small and Medium.B)
- کسب و کار اینترنتی یا مجازی: (Virtual) E-Business
تولید بدون کار خانه

- کسب و کار خانگی (Home Business)
- کسب و کار روستائی (Rural Business)
- کسب و کار خانوادگی (Family Business)

اهمیت کسب و کار:
کسب و کار قالب اصلی توسعه است. تعدد کسب و کارهای مختلف در هر جامعه علاوه بر سود مادی و غیر مادی موجب می شود تا جامعه از لحاظ رفاه و اشتغال نیز به تعادل نزدیک شود.

- حمایت دولت از کارآفرینان:
- حمایت مالی
 - حمایت فنی و فناوری
 - حمایت‌های قانونی
 - حمایت حقوقی
- حمایت بازاری
 - حمایت تأمینی
 - حمایت اجتماعی
 - حمایت امنیتی
 - حمایت سیاسی



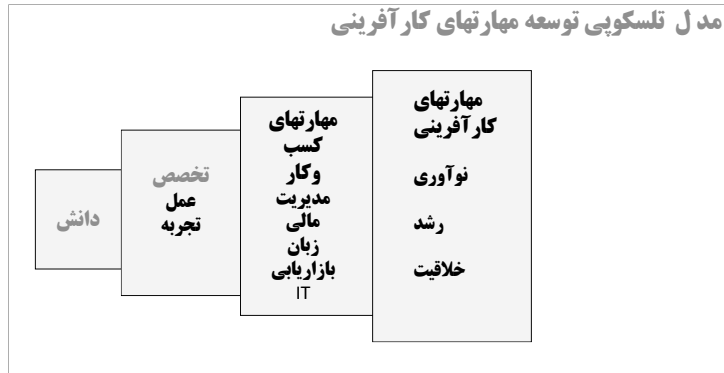
اصول چهار گانه کسب و کار:

- دانستن نام محصول
 - نام شرکت
 - نام بنیانگذار
 - دانستن مهارت‌های لازم
- کسب و کار با چه مواردی مغایرت دارد؟**
 دلالتی-آقا زاده بودن- راحت طلبی- سرمایه داری و ثروت‌های باد آورده

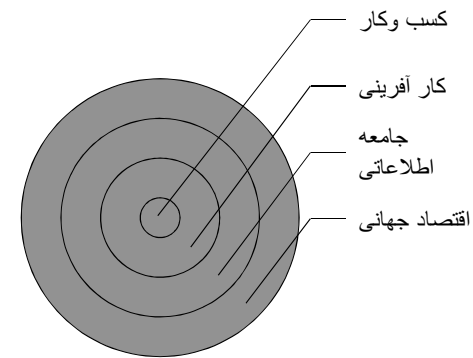
پنج مهارت کسب و کار آینده ساز:

۱. مهارت‌های مدیریتی (ارتباطات، تصمیم گیری، کارگروهی و سرپرستی)
۲. دانستن زبان خارجی به خصوص زبان انگلیسی
۳. مهارت‌های مالی و اقتصادی (هزینه و سود، نگاه اقتصادی و آشنایی با اصول حساب داری)
۴. مهارت‌های بازاریابی (خرید، فروش، مفاهیم بازار و بازاریابی)
۵. مهارت استفاده از فناوری اطلاعات (آشنایی با رایانه، توانایی کار و جست و جوی در اینترنت)

مدل تلسکوپی توسعه مهارتهای کار آفرینی



۹



مدل حلقه های ارتباط کسب و کار, کار آفرینی, جامعه اطلاعاتی و اقتصاد جهانی

۱۰

- پاره ای از کاربردهای معمول اینترنت
- دریافت و ارسال ایمیل
 - جست و جوی مقالات و مطالب علمی و تخصصی
 - آگاهی از جدیدترین اخبار
 - تفریح و سرگرمی
 - افزایش معلومات عمومی در زمینه های مختلف
 - گفت گوی اینترنتی و تشکیل اجتماعات آنلاین

۱۱

- کسب و کار اینترنتی چیست؟
- به کسب و کاری گفته می شود که به صورت الکترونیکی و از طریق شبکه اینترنت انجام می پذیرد.
- انواع کسب و کارهای اینترنتی:
- ایجاد اجتماعات آنلاین
 - خرید، فروش و حراج کالاهاى مختلف
 - تبلیغات اینترنتی
 - ارائه خدمات تخصصی به دیگران
 - ایجاد امپراطوری اطلاعات، اخبار و آموزش

۱۲

- تهیه و ارائه نرم افزارهای مختلف
- چند رسانه ای یا مالتی مدیا (Multimedia)
- پیوستن به شبکه های واسطه گری (Dealer Network)
- خدمات مربوط به ایمیل
- سرمایه گذاری مشترک
- مزایای انتخاب کسب و کار اینترنتی:
- راه اندازی ساده
- سرمایه گذاری مالی اندک
- ظرفیت رشد زیاد

۱۳

- ساعات کاری انعطاف پذیر
- رقابت با بزرگان
- ارتباط ساده با مشتری
- قابلیت مکانیزه کردن کارها

- موانع کسب و کارهای اینترنتی:
- نبود زیر ساختهای مخابراتی مناسب
- مشکلات سیستم بانکی در ارائه خدمات الکترونیکی
- فراگیر نشدن فرهنگ خرید و فروش در اینترنت

۱۴

- عوامل اساسی موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی:
- انتخاب کسب و کار مورد علاقه
- آگاهی، دانش و مهارت لازم
- تلاش و پشتکار
- دلایل شکست کسب و کارهای اینترنتی:
- شتاب زدگی
- نداشتن مهارت کافی

۱۵

رأی (کارشناس کسب و کار اینترنتی):

کسی که انرژی و استعداد دارد شاه است، کسی که فقط انرژی دارد شاهزاده است

و کسی که فقط استعداد دارد، گدا است.

۱۶

• تبلیغات اینترنتی
• ارتباط مناسب با مشتریان

طرح توجیهی کسب و کار اینترنتی

نقشه یا طرحی است که قبل از شروع کسب و کار اینترنتی بایستی وجود داشته باشد و شامل تجزیه و تحلیل‌های اولیه در مورد موضوعات مختلف مرتبط با کسب و کار از ابتدا تا انتها می باشد.

مسیر حرکت موفقیت در کسب و کارهای اینترنتی:
• شناسایی فرصتها و انتخاب بازار هدف
• انتخاب محصول/خدمات مورد علاقه
• انتخاب نام دامین و هاستینگ مناسب
• طراحی یک سایت کسب و کار
• ایجاد یک موقعیت بی همتا در اینترنت
• ارائه محصولات رایگان و کتابهای الکترونیکی
• بازاریابی با استفاده از ایمیل
• ارتقا در موتورهای جستجو

مراحل طرح توجیهی:

۱. آنالیز فرصت
۲. ایجاد وب سایت
۳. برنامه های بازاریابی الکترونیکی
۴. اجرا
۵. توسعه/تجارت الکترونیکی



معرفی کسب و کارهای پرسود

اسامی تعدادی از سایتهای ایرانی و خارجی که در زمینه های کسب و کار فعالیت می کنند:

۱. فروش کتاب ۳- برگزاری دوره های آموزشی

www.ostadonline.com
www.worldwidelearn.com

www.Iranbin.com
www.amazon.com

۴- آگهی های تبلیغاتی

www.istgah.com
www.valueclick.com

۲. گزارشها و مقالات
www.Karafariny.com
www.articlecity.com

۱۱

۱. ورزش

۱۱. سخت افزار

۲۱. فروش لوازم آرایشی و بهداشتی

۳۱. تناسب اندام

۵. اخبار

۶. گردشگری و مسافرت

۷. فروش CD

۸. ساخت VCD های آموزشی

۹. محصولات اطلاعاتی

۱۲

۸۱. کل فروشی آنلاین

۹۱. فروش لوازم خانگی

۱۰۲. فروش لوازم آشپزخانه

۱۲. صنایع دستی

۴۱. حراج اینترنتی

۵۱. پوشاک

۶۱. فروش اسباب بازی و محصولات
تزیینی

۷۱. هدیه

۱۳

شناسایی فرصت ها و موقعیت ها

۱۴

- شروع کسب و کار اینترنتی:**
- انتخاب بازار مناسب
 - شناسایی محصولات مورد نیاز مردم
 - ارائه محصول مورد تقاضا

۲۵

فرصتهای کسب موفقیت:

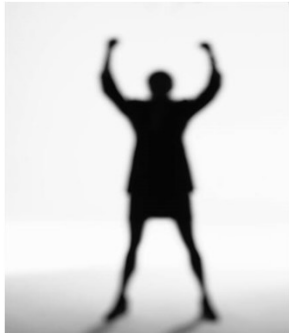
- درآمد: مردم می خواهند از طریق اینترنت کسب درآمد داشته باشند.
- پس انداز: مردم می خواهند از طریق اینترنت پس انداز کنند.
- زمان
- زیبایی
- آموزش
- طول عمر
- راحتی



۲۶

فرصتهای کسب موفقیت:

- دوست داشتن
- معروف بودن
- خوشی بودن
- خلاقیت
- پیشنهادی
- قدرت
- تمایلات



۲۷

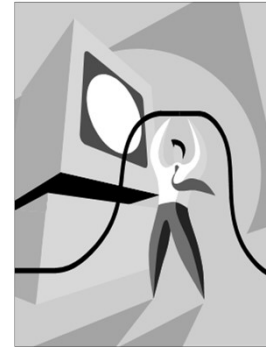
انتخاب و توسعه یک محصول

۲۸

دومین مسیر حرکت: توسعه یک محصول یا خدمت خاص جهت بازار انتخاب شده
انتخاب یک محصول برای بازار آنلاین چهار حالت دارد:

- خودتان تولید کننده یک محصول انحصاری هستید.
- شما امتیاز فروش یک محصول خاص را دارید.
- در برنامه های فروش مشترک (Affiliate Programs)
- خدمات خاصی را از طریق اینترنت ارائه می دهید.

۱۱



خصوصیات محصولات انتخاب شده:

- کیفیت
- رقابت
- معرفی و ارتقای ساده
- کم هزینه و پر سود
- موجودی دائمی
- مزیت
- استفاده راحت
- بی خطر و قانونی
- حمل و نقل
- انبار و نگهداری

۱۲