

به نام خدا

بسم الله الرحمن الرحيم

نقشه راه کارآفرینی دیجیتال

استاد محترم: دکتر سلمان بی شک
تهیه کننده: بیتا غمین خیابانی- شقایق نریمان جهان



سرفصل ها



مقدمه: کارآفرینی

نبود یک تعریف جامعی از کارآفرینی دنیای
آکادمیکی

یکی بودن دید کارآفرینان و افراد عادی در مورد زمان گذشته و حال

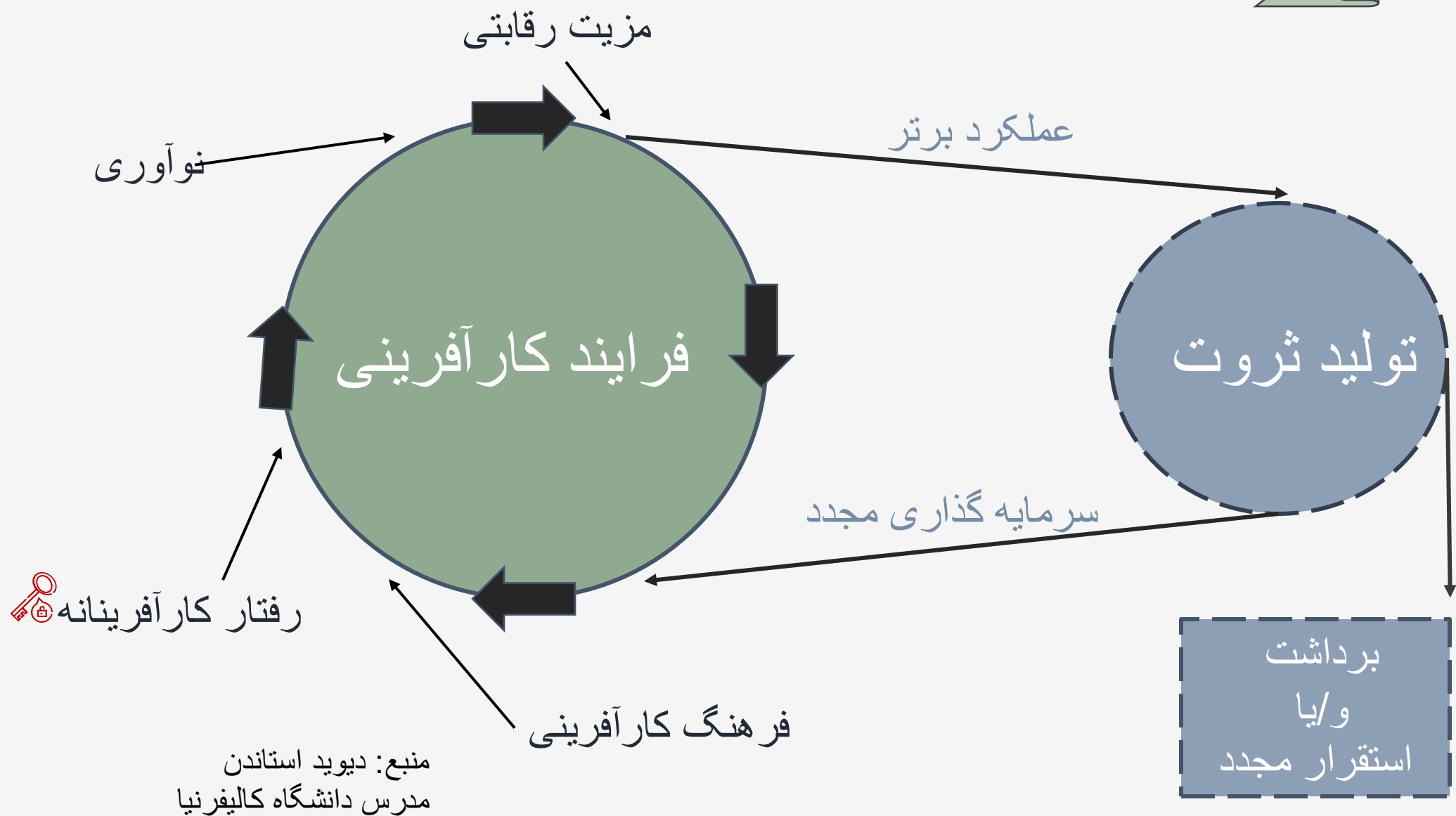
اما متفاوت بودن دید کارآفرینان برای زمان آینده

دلیل: کارآفرینی یک فرایند هست (Entrepreneurship is a process)

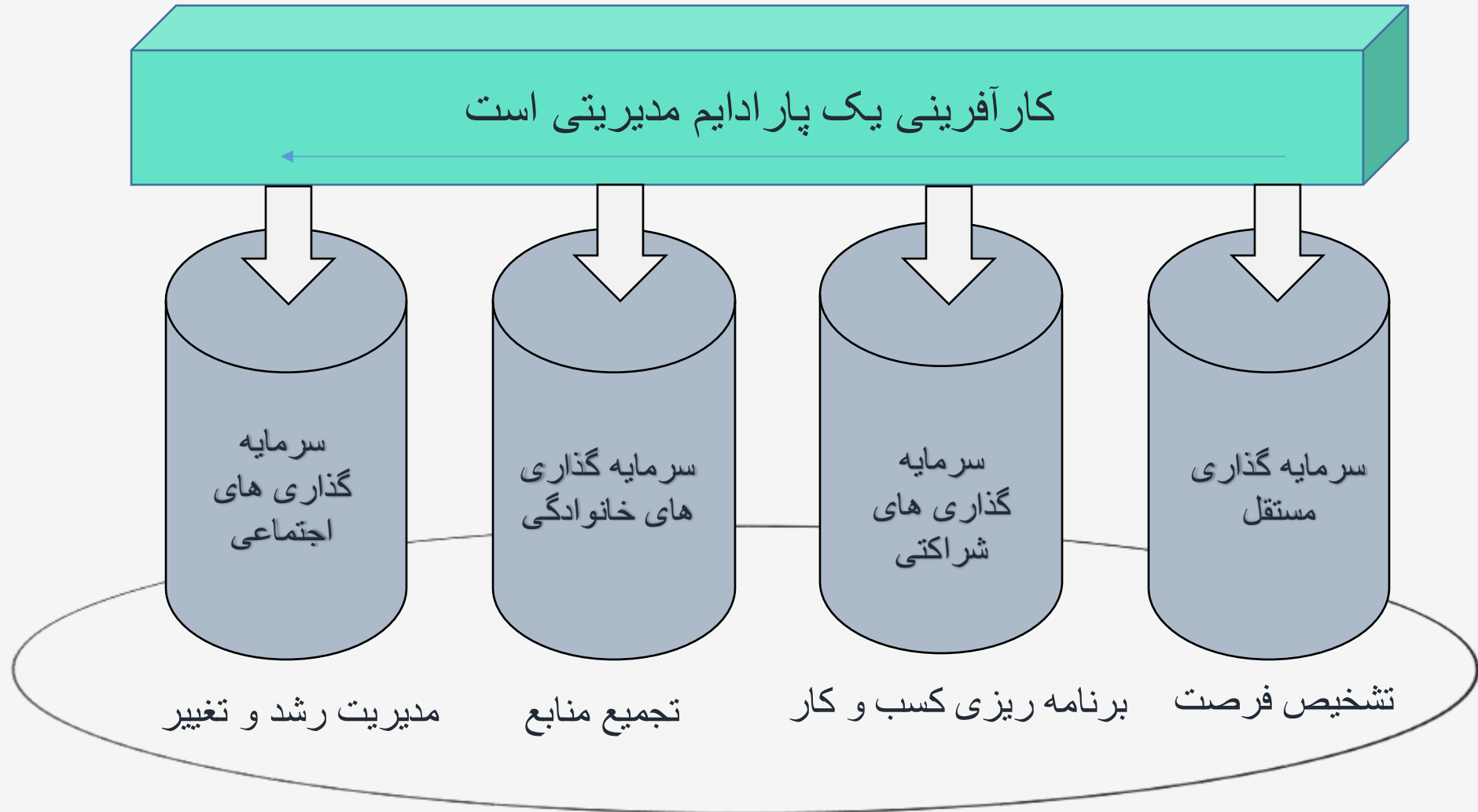
کارآفرینی یک فرایند است که طی آن افراد، فرصت‌هایی را که می‌بینند که
دیگران نمی‌بینند و به ارزش آفرینی می‌پردازند تا سود کسب کنند

مقدمه: فرایند کارآفرینی

بخش 1



مقدمه: کارآفرینی به عنوان پارادایم مدیریتی



مقدمه: 4 رکن کارآفرینی

بخش 1

سرمایه‌گذاری اجتماعی

در بسیاری از مواقع، برای سودآوری نیستند.

هدف شماره یک آن سرمایه‌گذاری لزوماً کسب درآمد نیست، بلکه دستیابی به چیزی در جامعه است.

سرمایه‌گذاری خانوادگی

هر شرکت یا هر نهاد تجاری است که خانواده بنیان‌گذار آن است

بسیاری از آن‌هایی که ممکن است آن‌ها را سرمایه‌گذاری‌های شرکتی بنامیم، سرمایه‌گذاری‌های خانوادگی نیز هستند.

سرمایه‌گذاری‌های شراکتی

این افراد در شرکتی مشغول به کارند و راه‌های جدیدی را می‌بینند که آن شرکت یا آن تجارت می‌تواند ارزش ایجاد کند.

آنها کسب و کارهای جدیدی را در داخل کسب و کار ایجاد می‌کنند

سرمایه‌گذاری مستقل

این چیزی است که بیشتر مردم در مورد کارآفرینی فکر می‌کنند.

افسانه شماره یک کارآفرینی: یک انسان خودساخته!

چیزی به نام انسان خودساخته وجود ندارد

همه ما کمک می‌گیریم

مقدمه: کارآفرینی دیجیتال

اقتصاد دیجیتال

1

تحول دیجیتال

استفاده از فناوری هایی همچون اینترنت اشیا، رایانش ابری، رسانه های اجتماعی، واقعیت مجازی و واقعیت افزوده که موجب

تغییر و تحول می شود

2

اکوسیستم دیجیتال

بازیگرانی که راهکارهای دیجیتال چندبعدی را به گونه ای که چندین صنعت را دربرگیرند و از طریق کانال های دیجیتال قابل

دسترسی باشند ارائه می کنند

3

آموزش دیجیتال

استفاده از تکنولوژی ها و ابزارهای دیجیتال در طول فرآیند آموزش و یادگیری است

4

کارآفرینی دیجیتال

1

کارآفرینی دیجیتال در مورد افرادی است که فرصت های جدید را در چارچوب دیجیتالی سازی

کشف و شناسایی می کنند

2

تمایز کارآفرینان دیجیتالی از کارآفرینان سنتی با استفاده از از فناوری های دیجیتال جدید

مهمترین دلایل برای شروع کار آفرینی دیجیتال

1 کسب آزادی مالی

1

2 دسترسی نامحدود به مشتری

2

3 مقرون به صرفه بودن

3

4 منعطف بودن برنامه شما

4

5 مناسب بودن آن با تازه کارها

5

6 شروع سریع

6

7 گسترش یک کسب و کار موجود

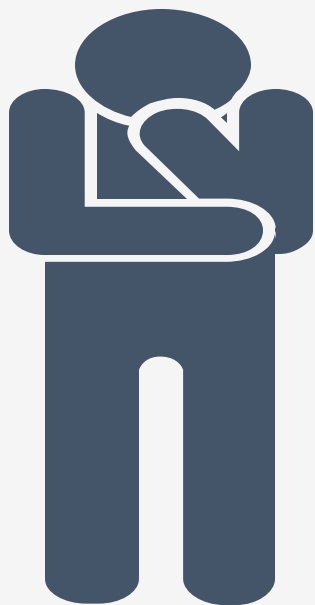
7

8 واجد شرایط بودن انواع ایده ها

8

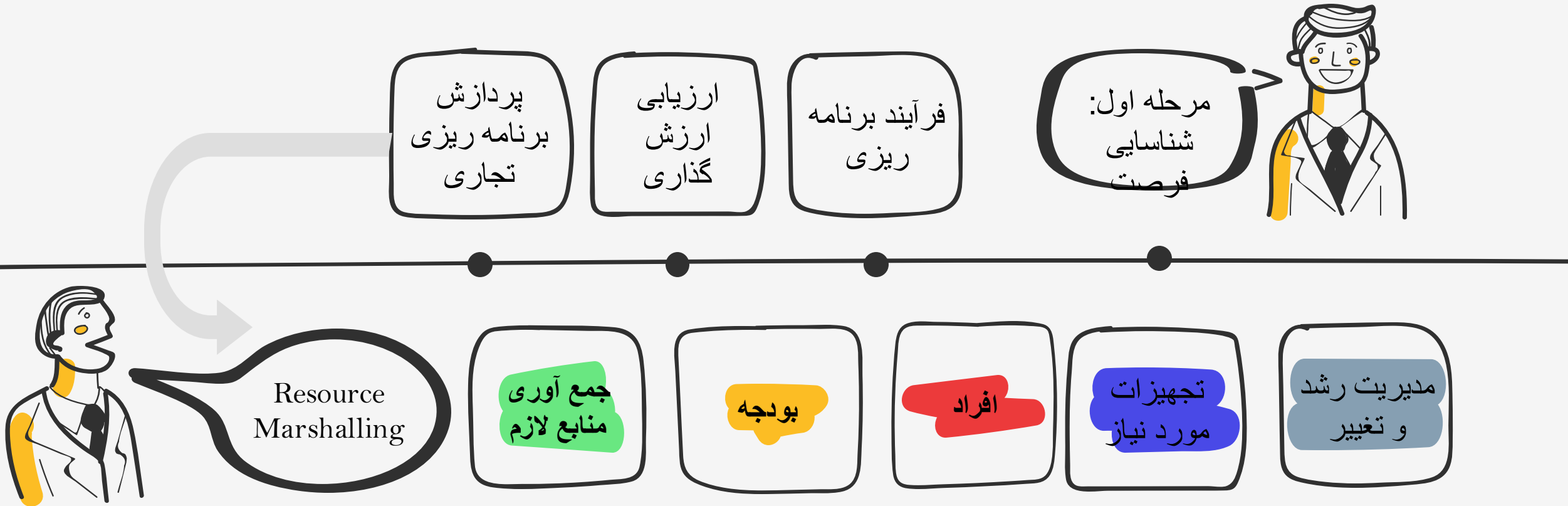
9 پتانسیل نامحدود بازارهای بدون رقابت

9



مراحل کار آفرینی [دیجیتال]

بخش 1



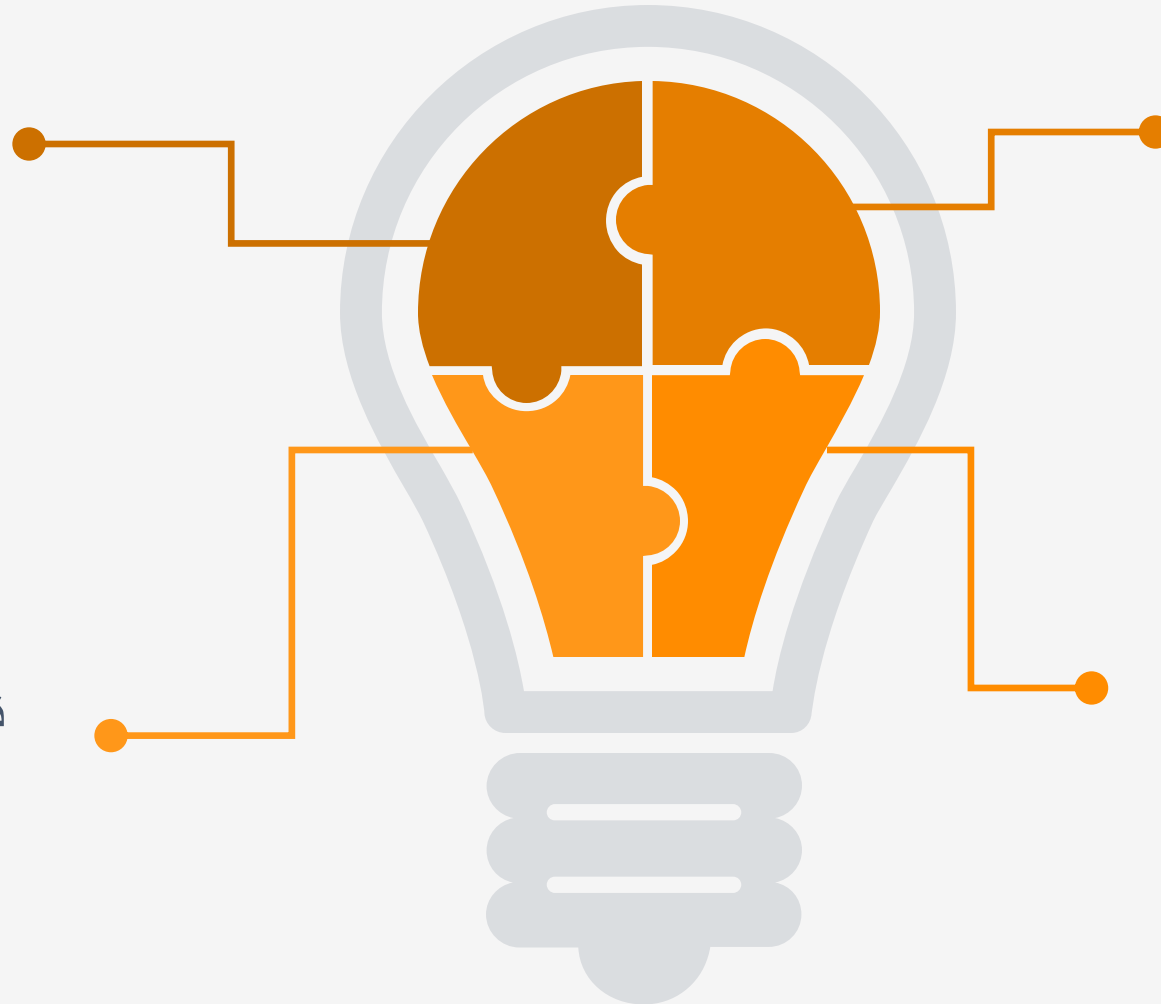
توجه!

خلاقیت فقط یک ایده است، یک فکر است

خلاقیت کارآفرینی نیست.

نوآوری به کارگیری خلاقیت است

نوآوری: هسته اصلی کاری است که به عنوان کارآفرین سعی در انجام آن دارید



مقدمه ای بر مطالعات امکان سنجی: ریسک و عدم اطمینان

اگر نوآوری، عمل و انجام کاری بر اساس خلاقیت است، چرا کارآفرینان بر اساس ایده های خلاقانه خود عمل می کنند، در حالی که دیگران این کار را نمی کنند؟

اصل کارآفرینی: مطرح شدن موضوع ریسک

ریسک: راه دیگری برای بیان عدم قطعیت شناخته می شود

عدم اطمینان: محصول ناآگاهی است. در کارآفرینی، ما با عدم اطمینان سر و کار داریم



ما در مورد وضعیت
چیزها در زمان آینده
نامطمئن هستیم.

عدم قطعیت وضعیت

عدم قطعیت اثر

در مورد واکنش بازار
یا نیروهای دیگر
نامطمئن هستیم

عدم قطعیت پاسخ

ما در مورد تأثیری که
اعمال یا اقدامات ناشناخته
ما ممکن است ایجاد کند،
مطمئن نیستیم

این عدم قطعیت ها خود را به صورت ناآگاهی و تردید نشان می دهد.

مقدمه ای بر مطالعات امکان سنجی: مبحث ارزیابی فرصت

مطالعه امکان
سنجی



ارزیابی شخصی

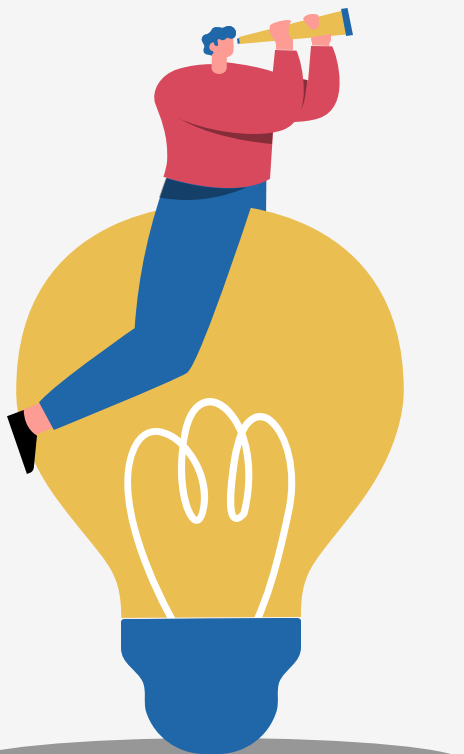


شروع به دیدن فرصت

کاهش
ناآگاهی

کاهش عدم قطعیت ها

هدف



مقدمه ای بر مطالعات امکان سنجی: مبحث فرصت

- فرآیند دو مرحله ای
- شناسایی فرصت یا ایجاد فرصت
- تحقیق
- چه اطلاعاتی داریم، چه ارتباطاتی می توانیم ایجاد کنیم یا چه ارتباطاتی وجود دارد که این فرصت را سودآور می کند؟

ارزیابی شخصی



- اعداد!
- صورت جریان وجوه
- صورت سود و زیان (درآمد و هزینه)
- ترازنامه
- تحلیل نقطه سر به سر (چه زمانی می خواهند پول خود را از شرکت خارج کنند؟)

مطالعه امکان
سنجی

مطالعه امکان سنجی

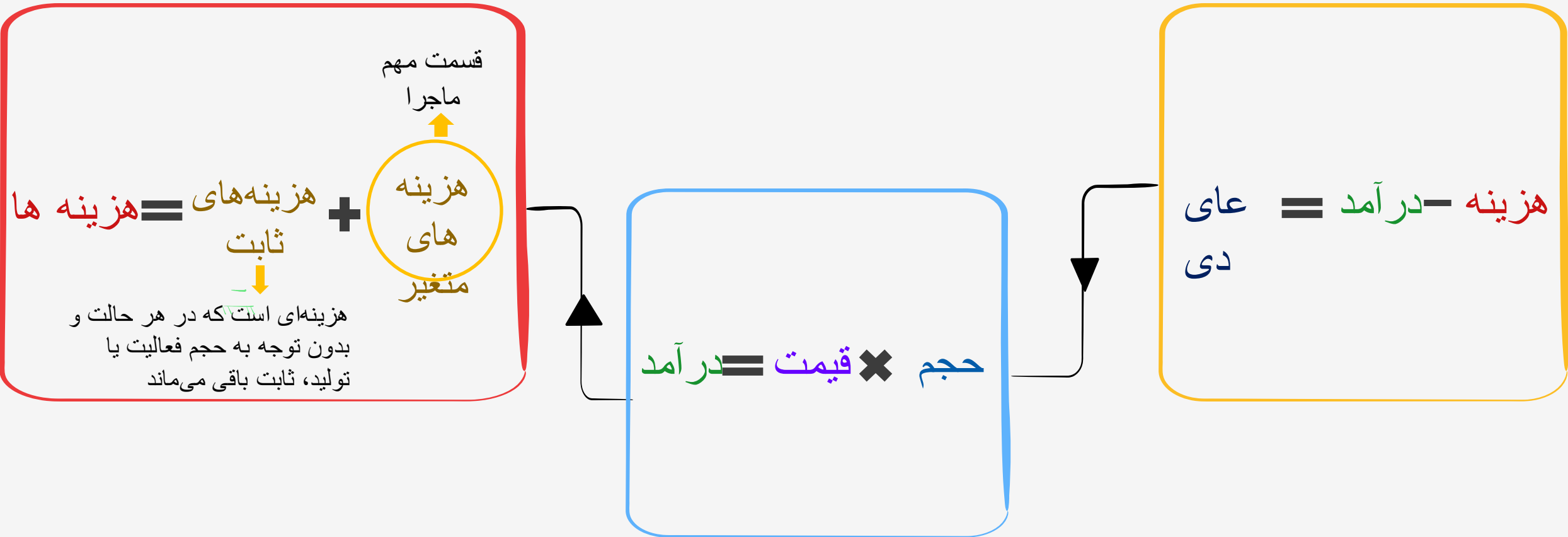
1 این شرکت به چه میزان سرمایه گذاری نیاز دارد؟ ارزش این شرکت چقدر است؟

4 به حداکثر رساندن پول و به حداقل رساندن سهام

2 کسب صورت جریان نقدی و رسیدن به یک مقدار

3 دریافت قدم به قدم سرمایه گذاری ها و در نظر گرفتن تمایل سرمایه گذاران

معادله مالی



مهمترین ابزار های کارآفرینی



رهبری و مدیریت

متفاوت بودن رهبری و مدیریت

ممکن است مدیر بهتری باشید اما مهارت رهبری به اندازه مدیریت نباشد و
برعکس

اگر می‌خواهید کارآفرین شوید، باید در هر دوی این‌ها
فعالیت کنید

رهبری و مدیریت



- تغییر جهت زمانی است که ما مسیر را تغییر می دهیم، در درجه اول به جایی که می رویم: از ویژگی های رهبری
- افراد دنبال کننده شما

- رهبران بر تغییر منابع تأثیر می گذارند، اما تأثیر اولیه آنها در حوزه Me
- تغییر جهت است
- تفاوت بین یک گروه و یک تیم و درک این تفاوت از طرف رهبران

- تعیین چشم انداز، ماموریت و اهداف از سوی رهبر و تبدیل کار گروهی به تیم
- مدیران بر تغییر منابع تأثیر می گذارند
- مدیریت در حال تغییر واقعیت است.

تحقیقات بازار

- بهترین کار را به حرفه ای ها بسپارید
 - بیشتر کارآفرینان وارد بازاری می شوند که در آن از دانش حرفه ای بالاتر از حد متوسط برخوردارند.
 - کارآفرینان باهوش هرگز تصور نمی کنند این تحقیق تمام شده باشد.
- استراتژی بازار**

- جایی است که ما تحقیقات بازاریابی خود یا آنچه در مورد بازار می دانیم انجام می دهیم و یک استراتژی واقعی از آن ایجاد می کنیم.

آمیخته بازاریابی

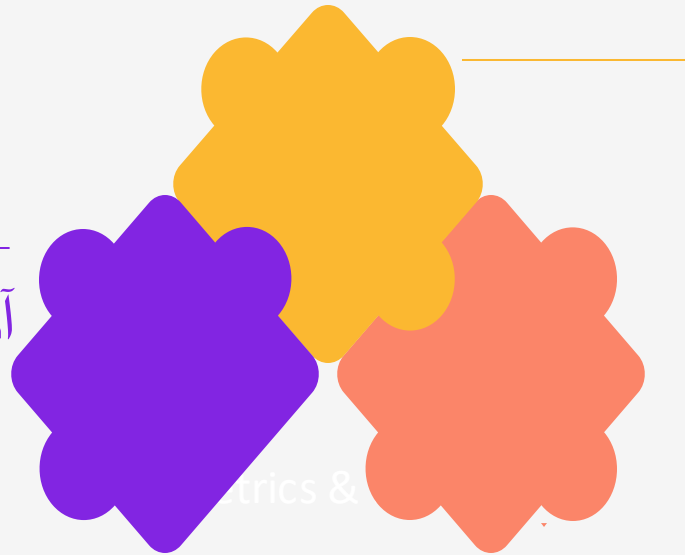
معروف به (4P)

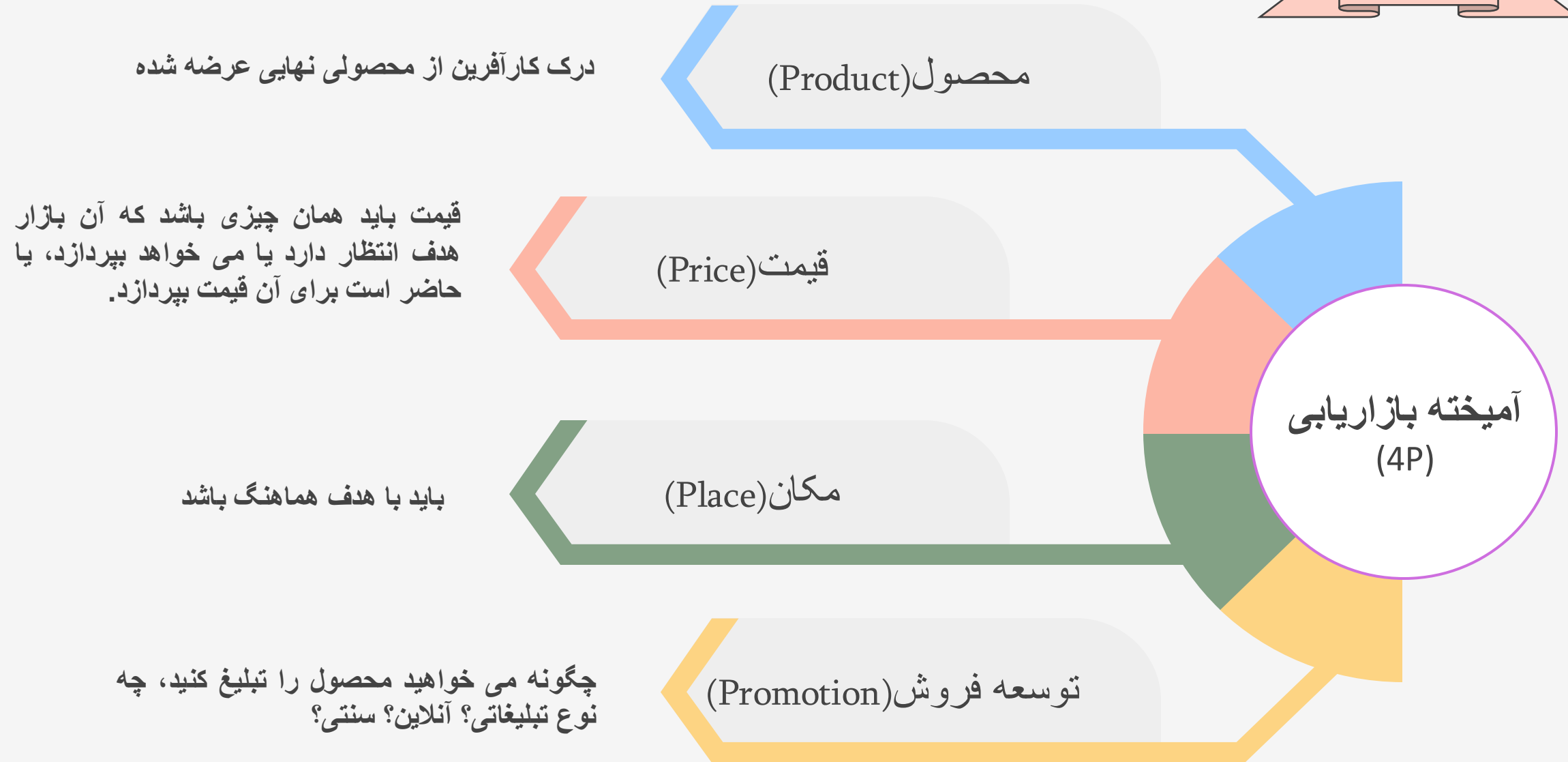
محصول (Product)

قیمت (Price)

مکان (Place)

توسعه فروش (Promotion)



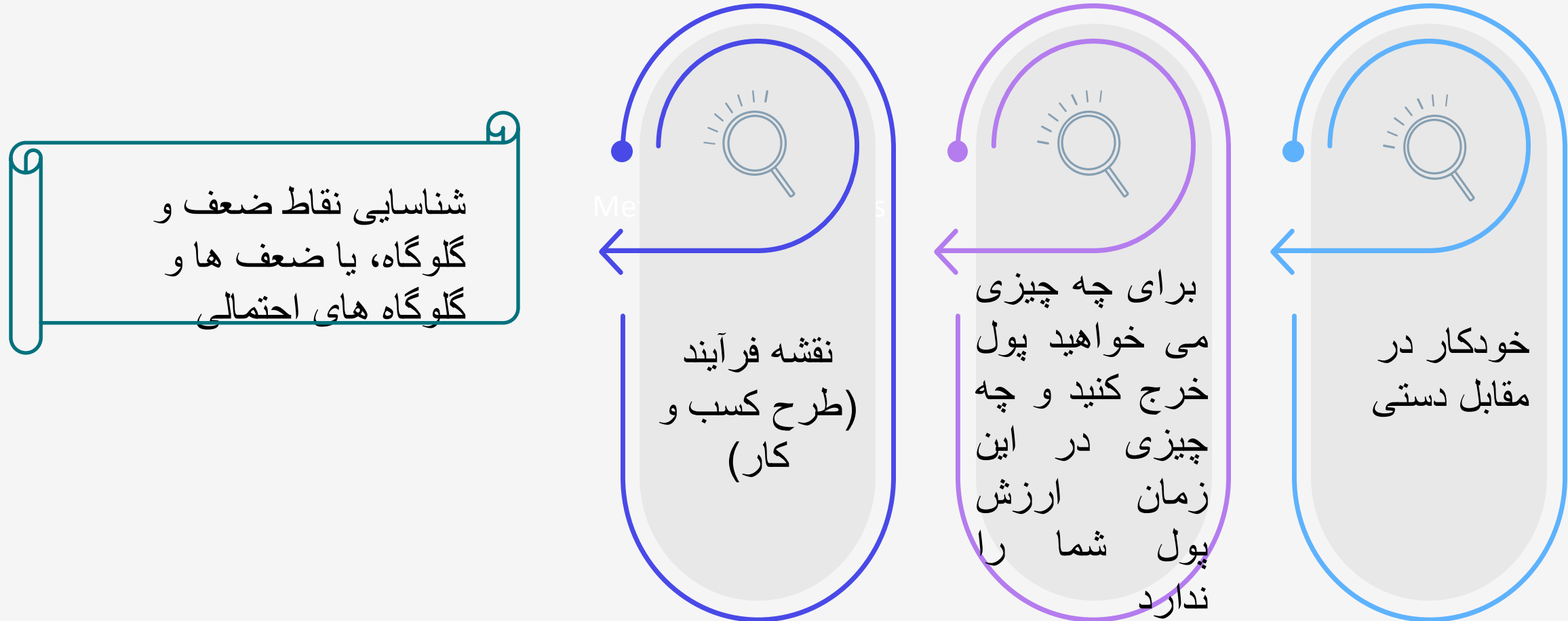


- ✓ به عنوان یک کارآفرین، شما یک مدیر منابع انسانی هستید
- ✓ مدیریت منابع انسانی پس از استخدام مدیر بازاریابی، مدیر ارشد مالی و حسابدار صورت خواهد گرفت
- ✓ چیزهایی که ما به عنوان کارآفرین واقعاً می خواهیم در منابع انسانی به آن توجه کنیم:
 - ایجاد تیم یا تیم های مناسب برای اداره کسب و کار یا بخش های آن
 - انگیزه
 - فرهنگ (مشارکت کلیدی کارآفرین در HR مدیریت تنوع و وابستگی متقابل است)
 - تنوع
 - ارزیابی
 - حفظ و (بزرگداشت) قوانین، در غیر این صورت جریمه!
 - انطباق

عملیات و فرآیندها

بخش 3

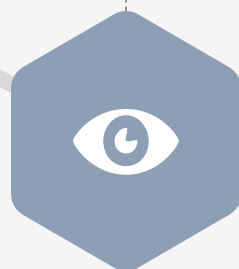
به سطحی از تجارت خواهید رسید که در آن به عملیات و فرآیندهای رسمی نیاز دارید.



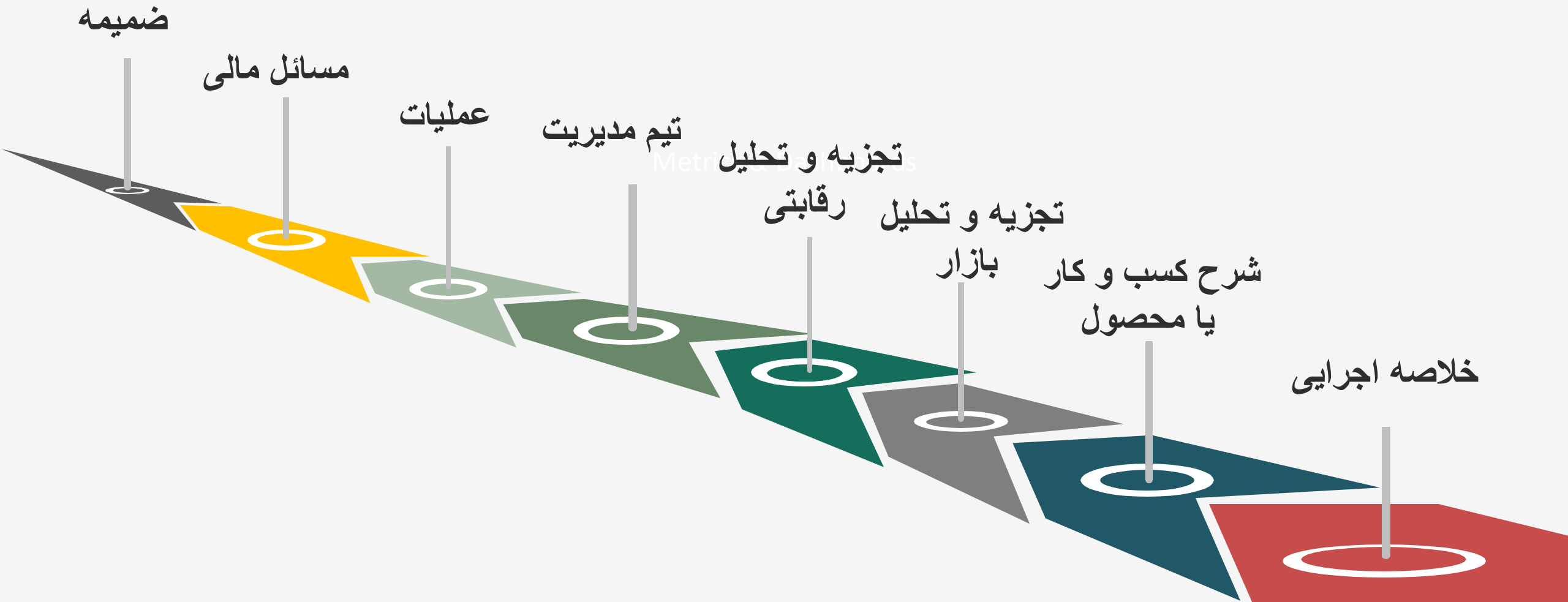
ایجاد یک برنامه کسب و کار قابل استفاده

دلایلی برای داشتن یک برنامه کسب و کار

Metrics & Dashboards

راحت تر تضمین
کردن پولایجاد چشم انداز و
هدفارائه
راهنمایی بی
انتهای

بخش های اساسی یک طرح کسب و کار (BP)



معیارها و داشبوردها

معیارها

- شما نمی‌توانید آنچه را که اندازه‌گیری نمی‌کنید مدیریت کنید.
- اگر بازده تبلیغات و بازده بازاریابی را اندازه‌گیری نمی‌گیرید، مدیریت نمی‌کنید
- وجود ابزارهای دیجیتالی که برای اندازه‌گیری در دنیای دیجیتال مارکتینگ
- پس قدم مهم: جمع‌آوری داده‌ها
- از این داده‌ها برای اندازه‌گیری چیزهایی که می‌خواهید بهتر مدیریت کنید استفاده کنید.
چه چیزی در کسب و کار شما خوب نیست؟ چه چیزی مانع رسیدن شما به مرحله بعدی می‌شود؟ خوب اگر اعداد را دارید، می‌توانید آن را اندازه‌گیری کنید. و اگر بتوانید آن را اندازه‌گیری کنید، می‌توانید آن را مدیریت کنید.

معیارها و داشبوردها

داشبورد

- مرتبط ترین اطلاعاتی است که باید هر روز به آنها نگاه کنم
- تمام اطلاعات کسب و کار (فروش من، سودآوری من، وضعیت من در مقایسه با سال گذشته)
- محیط (آنچه که بازار انجام می دهد) آینده (می خواهید بدانید که چه عوامل محیطی برای کسب و کار شما مهم هستند)
- خود شما به عنوان کارآفرین (تعیین اهداف شخصی)

راه اندازی کسب و کار

بخش 4



Bricks and Clicks



Systems and
Technology



The Legal
Environment



Banking and
Accounting



Incorporation

ادغام

مالکیت انحصاری و شرکت انفرادی: به تجارت پرداختن: به تازگی یک مالکیت انفرادی ایجاد کرده ام. چیزی را ثبت نشده و چیزی اعلام نشده، اما تجارت صورت گرفته پس باید آن را گزارش کنم. بنابراین، من یک مالکیت انحصاری دارم.

کسب و کار برای شروع فعالیت باید در دفاتر رسمی ثبت شود
اگر نام شرکت در تجارت حفظ شود، شرکت مجبور نیست DBA را ثبت کند.

اگر شراکت معمولی است: C CORP / S CORP
امکان فروش سهام و حذف و اضافی کردن سرمایه گذاران را فراهم می کند

LLC/LLP
می تواند در مالیات همه کاره باشد، اغلب مالیات (یا هزینه ها) را بر اساس درآمد پرداخت می کند.

حساب بانکی

بخش 4

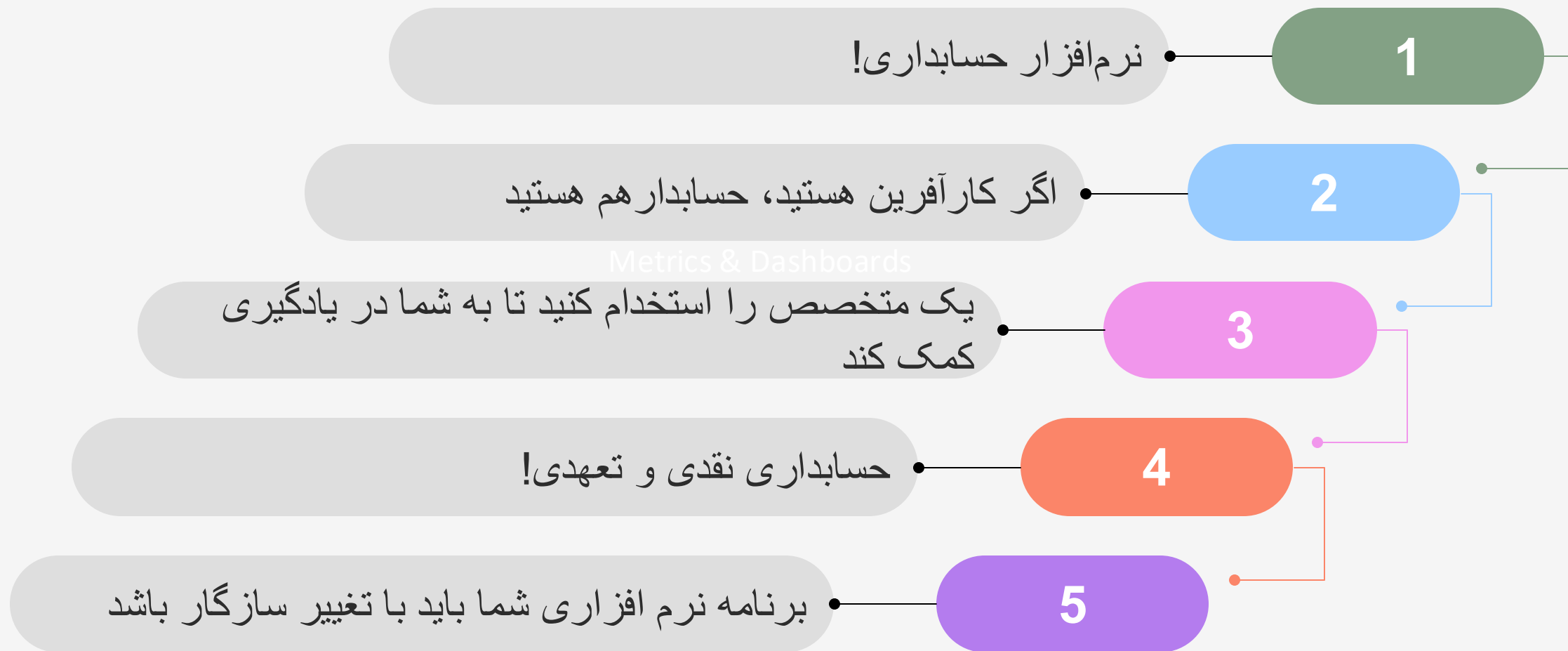
جداسازی وجوه تجاری از وجوه شخصی

بانک شما شریک تجاری شما است

گول تبلیغات را نخورید!

توصیه ها

حسابداری



محیط قانونی

بخش 4



فضای قانونی که شما در آن قرار دارید در حال پیشروی است

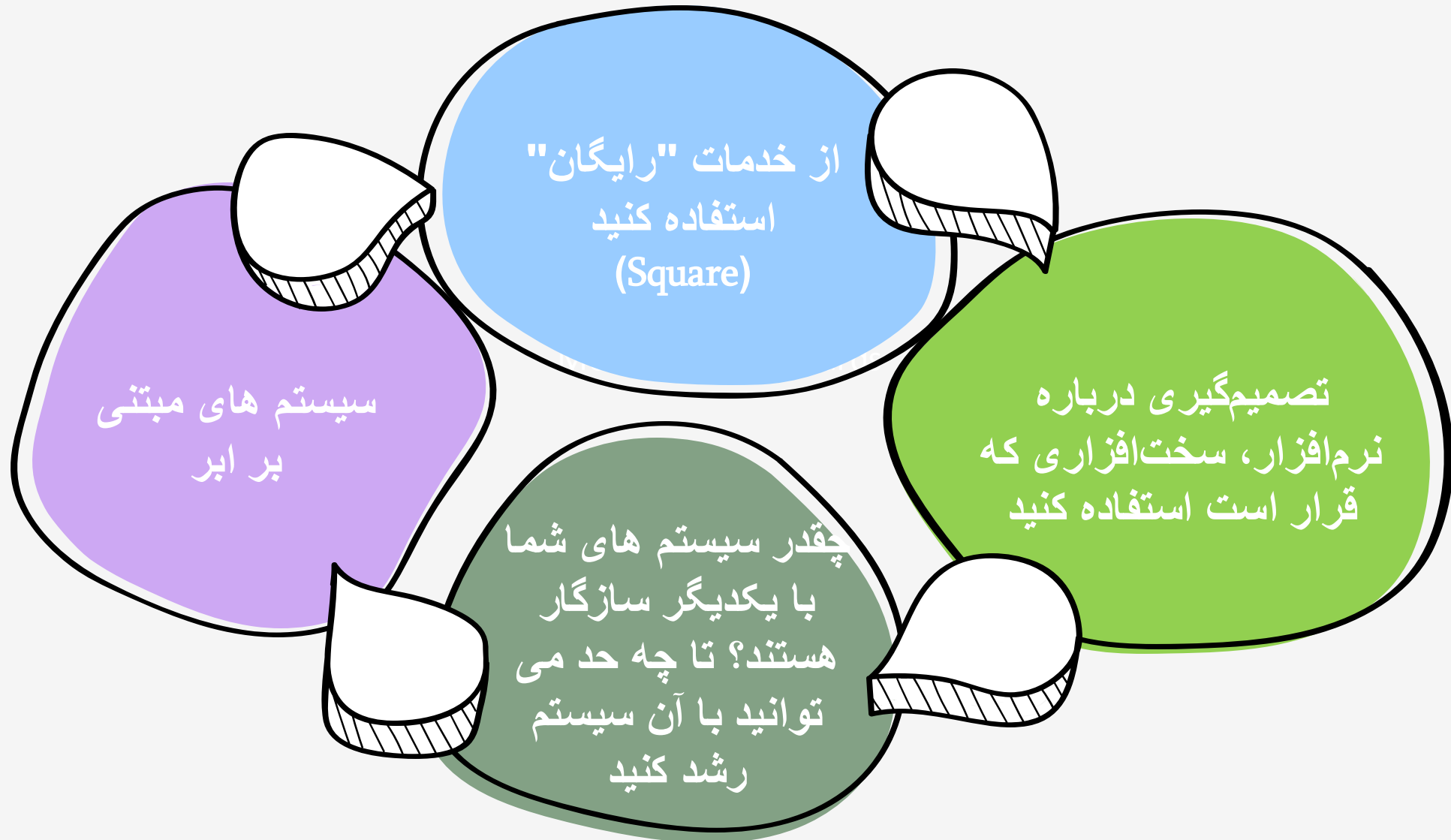


مشارکت با یک وکیل: چقدر احتمال دارد که از شما شکایت شود، یا به دادگاه کشیده شوید؟ انتظار دارید با چه مقدار کمک حقوقی، مشاوره، حمایت، مشکلات حقوقی مواجه شوید؟



به عنوان یک کارآفرین جدید با شرکتهای دیگر قرارداد امضا می‌کنید. آنها همیشه می‌خواهند شما را به این قراردادهای طولانی مدت ببندند و...!

سیستم‌ها و فناوری



کسب و کار ترکیبی

مجازی

- شما به یک وب سایت نیاز دارید. (حضور در وب)
- بسته به ماهیت کسب و کار شما، وب سایت شما اهداف مختلفی را دنبال می کند
- وقتی نام دامنه خود را خریداری می کنید، آن نام دامنه را ثبت می کنید، هر چه آن نام دامنه طولانی تر ثبت شود، در موتورهای جستجو، در جستجوها بهتر عمل می کند.

سنتی

- آیا مشتریان باید از مکان شما بازدید کنند؟
- آیا موقعیت مکانی شما در دسترس است و نزدیک بازار هدف شما است؟
- آیا پارکینگ مناسبی دارد؟
- فقط به دنبال ارزان ترین دفتر کار یا اجاره معقول نباشید.
- رقم خوردن موفقیت و شکست با این موارد

توجه به هر دو

جنبه

منابع

<https://www.coursera.org/learn/entrepreneurial-thinking>

<https://pll.harvard.edu/course/technology-entrepreneurship-lab-market>

https://open.hpi.de/courses/digital_entrepreneurship2021

Starting an Online Business All in one For Dummies. 6th edition



پایان

با تشکر از توجه شما