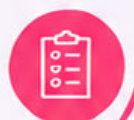


با ایران توشه
یک قدم جلوتر
باش!



ایران توشه، مرجع دانلود فایل های کمک آموزشی دانش آموزان و کنکوری ها



دانلود رایگان آزمون های آزمایشی
قلمچی، خیلی سبز، گاج و ...



دانلود رایگان گام به گام تمامی دروس



دانلود رایگان نمونه سوالات امتحانی
(نوبت اول و دوم) و امتحانات نهایی



دانلود رایگان جزوه های کمک آموزشی
و شب امتحانی

همه چیز
برای موفقیت
تو!

Google

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه

کافیست هر فایلی که نیاز دارید
را در گوگل به این صورت جستجو کنید:

فایل مورد نیاز + ایران توشه

مثال:

دانلود گام به گام دوازدهم تجربی ایران توشه



irantooshe.ir



t.me/irantooshe



گام به گام کار و فناوری هفتم - پودمان هفتم

کسب و کار

فهرست

۱	صفحه ۷۲ پرسش — دل بستگی‌ها و مهارت‌ها در زمینه کار آینده	۴
۲	صفحه ۷۲ کار غیرکласی — بررسی ویژگی‌های یک کارآفرین	۴
۳	صفحه ۷۳ بررسی — ویژگی‌های مشترک با کارآفرین	۵
۴	صفحه ۷۴ کار کلاسی — شناسایی مشاغل	۵
۵	صفحه ۷۴ کار کلاسی — اولویت‌بندی کالاهای مورد نیاز شخصی	۵
۶	صفحه ۷۵ کار غیرکلاسی — پس‌انداز و برنامه‌ریزی برای پول ماهانه	۶
۷	صفحه ۷۵ پرسش — مکان‌های تهیه کالا و خدمات	۷
۸	صفحه ۷۶ کار کلاسی — روش‌های برداشت وجه	۸
۹	صفحه ۷۶ کار کلاسی — خرید اینترنتی	۹
۱۰	صفحه ۷۷ کار کلاسی — ویژگی‌های یک کالا و روش خرید آن	۱۰
۱۱	صفحه ۷۷ هم‌اندیشی — مفاهیم خرید و فروش	۱۱
۱۲	صفحه ۷۸ کار غیرکلاسی — کاربرد فناوری‌های نو برای خرید	۱۱

۱۳	صفحه ۷۹ پرسش — روش‌های تبلیغ	۱۲
۱۴	صفحه ۷۹ کار کلاسی — بررسی عوامل مؤثر در افزایش فروش یا ارائه خدمات	۱۲
۱۵	صفحه ۷۹ کار کلاسی — پیشنهاد برای بسته‌بندی	۱۳
۱۶	صفحه ۷۹ کار غیرکلاسی — بسته‌بندی محصولات منطقه	۱۳
۱۷	صفحه ۸۰ فعالیت — مراحل راه‌اندازی یک کسب و کار	۱۴
۱۸	صفحه ۸۱ فعالیت — مواد و ابزار مورد نیاز برای ساخت جعبه‌های تزئینی	۱۴
۱۹	صفحه ۸۲ فعالیت — محاسبه سود ماهانه	۱۵
۲۰	صفحه ۸۲ کار غیرکلاسی — طرح کسب و کار	۱۵
۲۱	صفحه ۸۴ کار کلاسی — انواع بیمه و امتیازهای آن	۱۶



آیا تاکنون به دل‌بستگی‌ها، توانایی‌ها و مهارت‌های خود در زمینه کار آینده اندیشیده‌اید؟ کار مورد نظر شما چه فایده‌هایی برای شما و جامعه دارد؟

بله، به این موضوع فکر کرده‌ام. به کارهای فنی و ساختن وسایل مفید علاقه دارم و در کارهای دستی و گروهی مهارت دارم. دوست دارم در آینده یک کارگاه کوچک تولید وسایل چوبی و تزئینی راه‌اندازی کنم.

- فایده این کار برای من: درآمد حلال، استقلال مالی و لذت بردن از کاری که به آن علاقه دارم.
- فایده این کار برای جامعه: ایجاد فرصت شغلی برای دیگران، تولید کالای داخلی با کیفیت و کاهش نیاز به واردات.

بررسی ویژگی‌های یک کارآفرین
در گروه خود یک کارآفرین را در شهر یا روستای خود شناسایی کنید و با گفت‌وگو با او و یا با کمک گرفتن از روزنامه و اینترنت جدول ۷-۱ را پر کنید و در کلاس ارائه دهید.

پاسخ نمونه (درباره یک کارآفرین فرضی که یک کارگاه تولید لبنیات محلی دارد):

جدول ۷-۱. ویژگی‌های یک کارآفرین

توشه ای برای موفقیت نتیجه بررسی گروه	
هدف	تولید لبنیات سالم و باکیفیت، ایجاد شغل برای افراد روستا و کسب درآمد حلال
شغل	تولید و فروش لبنیات محلی (ماست، پنیر و کره) و ارسال آن به فروشگاه‌های شهر
ویژگی‌های اخلاقی	راست‌گویی، امانت‌داری، نظم و پشتکار، مسئولیت‌پذیری، احترام به مشتری و همکاران
دلایل موفقیت	شناخت نیاز بازار، کیفیت بالای محصول، خلاقیت در بسته‌بندی، قیمت مناسب، تلاش مداوم و ناامید نشدن از شکست‌ها

برخی از ویژگی‌های من که با ویژگی‌های کارآفرین مشترک است عبارت‌اند از :
برخی از ویژگی‌های کارآفرین که باید در خودم پرورش بدهم، عبارت‌اند از :

پاسخ نمونه:

- ویژگی‌های مشترک من با کارآفرین: کنجکاوی، علاقه به ساختن چیزهای تازه، کارکردن گروهی و پیگیری کارها تا پایان.
- ویژگی‌هایی که باید در خودم پرورش دهم: پشتکار بیشتر، جرئت برای پذیرفتن خطرهای حساب شده، برنامه‌ریزی دقیق و مدیریت زمان.

شناسایی مشاغل

در گروه خود چند شغل را شناسایی کنید. سپس جدول ۷-۲ را برای این شغل‌ها کامل کنید.

جدول ۷-۲. برخی مشاغل و حوزه کاری آن‌ها

عنوان شغل	حوزه‌ها
کابینت‌ساز، تراشکار، جوشکار، درب و پنجره‌ساز، ریخته‌گر	صنعت
تعمیرکار موبایل، آرایشگر، پستچی، معلم، پرستار، راننده	خدمات
پرورش‌دهنده ماهی، باغبان، دامدار، شالی‌کار، گل‌کار	کشاورزی

اولویت‌بندی کالاهای مورد نیاز شخصی

با توجه به وضعیت اقتصادی خانواده، کالاهای مورد نیازتان را اولویت‌بندی کنید.

پاسخ نمونه (به ترتیب اولویت):

۱. لوازم التحریر و کتاب‌های مورد نیاز مدرسه
۲. کفش و لباس مناسب فصل
۳. کیف مدرسه
۴. دوچرخه

پس انداز

چند کیف پول کاغذی تهیه کنید و روی هر یک نامی مانند آموزش، نیکوکاری، سرگرمی و پس انداز بنویسید. امین و خواهرش زهرا برای پول ماهانه‌ای که می‌گیرند، برنامه‌ریزی زیر را انجام داده‌اند. شما نیز برای پول ماهانه خودتان برنامه‌ریزی و جدول ۳-۷ را پر کنید.

کیف پول‌ها را از کاغذ رنگی درست می‌کنیم و روی هر کدام یکی از نام‌های «آموزش»، «نیکوکاری»، «سرگرمی» و «پس انداز» را می‌نویسیم. هر ماه سهم هر بخش از پول ماهانه را در کیف پول مربوط می‌گذاریم و از پول بخش دیگر خرج نمی‌کنیم. برنامه ماهانه نمونه برای یک دانش آموز که ۱۰۰,۰۰۰ دریافت می‌کند:

جدول ۳-۷. نمونه جدول برنامه‌ریزی برای پول ماهانه

تقسیم درآمد	درآمد	پس انداز	آموزش	سرگرمی	نیکوکاری	رفت و آمد	خوراک	پیش‌بینی نشده
امین	۱۰۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۰,۰۰۰
زهرا	۱۲۰,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۲۵,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰
من (نمونه)	۱۰۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۲۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۰,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰	۱۵,۰۰۰

جمع بخش‌های سطر آخر برابر درآمد است: $۱۵,۰۰۰ + ۱۵,۰۰۰ + ۱۵,۰۰۰ + ۱۰,۰۰۰ + ۱۰,۰۰۰ + ۲۰,۰۰۰ + ۱۵,۰۰۰ = ۱۰۰,۰۰۰$.

ایران توئین
توشه‌ای برای موفقیت

تاکنون برای تهیه کالاهای و خدمات مورد نیازتان به چه مکان‌هایی مراجعه کرده‌اید؟



ب



ب



الف

پاسخ نمونه: برای خرید خوراکی و میوه به میدان میوه و تره‌بار و مغازه‌های محله مراجعه کرده‌ام؛ برای خرید لباس و لوازم‌التحریر به بازار و پاساژها رفته‌ام؛ و همراه والدینم از فروشگاه‌های اینترنتی نیز خرید کرده‌ایم.

ایران توشه
توشه‌ای برای موفقیت

شما تاکنون کدام یک از گزینه‌های شکل ۷-۷ را برای خرید کالاها و خدمات مورد نیاز خود به کار برده‌اید؟ دربارهٔ چگونگی کاربرد هر یک از گزینه‌های زیر در گروه خود گفت و گو کنید.



- پاسخ نمونه: بیشتر از پول نقد (ج) برای خرید از مغازهٔ مدرسه و فروشگاه‌های محله، و همراه والدین از کارت بانکی با دستگاه کارت خوان (ب) استفاده کرده‌ام. چگونگی کاربرد هر گزینه:
- کارت بانکی (الف): کارت را به دستگاه کارت خوان می‌دهیم یا در خودپرداز می‌گذاریم، رمز آن را وارد می‌کنیم و مبلغ از حساب برداشت می‌شود.
 - چک (ب): فروشنده یا شخص گیرنده نام و مبلغ را روی برگهٔ چک می‌نویسد؛ پرداخت‌کننده آن را امضا می‌کند و گیرنده در تاریخ مشخص شده آن را از بانک نقد می‌کند.
 - دستگاه کارت خوان (پ): کارت بانکی را در دستگاه می‌کشیم یا می‌گذاریم، رمز را می‌زنیم و رسید پرداخت را می‌گیریم.
 - پول نقد (ت): مبلغ کالا را به صورت اسکناس یا سکه به فروشنده می‌دهیم و باقی‌ماندهٔ پول را می‌گیریم.
 - خرید اینترنتی (ث): کالا را از فروشگاه اینترنتی انتخاب می‌کنیم و هزینه را با درگاه پرداخت بانکی پرداخت می‌کنیم؛ سپس کالا به نشانی ما فرستاده می‌شود.

خرید اینترنتی

مزایا و معایب خرید اینترنتی را در گروه خود مشخص کنید.

مزایا	معایب	
	✓	نمی‌توان پیش از خرید، کالاها را از نزدیک بررسی کرد.
✓		در وقت صرفه جویی می‌شود.
✓		تنوع محصولات زیاد است.
✓		مشتریان برای واریز پول اعتماد ندارند.
✓		در انرژی صرفه جویی می‌شود.



از فهرست کالاهای اولویت بندی شده در کار کلاسی (اولویت بندی کالاهای شخصی) یکی را برگزینید. سپس مشخص کنید برای خرید آن به کدام یک از نکات جدول ۷-۴ باید توجه کرد.

پاسخ نمونه: کالای انتخاب شده «کیف مدرسه» است.

جدول ۷-۴. ویژگی‌های یک نمونه کالا و روش خرید آن

پاسخ نمونه	مورد
کیف مدرسه	نام کالا
متناسب با بودجه خانواده؛ حدود ۸۰۰,۰۰۰ تومان (پس از مقایسه قیمت در چند فروشگاه)	ویژگی کالا: قیمت
پارچه مقاوم و ضد آب با دوخت محکم و زیپ سالم	ویژگی کالا: جنس
ضمانت و امکان تعویض در صورت پارگی یا خرابی	ویژگی کالا: خدمات پس از فروش
دارای نشان استاندارد و برچسب کالای ایرانی	ویژگی کالا: استاندارد
ندارد (کالای بادوام است)	ویژگی کالا: تاریخ مصرف
پرداخت نقدی در فروشگاه	روش پرداخت: پول
پرداخت با کارت بانکی و دستگاه کارت خوان	روش پرداخت: کارت اعتباری
فروشگاه معتبر لوازم التحریر و کیف و کفش در محله	مکان خرید

این فایل توسط سایت ایران توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir



در گروه خود درباره برخی مفاهیم خرید و فروش، مانند خرید اقساطی، تخفیف در خرید، خدمات پس از فروش و خرید نسبه، با هم گفت‌وگو کنید و نتیجه را در کلاس ارائه دهید.

- خرید اقساطی: خریدار کالا را تحویل می‌گیرد و بهای آن را به صورت چند قسط، در زمان‌های مشخص (مثلاً ماهانه) می‌پردازد. معمولاً قیمت نهایی از خرید نقدی بیشتر است.
- تخفیف در خرید: فروشنده بخشی از قیمت کالا را کم می‌کند؛ مثلاً برای خرید نقدی، خرید به تعداد زیاد، مناسبت‌ها یا فروش کالاهای مانده. خریدار باید از واقعی بودن تخفیف مطمئن شود.
- خدمات پس از فروش: خدماتی که فروشنده یا تولیدکننده پس از فروش به خریدار می‌دهد، مانند گارانتی، تعمیر، تعویض و راهنمایی برای استفاده درست از کالا.
- خرید نسبه: خریدار کالا را بدون پرداخت پول می‌گیرد و قول می‌دهد بهای آن را در موعد مقرر (مثلاً پایان ماه) یکجا بپردازد؛ در این روش اعتماد و بدهی در کار است و باید به موقع پرداخت شود.

کاربرد فناوری‌های نو برای خرید

با راهنمایی والدین خود، یکی از کارهای خرید اینترنتی یک کالا، خرید با دستگاه کارت‌خوان و پرداخت قبض با دستگاه خودپرداز را انجام دهید. سپس مراحل کار را در گروه ارائه دهید.

پاسخ نمونه (پرداخت قبض برق با دستگاه خودپرداز):

۱. ○ کارت بانکی را در محل کارت‌خوان دستگاه قرار می‌دهیم.
 ۲. ○ رمز کارت را وارد می‌کنیم.
 ۳. ○ گزینه «پرداخت قبض» را انتخاب می‌کنیم.
 ۴. ○ شناسه قبض و شناسه پرداخت را از روی قبض وارد می‌کنیم.
 ۵. ○ مبلغ نمایش داده شده را بررسی و تأیید می‌کنیم.
 ۶. ○ رسید پرداخت را دریافت و کارت را برمی‌داریم.
- مراحل خرید اینترنتی نیز به این صورت است: ورود به فروشگاه اینترنتی معتبر ← انتخاب کالا و افزودن آن به سبد خرید ← وارد کردن نشانی ← رفتن به درگاه پرداخت بانکی و پرداخت با کارت ← دریافت کد رهگیری و رسید.

آیا می‌دانید برای فروش بیشتر با چه روش‌هایی می‌توان تبلیغ کرد؟

بله؛ برای فروش بیشتر می‌توان از این روش‌ها استفاده کرد: تبلیغ در تلویزیون و رادیو، چاپ آگهی در روزنامه و مجله، نصب بنر و تابلو، پخش بروشور و کارت معرفی، تبلیغ در شبکه‌های اجتماعی و وب‌گاه‌ها، نمایشگاه‌ها و بازارچه‌ها، دادن نمونه رایگان به مشتری، و معرفی کالا از طریق مشتریان راضی.

بررسی عوامل مؤثر در افزایش فروش یا ارائه خدمات

در گروه خود بررسی کنید که هر کدام از موارد شکل ۷-۱۱ چگونه باعث افزایش فروش کالا یا خدمت می‌شود. نتایج به‌دست آمده را در کلاس ارائه دهید.



شکل ۷-۱۱. برخی از عوامل مؤثر بر افزایش فروش

- کیفیت مناسب: هرچه کیفیت کالا یا خدمت بهتر باشد، مشتری راضی‌تر می‌شود، دوباره خرید می‌کند و آن را به دیگران هم معرفی می‌کند.
- معرفی کالا: تا مردم از وجود کالا یا خدمت و ویژگی‌های آن آگاه نشوند، آن را نمی‌خرند؛ معرفی و تبلیغ درست باعث شناخته شدن و افزایش تقاضا می‌شود.
- قیمت مناسب: قیمت منصفانه و متناسب با کیفیت و توان مشتری، او را به خرید ترغیب می‌کند و فروش را بالا می‌برد.
- تشخیص نیاز مردم: وقتی کالایی بسازیم که مردم به آن نیاز دارند، مشتری آن را می‌خرد و فروش بیشتر می‌شود.
- خلاقیت در بسته‌بندی: بسته‌بندی زیبا و نو، توجه مشتری را جلب می‌کند و کالا را ماندگارتر و سالم‌تر نگه می‌دارد.
- زمان و نحوه ارائه کالا و خدمات: عرضه کالا در زمان و مکان مناسب، تحویل به موقع و رفتار محترمانه با مشتری باعث جلب رضایت و افزایش فروش می‌شود.

پیشنهاد برای بسته‌بندی

پدر مهرداد هر سال گردو می‌چیند، آن‌ها را می‌شکند و برای فروش آماده می‌کند. او امسال تصمیم دارد که گردوها را بسته‌بندی کند و بعد بفروشد. پیشنهاد شما برای بسته‌بندی گردوها و تبلیغات برای فروش چیست؟

پیشنهاد گروهی برای بسته‌بندی گردو

- مغز گردو را پس از شست‌وشو و خشک‌کردن، در بسته‌های شفاف و دربسته (مثلاً ۲۵۰ و ۵۰۰ گرمی) بریزیم تا سالم و تازه بماند و مشتری ظاهر آن را ببیند.
- روی بسته نام و نشانی تولیدکننده، وزن، تاریخ تولید و انقضا، شماره تماس و عبارت «گردوی طبیعی» را بنویسیم؛ طرح زیبا و ساده‌ای از گردو و درخت آن روی بسته چاپ شود.
- بسته‌های هدیه با جعبه یا سبد تزئینی نیز برای مناسبت‌ها تهیه شود.
- تبلیغات: معرفی محصول در شبکه‌های اجتماعی و گروه‌های محلی، دادن نمونه رایگان به مشتریان، عرضه در بازارچه و فروشگاه‌های شهر، و درج شماره تماس برای سفارش.

بر اساس اقلیم جغرافیایی، نمونه‌ای از محصولات موجود در منطقه خود را بسته‌بندی کنید و در کلاس ارائه دهید.

پاسخ نمونه: در منطقه ما محصول خشکبار (کشمش و برگه زردآلو) تولید می‌شود. کشمش را پس از پاک‌کردن، در بسته‌های ۲۵۰ گرمی شفاف و دربسته می‌ریزیم و روی بسته نام محصول، وزن، نام تولیدکننده و تاریخ تولید می‌نویسیم و برچسب رنگی با نقش خوشه انگور می‌چسبانیم. نمونه ساخته شده را در کلاس نشان می‌دهیم و دلیل انتخاب بسته‌بندی (حفظ تازگی، جذابیت و سهولت حمل) را توضیح می‌دهیم.

شکل ۷-۱۳ را برای آشنایی با مراحل راه‌اندازی یک کسب و کار بررسی کنید.

مراحل راه‌اندازی یک کسب و کار بر پایه شکل ۷-۱۳ به ترتیب عبارت‌اند از:

۱. ☐ تصمیم‌گیری و انتخاب کسب و کار
۲. ☐ انتخاب یک نام مناسب برای کسب و کار (نام تجاری)
۳. ☐ انتخاب محل مناسب برای کسب و کار
۴. ☐ تعیین تعداد نیروی کار مورد نیاز
۵. ☐ تهیه مواد، ابزار و تجهیزات مورد نیاز
۶. ☐ تأمین مالی کسب و کار (استفاده از پس‌انداز، وام یا قرض)

مواد و ابزار مورد نیاز : (قیمت‌های جدول توسط دانش‌آموز تکمیل شود)

جدول ۷-۵. مواد و ابزار مورد نیاز برای ساخت جعبه‌های تزئینی

پاسخ نمونه (قیمت‌ها برای نمونه و به ریال‌اند و باید با قیمت روز بازار به‌روز شوند):

نام	تعداد	قیمت (ریال)	جمع
چیچی	۲ عدد	۱۰۰,۰۰۰	۲۰۰,۰۰۰
چسب مایع	۲۰ عدد	۱۵,۰۰۰	۳۰۰,۰۰۰
چسب حرارتی	۲ دستگاه	۳۵۰,۰۰۰	۷۰۰,۰۰۰
مقوا در رنگ‌های متفاوت	۳۰۰ برگ	۵,۰۰۰	۱,۵۰۰,۰۰۰
روبان در رنگ‌های متفاوت	۱۰۰ متر	۱۰,۰۰۰	۱,۰۰۰,۰۰۰
خط‌کش	۲ عدد	۲۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰
مداد	۵ عدد	۱۰,۰۰۰	۵۰,۰۰۰
جمع			۳,۷۹۰,۰۰۰

میزان سود = $۱۰,۰۰۰,۰۰۰ - (۴,۰۰۰,۰۰۰ + \dots)$ (ریال)

سود = (ریال) (در هر ماه)

قیمت کل فروش = $۱۰,۰۰۰,۰۰۰$ ریال (فروش ۱۰۰ جعبه بزرگ به مبلغ $۶,۵۰۰,۰۰۰$ و ۱۰۰ جعبه کوچک به مبلغ $۳,۵۰۰,۰۰۰$ ریال). هزینه‌ها برابر است با جمع هزینه مواد و ابزار (طبق جدول ۷-۵ در پاسخ نمونه $۳,۷۹۰,۰۰۰$ ریال) و هزینه دستمزد ($۴,۰۰۰,۰۰۰$ ریال).

میزان سود = $۱۰,۰۰۰,۰۰۰ - (۴,۰۰۰,۰۰۰ + ۳,۷۹۰,۰۰۰) = ۷,۷۹۰,۰۰۰ - ۲,۲۱۰,۰۰۰$ ریال

سود = $۲,۲۱۰,۰۰۰$ ریال (در هر ماه). توجه: با تغییر قیمت‌های جدول ۷-۵، این عدد نیز تغییر می‌کند.

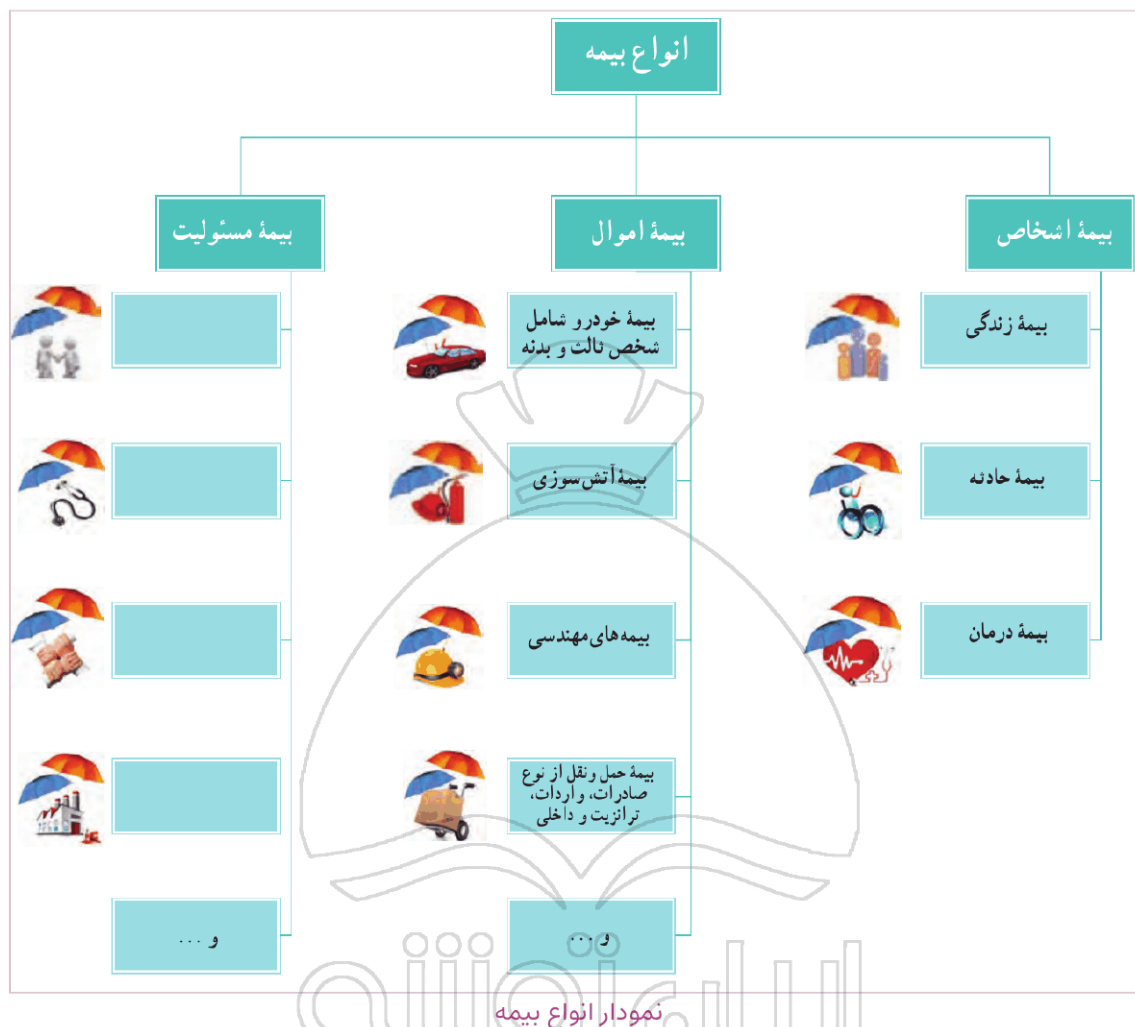
طرح کسب و کار

از کسب و کارهای پیشنهاد شده یکی را انتخاب کنید و سپس با کسانی که انتخابشان شبیه شماست، گروهی تشکیل دهید و برای آن طرحی بنویسید.

پاسخ نمونه: طرح کسب و کار «پرورش و فروش گل و گیاه زینتی (کاکتوس)»

بخش طرح	توضیح
هدف	ایجاد کار، تولید و فروش کاکتوس و کسب درآمد
دلیل انتخاب	سرمایه کم، نیاز به فضای کوچک (خانه یا حیاط)، نگهداری ساده و علاقه مردم به گل و گیاه
ویژگی کالا	کاکتوس‌های کوچک در گلدان‌های زیبا با برچسب راهنمای نگهداری
محل راه‌اندازی	خانه یا حیاط (کسب و کار خانگی)
تعداد شغل	۳ نفر (اعضای گروه)
مشتریان	خانواده‌ها، مدرسه‌ها، ادارات و فروشگاه‌های گل
ابزار و مواد	نهال و پاجوش کاکتوس، گلدان، خاک مخصوص، شن، سمپاش، قیچی و جعبه بسته‌بندی
سرمایه و زمان	حدود $۵,۰۰۰,۰۰۰$ ریال سرمایه؛ ۲ ماه تا آماده فروش شدن گیاهان
سودآوری	با فروش ۱۰۰ گلدان در ماه با قیمت $۱۰۰,۰۰۰$ ریال، پس از کسر هزینه‌ها سود ماهانه مناسبی به دست می‌آید

با مراجعه به وب‌گاه بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران، ضمن تکمیل کردن نمودار بالا، سایر امتیازهای بیمه را جست‌وجو کنید.



قسمت‌های خالی «بیمه مسئولیت» (به ترتیب از بالا به پایین، بر پایه نماد هر کدام) تکمیل می‌شود:

نماد	نام بیمه
دو نفر در حال دست دادن	بیمه مسئولیت مدنی
گوشی پزشکی	بیمه مسئولیت حرفه‌ای (پزشکان و پیراپزشکان)
دست‌های به هم‌گرفته خورده	بیمه مسئولیت کارفرما در برابر کارکنان
کارخانه	بیمه مسئولیت مدنی کارخانه‌ها (مسئولیت تولیدکننده)

سایر امتیازهای بیمه:

- جبران زیان‌های مالی ناشی از حوادث غیرمنتظره مانند آتش‌سوزی، تصادف، بیماری و سرقت.
- ایجاد آرامش و امنیت خاطر برای فرد، خانواده و صاحب کسب و کار.

- کمک به ادامه کار پس از حادثه، زیرا صاحب کار می‌تواند با دریافت خسارت دوباره فعالیت را آغاز کند.
- تشویق به سرمایه‌گذاری و راه‌اندازی کسب و کار، چون خطرهای آن کاهش می‌یابد.
- ایجاد پس‌انداز و تأمین مالی آینده (مانند بیمه عمر و بازنشستگی).
- تقسیم زیان بین بیمه‌گذاران، یعنی هزینه سنگین یک حادثه از دوش یک نفر برداشته می‌شود و میان همه تقسیم می‌شود.

این فایل توسط سایت ایران‌توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir

