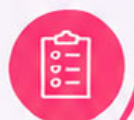


با ایران توشه
یک قدم جلوتر
باش!



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 کارگاه نوآوری و کارآفرینی یازدهم پودمان پنجم

عنوان فصل: ایجاد کسب و کار نوآورانه

از صفحه‌ی ۱۴۳ تا صفحه‌ی ۱۶۰ کتاب

در این فایل پاسخ فعالیت‌ها، کارهای کلاسی، تمرین‌ها و پرسش‌های فصل ایجاد کسب و کار نوآورانه آمده است. مباحث فصل: ابعاد و سطوح نوآوری، فرایند، منابع محلی و محیط زیست، کسب و کارهای کوچک و متوسط، پروژه کسب و کار نوآورانه

تهیه شده در ایران توشه، توشه‌ای برای موفقیت

irantooshe.ir

فهرست پرسش‌ها

۱	صفحه ۱۴۵. فعالیت عملی ۱ — تغییرات و سطح نوآوری یک محصول	۴
۲	صفحه ۱۴۶. فعالیت عملی ۲ — عرضه و تقاضا در فن بازار ملی	۵
۳	صفحه ۱۴۷. فعالیت عملی ۳ — معرفی یک کسب‌وکار نوآورانه	۵
۴	صفحه ۱۴۹. فعالیت عملی ۴ — ترکیب دو کسب‌وکار متفاوت	۶
۵	صفحه ۱۵۰. فعالیت عملی ۵ — کسب‌وکار پایدار با ظرفیت بومی منطقه	۶
۶	صفحه ۱۵۱. فعالیت عملی ۶ — دغدغه‌های محیط زیستی و کسب‌وکار پایدار آب	۷
۷	صفحه ۱۵۳. فعالیت عملی ۷ — مصاحبه با یک کسب‌وکار کوچک	۸
۸	صفحه ۱۵۴. فعالیت عملی ۸ — کسب‌وکار خانوادگی	۹
۹	صفحه ۱۵۶. فعالیت عملی ۹ — سند طبقه‌بندی فعالیت‌های اقتصادی	۹
۱۰	صفحه ۱۵۶. فعالیت عملی ۱۰ — مجوزها و نهادهای نظارتی	۱۰
۱۱	صفحه ۱۵۸. پروژه ایجاد کسب‌وکار نوآورانه — پاسخ نمونه پروژه (۹ گام)	۱۰

یک رده محصول یا خدمت (مثلاً اتومبیل، بانکداری و ...) انتخاب کنید. درباره هر کدام موضوعات زیر را تحقیق کنید و به کلاس ارائه دهید. سپس بررسی کنید که در تاریخچه آنها چه تغییرات و بهبودهایی ایجاد شده است تا این محصول یا خدمت بتوانند در بازار باقی بمانند.

تحلیل کنید که هر کدام از تغییراتی که یافته‌اید، به نظر شما در چه سطحی از نوآوری قرار دارند؟

رده انتخابی: اتومبیل.

تاریخچه: نخستین خودروهای بخاری و بنزینی در پایان سده نوزدهم ساخته شدند. تولید انبوه روی خط مونتاژ، خودرو را برای مردم عادی در دسترس کرد. پس از آن خودروها ایمن‌تر، کم‌مصرف‌تر و راحت‌تر شدند و امروز به سمت برقی و هوشمند حرکت می‌کنند.

ویژگی‌ها: حمل و نقل شخصی، سرعت، راحتی، ایمنی و پرستیژ اجتماعی.

تغییرات در طول زمان	بعد نوآوری (سطح کلان)	سطح فنی نوآوری
تولید انبوه روی خط مونتاژ	روش جدید تولید	بازطراحی فرایندها
کمربند ایمنی، کیسه هوا و ترمز ضد قفل	محصول جدید (بهبود محصول)	بهبود خرده‌فرایندها و بهبودهای کوچک
تزریق الکترونیکی سوخت و مدیریت الکترونیکی موتور	دستیابی به فناوری نوین	بهبود محصول با فناوری جدید
خودروهای هیبریدی و برقی	محصول جدید و فناوری نوین	نوآوری بنیادی در محصول
درخواست خودرو با نرم افزار (تاکسی اینترنتی)	محصول یا خدمت جدید	بازطراحی کسب و کار و تعامل با مشتری
فروش اینترنتی و صادرات به بازارهای تازه	گشایش بازار جدید	بازطراحی زنجیره ارزش

جمع‌بندی: خودرو چون هم محصول، هم فرایند تولید و هم شیوه فروش و خدمات خود را بهبود داد، در بازار باقی ماند.

این فایل توسط سایت ایران توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir



به سایت فن بازار ملی ایران مراجعه و نمونه‌هایی از ایده‌های عرضه شده و تقاضاهایی که وجود دارد را یادداشت و در کلاس مطرح کنید.

فن‌بازار جایی است که صاحبان ایده و فناوری (عرضه) با کسانی که نیازی دارند یا می‌خواهند سرمایه‌گذاری کنند (تقاضا) آشنا می‌شوند.

عرضه	تقاضا
ماسک تنفسی مبتنی بر فناوری نانوالیاف (مثال کتاب)	فرآوری سرباره کوره قوس الکتریکی (مثال کتاب)
رهنگر، سامانه مدیریت هوشمند ناوگان (مثال کتاب)	کاهش و تبدیل ضایعات در استخراج و فرآوری سنگ‌های تزئینی (مثال کتاب)
مثال ما: دستگاه کنترل هوشمند مصرف برق ساختمان	مثال ما: روشی ارزان برای بازیافت ضایعات پلاستیکی کارگاه‌ها

نکته: عرضه یعنی ایده یا فناوری آماده، و تقاضا یعنی مشکلی که کسی حاضر است برای حل آن هزینه کند.

این جواب ممکن است دقیق نباشد.

کدام محصول یا کسب و کار نوآورانه بوده است که شما را با نوآوری و خلاقیت و تفاوتش به وجد آورده است؟ آن را در کلاس به دوستانتان معرفی کنید و بگویید چرا آن برایتان جذاب است؟ تعیین کنید نوآوری‌های آن در چه بعد و سطحی است.

نمونه: تاکسی اینترنتی (درخواست خودرو با نرم‌افزار گوشی).

دلیل جذابیت: مسافر بدون ایستادن کنار خیابان، خودرو را از جلوی در می‌خواهد. مسیر و قیمت از پیش معلوم است، راننده و مسافر امتیاز می‌دهند و پرداخت آسان است.

بعد/سطح	توضیح
بعد کلان	محصول یا خدمت جدید و گشایش بازار تازه برای رانندگان
سطح فنی	بازطراحی کسب و کار و فرایندها حول خواسته مشتری
خودخدمتی مشتری	مسافر خودش سفر را ثبت و پرداخت می‌کند
تعامل مشتریان	امتیازدهی و نظر مسافران درباره رانندگان

دو کسب‌وکار از دو حوزه کاملاً مختلف (مثلاً بانکداری با رستوران‌داری یا کشاورزی با خودروسازی) را در نظر بگیرید. ویژگی هر کسب‌وکار و محصولات یا خدمات و فرایندهایشان را یادداشت کنید. حالا با ترکیب آنها با یکدیگر سعی کنید به راهکارهای جدید برای هر کدام برسید.

ویژگی/فرایند صنعت اول (رستوران)	ویژگی/فرایند صنعت دوم (خودروسازی)	راهکار جدید
آماده‌سازی غذا به صورت سفارشی	خط تولید و مونتاژ مرحله به مرحله	آشپزخانه خط‌تولیدی: هر نفر یک مرحله، آماده‌سازی در چند دقیقه
مشتری از منو انتخاب می‌کند	سفارش خودرو با انتخاب رنگ و امکانات	غذای دلخواه: مشتری مواد غذا را روی صفحه خودش انتخاب و ترکیب می‌کند
نیاز به تحویل سریع و داغ	کنترل کیفیت در پایان هر مرحله	کنترل کیفیت هر مرحله در آشپزخانه و ثبت زمان تحویل
خدمات پس از فروش ندارد	گارانتی و خدمات پس از فروش	ضمانت رضایت: تعویض یا بازگشت وجه غذا

این ترکیب همان ایده صنعت غذای آماده است که از خط تولید خودرو الهام گرفت.

این فایل توسط سایت ایران توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir



منطقه سکونت خود را بررسی کنید. چه ویژگی‌های فرهنگی و طبیعی متفاوتی وجود دارد که منطقه شما را شاخص می‌کند؟ ایده یک کسب وکار پایدار برای استفاده از این ظرفیت‌ها پیشنهاد کنید. در این کسب وکار توانمندسازی بومیان و حفظ ویژگی‌های موجود را در اولویت قرار دهید. حداقل دو نمونه مشابه از پتانسیل‌های بومی را که برای کسب وکارشان استفاده کرده‌اند، بیابید و در کلاس ارائه کنید.

نمونه: منطقه‌ای کوهستانی و روستایی با گل‌ها و گیاهان دارویی، عسل، صنایع دستی (گلیم و جاجیم) و آب‌وهوای دلپذیر.

مورد	پاسخ
ویژگی‌های شاخص	گیاهان دارویی، عسل طبیعی، گلیم بافی، آیین‌ها و غذاهای محلی
ایده کسب‌وکار	تعاونی روستایی بسته‌بندی و فروش اینترنتی عرقیات، عسل و گلیم محلی همراه با تور تجربه زندگی روستایی
توانمندسازی بومیان	کار با زنان و جوانان روستا، آموزش بسته‌بندی و فروش، حذف واسطه‌ها و پرداخت منصفانه
حفظ ویژگی‌ها	برداشت اصولی گیاهان، رعایت روش‌های سنتی بافت و استفاده از رنگ‌های طبیعی

دو نمونه مشابه:

1. بازار آنلاین زعفران که کشاورز قائی را مستقیم به مشتری می‌رساند (مثال کتاب).
2. بوم‌گردی‌ها و اقامتگاه‌های روستایی که با غذا و صنایع دستی محلی به گردشگر خدمات می‌دهند.

فعالیت عملی ۶

صفحه ۱۵۱

۶

دغدغه‌های محیط زیستی منطقه سکونت خود را بررسی کنید (آلودگی‌ها، کم‌آبی، فاضلاب، بیابان‌زایی و ...). تأثیرات آنها را در وضعیت معیشت و کسب و کارهای منطقه و از طرف دیگر، تأثیرات کسب و کارهای منطقه بر ایجاد یا گسترش مشکلات محیط زیستی را بررسی کنید و در قالب یک گزارش به کلاس ارائه دهید. بزرگترین دغدغه محیط زیستی کشور مسئله آب است. یک کسب و کار پایدار طراحی کنید که علاوه بر درآمدزایی به کاهش این مشکل در کشور کمک کند.

گزارش نمونه (منطقه‌ای با کم‌آبی و آلودگی هوا):

دغدغه	اثر بر معیشت و کسب و کار	اثر کسب و کارها بر مشکل
کم‌آبی و خشک شدن چاه‌ها	کاهش محصول کشاورزی و درآمد کشاورزان	آبیاری سنتی و حفر چاه غیرمجاز
آلودگی هوا	تعطیلی مدارس و کاهش رفت و آمد و فروش	دود کارگاه‌ها و خودروهای فرسوده
فاضلاب و زباله	آلودگی آب و خاک و بیماری	دفع نادرست پسماند کارگاه‌ها

کسب و کار پیشنهادی: «آب یار»

- خدمات نصب سامانه آبیاری قطره‌ای و حسگر رطوبت خاک برای باغ‌ها و کشاورزان.
- فروش و نصب شیرآلات کم‌مصرف و تجهیز بازچرخانی آب خاکستری ساختمان‌ها.
- درآمد از نصب، اشتراک پایش و نگهداری، و آموزش مصرف بهینه.

○ اثر: کاهش مصرف آب، افزایش بهره‌وری کشاورز و اشتغال جوانان فنی.

فعالیت عملی ۷

صفحه ۱۵۳

۷

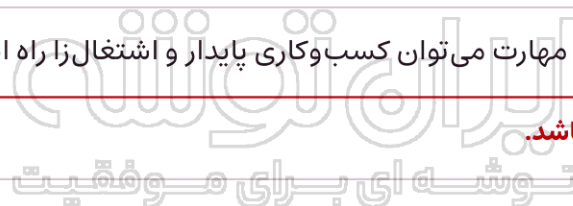
یک شرکت کوچک یا یک صنف در حال فعالیت با حداقل اشتغال‌زایی ۵ نفر بیابید. با مؤسس یا مالک آن مصاحبه کنید. در این مصاحبه از نحوه تأسیس و مراحل آن، نحوه تأمین سرمایه اولیه، فرایند فعالیت‌ها و غیره سؤال کنید. نتیجه را در قالب یک گزارش کامل به کلاس ارائه کنید.

گزارش نمونه از مصاحبه با مالک یک کارگاه تعمیر لوازم خانگی:

مورد	شرح
نام کسب و کار / نوع	تعمیرگاه لوازم خانگی «نوبین سرویس» / صنفی
تعداد کارکنان	۶ نفر (۴ تعمیرکار، ۱ حسابدار-پذیرش، ۱ پیک)
حوزه فعالیت	خدمات فنی
محصولات	تعمیر یخچال، ماشین لباسشویی و کولر و فروش قطعات یدکی
فرایندهای اصلی	پذیرش دستگاه، عیب‌یابی، اعلام هزینه، تعمیر، تست، تحویل و ضمانت تعمیر
مراحل تأسیس	کسب مهارت و کار نزد استاد، دریافت پروانه کسب از اتحادیه، اجاره مغازه، ثبت نام مالیاتی و بیمه کارکنان
سرمایه اولیه	پس انداز مالک و کمک خانواده؛ ابزار به صورت تدریجی خریداری شد

نتیجه: با سرمایه کم و تکیه بر مهارت می‌توان کسب و کاری پایدار و اشتغال‌زا راه انداخت.

این جواب ممکن است دقیق نباشد.



این فایل توسط سایت ایران توشه تهیه شده است.

irantooshe.ir



اقوام، بستگان و آشنایان خود را بررسی کنید. آیا می‌توانید با جمع کردن و استفاده از ویژگی‌های هر کدام از اطرافیان‌تان یک کسب و کار خانوادگی راه بیندازید؟ این ویژگی‌ها چه هستند و چگونه می‌توانید از آنها استفاده کنید؟ نتیجه را در قالب یک کسب و کار پیشنهادی به کلاس ارائه کنید.

کسب و کار پیشنهادی: «سرویس یار خانه» (خدمات تعمیر و نگهداری لوازم و تأسیسات برقی خانه).

فرد	ویژگی و مهارت	نقش در کسب و کار
من (هنرجو)	مهارت فنی برق و سرعت یادگیری	تعمیرکار و مدیر فنی
پدر	تجربه کار در بازار و آشنایی با تأمین‌کنندگان	خرید قطعات و مذاکره
مادر	نظم و حسابداری	امور مالی و پذیرش
دایی	ماشین و وانت و آشنایی با شهر	حمل و نصب
خواهر	مهارت رایانه و شبکه‌های اجتماعی	تبلیغات و پاسخ‌گویی آنلاین

مزیت: اعتماد، هزینه کم و انعطاف. نکته: وظایف و سهم هر نفر باید از ابتدا روشن و مکتوب باشد.

به سند طبقه‌بندی فعالیت‌های اقتصادی تهیه شده توسط مرکز ملی آمار ایران مراجعه نمایید و فهرست و تعداد فعالیت اقتصادی مرتبط با رشته خود را مشاهده نمایید و برای نمونه چهار مورد را در جدول زیر بنویسید. همچنین در مورد این طبقه‌بندی تحقیق کنید.

نمونه برای رشته برق (کدها بر پایه طبقه‌بندی بین‌المللی ISIC ویرایش چهارم، و نسخه ملی ایران ممکن است ارقام تکمیلی بیشتری داشته باشد):

ردیف	نام شغل	کد شغل	توضیحات
۱	نصب برق ساختمان	4321	سیم‌کشی، تابلو و تجهیزات برقی ساختمان
۲	تعمیر لوازم الکترونیکی مصرفی	9521	تعمیر تلویزیون، صوتی و تصویری
۳	تعمیر لوازم خانگی و تجهیزات منزل و باغ	9522	یخچال، ماشین لباسشویی، کولر و ...
۴	تعمیر تجهیزات برقی	3314	تعمیر موتور، ژنراتور و تابلوی برق صنعتی

تحقیق: این سند فعالیت‌های اقتصادی را به شکل سلسله‌مراتبی (بخش، بخش فرعی، گروه، طبقه و ...) طبقه‌بندی می‌کند. هدف آن یکسان شدن آمارها، برنامه‌ریزی، صدور مجوز و مقایسه با آمار کشورهای دیگر است. کد فعالیت در ثبت شرکت و مجوزها به کار می‌رود.

تحقیق کنید برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار به چه نوع مجوزهایی از چه نهادهایی نیاز دارید؟ غیر از نهادهای صادرکننده مجوز چه نهادهای نظارتی یا قانونی (مثلاً سازمان محیط زیست، سازمان امور مالیاتی، صندوق تأمین اجتماعی و ...) وجود دارند که بر فعالیت هر کسب‌وکار تأثیر می‌گذارند؟

نوع مجوز به نوع و محل کسب‌وکار بستگی دارد. موارد معمول:

نهاد	نقش
اتحادیه و اتاق اصناف	صدور پروانه کسب برای مشاغل صنفی
وزارت صنعت، معدن و تجارت	پروانه بهره‌برداری و جواز تأسیس واحد تولیدی، کارت بازرگانی
اداره ثبت شرکت‌ها	ثبت شرکت و نام تجاری
سازمان امور مالیاتی	شماره اقتصادی، پرونده و اظهارنامه مالیاتی، صورت حساب الکترونیکی
سازمان تأمین اجتماعی	بیمه کارکنان و کارگاه
وزارت بهداشت یا اداره بهداشت	مجوز بهداشتی مشاغل غذایی و درمانی
سازمان محیط زیست	پایش آلودگی و تأیید زیست‌محیطی برای واحدهای آلاینده
شهرداری	مجوز کاربری ملک و نصب تابلو و جمع‌آوری پسماند
سازمان آتش‌نشانی	تأیید ایمنی و تجهیزات اطفای حریق
سازمان استاندارد	پروانه کاربرد علامت استاندارد برای محصولات

نهادهای نظارتی بدون صدور مجوز: سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان (نظارت بر قیمت و کیفیت)، تعزیرات حکومتی (رسیدگی به تخلفات)، سازمان بازرسی و اداره کار (قراردادها و ایمنی کارگر).

پروژه ایجاد کسب‌وکار نوآورانه: اجرای پروژه با توجه به نیازهای محلی و آمایش سرزمینی، استفاده از اهداف پنج پودمان به صورت کار گروهی و تیمی، ثبت و ارائه گزارش در بازارچه محصولات، رویداد کارآفرینی و ... (گام‌های ۱ تا ۹)

ایده نمونه: «برق‌یار»، کسب‌وکار کوچک تعمیر و فروش لوازم برقی خانگی با خدمات در محل و رزرو آنلاین، مناسب رشته برق.

گام ۱ - ایده پردازی: مسئله محله: تعمیر لوازم خانگی زمان بر و بدون قیمت مشخص است. با روش های پودمان اول (مشاهده و کشف مسئله) ایده می رسد: تعمیر در محل، قیمت از پیش اعلام شده، رزرو با پیام رسان و فروش قطعات سالم و کارکرده با ضمانت.

گام ۲ - تشکیل تیم:

عضو	نقش
هنرجوی ۱	مدیر و تعمیرکار ارشد
هنرجوی ۲	تعمیرکار و تأمین قطعات
هنرجوی ۳	بازاریابی و رسانه
هنرجوی ۴	امور مالی و پذیرش مشتری

گام ۳ - تحلیل محیط (SWOT):

بخش	مورد
نقاط قوت	مهارت فنی، قیمت شفاف، خدمات در محل
نقاط ضعف	سرمایه و تجربه کم، نبود نام و نشان
فرصت ها	فرسودگی لوازم، افزایش قیمت کالای نو، رواج خرید اینترنتی
تهدیدها	رقبای قدیمی، گرانی قطعه، بی اعتمادی مشتری

گام ۴ - فرصت ها و منابع: فرصت: افزایش تقاضای تعمیر به جای خرید نو. منابع: ابزار (مولتی متر، هویه، ست آچار)، قطعات، وسیله رفت و آمد، رایانه و گوشی. تأمین: پس انداز و کمک خانواده، قرض الحسنه و وام خرد، مشارکت اعضای تیم و پیش دریافت از مشتریان.

گام ۵ - ارزش پیشنهادی: «تعمیر سریع در محل، با قیمت اعلام شده قبل از کار و سه ماه ضمانت.» ارزش برای مشتری: صرفه جویی در زمان و هزینه و اطمینان.

گام ۶ - مشتری: خانواده محله، سالمندان و خانم های خانه دار، اجاره نشین ها و مغازه های کوچک. ارتباط: شبکه اجتماعی، تماس، کارت ویزیت، توصیه دهان به دهان و پیام رسان.

گام ۷ - تعیین قیمت: بر پایه هزینه قطعه، دستمزد و رفت و آمد به علاوه سود حدود ۲۰ درصد، با مقایسه نرخ رقبا. مثلاً هزینه حضور ثابت (کمتر از رقا) و دستمزد جداگانه برای هر کار؛ تعمیرهای بسته ای (سرویس سالانه) با تخفیف.

گام ۸ - بازاریابی: نام و آرم ساده (برق یار)، پیج و کانال محلی، پیامک و تبلیغ در گروه های محله، کارت ضمانت، معرفی با تخفیف (دوستت را بیاور) و ارائه در بازارچه هنرستان.

گام ۹ - راه اندازی:

- ساختار: یک مدیر، دو تعمیرکار و یک مسئول مالی و پذیرش.

- 2. مجوزها: پروانه کسب از اتحادیه مربوط، شماره اقتصادی و پرونده مالیاتی، بیمه تأمین اجتماعی در صورت داشتن کارمند.
 - 3. ایمنی: رعایت اصول ایمنی برق و تأییدیه ایمنی آتش نشانی در مغازه.
 - 4. محیط زیست: جمع آوری درست قطعات و بردهای دورریز و دادن به مراکز بازیافت.
 - 5. آغاز: ارائه خدمت آزمایشی، ثبت نظر مشتریان و ارائه گزارش در رویداد کارآفرینی.
- تحلیل نوآوری: خدمت در محل و قیمت از پیش اعلام شده، بازطراحی فرایند است؛ رزرو آنلاین، بعد خودخدمتی مشتری دارد.

