

انقلاب در آمد الکترونیک

و مدیریت آن در عصر جدید

مؤلفان:

حسین خورشید کرمانیان - مریمبرزگر



انتشارات اودیسه

بهار ۱۳۹۷

سرنشانه	: خورشید کوکیان، حسین، ۱۳۷۰ -
عنوان و نام پدیدآور	: انقلاب درآمد الکترونیک و مدیریت آن در عصر جدید/ تألیف حسین خورشید کوکیان، مریمبرزگر.
مشخصات نشر	: آمل: اودیسه، ۱۳۹۷.
مشخصات ظاهری	: ۲۲۳ ص.: مصور، جدول.
شابک	: ۲۰۰۰۰۰ ریال: ۳-۷-۹۸۴۶۵-۹۷۸-۶۰۰-۹۷۸
وضعیت فهرست نویسی	: فیا
موضوع	: بازرگانی الکترونیکی -- ایران
موضوع	: Electronic commerce -- Iran
موضوع	: بازاریابی اینترنتی -- ایران
موضوع	: Internet marketing -- Iran
موضوع	: موفقیت در کسب و کار -- ایران
موضوع	: Success in business-- Iran
موضوع	: کارآفرینی -- ایران
موضوع	: Entrepreneurship -- Iran
شناسه افزوده	: برزگر، مریم، ۱۳۴۳ -
رده بندی کنگره	: ۱۳۹۷ع ۹ الف/ ۳۲۵ / HF۵۵۴۸
رده بندی دیویی	: ۳۳۲/۴۲۰۹۵۵
شماره کتابشناس ملی	: ۵۱۲۴۰۱۵



انتشارات اودیسه

شناسنامه کتاب:

نام کتاب:	انقلاب درآمد الکترونیک و مدیریت آن در عصر جدید
تألیف:	حسین خورشید کوکیان و مریمبرزگر
ویراستار ادبی:	ام البنین ذوالفقاری
صفحه بندی:	شهرام فیروزی
طراح جلد:	عاطفه فتح الهی منزله
شمارگان:	۱۰۰۰ نسخه
نوبت چاپ:	اول- بهار ۱۳۹۷
ناشر:	اودیسه (odyse.ir)
چاپخانه:	فیروزچاپ
صحافی:	گانندی
قیمت:	۲۰۰۰۰ تومان

۹۷۸-۶۰۰-۹۸۴۶۵-۷-۳

شابک:

حق چاپ برای ناشر محفوظ است.

فهرست

۱۱	پیشگفتار
۱۴	مقدمه
۱۵	بخش اول : کارآفرینی
۱۵	مفهوم کارآفرینی
۱۶	مدیران کارآفرین
۱۸	مدلهای کارآفرینی
۱۸	۱) مدل فاسدی
۱۸	۲) مدل مسوایی
۱۸	عناصر اصلی در ایجاد یک شرکت نوپا
۱۹	برنامه ریزی مسیر کارآفرینی
۲۰	فرایند خلاقیت در کارآفرینی
۲۱	فرایند خلاقانه در کارآفرینی
۲۲	فرایند نوآوری در کارآفرینی
۲۴	ویژگی های افراد کارآفرین
۲۷	انواع دوره های کارآفرینی
۳۰	چالش های کارآفرینی در ایران
۳۱	مدل کارآفرینی در ایران
۳۲	کارآفرینی اینترنتی:
۳۳	۴۰ ایده کارآفرینی اینترنتی:
۵۹	کسب و کار چیست؟
۶۰	سنجش میزان آمادگی برای شروع کسب وکار

- ۶۲..... رهبری موفق در کسب و کار باشیم
- ۶۳..... رهبری شما تعیین کننده است
- ۶۳..... دوازده مهارت که در دنیای کسب و کار هیچگاه کهنه نخواهند شد
- ۶۵..... تشخیص زمان مناسب برای انجام کسب و کار
- ۶۶..... چرا یک کسب و کار با خطر شکست مواجه است؟
- ۶۷..... یافتن یک راهنما
- ۶۷..... مسائلی که در راه اندازی کسب و کار باید به آنها توجه کند
- ۶۸..... شناخت انواع کسب و کار
- ۶۸..... اصول راه اندازی کسب و کار
- ۶۸..... ایده ی کسب و کار
- ۶۹..... فاز یک : تصمیم گیری
- ۶۹..... فاز اول از ۴ مرحله تشکیل می شود
- ۷۱..... فاز دو : شناسایی فرصت (ایده یابی)
- ۷۹..... فاز سه: تدوین طرح
- ۸۹..... فاز چهار: اجراء
- ۹۶..... فاز پنج : توسعه و نگهداری
- ۹۷..... ۳ ایده برای موفقیت در کسب و کار اینترنتی :
- ۱۳۱..... بخش سوم: مدیریت کسب و کار
- ۱۳۱..... مقدمه
- ۱۳۱..... مهارت های مدیریتی کسب و کار
- ۱۳۱..... مهارت های رهبری
- ۱۳۲..... مهارت برنامه ریزی استراتژیک
- ۱۳۲..... مهارت بازاریابی

۱۳۳	فروش و روابط با مشتری
۱۳۳	فرآیند فروش شش مرحله اساسی دارد
۱۳۴	مهارت های ارتباطی
۱۳۵	مدیریت افراد و منابع انسانی
۱۳۵	مهارت های مالی و حسابداری
۱۳۶	فعالیت های مدیریت
۱۳۶	فعالیت های مدیریتی
۱۳۷	برنامه ریزی
۱۳۸	انواع برنامه ریزی
۱۳۸	الف) برنامه ریزی استراتژیک
۱۳۸	ب) برنامه ریزی عملیاتی
۱۴۶	روش های اصلی ارزیابی عملکرد
۱۵۱	۲) فعالیت های تولیدی و فنی
۱۵۲	انواع سیستم های تولیدی
۱۵۴	۳) فعالیت های بازرگانی
۱۵۵	ماهیت تعریف مدیریت خرید
۱۵۶	هدف شما از خرید چیست؟
۱۵۷	نقش وظایف خریداران چیست؟
۱۵۸	تعریف فروش:
۱۵۸	عوامل موثر بر فروش
۱۵۹	فرایند فروش
۱۶۰	انواع فروش
۱۶۰	فروش حضوری (چهره به چهره)

۱۶۰	فروش تلفنی
۱۶۰	فروش از طریق دریافت سفارش
۱۶۱	انواع فروشنده
۱۶۲	مهارت های یک فروشنده حرفه ای چیست؟
۱۶۳	فروشنده باید چه اطلاعاتی داشته باشد؟
۱۶۳	الف) اطلاعات راجع به سازمان و محصول
۱۶۳	ب) اطلاعات راجع به مشتریان
۱۶۵	تعیین اهداف
۱۶۵	روشن بودن قابل اندازه گیری بودن اهداف
۱۶۶	اهداف عمومی بازاریابی
۱۶۶	آمیزه موفق بازاریابی
۱۶۶	موضوعات مهم در بازاریابی موفق
۱۶۹	اشتباهات بازاریابی
۱۷۱	تبلیغات
۱۷۱	اثر بخشی در تبلیغات
۱۷۴	قیمت گذاری
۱۷۴	تعریف قیمت گذاری
۱۷۵	اهداف قیمت گذاری
۱۷۷	انواع ریسک
۱۸۰	دفتر روزنامه
۱۸۱	دفتر کل
۱۸۴	مراحل فعالیتهای مالی
۱۸۵	برنامه ریزی مالی

۱۸۶	(۱) دارایی ها
۱۸۷	(۲) بدهی ها
۱۸۷	(۳) حقوق صاحبان سرمایه
۱۹۰	نسبت ها و پیش بینی های مهم مالی
۱۹۱	نسبت های نقدینگی
۱۹۱	الف) نسبت جاری
۱۹۱	ب)نسبت سریع
۱۹۲	نسبت های پرداخت آوری
۱۹۲	الف) حاشیه رد ناخالص
۱۹۲	ب) حاشیه سود خالص
۱۹۲	ج) حاشیه سود عملیاتی
۱۹۳	د) نرخ برگشت دارایی (بازه سرمایه)
۱۹۳	توانایی پرداخت بهره
۱۹۳	راهبردهای رشد کسب و کار
۱۹۳	خرید یک شرکت یا کسب و کار
۱۹۴	قیمت گذاری یا تعیین ارزش یک شرکت یا کسب و کار
۱۹۵	(۱) روشهای مبتنی بر ارزش دارایی ها
۱۹۵	(۲) روشهای مبتنی بر درآمد زایی
۱۹۶	سایر راهبردهای رشد
۱۹۶	(۱) استراتژی های یکپارچگی
۱۹۷	(۲) استراتژی های متمرکز
۱۹۸	(۳) استراتژی های تنوع
۲۰۰	(۴) استراتژی های تدافعی:

۲۰۱	 خروج از کسب و کار
۲۰۲	 با برنامه ریزی به کار خود خاتمه دهید
۲۰۲	 اجزای شکست
۲۰۵	 بخش چهارم : معرفی شغل های پولساز آینده
۲۱۹	 منابع و مآخذ

www.ketab.ir

ذهن همانند چتر است:

بدین معنا که فقط وقتی کارایی دارد که باز باشد.

پیشگفتار

بی شک بزرگترین دغدغه های مسئولین و تصمیم گیرندگان کلان هر کشوری، وضعیت اقتصادی آن کشور می باشد. رشد اقتصادی هر کشور رابطه زیادی با ایجاد و بهبود زیر ساخت های اقتصادی و فضای کسب و کار آن کشور دارد. تعیین اهداف اقتصادی مناسب و انتخاب استراتژی های هوشمندانه و تبدیل آن به برنامه های عملیاتی، بخش مهمی از فرآیند می باشد، ولی عامل دیگری که اهمیت بسزایی در دستیابی به اهداف تعیین شده دارد، توسعه و تسهیل فضای کسب و کار است که ایجاد، حفظ و بهبود آن بخش مهمی در اهداف اقتصادی تعیین شده دارد.

از انجایی که فعالیت های اقتصادی بیشتر موجب رشد سرمایه گذاری، ایجاد اشتغال، افزایش درآمد مردم، مالیات برای دولت و رفاه جامعه می گردد، آیه کسورها برای ایجاد فضای کسب و کار توسط فعالان اقتصادی تلاش می کنند. توسعه بخش خصوصی در یک اقتصاد بر مجموعه پیچیده ای از قوانین، زیر ساخت های گسترده فیزیکی و نهادی، محیط انبات اقتصاد کلان، توسعه بازارهای مالی، جذب سرمایه گذاری مستقیم خارجی، توسعه صنایع کرید و متوسط، مقررات بازار کار، سیستم ارتقاء فناوری، آموزش و یادگیری مبتنی است و درست کار به فرارگرفتن این مجموعه به خودی خود اتفاق نمی افتد. لذا زیر ساخت های نهادی و زیر بنایی برای توسعه و دفع موانع کسب و کار از الزامات اولیه اجرای این سیاست به شمار می رود.

اصلاح فضای کسب و کار و بهبود شاخص های سنجش آن در عرصه جهانی نه تنها گامی مثبت و اساسی در جهت تقویت جنبه مشارکت بخش خصوصی در عرصه اقتصاد، ارتقای سطح اشتغال و تولید در کشور محسوب می شود، بلکه به طور قطع شرایط را برای جذب سرمایه گذاران خارجی و تسهیل جریان فناوری به داخل کشور و فرآیند های تجاری سازی ایده، محصول و خدمات جدید

فراهم می آورد. آشنایی با محیط کسب و کار و نیز آشنایی با عوامل پیش برنده و بازدارنده زیر ساختی، فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی در توسعه کارآفرینی و کسب و کار نیز مهم است. محیط مناسب به بستری برای رشد و پرورش کارآفرینان و فعالیت های کارآفرینی تبدیل خواهد شد.

در واقع هر چیزی روی فعالیت های کسب و کار تاثیر می گذار است، اما جزئی از آن واحد نیست را فضای کسب و کار گویند. از این رو می توان گفت اساسی ترین نقش یک کارآفرین درک فضای اقتصادی محیطی است که قصد شروع یک فعالیت در آن را دارد. لذا بررسی و شناخت راهکارهای رفع یا تضعیف اثر این موانع در کشور، بخشی از اهداف اصلی است. از سوی دیگر، بخشی از جامعه کسب و کار ایران در آینده ای نزدیک، می بایست با محیط کسب و کار و نظور نظارت و اثر بر آن آشنا باشند تا مسیر موفقیت کسب و کار آنان بطور دقیق تری مورد برنامه ریزی قرار گیرد.

بسیاری از صاحب نظران و محققان دنیای امروزی به عنوان عصر عدم تداوم یاد می کنند. عصر عدم تداوم به این معناست که در هر سال و راه حل های گذشته برای مسائل جاری و آینده سازمان کارگشا نیستند و باید به شوه اندیشید و به دنبال راهکارهای جدید سازمانی با ساختارهای نوین بود تا بتوان کالا و خدمات را با حداقل هزینه و با کیفیت برتر متناسب با نیازها و سلیقه های مشتری، تولید کرد. بنابراین اگر قرار است اقتصادی موفق داشته باشیم نیاز به شرکت های موفق در محیط های رقابتی داریم و این امر مستلزم داشتن نیروی انسانی پرتوان و خود اتکا، دارای روحیه خلاق و کارآفرین است. در نتیجه کارآفرینی، خلاق، نوآوری و کسب و کارهای مخاطره آمیز، سوخت موتور اقتصاد مدرن را فراهم می کنند؛ یعنی در هر سازمان اگر بستر کارآفرینی فراهم آید اشتغال زایی ایجاد میشود و عامل انتقال فن آوری خواهد شد.

تجربه دنیای امروز نشان داده است که نوآوری های مهم و پیشرفت های تکنولوژیکی، در سازمان ها و شرکت های بزرگ دولتی اتفاق نخواهد افتاد. قابلیت تطبیق با بازار و نیاز روز، از یک ساختار بزرگ پیچیده، ساخته نیست در نتیجه برای پیشرفت سریع و ارائه محصولات جدید، تنها راه مؤثر، ایجاد و توسعه شرایطی است که فعالیت های اقتصادی کوچک بتوانند تأسیس شوند و رقابت کنند.

مهم ترین دستاورد کارآفرینی برای توسعه کشور ایجاد اشتغال، رفاه، ثروت و شناخت فرصت های مناسب است و حتی عده ای معتقدند که کارآفرینی می تواند به عنوان یک مکانیزم، موجب افزایش بهره وری در سازمان شود به طوری که امروزه کشورهای توسعه یافته از یک زاویه جدید شرکت های خود را در یک محیط کاملاً متغیر، پویا نگه داشته اند و علت آن کشف و پرورش انسان های خاصی است که نقش آفرینی می کنند و موجب ایجاد بستر موفقیت ها می شوند. شومیتز معتقد است: کارآفرینی نیروی محرک اصلی در توسعه اقتصادی است. چنانکه ژاپن بعد از جنگ جهانی، توسعه خود را مدیون افراد خلاق و کارآفرین می داند. ماتسوشیتا به خاطر اعتقاد و اتکاء به خود و داشتن روحیه خودباوری، خلاقیت و کارآفرینی توانست از طریق کارگری در ویتنام و باربری در کارخانه های سیمان، به مرحله مدیریت یکی از موفق ترین صنایع ژاپن دست یابد. بنابراین می توان ادعا کرد که سازمانی و توسعه جامعه در گرو افراد و مدیران کارآفرین است.

از این رو در این کتاب سعی شده تا حد امکان در مورد محیط کسب و کار دید مناسبی به مدیر، کارآفرین و علاقمندان به موضوع کسب و کار و کارآفرینی داده شود. با توجه به این هدف، در فصل اول سعی شده تا به عوامل تشکیل دهنده، موثر و حمایت کننده کارآفرین پرداخته شود و در حد امکان مفاهیم بیان شود. در فصل دوم، با هدف شناخت کسب و کار به پرداخته است. موضوع فصل سوم این کتاب مدیریت کسب و کار و بخش پنجم معرفی شغل های پولساز آینده می باشد که مورد بررسی قرار گرفت.

مجموعه ای را که در پیش رو دارید در قلمرو کارآفرینی و کسب و کار می باشند. قطعاً اشکالات و نقایصی در نوشتار این کتاب مشاهده خواهید نمود. امیدواریم با سال نظرات و پیشنهادات اصلاحی خود در انجام هرچه بهتر کارهای پژوهشی یاریگر ما باشید.

مؤلفان :

حسین خورشیدکوکبیان - مریم برزگر