

فهرست مطالب

فصل اول	۱۱
محیط کسب و کار	۱۱
الف) شناخت بر اساس تقسیم بندی تافلرها	۱۲
ب) نیمه عمر علم در عصر اطلاعات	۱۶
پ) تکینگی	۱۷
ت) گذار از پارادایم مدرن به پارادایم پست - مدرن	۱۸
ث) جمع بندی شناخت محیط کسب و کار	۲۲
فصل دوم	۲۷
کارآفرینی	۲۷
الف) تعریف کارآفرینی	۲۸
ب) ویژگی های عمده شخص کارآفرین	۳۲
پ) جایگاه کارآفرینی و کسب و کار در سلسله مراتب حکمت	۳۵
ت) از کجا باید شروع کرد؟ در چه حوزه های بهتر است فعالیت کنم ؟	۳۷

۳۸	ث) مزایای کارآفرینی
۴۴	ج) گام‌های کارآفرینی و راه‌اندازی کسب‌وکار جدید
۵۱	فصل سوم
۵۱	کسب و کار و استراتژی کسب و کار
۵۲	الف) سرفصل‌های درآمدزایی
۵۵	ب) تعریف کسب‌وکار
۵۷	پ) بازاریابی در سیستم کسب و کار امروزی
۵۹	ت) تعریف استراتژی
۶۱	ث) استراتژی کسب‌وکار
۶۲	استراتژی اول : تمایز
۶۵	چه مواردی عامل ایجاد کننده تمایز نیستند؟
۶۷	تمایز در کجا می‌تواند اعمال شود؟
۷۵	استراتژی دوم : رهبری هزینه
۷۶	استراتژی سوم : تمرکز
۷۹	فصل چهارم
۷۹	بازاریابی
۸۰	الف) تعریف بازاریابی
۸۳	۱) رسانه بازاریابی
۸۴	۲) بازار هدف
۸۹	۳) پیام بازاریابی

- ۹۳ ارزش (۴)
- ۹۷ (ب) آمیخته بازاریابی
- ۹۸ محصول
- ۱۱۳ قیمت
- ۱۲۰ مکان (توزیع)
- ۱۲۱ ترویج
- ۱۲۳ (پ) آمیخته بازاریابی نوین

۱۲۹..... فصل پنجم

۱۲۹..... نام کسب و کار

- ۱۳۰ انتخاب نام کسب و کار
- ۱۳۱ الف) شش ویژگی نام‌های قدرتمند
- ۱۳۳ (ب) نام‌های قدرتمند چگونه ساخته می‌شوند؟

۱۴۱..... فصل ششم

۱۴۱..... مشتری و مشتری مداری

- ۱۴۲ الف) مشتری و مشتری مداری
- ۱۴۵ (ب) مواردی که باید در مورد مشتریان مد نظر قرار دهیم
- ۱۵۶ (پ) منحنی مور در مورد مشتری
- ۱۶۰ (ت) مهمترین عامل موفقیت در کسب‌وکار

فصل هفتم ۱۶۳

رقابت ۱۶۳

رقابت ۱۶۴

الف) انواع رقابت ۱۶۴

ب) شناخت رقبا ۱۶۵

پ) تحلیل شدت رقابت در بازار ۱۶۷

ت) استراتژیهای رقابتی برای کسب و کارها ۱۷۱

ث) پیروزی بدون رقابت، استفاده از استراتژی اقیانوس آبی ۱۷۴

ج) نکات مهم تکمیلی در مورد رقابت ۱۷۷

فصل هشتم ۱۸۱

نیروی انسانی فرهیخته ۱۸۱

الف) سرمایه انسانی فرهیخته به چه معنی است؟ ۱۸۲

ب) جذب منابع انسانی فرهیخته ۱۸۳

پ) چگونگی جذب نیروی انسانی ۱۸۶

ت) کمیت یا کیفیت، مسئله این است ۱۸۷

ث) اخراج ۱۸۸

ج) منابع انسانی فرهیخته چه ویژگیهای مشترکی دارند؟ ۱۸۹

چ) انگیزش نیروی انسانی ۱۹۵

ح) تئوری های نوین انگیزش منابع انسانی ۱۹۶

سخن پایانی ۲۰۱

مقدمه مؤلف

به شما دوست عزیز بابت تهیه کتاب جعبه ابزار کارآفرینی تبریک می‌گوییم. می‌دانم که آماده‌اید تا کسب و کار موفق خود را راه‌اندازی کنید و یا کسب و کار فعلی خود را توسعه دهید. به همین علت است که این کتاب را تهیه کردید. همچنین این کتاب بخش اول از مجموعه ایجاد کسب و کار اینترنتی از صفر تا صد است.

بر خلاف نظر عموم مردم، من عقیده دارم که اکنون و همین شرایط موجود کشور، بهترین زمان راه‌اندازی و توسعه کسب و کار شماست. کسانی که از تغییرات شرایط و راهکارهای نوین موفقیت در کسب و کار آگاهی ندارند، برای توجیه نتایج ضعیف خود از انواع مشکلات و موانع نام می‌برند. اما در همین شرایط و همین بازار، کارآفرینان و صاحبان کسب و کار هوشمندی هستند که در نهایت موفقیت و بهره‌مندی قرار دارند.

مهمترین تفاوت این دو دسته در دانستن نکات اساسی موفقیت کسب و کارهای امروزی و به کارگیری آنهاست.

هدف کتاب جعبه ابزار کارآفرینی معرفی و آموزش همین نکات اساسی موفقیت کسب و کارها در شرایط امروزی است. این کتاب شامل مهم‌ترین، کاربردی‌ترین و اثربخش‌ترین ایده‌ها و مطالب آموزشی است که هر کارآفرین و صاحب کسب و کار موفق باید آن‌ها را بداند و به کار گیرد.

این کتاب به تنهایی یک دوره MBA کامل است. محتوای این کتاب علاوه بر اینکه نتیجه سال‌ها تجربه فعالیت‌های حرفه‌ای، آموزشی و مشاوره‌ای من بوده است،

مجموعه‌ای از اساسی‌ترین نقطه نظرات بیش از ۵۰ منبع دسته اول در حوزه‌های کارآفرینی، کسب و کار، بازاریابی و موفقیت شخصی می‌باشد.

به این ترتیب با خواندن این کتاب، شما تنها ۴۶۰۰۰ کلمه نمی‌خوانید، بلکه شیوه تفکر و نگاه به مسائل نوین را یاد می‌گیرید و به این وسیله خودتان می‌توانید صدها ایده و راه‌کار ارائه دهید.

کتاب جعبه ابزار کارآفرینی شامل هشت فصل است که هر کدام می‌توانست یک کتاب کامل باشد. در فصل اول به بررسی و تحلیل شرایط جدید محیط کسب و کار پرداخته شده و در نتیجه‌گیری آن ویژگی‌های کسب و کارهای موفق امروزی توضیح داده شده است. در فصل دوم تعریف کاملی از کارآفرینی و اجزای اساسی آن، ویژگی‌های کارآفرینی و کارآفرینان موفق و همین‌طور مراحل راه‌اندازی کسب و کار جدید ارائه شده است. در فصل سوم کسب و کار نوین به عنوان یک سیستم معرفی شده و استراتژی‌های موفقیت در کسب و کارهای امروزی توضیح داده شده است. در فصل چهارم هر آنچه که یک کارآفرین نوپا در مورد بازاریابی باید بداند با زبانی ساده و پر از مثال آورده شده است. در فصل پنجم روش‌های انتخاب یک نام تجاری موفق برای کسب و کار به همراه مثال‌های زیادی توضیح داده شده است. در فصل ششم به اصول صحیح و کاربری مشتری‌داری که هر کسب و کاری باید آنها را پیاده کند اشاره شده است. در فصل هفتم به مفهوم رقابت و انواع استراتژی‌های رقابتی در بازار پرداخته شده و نهایتاً در فصل هشتم بزرگ‌ترین سرمایه هر کسب و کار یعنی نیروی انسانی فرهیخته معرفی شده و راه‌های جذب و انگیزش آن ارائه شده است.

این کتاب صرفاً بازگویی و جمع‌آوری مطالب در چهارچوب فصول فوق نیست. بلکه مطالب آموزشی از منظر نیاز یک کارآفرین در سرفصل‌های فوق تألیف شده است. همچنین در قسمت‌های از کتاب QRcode هایی قرار داده شده است که می‌توانید از طریق آنها وارد سایت شده و مطالب تکمیلی آموزشی را دریافت نمایید.

از شما خواننده گرامی تقاضا دارم نظرات خود را به آدرس Me@alikhademoreza.ir ارسال نمایید تا با اعمال آنها برای چاپ‌های بعدی کتاب از آنها بهره‌مند شویم.

در اینجا کمال تشکر را از جناب آقای دکتر محمد آکوچکیان، کارآفرین برگزیده ملی و مؤسس آکادمی مجازی ایرانیان دارم که با نظرات سازنده‌شان من را در تألیف این کتاب یاری کرده و امکان ارائه هر چه بهتر آن را فراهم نمودند.

همچنین از سرکار خانم سحر آقاییاری سپاس‌گذارم که با همکاری و تلاش فراوان خود، نقش سازنده‌ای در بهبود مطالب کتاب ایفا کردند.

آخرین و مهم‌ترین تشکر از شما دوست عزیز و خواننده گرامی است که با تهیه و خواندن کتاب، ما را دلگرم کرده و در راستای موفقیت خود و جامعه تلاش می‌کنید.

علی خادم الرضا

نویسنده، مدرس و مشاور کارآفرینی و توسعه کسب و کار