

فرصت های کارآفرینی

بوم تجزیه و تحلیل فرصت

تالیف : جیمز.وی.گرین



ترجمه : جواد قلیزاده

انتشارات : موسسه مطالعاتی و تحقیقاتی فراتوسعه کارآفرین

شناسنامه کتاب

عنوان :	فرصت های کارآفرینی
مؤلف :	جیمز. وی گرین
مترجم :	جواد قلیزاده
ناشر :	موسسه مطالعاتی و تحقیقاتی فراتوسعه کارآفرین
محل نشر :	شیراز
موضوع :	راهکارهای کسب موفقیت در مدیریت کسب و کار
تعداد صفحه :	۱۹۷ ص
نوبت چاپ :	اول - آذرماه ۱۴۰۰
تیراژ :	۵۰۰۰

ت

تقديم :

به همه کسانی که به ایرانی آباد و آزاد می اندیشند

به کارآفرینان و کارگران با شرافت میهنم

فهرست مطالب :

۶	درباره مولف
۷	یادداشت مترجم
۸	فصل اول - مقدمه
۱۴	فصل دوم - فرصت های کارآفرینانه چیست ؟
۲۶	فصل سوم - تصمیمات استراتژیک کدامند ؟
۳۸	قسمت اول - تفکر کارآفرینانه
۳۹	فصل ۴ - نظم ذهنی کارآفرینانه
۵۷	فصل ۵ - انگیزه کارآفرینانه
۷۲	فصل ۶ - رفتار کارآفرینانه
۹۱	قسمت دوم - بینش کارآفرینانه
۹۲	فصل ۷ - شرایط صنعت
۱۰۷	فصل ۸ - وضعیت صنعت
۱۳۰	فصل ۹ - متغیرهای کلان اقتصادی
۱۴۶	فصل ۱۰ - رقابت
۱۵۷	قسمت سوم - اقدام و عمل کارآفرینانه
۱۵۸	فصل ۱۱ - نوآوری ارزش آفرین
۱۷۵	فصل ۱۲ - شناسایی فرصت ها
۱۹۳	فصل ۱۳ - گام های بعدی
۱۹۵	منابع و مراجع :

درباره مولف :

مولف این اثر دکتر جیمز وی. گرین (James V. Green) مدرس کارآفرینی و برنده جایزه دانشگاه مریلند و رهبر دپارتمان آموزش از موسسه فناوری مریلند است. بوم تجزیه و تحلیل فرصت بر پایه ی تجربیات نگارنده در زمینه آموزش به بیش از ۶۰۰۰۰۰ دانشجوی ۱۷۵ کشور و مشاوره به صدها شرکت از جمله چندین شرکت از فهرست ۵۰۰ شرکت برنده جوایز فورچون تالیف یافته است. مبانی ساختاری بوم فرصت با پایان نامه دکترای مولف با عنوان "آموزش دانشجویان کارآفرینی در مورد کشف فرصت: یک الگوی توسعه ی روانشناسی اجتماعی برای بهبود تصمیم گیری" آغاز شد. اگرچه ممکن است این عنوان پایان نامه پیچیده به نظر برسد ، اما ایده اصلی این است که قبل از تهیه طرح های کسب و کار ، کارآفرینان مشتاق نیاز دارند تا در مورد مشکلات و راه حل ها به گونه ای متفاوت از دیگران فکر کنند و عمل کنند. مولف همچنان که مبحث تحلیل فرصتهای کارآفرینی را کاوش میکند ، به الگوی بوم فرصت دست یافته و آن را برای مدت ها مبنای آموزش کارآفرینان قرار داده است. قبل از شروع به تالیف کتاب ، طی سالهای متمادی در دانشگاه مریلند ، ایده ها و رویکردهای مختلف تدریس در این زمینه را هم مورد آزمون قرار داده و در این اثنا هزاران نفر از دانشجویان خود را درگیر خواندن ، انجام تکالیف و تهیه پروژه های تحقیقی مرتبط و آموزش آن مباحث کرده که در نهایت منجر به بهبود چشمگیر مهارت های شناسایی و تجزیه و تحلیل فرصت های کارآفرینی در آنها شده است. نتیجه این سفر یعنی تحلیل فرصت تا رسیدن به موفقیت اثبات شده در تدریس آن ، کتاب حاضر است. مولف امیدوار است این کتاب بتواند به درک اصول و الگوهای بوم تجزیه و تحلیل فرصت و شناسایی و تجزیه و تحلیل فرصت های کارآفرینی و به تحقق اهداف شخصی و حرفه ای کارآفرینان و کسانی که می خواهند در مسیر کارآفرینی گام نهند، کمک مؤثر نماید.

بوم تجزیه و تحلیل فرصت ابزاری جدید برای شناسایی و تحلیل ایده های کارآفرینی است. ساختار بوم به عنوان یک تجربه نه مرحله ای ، به این بخش ها تقسیم می شود: ۱- تفکر کارآفرینی (ذهنیت کارآفرینی ، انگیزه کارآفرینی و رفتار کارآفرینی) ۲- بینش کارآفرینی (بررسی شرایط صنعت ، وضعیت صنعت ، تغییرات کلان اقتصادی و فضای رقابت) ۳- اقدام و عمل کارآفرینی (با نوآوری در ارزش ها و شناسایی فرصتها)

یادداشت مترجم :

کتاب حاضر با عنوان ، بوم تجزیه و تحلیل فرصت، از یک چارچوب منسجم ، علمی و کاربردی برخوردار است و روی موضوعاتی تاکید دارد که توجه به آن در مراحل اولیه تاسیس و راه اندازی یک کسب و کار کاملاً ضروری و لازم است و بدون آن موفقیتی حاصل نخواهد شد. کتاب به زبان های مختلفی ترجمه شده است و پیش تر ترجمه های دیگری از این کتاب به زبان فارسی نیز عرضه شده است. با توجه به اینکه مولف در ارائه موضوعات و مطالب کتاب ، مخاطب خود را جامعه ی کارآفرینان در ایالات متحده قرارداد داده بود، در ترجمه حاضر با افزودن پانوشته هایی، سعی شده است برخی توضیحات ، متناسب با موضوعات مطرح در هر فصل، افزوده گردد ، همچنین متناسب با موضوعات مطرح شده، نمودار ها و عکس ها و تصاویری به متن افزوده شده که برای تقریب ذهن خوانندگان به موضوع و القای صحیح فضای درونی متن و جذابیت بحث و لذت بخشی به روند مطالعه ی کتاب و رفع خستگی خواننده ضروری دانسته شد.

با توجه به اینکه مدتی است بحث راه اندازی استارت آپ ها در کشور مطرح شده و به موضوعی داغ در محافل مختلف تبدیل گردیده ، امید است کتاب حاضر بتواند راهنمای ارزشمندی برای علاقمندان و صاحبان ایده و کارآفرینان باشد. خوانندگان محترم با خواندن این کتاب متوجه خواهند شد که برخلاف ادعاهای بی پایه و اساس که این روزها توسط عده ای افراد ، آگاهانه و یا ناآگاهانه مطرح میشود که می توان با صد هزار تومان یا یک میلیون تومان یک کسب و کار راه اندازی کرد و متأسفانه با دادن چنین امیدهای واهی به جوانان، سودای دیگر در سر دارند و دوره ی مشاوره و راز موفقیت و رمز پولدار شدن در دو جلسه برگزار می کنند ، و یا چنین وانمود می کنند که فضای کشور برای کسب و کار و کارآفرینی بسیار تسهیل شده است، مباحث این کتاب و تجارب گوناگون نشان می دهد ، واقعیت دنیای کارآفرینی اینگونه ساده نیست و این مدعیان را به رتبه ۱۲۸ ایران از ۱۹۰ در شاخص آماده بودن فضای کسب و کار طبق گزارش بانک جهانی برای سال ۲۰۲۰ (جدیدترین گزارش) ارجاع می دهیم و یادآور می شویم که طرح امیدهای واهی به جوانان مستعد و جویای فرصت برای کارآفرینی ، نمی تواند رافع مسوولیت سازمان ها و نهادهای مربوطه در بهبود بخشیدن به فضای کسب و کار در کشور و ایجاد تسهیل در امکانات و فرصتهای برابر جهت کارآفرینی در کشور باشد.

فصل اول :

مقدمه

ویکتور هوگو :

هیچ چیز قدرتمندتر از ایده ای که زمانش فرا رسیده باشد،
نیست

هرکسی برای عملی ساختن ایده کارآفرینانه و راه اندازی کسب و کار خود به یک طرح و برنامه کسب و کار نیاز دارد. پرسش پیش روی این قبیل افراد این است که کسب و کار خود را چگونه راه اندازی کنم؟ پاسخ آن هم اغلب در قالب گزارشی تحت عنوان (*business plan*) ارائه میشود، اما اگر کمی تأمل کنیم می بینیم، پرسشی مهم تر و ریشه ای تر از آن برای گروهی دیگر از افراد مطرح است و آن اینکه اساسا دنبال چه کسب و کاری برویم؟ ایده کارآفرینانه خود را از کجا اقتباس، استخراج و پیدا کنیم؟ اینها دو موقعیت متفاوت هستند. در مقام مقایسه اولی مانند این است که فردی می داند می خواهد چکاره شود (مثلا می خواهد خلبان شود) ولی نمی داند چگونه؟ و نیازمند برنامه طی مسیر شغلی است، اما دومی اساسا نمی داند وارد چه شغلی شود (خلبان شود بهتر است یا معمار یا هر شغل دیگری)؟ اینجا مساله راه حل دیگری دارد. کتاب حاضر به بنیادی ترین مساله یعنی همین که دنبال چه ایده کارآفرینانه ای باشیم و آن تفکر و ایده را چگونه رشد و پرورش دهیم، پاسخ می دهد.

۱۱۲۷۸۸

عدد فوق نمایانگر تعداد نتایج جستجوی کتاب های طرح کسب و کار در *Amazon.com* در زمان نگارش این کتاب است. از آنجایی که قبل از نوشتن طرح کسب و کار به ایده کسب و کار نیاز داریم، کارآفرینان مشتاق نیاز به بینش و جهت گیری در مورد چگونگی شناسایی و تجزیه و تحلیل ایده های کارآفرینانه دارند. این کتاب بر روی ادغام و یکپارچه سازی تفکر کارآفرینانه، بینش کارآفرینانه و اقدام و عمل کارآفرینانه بر اساس فرصت های کارآفرینی تمرکز دارد و به شما کمک می کند ایده ای را پیدا کنید که از آن می توانید یک کسب و کار موجه راه اندازی کنید.

فرصت چیست؟

ورای تعاریف مختلف در این کتاب، اصطلاح فرصت به پتانسیل انجام یک سرمایه گذاری در معرض ریسک در زمینه ای معین اشاره دارد. این می تواند ایجاد و راه اندازی یک بنگاه کسب و کار برای سودآوری و انتفاع باشد یا یک موسسه یا شرکت غیرانتفاعی باشد، یا سرمایه گذاری در یک شرکت یا سازمان تاسیس شده و راه اندازی شده از قبل باشد و یا هر سرمایه گذاری مرتبط دیگری باشد که برای مشتریان و صاحبان سرمایه ارزش ایجاد می کند. از راه اندازی یک دهانه مغازه در یک پاساژ تا ایجاد یک مطب در یک مجتمع درمانی تا راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی، تا نوشتن یک کتاب و یا حتی ترجمه آن.

چرا میلیون ها فرصت از دست رفته وجود دارد؟

با نگاهی به گذشته، همه ما می توانیم فرصت های خوب را تشخیص می دهیم. دیدن موفقیت های دیگران هم آسان است و باور کنید که اگر بر اساس ادراکات گذشته ی خود عمل می کردیم، می توانستیم به موفقیت های مشابهی دست پیدا کنیم. با این حال، بیشترین ارزش به تصمیمات حال حاضر ما بستگی دارد و نه غوطه ور شدن در ذهنیت گذشته نگر و افسوس خوردن بر فرصت های از دست رفته و یا سرزنش کردن خود نسبت به غفلی که در مواجهه با آن فرصت ها داشته ایم. با این وصف هر ساله بیش از یک میلیون دانشجو در سراسر جهان در دوره های کارآفرینی ثبت نام می کنند. برآورد ها نشان می دهد که کمتر از ۲٪ از این دانشجویان در عمل یک کسب و کار را راه اندازی می کنند. چرا این قدر اندک؟ درحالی که بسیاری علاقه مند به یادگیری مهارت های ساده برای استفاده در آینده هستند، تعداد اندکی تمایل دارند که در آینده نزدیک سرمایه گذاری جدیدی را آغاز کنند. این عدم تطابق میان جاه طلبی های کارآفرینانه درمقابل سرمایه گذاری های اندک و واقعی نشان از چه نقص و یا ضعفی دارد؟

مشکل کجاست؟

به نظر می رسد نیاز به قالب و چارچوب جدید و متفاوتی است که به ما در شناسایی و تجزیه و تحلیل فرصتهای کارآفرینانه کمک کند. برای کارآفرینان مشتاق، ابزارهای جدیدی برای یافتن، پیاده سازی و اجرا و توسعه ی ایده هایشان ضروری است. ابزارهایی که بتواند منجر به برنامه ریزی مؤثر کسب و کار، تجارت و سرمایه گذاری های موفق توسط آنها شود.

آیا مدل کسب و کار کلید حل مشکل است؟

مدل کسب و کار (*business model*) پیش نیاز برنامه کسب و کار (*business plan*) است. راه اندازی دوره ها، کنفرانس ها، سمینارها و کارگاه های تدوین مدل کسب و کار در دانشگاه ها، به جای نوشتن زود هنگام برنامه های کسب و کار، گامی در جهت صحیح است. تمرکز این دوره ها و فعالیت های مرتبط با تدوین یک مدل کسب و کار جدید، درگیر کردن زود هنگام کارآفرینان مشتاق در شناخت بازار و کشف مشتری است. تأکید این دوره ها برآزمون فرضیه های اصلی شامل آزمون و ارزیابی الگوهای کسب و کار قبل از سرمایه گذاری و در جهت تلاش چشمگیر برای تدوین یک برنامه کسب و کار و یا پیاده سازی خود کسب و کار است.

PREVIEW

You've reached the end of the preview.

Purchase the full book to continue reading.

Buy this book - ketabton.com

<https://ketabton.com/books/lcYB8inuuiD>

