

کسب و کار

📖 کار: هرگونه تلاش و کوشش فکری و بدنی برای کسب روزی حلال و درآمد، که هدف آن تولید کالا یا ارائه خدمات باشد.

📖 کارآفرین: فردی که با شناسایی نیازها و فرصت‌ها، کسب و کاری را راه‌اندازی کند و از این راه درآمدی را به دست آورد و برای خود و دیگران فرصت کار ایجاد نماید.

📖 کارآفرینی: فرایندی که طی آن کارآفرین تلاش می‌کند تا فعالیتش را به نتیجه‌ای مثبت برساند.

📖 انواع کسب و کار:

- ۱- خانگی مانند: بافتنی دستی و خیاطی
- ۲- خانوادگی مانند: پرورش ماهی، نساجی، قالی‌بافی
- ۳- روستایی: پرورش قارچ، پرورش زنبور عسل
- ۴- اینترنتی مانند: خرید بلیت هواپیما و قطار،

خدمات مشاوره تحصیلی

📌 پس انداز: خانواده‌ها برای جلوگیری از بروز مشکلات مالی، بخشی از درآمد خود را پس انداز می کنند مانند خرید سهام، طلا، مسکن و ...

📌 بازار: خریداران و فروشندگان برای مبادله کالا در بازار گرد هم می آیند. انواع بازار: سنتی، فروشگاه‌های اینترنتی

📌 خرید: تأمین نیازها با شناسایی کالا و خدمات تهیه و دریافت آنها

📌 روش‌های گوناگون خرید: پرداخت پول، استفاده از کارت‌های اعتباری، خرید اینترنتی

📌 وظیفه پلیس فتا (فضای تولید و تبادل اطلاعات): رسیدگی به جرایم اینترنتی

📌 اطلاع از فهرست فروشگاه‌های مجازی معتبر: به

سایت www.enamad.ir

www.my-dars.ir

فروشنده: کسی که بتواند با مشتری ارتباط برقرار کند و نیاز او را بشناسد، او را به درستی راهنمایی

کند و کالای خود را با انصاف به او بفروشد. ۱۱

بازاریابی: شناسایی نیاز مشتریان، پیدا کردن راه‌هایی برای فروش کالاها و خدمات و تأمین نیازهای مشتریان

- برای جلب توجه و معرفی کالاها و خدمات باید تبلیغ کرد.

عوامل مؤثر در افزایش فروش یا ارائه خدمات:

کیفیت مناسب، خلاقیت در بسته‌بندی، تشخیص نیاز مردم، قیمت مناسب، معرفی کالا، زمان و نحوه ارائه کالا و خدمات

مراحل راه‌اندازی کسب و کار:

۱- تصمیم‌گیری و انتخاب کسب و کار

۲- انتخاب یک نام مناسب برای کسب و کار

۳- انتخاب محل مناسب

۴- تعیین تعداد نیروی کار مورد نیاز

۵- تهیه مواد، ابزار و تجهیزات مورد نیاز

۶- تأمین مالی کسب و کار