



دانشگاه صنعتی اصفهان
دانشکده مهندسی صنایع و سیستم‌ها

دفترچه راهنمای درس کارآفرینی (۳ واحدی)

تهیه و تنظیم: محمد رئیسی نافچی، پریسا عصارزادگان

ویرایش هفتم

شهریور ۱۴۰۰

آیا شما دارای روحیه کارآفرینی هستید؟

آیا دائم در اندیشه ایجاد کسب و کارهای جدید هستید؟

آیا شما در حال تلاش برای یافتن راه‌های جدید برای ایجاد یک کسب و کار هستید؟

اگر پاسخ شما به یکی از سؤالات فوق «بله» است،

به این کلاس خوش آمدید!

شما در کلاسی هستید که مخصوص افراد بلندپرواز، تغییردهندگان قاعده بازی و چالش‌گرانی است به مقابله با مدل‌های کسب و کار از کار افتاده برخاسته و به طراحی آینده می‌پردازند.

این کلاس برای کمک به شما در جهت ایجاد کسب و کار دلخواهتان تشکیل شده است.

نحوه ارزیابی

موضوع	توضیحات	نمره
تشکیل گروه	دارای حق وتو	-
گزارش اول و ارائه کلاسی آن (بوم ناب مبتنی بر استراتژی اقیانوس آبی)	-	۲.۵
گزارش دوم و ارائه کلاسی آن (برنامه راهبردی کسب و کار)	-	۲.۵
گزارش سوم و ارائه کلاسی آن (برنامه بازاریابی)	-	۲.۵
گزارش چهارم (طرح کسب و کار)	-	۷.۵
امتحان پایان ترم	-	۵
مجموع		۲۰

نکته: عبارت "دارای حق وتو" به معنی این است که در صورت عدم انجام ردیف مربوطه، دانشجو نمی‌تواند درس را بگذراند و باید آن را حذف کند.

مهلت تحویل گزارش چهارم تا قبل از برگزاری
جلسه امتحان پایان ترم می‌باشد.

فهرست کلی مطالب درس

مقدمه

- تعریف کارآفرینی
- ویژگی های کارآفرین
- کارگروهی

مدل کسب و کار

- درک چستی مدل های کسب و کار و اهمیت آنها
- بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas)
- بوم ناب (Lean Canvas)

خلاقیت و نوآوری

- تعریف نوآوری و معرفی گونه‌های مختلف آن
- استراتژی اقیانوس آبی

مدیریت کسب و کار

- چشم‌انداز
- مأموریت
- آرمان‌ها و اهداف
- تحلیل محیط داخلی و خارجی کسب و کار

مدیریت بازاریابی

- برنامه بازاریابی تک صفحه‌ای
- برندسازی
- بازاریابی نسل چهارم

روش‌های تأمین مالی و سرمایه

محاسبات امکان‌سنجی مالی و اقتصادی طرح‌های کسب و کار

تدوین طرح کسب و کار

موضوعات تکمیلی

- انواع شرکت‌ها
- مباحث حقوقی و مالکیت فکری

برنامه زمان بندی جلسات

موضوع	هفته
مقدمات، مفاهیم، تعریف کارآفرینی و ویژگی‌های فرد کارآفرین	۱
معرفی مدل کسب و کار، درک چستی و روش‌های تدوین آن	
بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas)	۲
بوم ناب (Lean Canvas)	
نوآوری و مفاهیم	۳
گونه‌های نوآوری	
معرفی استراتژی اقیانوس آبی و ابزارهای آن	۴
معرفی استراتژی اقیانوس آبی و ابزارهای آن	
معرفی استراتژی اقیانوس آبی و ابزارهای آن	۵
ارائه کارگاهی بوم ناب تجدیدنظر شده بر اساس اقیانوس آبی توسط گروه‌ها	
ارائه کارگاهی بوم ناب تجدیدنظر شده بر اساس اقیانوس آبی توسط گروه‌ها	۶
مدیریت کسب و کار (مدیریت راهبردی، چشم انداز و بیانیه مأموریت)	
مدیریت کسب و کار (آرمان‌ها و اهداف)	۷
مدیریت کسب و کار (راهبردها و تحلیل محیط داخلی و خارجی)	
عصر دیجیتال	۸
ارائه کارگاهی برنامه راهبردی کسب و کار توسط گروه‌ها	
ارائه کارگاهی برنامه راهبردی کسب و کار توسط گروه‌ها	۹
مدیریت بازاریابی (طرح بازاریابی یک صفحه‌ای)	
مدیریت بازاریابی (طرح بازاریابی یک صفحه‌ای)	۱۰
مدیریت بازاریابی (طرح بازاریابی یک صفحه‌ای)	
بازاریابی نسل چهارم	۱۱
اصول برندسازی	
اصول برندسازی	۱۲
ارائه کارگاهی برنامه بازاریابی توسط گروه‌ها	
ارائه کارگاهی برنامه بازاریابی توسط گروه‌ها	۱۳
محاسبات امکان‌سنجی مالی و اقتصادی طرح‌های کسب و کار	
محاسبات امکان‌سنجی مالی و اقتصادی طرح‌های کسب و کار	۱۴
نوشتن طرح کسب و کار: خلاصه مدیریتی، نکات نهایی و جمع بندی	
آشنایی با روش‌های تامین مالی و برخی مباحث حقوقی و مالکیت فکری	۱۵
آشنایی با روش‌های تامین مالی و برخی مباحث حقوقی و مالکیت فکری	
ارائه امکان‌سنجی مالی و اقتصادی طرح‌ها توسط گروه‌ها	۱۶
ارائه امکان‌سنجی مالی و اقتصادی طرح‌ها توسط گروه‌ها	

منابع درس

منابع اولیه:

- "خلق مدل کسب و کار"، استروالد و پیگنیور، ترجمه توکلی، وطن دوست، ساروقی و توفیقی، انتشارات آریانا قلم
- "ده گونه نوآوری"، لری کیلی، رایان پیکل، برایان کوئین، هلن والترز، ترجمه ی بابک وطن دوست، انتشارات آریانا قلم
- "استراتژی اقیانوس آبی"، جان کیم، رنه مابورنیا، ترجمه پورممتاز، انتشارات آریانا قلم
- "طرح بازاریابی کسب و کارهای کوچک"، آلن دیب، ترجمه فؤاد معصومی، انتشارات آریانا قلم
- "اصول برندسازی: با رویکرد ارتباطات یکپارچه بازاریابی"، امیر اخلاصی، انتشارات علمی
- "تامین مالی استارت‌آپ‌ها (با رویکرد چرخه عمر)"، سید محمدرضا حسینی، پرستو رفیعی وحید، موسسه کتاب مهربان نشر
- "هنر جذب سرمایه برای استارت‌آپ‌ها"، آلهاندرو کرم‌دس، ترجمه امین کریمی، انتشارات آریانا قلم
- "کتاب کار تدوین طرح کسب و کار"، روح الامین گرگابی، انتشارات دانش‌پژوهان برین

منابع برای مطالعات بیشتر:

- "مدل کسب و کار شما"، کلارک، استروالد و پیگنیور، ترجمه ساروقی، کرمانشاه و نجفیان، انتشارات آریانا قلم
- "آشنایی با مدل‌های کسب و کار به زبان آدمیزاد"، جیم مل هاسن، ترجمه‌ی سید داریوش طاهرزاده، انتشارات هیرومند نظریه
- کارها"، کلیتون ام کریستنسن، تدی هال، کرن دیلن، دیوید اس دانکن، ترجمه‌ی محسن ربیعی، انتشارات آریانا قلم
- "طراحی ارزش پیشنهادی"، استروالد، پیگنیور، برناردا و اسمیت، ترجمه‌ی وطن دوست، ساروقی، نجفیان و عطایی، انتشارات آریانا قلم
- "۴۰ اصل شاه کلیدهای TRIZ برای نوآوری"، آلتشولر، شولیاک، رودمن، ترجمه‌ی میرخانی، کریمی، انتشارات رسا
- "حرکت به سوی اقیانوس آبی"، جان کیم، رنه مابورنیا، ترجمه‌ی نجفی، انتشارات آریانا قلم
- "برنامه‌ریزی استراتژیک"، دیوید، ترجمه‌ی پارسائیان، اعرابی، انتشارات دفتر پژوهش‌های فرهنگی
- "اصول بازاریابی"، کاتلر، آرمسترانگ، ترجمه‌ی پارسائیان، اعرابی
- "نسل چهارم بازاریابی"، فیلیپ کاتلر، ایوان ستیاوان، هرماوان کارتاجایا، ترجمه‌ی حمیدرضا ایرانی، انتشارات آریانا قلم
- "استراتژی‌های بازاریابی: ۲۲ قانون تغییرناپذیر مدیریت بازاریابی"، آل ریس و جک تروت، ترجمه‌ی خلیلی شورینی، انتشارات یادواره کتاب
- "ناخدایی دیجیتال"، مهدی شامی زنجانی، فراز نبی، شادی ایران دوست، انتشارات آریانا قلم
- "تامین مالی و بازارهای مالی"، پیل بیم، ترجمه‌ی قضاوی، انتشارات پژوهشکده پولی و بانکی
- "اقتصاد مهندسی"، اسکونژاد، انتشارات دانشگاه امیرکبیر
- "مجموعه قوانین مالکیت معنوی"، فاتح نیا، انتشارات جنگل
- "فرآیندگرایی در ساختار نوین سازمان"، میرفخرالدینی، جعفرنژاد، جوانبخت، انتشارات کتاب مهربان

توضیحاتی در مورد گزارش‌ها و وظایف دانشجویان

تشکیل گروه، تعیین سرگروه

- گروه‌ها باید الزاماً سه نفری تشکیل شود.
- پس از تشکیل گروه، یک نفر از بین افراد گروه به عنوان سرگروه تعیین شده و وی مسئول کلیه مکاتبات با مدرس درس می‌باشد.
- سرگروه باید در موعد مقرر از طریق سامانه الکترونیکی دروس با مشخصات زیر به مدرس تشکیل گروه و موضوع را مشخص کند:
 - عنوان پیام: تشکیل گروه کارآفرینی
 - متن پیام:
 - سطر اول: نام و نام خانوادگی سرگروه (شماره دانشجویی)
 - سطر دوم: نام و نام خانوادگی عضو گروه (شماره دانشجویی)
 - سطر سوم: نام و نام خانوادگی عضو گروه (شماره دانشجویی)

نحوه ارسال گزارش‌ها

- سرگروه باید در موعد مقرر، فایل Word و PDF هر گزارش و فایل PowerPoint و PDF هر ارائه را در موعد مقرر در سامانه الکترونیکی دروس، با مشخصات جدول زیر بارگذاری نماید:

گزارش	فرمت نام فایل‌های پیوست
گزارش اول	EP_Report_1_Family_14AABBCC
ارائه اول	EP_Presentation_1_Family_14AABBCC
گزارش دوم	EP_Report_2_Family_14AABBCC
ارائه دوم	EP_Presentation_2_Family_14AABBCC
گزارش سوم	EP_Report_3_Family_14AABBCC
ارائه سوم	EP_Presentation_3_Family_14AABBCC
گزارش چهارم	EP_Report_4_Family_14AABBCC
ارائه چهارم	EP_Presentation_4_Family_14AABBCC
<p>نکته: در فرمت نام فایل باید به جای Family نام خانوادگی سرگروه و به جای 14AABBCC نیز تاریخ ارسال فایل جایگذاری شود. مثال: EP_Report_2_Reisi_14000715 نام فایل گزارش دوم گروهی است با سرگروهی رئیسی و تاریخ ارسال آن نیز پانزدهم مهر ۱۴۰۰ است.</p>	

هر گروه باید هر گزارش را در قالب فایل پاورپوینت در کلاس ارائه دهد.

فهرست مطالب گزارش نهایی (طرح کسب و کار)

خلاصه مدیریتی

فصل اول: توصیف و تحلیل کسب و کار

- ۲-۱- معرفی کسب و کار و محصول
- ۲-۲- بوم ناب (همراه با توضیحات اجمالی اجزاء بوم)
- ۲-۳- گونه‌های نوآوری استفاده شده
- ۲-۴- چشم انداز
- ۲-۵- مأموریت
- ۲-۶- ارزش‌ها
- ۲-۷- آرمان‌ها
- ۲-۸- اهداف
- ۲-۹- بررسی عوامل محیطی مؤثر بر فعالیت
- ۲-۷-۱- جدول فرصت‌ها و تهدیدها
- ۲-۷-۲- جدول قوت‌ها و ضعف‌ها

فصل دوم: برنامه بازاریابی

- ۳-۱- برنامه بازاریابی یک صفحه‌ای
- ۳-۲- اندازه بازار و روندهای آن
- ۳-۳- تخمین سهم بازار و فروش
- ۳-۴- ارزیابی آینده بازار
- ۳-۵- رقابت، حساسیت و خطرها
- ۳-۶- راهبردهای ورود و رشد در بازار
- ۳-۷- شیوه قیمت‌گذاری
- ۳-۸- شیوه فروش

فصل سوم: برنامه مالی

- ۴-۱- برآورد میزان تولید/ خدمات سالیانه و فروش
- ۴-۲- اطلاعات مربوط به سرمایه ثابت و برآورد آن
 - ۴-۲-۱- هزینه ماشین‌آلات و تجهیزات مورد نیاز
 - ۴-۲-۲- هزینه زمین، ساختمان
 - ۴-۲-۳- هزینه وسائل نقلیه
 - ۴-۲-۴- هزینه لوازم و اثاثیه اداری و رفاهی
 - ۴-۲-۵- هزینه‌های قبل از بهره برداری
 - ۴-۲-۶- جمع بندی اجزا و برآورد سرمایه ثابت
- ۴-۳- اطلاعات مربوط به سرمایه در گردش و برآورد آن
 - ۴-۳-۱- مقدار و ارزش مواد اولیه مصرفی
 - ۴-۳-۲- هزینه‌های تأمین انواع انرژی مورد نیاز
 - ۴-۳-۳- هزینه‌های خدمات نیروی انسانی
 - ۴-۳-۴- جمع بندی اجزا و برآورد سرمایه در گردش
- ۴-۴- کل سرمایه گذاری
- ۴-۵- هزینه‌های تولید / ارایه خدمت
 - ۴-۵-۱- هزینه‌های ثابت
 - ۴-۵-۲- هزینه‌های متغیر
- ۴-۶- قیمت تمام شده محصول / خدمت
- ۴-۷- محاسبه نقطه سر به سر
- ۴-۸- میزان فروش در نقطه سر به سر
- ۴-۹- سود ناویژه و سود ویژه
- ۴-۱۰- نرخ بازگشت سرمایه
- ۴-۱۱- دوره بازگشت سرمایه
- ۴-۱۲- ارزش خالص فعلی (در صورت ارائه توسط مدرس)
- ۴-۱۳- تعیین راه‌کارها و شیوه‌های تأمین سرمایه

فصل چهارم: سازماندهی

- ۵-۱- شمای کلی ساختار سازمانی
- ۵-۲- معرفی منابع انسانی و تیم مدیریت