

پودمان 5- کسب و کار

ضرورت و اهمیت آموزش پودمان

یکی از مهارت‌های شهروندی که شهروندان روزانه با آن سر و کار دارند خرید و فروش و مانند آن‌ها است همچنین افراد نیاز به شغل و مهارت‌های کسب و کار است در اسنادی که در صفحه‌های نخستین کتاب آمده است در باره ضرورت توانمندی دانش‌آموختگان دوره‌های رسمی برای کسب و کار قوانینی ارائه شده بود. این پودمان و بخش‌هایی که در کتاب‌های پایه‌های هشتم و نهم ارائه خواهند شد برای آموزش و توانمندسازی دانش‌آموزان در زمینه کسب و کار و مدیریت اقتصادی خود و خانواده آن‌ها برنامه‌ریزی شده است.

ویژگی‌های پودمان

- دانش‌آموزان در این پودمان با ویژگی‌های بازار، روش خرید و فروش که از مهارت‌های شهروندی است آشنا می‌شوند.
- دانش‌آموزان برای اولین بار در کتاب‌های درسی این دوره با مفهوم و ضرورت کارآفرینی، اهمیت نقش کارآفرینان در اقتصاد جامعه آشنا می‌شوند.

- بیشتر دانش‌آموزان علاقه‌مند به کسب درآمد هستند و این پودمان دانش‌آموزان را با انواع کسب‌کار، برآورد و پیش‌بینی امکانات، ابزار و وسایل لازم و چگونگی راه‌اندازی یک کسب‌وکار و نوشتن طرح کسب‌وکار که همگی در پیوند با کسب‌وکار است آشنا می‌کند.
- دانش‌آموزان می‌توانند با استفاده از نکاتی که در این پودمان می‌آموزند فرآورده‌ها و خدماتی را که در دیگر پودمان‌ها یاد می‌گیرند در قالب پروژه نهایی در بازارچه ارائه نمایند.

اهداف و شایستگی پودمان

عنصر	اهداف	شایستگی‌های جزئی
علم	آشنایی با خصوصیات اخلاقی کارآفرینان	فرهنگ کار و تلاش (اخلاق حرفه‌ای)
علم	آشنایی با بازاریابی و تبلیغات برای فروش محصولات و خدمات	فرهنگ کار و تلاش (روابط و ویژگی‌های محیط کار)
اخلاق	اهمیت به دریافت و نگهداری از رسید خرید/فروش (دستی و الکترونیکی)	فرهنگ کار و تلاش (ایمنی و بهداشت کار)
علم	آشنایی با راه‌های کسب درآمد درست	فرهنگ کار و تلاش (کسب حلال)
ایمان	آشنایی با ارزش کار و تلاش	فرهنگ کار و تلاش (ارزش کار)
علم	آشنایی با اهمیت و تاثیر کار بر زندگی	فرهنگ کار و تلاش (تأثیرات کار)
علم	آشنایی با طرح کسب‌وکار	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (مدیریت و برنامه‌ریزی کاری)
علم	آشنایی با تعریف کارآفرینی و اهمیت نقش کارآفرینان در اقتصاد کشور	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (کارآفرینی)
علم	شناسایی برخی از روش‌های خلاقانه فروش محصول	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (تفکر خلاق)
عمل	خرید اقلام مورد نیاز با توجه به اقتصاد خانواده خود	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (مدیریت و اقتصاد خانواده)
عمل	توانایی تصمیم‌گیری و انتخاب هنگام خرید	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (تفکر منطقی)
علم	آشنایی با برخی اصطلاحات و مفاهیم خرید و فروش	توسعه حرفه‌ای و شایستگی فنی (شایستگی‌های فنی پایه)
تعقل	شناسایی علایق کاری خود	توسعه حرفه‌ای و شایستگی فنی (علایق و سبک‌های کاری)
عمل	تبلیغ و فروش یک محصول ساده	توسعه حرفه‌ای و شایستگی فنی (دست‌ورزی)
علم	شناسایی ابزار خرید / فروش محصول یا خدمت	توسعه حرفه‌ای و شایستگی فنی (شایستگی فنی پایه)
عمل	شناسایی برخی از مشاغل و حرفه‌های کسب‌وکار	توسعه حرفه‌ای و شایستگی فنی (شناخت مشاغل و حرف)
عمل	شناسایی نیازهای واقعی برای خرید	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (مدیریت منابع)
عمل	مشارکت و فعالیت در کارهای گروهی	صلاحیت‌های مشترک و غیر فنی (کار گروهی)
علم	آشنایی با محیط خرید و فروش	فرهنگ کار و تلاش (روابط و ویژگی‌های محیط کار)
علم	آشنایی با نکات ایمنی خرید و فروش	فرهنگ کار و تلاش (ایمنی و بهداشت کار)

ارتباط پودمان با دیگر حوزه‌های یادگیری

این پودمان با مفاهیمی که دانش‌آموزان در حوزه علوم انسانی و مطالعات اجتماعی و آموزش می‌بینند هم‌افزایی دارد.

ارتباط پودمان با پودمان‌های دیگر

دانش‌آموزان با آنچه که در این پودمان آموخته‌اند می‌توانند محصولات و خدمات قابل ارائه در دیگر پودمان‌ها را در پروژه پایانی به کار گیرند بنابراین این پودمان کسب‌وکار در پیوند با پودمان‌های دیگر مانند پرورش گیاهان، کار با

چوب، پوشاک، خوراک است همچنین پودمان هایی مانند مستندسازی، ارائه مطلب و جستجو می تواند به پودمان کسب و کار کمک کند.

تجارب و فعالیت های یادگیری

دانش آموزان برای یادگیری شایستگی های پودمان باید کارهای زیر را تجربه کنند.

- مصاحبه با کسبه
- کار با دستگاه خودپرداز و کارت خوان
- خرید اینترنتی
- بررسی فیلم آموزشی
- ارائه یک طرح کسب و کار
- تبلیغ و بازاریابی
- ارائه محصول در بسته بندی مناسب
- مستند کردن خرید و فروش (ارائه، گرفتن و نگهداری برگ خرید)

نمونه طرح درس کلی

جلسه	موضوع	فعالیت های مربوط به معلم	فعالیت های مربوط به دانش آموز
اول	-کارآفرینی		-پاسخ به پرسش ها، کارهای غیر کلاسی، بررسی ها، کاربرد در زندگی -مشارکت در کار گروهی و هم اندیشی های پودمان -بررسی و نقد فیلم -تعامل با معلم و گروه -آماده کردن نمایش
دوم	-معرفی برخی از انواع کسب و کار -درآمد و پس انداز		
سوم	-بازار، خرید، فروش		
چهارم	-بازاریابی و تبلیغات		
پنجم	-مراحل راه اندازی یک کسب و کار		
ششم	-نوشتن طرح کسب و کار		
برگزاری بازارچه در پایان هر نیم سال			

نمونه طرح درس روزانه

مشخصات کلی		پایه : اول متوسطه	موضوع درس: بازار-خرید و فروش-بازاریابی و تبلیغات		تاریخ اجرا:	شماره جلسه: سوم-چهارم
تعداد فراگیر:		محل تشکیل جلسه: کلاس		مدت جلسه: 2جلسه 50دقیقه ای	نام دبیر:	صفحه:
فعالیت معلم		رفتار دانش آموزان		وسایل آموزشی	روش تدریس	زمان
اقدامات قبل از تدریس		از قبل به دانش آموزان یادآوری کرده که از بند 4-5 تا انتهای بند 8-5 پودمان را مطالعه کرده و آمادگی نمایش این بندها را داشته باشند .		مطالعه قبل از ورود به کلاس	کتاب- درسی -تابلو -ویدئو -پروژکشن -اسلاید -پوستر -فیلم آموزشی	
احوالپرسی و حضور و غیاب		سلام و احوالپرسی -حضور و غیاب		تعامل با معلم و اعلام حضور در کلاس		5دقیقه
ارزشیابی تشخیصی ورودی آماده سازی و ایجاد انگیزه		قبل از شروع درس جدید ، سؤالاتی از درس قبل که ارتباط با درس جدید دارند و نیز ارائه سؤالاتی از میزان اطلاعات قبلی دانش آموزان از قبیل: -آیا تا به حال از پس انداز خود برای خرید وسیله ای استفاده کرده اید؟ -از چه مکانی خرید انجام داده اید؟ و توجه دانش آموزان را به تصاویر کتاب درسی و فیلم آموزشی مربوط به بازار و خرید جلب کند .		پاسخگویی به سوالات مطرح شده توسط دبیر و تفسیر تصاویر کتاب در قسمت بازار و خرید	کتاب- درسی -تابلو -ویدئو -پروژکشن -فیلم آموزشی	10دقیقه -نمایشی -پرسش و پاسخ
ارائه درس جدید		چهار گروه دونفره تشکیل دهد. در هر گروه یک نفر خریدار و یک نفر فروشنده باشد. واز گروهها خواسته شود به ترتیب زیر نمایشی کوتاه در ارتباط با موضوع مشخص شده اجرا کنند.		انتخاب افراد	-بحث -گروهی -نمایشی -توضیحی	2دقیقه
		گروه اول = خرید اقساطی		مشاهده و نقد نمایش و اظهار نظر در مورد نمایش		5
		گروه دوم = تخفیف در خرید		مشاهده و نقد نمایش و اظهار نظر در مورد نمایش		5
		گروه سوم = خدمات پس از فروش		مشاهده و نقد نمایش و اظهار نظر در مورد نمایش		5
		گروه چهارم = خرید نسیه		مشاهده و نقد نمایش و اظهار نظر در مورد نمایش		5

2 دقیقه	نمایشی توضیحی - حل مساله - بحث گروهی			دانش آموزان را به گروههای 3الی4 نفره تقسیم کرده		
12		کتاب- درسی	شرکت در بحث گروهی و اظهار نظر وتوجه به نتایج مطرح شده توسط سایر گروهها	از هر گروه خواسته شود که یک کالا را مشخص کرده و در رابطه بانکات مربوط به خرید آن کالا (شامل مکان خرید، قیمت، روش پرداخت، پول، توجه به گارانتی و خدمات پس از فروش، تاریخ مصرف و...) بحث کنند		
6		کتاب- درسی	ارائه نتیجه و اظهار نظر در ارتباط با نتایج سایر گروهها	نماینده هر گروه نتیجه را در کلاس برای بقیه دانش آموزان بخواند.		
10 دقیقه	- پرسش و پاسخ توضیحی حل مساله - بحث گروهی	کتاب- درسی	شرکت در کار گروهی و ارائه نتیجه بحث گروهی در کلاس	از هر گروه خواسته شود در ارتباط با تاثیر موارد زیر در میزان فروش مغز گردو بحث کنند: گروه 1= کیفیت مناسب گروه 2= معرفی کالا گروه 3= زمان و نحوه ارائه کالا و خدمات گروه 4= قیمت مناسب گروه 5= خلاقیت در بسته بندی گروه 6= تشخیص نیاز مردم		
10			ارائه نتیجه و اظهار نظر در ارتباط با نتایج سایر گروهها	سپس نماینده هر گروه نتیجه بحث را در کلاس اعلام نماید.		
10 دقیقه	- پرسش و پاسخ - توضیحی حل مساله	- اسلاید - پوستر - ویدئو پروژکشن	نقد تصاویر و تشخیص رفتارهای درست و غلط خریداران و فروشندگان	با ارائه اسلایدها یا پوسترهایی که نشان دهنده برخی از رفتارهای صحیح و غلط، که در هنگام خرید و فروش از خریداران و فروشندگان سر میزند، از دانش آموزان می خواهد که تصاویر را نقد کنند.	جمع بندی	کارهای پایانی
10 دقیقه	- پرسش و پاسخ - توضیحی	- پوستر - ویدئو پروژکشن - اسلاید	پاسخگویی و نتیجه گیری از صحبت های دبیر	با توجه به اسلایدها و پوسترها سوالات پایانی را مطرح می کند: - خریدار چه نکاتی را باید رعایت کند؟ - فروشنده چه نکاتی را رعایت می کند؟ - بازاریابی و تبلیغات چه تاثیری بر میزان فروش دارد؟	ارزشیابی پایانی	
3 دقیقه			انجام کار گروهی و بسته بندی یک محصول با استفاده از خلاقیت	از دانش آموزان می خواهد برای جلسه آینده به صورت گروهی و با بکارگیری خلاقیت یک محصول را بسته بندی کرده و به کلاس بیاورند.	تکالیف	

منابع علمی مرتبط با پودمان

الف- کتاب‌های درسی

- کتاب کارآفرینی کد-شاخه کار و دانش 597-آیت‌اللهی، جواد و صدری، عباس؛ (شاخه کار و دانش)؛ 1382
- درسی کارآفرینی-شاخه کار و دانش -کد کتاب 601/5

ب- پایگاه‌های علمی

- بانک اطلاعات کارآفرینی www.karafarini.gov.ir
- خانه کارآفرینان ایران www.karafarini.ir
- مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف Karafarini.sharif.edu
- دانشکده کارآفرینی دانشگاه تهران ent.ut.sc.ir
- لیست فروشگاه‌های معتبر اینترنتی Enamad.ir
- سایت وزارت تعاون www.taavonportal.ir

ب- کتاب‌های علمی بخش خصوصی

- کارفرمای خود باشید-سید جلیل میرمیران-انتشارات سام
- اصول بازاریابی -دکتر علی پارسائیان-انتشارات دبستان
- هیل، ناپلئون، بیندیشید و ثروتمند شوید، ترجمه مهدی قراچه داغی، انتشارات شباهنگ، 1373
- کسب و کار جوانان-انتشارات عقیق، دکتر احمد پور داریانی
- مجموعه کتاب‌های زندگینامه یک‌صد کارآفرین بزرگ ایرانی، انتشارات جهان دانش، رضا یادگاری و مهشید سنایی فرد
- کسب و کار خانگی -انتشارات محراب قلم، دکتر احمد پور داریانی

پاسخ پرسش‌های پودمان

یک کارآفرین را در شهر یا روستای خود شناسایی کنید و با گفتگو با او یا با خواندن روزنامه و اینترنت جدول زیر را پر کنید و در کلاس ارائه دهید.

نتیجه بررسی گروه	
اشتغال زایی-کسب درآمد -ارائه خدمت به هم وطنان	هدف
باغ دار- راه‌اندازی گلخانه توت‌فرنگی	شغل/حرفه
-صبر-اعتماد به نفس بالا-انرژی بالا-مسئولیت پذیر	ویژگی‌های اخلاقی
مشورت-اراده قوی -پشتکار- انگیزه قوی	دلایل موفقیت

برخی از ویژگی‌های کارآفرین، که باید در خودم پرورش دهم عبارت‌اند از:

انرژی بالا-پشتکار-آینده نگر-مسئولیت پذیر-خطر پذیری حساب شده-خلاق-خوش بین-تلاشگر- صبر-قدرت تحمل شکست-استقلال طلب-اراده قوی-اعتماد بنفس-اهل مشورت-قدرت تصمیم‌گیری بالا-انگیزه قوی-تخصص کافی-قدرت پیش‌بینی-قدرت حل مسئله-انعطاف پذیری

کار در کلاس

در گروه خود چهار شغل را شناسایی کنید. سپس جدول زیر را برای این شغل‌ها پر کنید.

دانستنی‌ها برای دبیر

شغل:

واژه شغل "استخدام شدن برای ارائه خدمت یا برای مدتی خاص" هست. شغل محدود به زمان و فرد کارفرماست. شغل مجموعه‌ای از کارها و وظایف مشخص است که در یک جایگاه خاص تعریف می‌شود. یک شخص ممکن است در یک حرفه در زمان‌های گوناگون مشاغل متفاوت داشته باشد. مشاغل توسط حرفه‌ها با توجه به نوع و سطح شایستگی و صلاحیت دسته‌بندی می‌گردند.

حرفه:

مجموعه‌ای از مشاغل دنیای کار است که از نظر کارها، دانش و توانایی‌های مورد نیاز با هم شباهت دارند. برای مانند حسابدار، خانه‌دار، جوشکار، پرستار، مهندس ساختمان. جوشکار یک حرفه است زیرا چندین شغل جوشکار اسکلت ساختمان، جوشکار در و پنجره ساز و... را شامل می‌شود.

از دانش‌آموزان بخواهید با توجه به نیازهای منطقه خود مشاغلی را شناسایی کنند و جدول زیر را پر نمایند.

عنوان شغل			حوزه‌های کلان اقتصادی		
			کشاورزی	خدمات	صنعت
1	پرورش دهنده قارچ - پرورش دهنده ماهی		*		
2	تعمیرکار جلوبندی‌ساز ماشین سواری - تعمیرکار موبایل			*	
3	کابینت‌ساز - درو پنجره ساز - بافنده قالی				*

کار غیر کلاسی

تاکنون برای تهیه کالاها و خدمات مورد نیازتان به چه مکان‌هایی مراجعه کرده‌اید؟
بازار - فروشگاه - فروشگاه اینترنتی - مغازه

کار غیر کلاسی

مزایا و معایب خرید اینترنتی را در گروه خود مشخص کنید

معایب	مزایا	
✓		نمی‌توان پیش از خرید، کالاها را از نزدیک بررسی کرد
	✓	در وقت صرفه‌جویی می‌شود
	✓	تنوع محصولات زیاد است.
✓		مشتریان برای واریز پول اعتماد ندارند.
	✓	در انرژی صرفه‌جویی می‌شود.

کار در کلاس - اولویت‌بندی کالاهای مورد نیاز شخصی

با توجه به وضعیت اقتصادی خانواده کالاهای مورد نیازتان را

اولویت‌بندی کنید.

اولویت‌بندی کالاهای مورد نیاز

1- چراغ مطالعه

2- کفش ورزشی

3- فلش دیسک

هم اندیشی

از لیست کالاهای مورد نیاز، یکی را برگزینید و با توجه به آن، مشخص کنید هنگام خرید به کدام یک از نکات زیر باید توجه کنید.

- ویژگی کالا (قیمت، جنس، خدمات پس از فروش، استاندارد، تاریخ مصرف و . .)
 - خرید (مکان، روش خرید(پول -اینترنتی- کارت اعتباری))
 - کالای انتخابی: فلش دیسک
 - بررسی قیمت: بستگی به حجم آن دارد: 4 گیگابایت 12000 تومان-8 گیگابایت 16000 تومان
 - بررسی جنس: مارکهای زیادی در بازار موجود است اما معروفترین آنها hp-transend-toshiba sony هستند.
 - بررسی خدمات پس از فروش: در هنگام خرید باید دقت کنیم برکه گارانتی تعویض را از فروشنده دریافت کنیم.
 - بررسی مکان خرید: خیابان جمهوری(مراکز خرید لوازم صوتی تصویری).
- نحوه خرید: می خواهیم با پولی که پس انداز کردم خرید کنم.

گفتگوی علمی

در گروه خود در باره برخی مفاهیم خرید و فروش مانند خرید اقساطی، تخفیف در خرید، خدمات پس از فروش و خرید نسیه باهم گفتگو کنید و نتیجه را در کلاس ارائه کنید.

خرید اقساطی: یعنی مبلغ کل خرید به چند قسمت تقسیم می شود و ما در زمانهای مشخص شده باید آن مبلغ را پرداخت کنیم.

تخفیف در خرید: یعنی فروشنده درصد کمی از مبلغ کل کالا را از ما نگیرد.

خدمات پس از فروش: یعنی پس از خریدن یک کالا بابت نصب، تعمیر یا تعویض کالا، فروشنده به ما خدماتی ارائه کند

خرید نسیه: زمانی که کالایی را خریداری می کنیم و برای پرداخت پول آن از فروشنده مهلت می گیریم. در خرید نسیه ممکن است مبلغی را هم پرداخت کنیم و برای مانده آن از فروشنده زمان بخواهیم.

کار غیر کلاسی

با راهنمایی والدین خود، یکی از کارهای خرید اینترنتی یک کالا، خرید با دستگاه کارتخوان، پرداخت قبض با دستگاه خودپرداز را انجام دهید، سپس مراحل کار را در گروه ارائه دهید.

خرید اینترنتی (خرید اینترنتی نرم افزار آموزشی)

برای خرید وارد فروشگاه اینترنتی می شویم. راهنمای خرید و راهنمای پرداخت اینترنتی را بررسی می کنیم. پس از انتخاب کالا، آن را به سبد خرید اضافه می کنیم. در سبد خرید مشخصات و بهای را بررسی کرده و پس از تأیید روی گزینه ثبت سفارش و پرداخت کلیک می کنیم. وارد صفحه پرداخت می شویم که اطلاعات کارت بانکی را از ما می خواهد. در اینجا باید مشخصات خواسته شده را از روی کارت بانکی معتبر وارد می کنیم.



پس از وارد کردن این اطلاعات گزینه پرداخت را می‌زنیم و یک شماره پی‌گیری به ما می‌دهد این شماره را یادداشت می‌کنیم تا اگر در تحویل کالا مشکلی به وجود آمد بتوانیم پی‌گیری کنیم.

خرید با دستگاه کارت‌خوان

با کشیدن کارت (از بالا به پایین) در محل شیار کارت‌خوان‌های نصب‌شده در فروشگاه‌ها چند گزینه در منوی کارت‌خوان ظاهر می‌شود. پس از انتخاب گزینه خرید، منوی ورود مبلغ کالا ظاهر می‌شود، مبلغ کالا را وارد نموده و دکمه ثبت یا ورود را فشار می‌دهیم. سپس پیغام ورود رمز نشان داده می‌شود، شماره رمز خود را با کلید دستگاه کارت‌خوان وارد نموده و دوباره دکمه ثبت یا ورود را می‌فشاریم. پس از انجام این عملیات مبلغ مورد نظر از حساب ما کسر و به حساب فروشنده واریز می‌شود. و دستگاه دو سری رسید می‌دهد که یکی ویژه فروشنده و دیگری ویژه خریدار است. این رسید پس از مدتی در اثر برخورد با نور محو می‌شود لذا اگر نگهداری این رسید برای ما مهم است باید از آن کپی بگیریم.

پرداخت قبض با دستگاه خودپرداز

نخست کارت اعتباری را درون دستگاه می‌گذاریم. سپس گزینه فارسی را انتخاب کرده و پس از وارد کردن رمز کارت کلید ثبت را می‌زنیم. از منوی نمایش داده شده «گزینه پرداخت قبوض» را انتخاب می‌کنیم. سپس نوع قبض را مشخص کرده (مانند قبض تلفن همراه). سپس دستگاه از ما شناسه قبض و شناسه پرداخت را می‌خواهد. سپس دستگاه مشخصات قبض ثبت‌شده (نام شرکت صاحب قبض و مبلغ قبض) را نمایش می‌دهد. دستگاه از ما درخواست تأیید اطلاعات نمایش داده شده را می‌کند پس از تأیید مبلغ مورد نظر از حساب کم می‌شود. و شماره پیگیری و شناسه قبض را نمایش داده و سپس برگ چاپ شده مشخصات قبض پرداخت‌شده را به ما می‌دهد.



. آیا می‌دانید برای فروش بیشتر با چه روش‌هایی می‌توان تبلیغ کرد؟

تراکت-بروشور-پوستر-پیامک-ایمیل- بنر(برنما) -تلویزیون-معرفی محصولات در نمایشگاه‌ها - تبلیغات اینترنتی-بسته بندی‌های جالب-استفاده از تخفیف مدت دار-

بررسی کنید که هر کدام از موارد زیر چگونه باعث افزایش فروش کالا یا خدمت می‌شود. نتایج به دست آمده را در کلاس ارائه دهید.

تشخیص نیاز مردم: اگر پیش از تولید و ارائه یک محصول در بازار نیازسنجی کنیم متوجه کالا یا خدمت مورد نیاز مردم می‌شویم و سرمایه و وقت خود را برای تولید و ارائه کالا یا خدمتی می‌گذاریم که مطمئنیم مشتریان زیادی در بازار دارد.

معرفی کالا: باید ویژگی‌های کالا یا خدمت را برای مشتریان توضیح دهیم و آن‌ها را آگاه کنیم که کدام یک از نیازهایشان با استفاده از کالا یا خدمت ما برطرف می‌گردد.

کیفیت مناسب: زمانی که یک کالا کیفیت مناسب داشته باشد مشتریان دوباره کالای ما را انتخاب می‌کنند و حتی کالای ما را به دیگران معرفی می‌کند که این خود عاملی برای افزایش فروش می‌شود
قیمت مناسب: در بازار کالایی خوب فروش می‌رود که نسبت به کالاهای مشابه قیمت مناسب تری داشته باشد.
(البته تولیدکنندگان باید این مسئله را رعایت کنند که کیفیت مناسب را در نظر داشته باشند)

خلاقیت در بسته‌بندی: زمانی که کالای ما دارای بسته‌بندی جالب و جذابی باشد مشتریان را به سمت خود می‌کشاند و می‌تواند از نظر ظاهری با کالاهای مشابه خودش رقابت کند.

زمان و چگونگی ارائه کالا و خدمت: در برخی از کالاها و خدمات زمان و چگونگی ارائه آن‌ها باعث جلب مشتریان می‌گردد برای نمونه مشتریان از رستورانی سفارش غذا می‌گیرند که غذا را به‌موقع و مرتب به درب منزلشان برساند. یا از خدمات اینترنتی مؤسساتی استفاده می‌کنند که سرویس پر سرعتی را به آن‌ها ارائه دهد.

کار گروهی (ایده بسته‌بندی) - پیشنهاد گروهی برای بسته‌بندی گردو:

مغز گردوها در بسته‌بندی‌های مقوایی به شکل مکعب مستطیل طرح روی کارتون مغز گردو.

بخشی از درب کارتون نایلونی باشد که مغز گردوها از بیرون کارتون مشخص باشند.

چگونگی بسته‌بندی و ارائه آن چه تأثیری در میزان فروش کالا دارد؟ زمانی که کالای ما دارای بسته‌بندی جالب باشد مشتریان را به سمت خود می‌کشاند و می‌تواند از نظر ظاهری با کالاهای مشابه خودش رقابت کند.

مشاغل مرتبط

فروشنده-بازاریاب-کارشناس تبلیغات-مدیر فروش-متصدی امور کسب و کار-مشاور

رشته‌های تحصیلی مرتبط

کارشناسی رشته مدیریت کارآفرینی - کسب و کار کوچک
کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی گرایش کسب و کار کوچک
کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی گرایش سازمانی
کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی گرایش بخش عمومی
کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی گرایش فناوری و آموزش
کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی گرایش ترویج کارآفرینی

پرسش‌های رایج

1- آیا می‌توان از یک کارآفرین برای سخنرانی در مدرسه دعوت نمود؟

بله می‌توان از کارآفرینان در مدرسه دعوت نمود تا مستقیماً خودشان از انگیزه و تلاشی که برای راه‌اندازی کارشان انجام دادند برای بچه‌ها صحبت کنند. در این صورت دانش‌آموزان بیشتر ترغیب می‌شوند.

2- دانش‌آموزان روستایی چگونه می‌توانند کار در خانه مربوط به کارت‌های اعتباری را انجام دهند؟

دانش‌آموزان می‌توانند از طریق فیلم آموزشی که آماده‌شده این فعالیت را دنبال کنند

3- آیا مدرسه موظف است برای تمرین خرید اینترنتی رایانه در اختیار معلمان قرار دهد؟

این مبحث طوری طراحی شده که دانش‌آموزان در خانه و با نظارت والدین این آموزش را ببینند. اما ممکن است در برخی مناطق خانواده‌ها به رایانه دسترسی نداشته باشند در این صورت با هماهنگی مدیر مدرسه می‌توان این تمرین را در مدرسه انجام داد.

4- آیا گروه‌بندی حتماً باید به شکلی باشد که در کتاب تعیین شده؟

خیر شما می‌توانید برحسب تعداد دانش‌آموزانتان و شرایطی که در آن تدریس می‌کنید گروه‌ها را تشکیل دهید ولی نباید تعداد افراد در گروه بیش از 5 نفر باشد.

نمونه آزمون

اهداف	عنصر	نمونه پرسش‌های آزمون	لیست وارسی	بلی	خیر	بارم		
آشنایی با خصوصیات اخلاقی کارآفرینان	علم	با یک کارآفرین مصاحبه کنید و نتیجه را در گزارشی در کلاس ارائه کنید.	یک کارآفرین را شناسایی کند.			1		
آشنایی با تعریف کارآفرینی و اهمیت نقش کارآفرینان در اقتصاد کشور	علم		هنگام بیان ویژگی‌های یک کارآفرین به ویژگی‌های اخلاقی، شغل و حرفه اشاره کند.			1		
آشنایی با ارزش کار و تلاش	ایمان		به کار و تلاش ارزش می‌گذارد.			1		
آشنایی با طرح کسب‌وکار	علم	برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار دلخواه طرح کسب‌وکار بنویسید.	اهداف کسب‌وکار را در طرح ارائه کرده است.			1		
			تعداد نیروی کار در طرح کسب‌وکار ارائه شده است.			1		
			هزینه‌های مواد و دستمزد برآورد شده است.			1		
			برآورد بودجه و زمان لازم جهت راه‌اندازی کسب‌وکار			1		
			قیمت محصول برآورد شده است.			1		
			سود و درآمد محصولات یا خدمات پیش‌بینی شده است.			1		
			برای محصول نیازسنجی شده است.			1		
			برای فروش محصول در بازارچه به درستی تبلیغ کرده است.			1		
آشنایی با بازاریابی و تبلیغات برای فروش محصولات و خدمات	علم	محصولات تولیدشده و خدمات خود را در بازارچه ارائه دهید	برای فروش محصول در بازارچه بازاریابی شده است.			1		
			حساب هزینه‌ها و فروش را مستند می‌کند			1		
			محصول را با بسته‌بندی خلاقانه ارائه کرده است.			1		
			برای راه‌اندازی بازارچه در گروهی همکاری می‌کند			1		
			محصول در بازارچه فروش خوب داشته است.			1		
			شناسایی برخی از روش‌های خلاقانه فروش محصول	علم				
			مشارکت و فعالیت در کارهای گروهی	عمل				
			فروش یک محصول ساده	عمل				



