

و یا کسی است که منابع لازم برای شروع و یا رشد کسب و کاری را بسیج می‌کند. تمرکز او بر نوآوری و توسعه فرایند، محصول یا خدمات جدید است. به عبارت دیگر، کارآفرین فردی است که یک شرکت را ایجاد و اداره می‌کند و هدف اصلی‌اش سودآوری و رشد است. مشخصه اصلی کارآفرین، نوآوری است.

ویژگی‌های کارآفرینان

- نیاز به توفیق
- تمایل به مخاطره‌پذیری
- نیاز به استقلال
- برخورداری از مرکز کنترل درونی
- داشتن خلاقیت

پیش‌نیاز

یکی از راه‌های موفق بودن این است که از کسانی که به اهداف خود رسیده‌اند، بیاموزیم. برای کارآفرین، داشتن الگو و راهنما شانس و موفقیتی عالی محسوب می‌شود. اگر شما هنوز راهنمای کسب‌وکار شخصی خود را پیدا نکرده‌اید، این نکات کاربردی برای شروع به شما کمک می‌کند:

- خود را به چالش بکشید. یعنی هر روز چیزهای جدیدی بیاموزد.
- کاری را انجام دهید که به آن اهمیت می‌دهید.
- ریسک‌پذیر باشید. نباید از شکست احساس پشیمانی کنید. تلاش نکردن

تفکر کارساز

اگر به دنبال کار و شغل جدید با درآمد مناسب هستید، از شما دعوت می‌کنیم این مطلب را تا انتها و به دقت مطالعه کنید. برای کارکردن و پول درآوردن هیچ محدودیت سنی، جسمی، تحصیلی و یا جنسیتی وجود ندارد و در هر موقعیت مکانی در هر جای ایران و دنیا و در هر موقعیت زمانی باشید، می‌توانید درآمد کسب کنید. میزان درآمد، به توانایی‌ها، مهارت‌ها و پشتکار خودتان بستگی خواهد داشت.

کارآفرینی

واژه «Entrepreneur» (کارآفرینی) از کلمه فرانسوی «Entreprendre» به معنای «متعهد شدن» گرفته شده است. بنابر تعریف، کارآفرین کسی است که متعهد می‌شود مخاطره‌های یک فعالیت اقتصادی را سازمان‌دهی، اداره و تقبل کند.

اقتصاددانان نخستین کسانی بودند که در نظریه‌های اقتصادی خود به تشریح کارآفرین و کارآفرینی پرداختند. ژوزف شومپتر کارآفرین را نیروی محرکه اصلی در توسعه اقتصادی می‌داند و می‌گوید: «نقش کارآفرین نوآوری است.»

از دیدگاه وی، ارائه کالایی جدید، ارائه روشی جدید در فرایند تولید، گشایش بازاری تازه، یافتن منابع جدید، ایجاد هر گونه تشکیلات جدید در صنعت و... از فعالیت‌های کارآفرینان است. کرزنر نیز که از استادان اقتصاد دانشگاه نیویورک است، کارآفرینی را این گونه تشریح می‌کند: «کارآفرینی یعنی ایجاد سازگاری و هماهنگی متقابل بیشتر در عملیات بازارها.»

کارآفرین

فردی است که مسئولیت جمع‌آوری منابع لازم برای شروع کسب و کار بر عهده دارد

معرفی سایت



اگر سری به «وبگاه شبکه ملی مدارس» بزنید، در نوار سمت راست با برگه کارآفرینی روبه‌رو خواهید شد. یک کلیک روی این برگه شما را به مجموعه زیر می‌رساند:

- مراکز کارآفرینی
- آموزش کارآفرینی
- دانش‌آموزان کارآفرین
- طرح‌های کارآفرینی
- کارآفرینان موفق
- سایت‌های کارآفرینی
- مقالات
- کتاب‌های کارآفرینی

www.rosheed.ir/Default.aspx?tabid=582 & SSOReturnPage=Check&Rand=0

در دهه ۱۹۴۰، محصول جدیدی به نام «نوتلا» را به کسانی که علاقه‌ای به خوردن صبحانه به‌طور سنتی نداشتند، معرفی کرد. تا به امروز تقریباً سه نسل از اروپاییان با خوردن شکلات صبحانه نوتلا بزرگ شده‌اند. امروزه در بیشتر کشورهای اروپایی نوتلا پر طرفدارترین غذای صبحانه است.



خود را تقویت کنید.

- مشتری خود را بشناسید.
- از شکایات بیاموزید. بیل گیتس گفته است: «ناراضی‌ترین مشتری شما بزرگ‌ترین منبع یادگیری شماست. اجازه دهید که مشتریان ناراضی به شما یادآور شوند که حفره‌های خدمات شما کدام‌اند.»
- عاقلانه خرج کنید. وقتی که شما پولی را در کسب‌وکار خود خرج می‌کنید، مراقب باشید که این خرج کردن عاقلانه باشد. خرج کردن سرمایه‌ها و تمام کردن پول‌ها بسیار ساده است.
- صنعت خود را بشناسید.

کارآفرینی سر میز صبحانه

پزشکان مهم‌ترین وعده غذایی روز را صبحانه می‌دانند و حتی افراد چاق را به خوردن صبحانه تشویق می‌کنند. خیلی از پدر و مادرها از اینکه فرزندانشان علاقه‌ای به خوردن صبحانه ندارند، گله‌مند هستند و خیلی‌های دیگر نیز اصلاً وقت خوردن صبحانه و درست کردن چای و خرید نان تازه و این قبیل کارها را ندارند. شاید بهتر است بگوییم حوصله این کارها را ندارند. اما اگر کمی تغییر در خوراک صبحانه به‌وجود آید و به قول معروف، برای بچه‌ها میز صبحانه را جذاب‌تر کنیم، مسلماً خواهید دید اشتیاق کودکان به خوردن صبحانه بیشتر می‌شود. پیترو فررو که یک کلوچه‌ساز و شیرینی‌پز بود، با روبه‌رو شدن با این مشکل فکر تازه‌ای کرد. او

است که مایه شرمساری است.

- به خود ایمان داشته باشید. جمله معروف هنری فورد این است: «چه شما فکر کنید که می‌توانید کاری را انجام دهید یا فکر کنید که نمی‌توانید آن را انجام دهید، دقیقاً درست فکر کرده‌اید.» وقتی ایمان دارید می‌توانید موفق شوید، دقیقاً راه‌هایی را برای رسیدن به موفقیت و کنار زدن موانع پیدا خواهید کرد و اگر فکر کنید که نمی‌توانید، پس شما صرفاً بهانه‌هایی پیدا خواهید کرد.
- چشم‌انداز داشته باشید.
- افراد خوب پیدا کنید.
- با ترس‌ها روبه‌رو شوید. غلبه کردن به ترس آسان نیست، اما باید انجام شود. بی‌باکی مانند یک ماهیچه است و هر چه بیشتر کار کند، قوی‌تر خواهد شد.
- اقدام کنید. جهان پر از ایده‌های بزرگ است، اما موفقیت تنها با عملی کردن این ایده‌ها به‌وجود می‌آید.
- زمان را در نظر بگیرید. هیچ‌کس بلافاصله به موفقیت نمی‌رسد و همه در آغاز، تازه‌کار هستند.
- انرژی خود را مدیریت کنید نه زمان را. انرژی شما نحوه استفاده شما را از زمان محدود می‌کند. پس هوشمندانه آن را مدیریت کنید.
- یک تیم بزرگ بسازید. هیچ‌کس در یک کسب‌وکار به تنهایی موفق نمی‌شود و حتی کسانی که تنهایی تلاش کرده‌اند، به یک تیم بزرگ خواهند باخت. تیم بزرگ خود را تشکیل دهید تا موفقیت