



نشریه

نبض مدیریت

انجمن علمی مدیریت صنعتی

اسفند ماه | 1403 | شماره 1

صنعت، کار آفرینی و آینده



مدیریت صنعتی: از خط تولید تا رضایت مشتری

شناسنامه نشریه

عنوان نشریه: نبض مدیریت

شماره نشریه: شماره ۱

تاریخ انتشار: اسفند ماه ۱۴۰۳

نوع نشریه: ویژه نامه

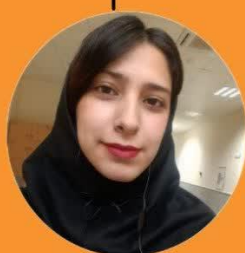
سر دبیر: هانیه کرمی

منتشر شده توسط: انجمن علمی مدیریت صنعتی دانشگاه هرمزگان

زیر نظر: دانشکده مدیریت، اقتصاد و حسابداری

اعضای تحریریه

هانیه کرمی



هستی امامی



فاطمه زهرا آرامش



محمد رضا ذاکری

اینستاگرام: sanati.h.uni

کانال تلگرام: t.me/sanati_h

فهرست

۴	سخن سر دبیر
۵	نقش مدیریت صنعتی در استارت‌آپ‌ها
۶	طراحی ارزش پیشنهادی
۷	داستان‌های کارآفرینی
۸	مصاحبه با کارآفرینان
۹	معرفی پادکست
۱۰	شبکه‌سازی و ارتباطات
۱۱	بازی و سرگرمی
۱۲	پارک علم و فناوری بندرعباس و خانه نارجی
۱۳	معرفی کتاب

سخن سر دبیر



درود به شما همراهان عزیز

در دنیای امروز، کارآفرینی و نوآوری مثل موتورهای پر قدرتی هستند که اقتصاد و جامعه رو جلو می‌برن. شماره اول نشریه انجمن علمی مدیریت صنعتی با یه هدف مشخص گردآوری شده: ترویج فرهنگ کارآفرینی، آشنا کردنتون با مسیر پرپیچ‌وخم کارآفرینی و نشون دادن اینکه مدیریت چطور می‌تونه یه کسب‌وکار رو به موفقیت برسونه.

تو این شماره، از معرفی کتاب و پادکست گرفته تا داستان کارآفرین‌های ایرانی و خارجی و چند تا بازی و سرگرمی مدیریتی براتون آماده کردیم. امیدوارم این مطالب جرقه‌ای تو ذهنتون بزنه و دیدگاه‌های تازه‌ای برای شروع یا رشد کسب‌وکارتون بهتون بده.

همه‌چیز رو طوری چیدیم که هم یه چیزایی یاد بگیرید، هم از خوندنش لذت ببرید. این نشریه با کمک یه تیم فوق‌العاده شکل گرفته و هدفمون اینه که یه راهنمای کاربردی باشه و تو مسیر کارآفرینیتون به کارتون بیاد. نظراتتون رو حتماً برامون بفرستید، چون این نشریه با شما زنده‌ست و شما هم می‌تونید به این تیم بی‌یونید تا با ایده‌هاتون بهترش کنیم.

نویسنده: هانیه گرمی



نقش مدیریت صنعتی در استارت‌آپ‌ها

مدیریت صنعتی و کارآفرینی؛ پیوندی برای نوآوری و توسعه پایدار

مدیریت صنعتی و کارآفرینی دو حوزه‌ی کلیدی در توسعه اقتصادی و نوآوری محسوب می‌شوند. هرچند هر یک ویژگی‌ها و وظایف خاص خود را دارند، اما تعامل و هم‌افزایی میان آن‌ها می‌تواند مسیر رشد و موفقیت سازمان‌ها را هموار کند.

در دنیای رقابتی استارت‌آپ‌ها، مدیریت صنعتی نقشی اساسی در بهینه‌سازی فرآیندها، کاهش هزینه‌ها و افزایش بهره‌وری ایفا می‌کند. بهره‌گیری از اصول علمی و فناوری‌های نوین، به استارت‌آپ‌ها این امکان را می‌دهد تا چالش‌های پیش رو را به فرصت‌هایی برای رشد و نوآوری تبدیل کنند. استارت‌آپ‌هایی که در حوزه‌های تولیدی، فناوری و خدمات فعالیت دارند، برای رقابت و رشد پایدار نیازمند برنامه‌ریزی دقیق در تولید، کنترل هزینه‌ها و مدیریت زنجیره تأمین هستند. در این راستا، مدیریت صنعتی با استفاده از روش‌های زیر، مسیر توسعه را هموار می‌سازد: تولید ناب - کاهش ضایعات و افزایش بهره‌وری / شش سیگما - بهبود کیفیت و کاهش نقص‌ها/ اتوماسیون - بهینه‌سازی فرآیندها و افزایش سرعت

علاوه بر جنبه‌های فنی، مدیریت صنعتی نقش مهمی در بهبود فرهنگ سازمانی، مدیریت نیروی کار و ایجاد ساختارهای انعطاف‌پذیر دارد. در استارت‌آپ‌ها که تصمیم‌گیری‌های سریع و کارآمد اهمیت بالایی دارد، استفاده از داده‌های تحلیلی و فناوری‌های مدرن امکان تصمیم‌گیری بهینه را فراهم می‌آورد.

مزایای مدیریت صنعتی برای استارت‌آپ‌ها

افزایش بهره‌وری و سودآوری
تقویت تاب‌آوری در برابر چالش‌های بازار
رعایت استانداردهای صنعتی، ایمنی و زیست‌محیطی
افزایش اعتبار برند و اعتماد مشتریان
در نهایت، مدیریت صنعتی با ترکیب دانش فنی و مدیریتی، به استارت‌آپ‌ها این امکان را می‌دهد تا چالش‌های عملیاتی را به فرصت‌هایی برای نوآوری و توسعه تبدیل کرده و در مسیر رشد پایدار گام بردارند.

نویسنده: محمدرضا ذاکری



طراحی ارزش پیشنهادی

طراحی ارزش یعنی اینکه چطور محصول یا خدمات شما می‌تونه نیاز مشتری رو برطرف کنه و چرا باید مشتری شما رو انتخاب کنه. در دنیای کسب‌وکار، تولید محصولی که مشتری اون رو نخواد یا نیازش رو برطرف نکنه، فقط اتلاف وقته. برای یه کارآفرین (و حتی هر انسانی)، هیچ‌چیز به اندازه زمان ارزشمند نیست. محصولی که خلق می‌کنید باید مشکلی از مشتری رو حل کنه تا اونو ترغیب به خرید کنه تمام کسب‌وکارهای موفق بر پایه حل مشکلات مشتری در غیر این صورت، شما می‌مونید و یه محصول که هیچ‌کس نمی‌خواد. ارزش پیشنهادی می‌تونه برای یه کسب‌وکار جدید باشه یا حتی شکل گرفتن کسب‌وکاری که از قبل وجود داشته و می‌خواد تغییر و نوآوری ایجاد کنه. چطوری طراحی ارزش انجام بدیم؟ دنبال مشکلات بگردید (مشکلات مشتریان رو شناسایی کنید) / راه‌حل ارائه بدید (راه‌حل شما همون ارزش پیشنهادی شماست).

ویژگی‌های ارزش پیشنهادی عالی: در مدل کسب‌وکار تعبیه شده / روی دردها و منفعت‌های مهم مشتری تمرکز داره / روی کارهای انجام‌نشده و مشکلات حل‌نشده متمرکز / در عرصه رقابت، حداقل در یه بعد قویه / به‌سختی قابل تقلیده

اما مهم‌ترین موضوع: بازار

آیا محصول شما در بازار فعلی فروش می‌ره؟ آیا زمان مناسبی برای ارائه ارزش پیشنهادی تون انتخاب کردید؟ با یک مثال مفهوم زمان درست و خلق ارزش درست رو مثال می‌زنیم:

اوبر

مشتریان (مسافران) چه مشکلی داشتند؟ پیدا کردن تاکسی در زمان‌های شلوغ یا مناطق دورافتاده سخت بود / پرداخت نقدی در دسترس نبود و نیاز به همراه داشتن پول نقد بود / قیمت‌ها شفاف نبود و مسافران نمی‌تونستن هزینه سفر رو پیش‌بینی کنن

منافعی که مشتریان می‌خواستن: دسترسی سریع و آسان به تاکسی / شفافیت در قیمت و مسیر / پرداخت آسان و بدون نیاز به پول نقد

ارزش پیشنهادی اوبر چی بود؟ یک اپلیکیشن موبایل که به مسافران اجازه می‌ده به راحتی و سریع تاکسی پیدا کنن

زمان درست عرضه: اوبر در سال ۲۰۰۹ راه‌اندازی شد، زمانی که گوشی‌های هوشمند و اینترنت همراه در حال گسترش بودن. این زمان مناسب بود چون مردم بیشتر از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کردن / سیستم‌های سنتی تاکسی دیگه جوابگوی نیازها نبودن / نیاز به راه‌حل‌های نوآورانه برای حمل‌ونقل شهری احساس می‌شد

در نتیجه اوبر با ارائه یک ارزش پیشنهادی قوی و عرضه در زمان مناسب، توانست انقلابی در صنعت حمل‌ونقل ایجاد کنه. اون‌ها نه تنها مشکل مسافران رو حل کردن، بلکه تجربه جدیدی از حمل‌ونقل شهری رو خلق کردن که به سرعت در سراسر جهان گسترش یافت

این مثال به خوبی نشون می‌ده که چطوری اوبر با استفاده از مفاهیم طراحی ارزش پیشنهادی، هم مشکل مشتری رو حل کرد و هم در زمان درست وارد بازار شد.

منبع: طراحی ارزش پیشنهادی / انتشارات اریانا قلم

داستان های کار افرینی

نویسنده: فاطمه زهرا آرامش



حسام آرمندی، یکی از کارآفرینان جوان و موفق ایرانی، بنیان‌گذار اپلیکیشن معروف "کافه‌بازار" است که زندگی حرفه‌ایش پر از درس‌های الهام‌بخش برای ما دانشجویان است. متولد تهران، تحصیلاتش رو در رشته علوم کامپیوتر دانشگاه شریف شروع کرد و بعد برای کارشناسی ارشد کارآفرینی به سوئد رفت. اونجا با یه شکست مواجه شد، ولی ناامید نشد و برگشت ایران تا ایده‌هاش رو عملی کنه. حسام با الهام از اپاستور، کافه‌بازار رو راه‌اندازی کرد؛ یه پلتفرم که الان بیش از ۴۰ میلیون کاربر فعال داره و بهشتی برای توسعه‌دهنده‌های ایرانی شده. چیزی که منو جذب می‌کنه، پشتکارش و این باورشه که شکست فقط یه پله برای موفقیتته. این کارآفرین ۳۸ ساله نشون داده با خلاقیت و تلاش می‌شه تو ایران هم کارهای بزرگ کرد.



ایلان ماسک،

یه کارآفرین عجیب و غریب و خلاق از آفریقای جنوبیه که الان تو آمریکا دنیا رو تغییر می‌ده. متولد ۱۹۷۱ تو پرتوریا، از بچگی عاشق تکنولوژی بود و تو ۱۲ سالگی اولین بازی رو برنامه‌نویسی کرد. تحصیلاتش رو تو رشته‌های فیزیک و اقتصاد ادامه داد و بعد رفت دنبال رویاهاش. از تاسیس پی‌پال شروع کرد، ولی با تسلا و اسپیس‌اکس بود که همه رو شگفت‌زده کرد؛ ماشین‌های برقی و سفر به مریخ دیگه رویاهاش نیستن، بلکه دارن واقعی می‌شن! چیزی که منو تحت تاثیر قرار می‌ده، اینه که ایلان هیچ‌وقت از ریسک کردن نمی‌ترسه و همیشه به فکر حل مشکلات بزرگ بشریتته. این مرد ۵۳ ساله یه الگوی خفن برای ما دانشجویایه که می‌خوایم دنیا رو بهتر کنیم.



معرفی پادکست

نویسنده: هستی امامی

پادکست استارت کست؛ داستان‌هایی از موفقیت و شکست

اینجا داستان‌های مدیریتی شرکت‌ها و استارت‌آپ‌های بزرگ دنیا رو می‌شنوی؛ داستان‌هایی پر از جزئیات که کمتر کسی از شون حرف زده. توی هر اپیزود، نه تنها از موفقیت‌ها، بلکه از شکست‌ها و موانع سختی که این برندها پشت سر گذاشتن هم صحبت می‌شه. داستان‌هایی که بر اساس واقعیت و با منابع معتبر روایت می‌شن. با شنیدن این پادکست، نه تنها نکات کاربردی یاد می‌گیری، بلکه می‌بینی که حتی بزرگ‌ترین برندهای دنیا هم روزی از صفر شروع کردن، بارها زمین خوردن، اما دوباره بلند شدن و حالا به موفقیت رسیدن

پادکست کاریزما؛ قدم‌هایی به سوی آینده

همیشه برای صحبت درباره آینده، باید گذشته رو خوب بشناسیم. مثل دوییدن که اگر قدم‌ها درست نباشن، به جایی نمی‌رسیم! پادکست کاریزما دقیقاً همین کار رو می‌کنه: با به نگاه دقیق به گذشته، قدم‌های درستی برای آینده بازارهای مالی ترسیم می‌کنه. توی این پادکست، تلاش می‌شه با تحلیل اتفاقات گذشته، راه‌حلی برای چالش‌های آینده ارائه بشه. اگر دوست داری از تجربه‌های قبلی یاد بگیری و برای آینده بازارهای مالی آماده بشی، کاریزما رو دنبال کن.

پادکست طبقه ۱۶؛ گفت‌وگوهای جذاب از تورنتو

تصور کن توی یه اقامتگاه دنج در طبقه شانزدهم تورنتو نشستی و دور هم با دوستان درباره استارت‌آپ‌ها، فناوری و زندگی گپ می‌زنی. این دقیقاً همون حال‌وهواییه که پادکست طبقه ۱۶ بهت میده. با میزبانی سهیل علوی، این پادکست یه فضای صمیمی و جذاب ایجاد می‌کنه تا بتونی از تجربه‌ها و ایده‌های مختلف یاد بگیری. اگر دوست داری با دنیای استارت‌آپ‌ها و فناوری بیشتر آشنا بشی و از جنبه‌های مختلف زندگی هم الهام بگیری، طبقه ۱۶ رو دنبال کن.

پادکست زنانی که با گرگ‌ها می‌دوند؛ الهام‌بخش و انگیزه‌دهنده

این پادکست، با الهام از کتابی به همین اسم، یه سری گفت‌وگوهای عمومی و دوستانه با کارآفرینان زن ارائه می‌ده. هدفش هم ایجاد اشتیاق و انگیزه در دختران و زنان سرزمینمونه. اگر دوست داری از تجربه‌های این عزیزان یاد بگیری و برای خودت هم انگیزه بگیری، این پادکست رو از دست نده.

پادکست کار نکن؛ زندگی با شغل

تصور کن شغلی داشته باشی که نه تنها خسته‌ت نکنه، بلکه به زندگی‌ات معنا بده. پادکست کار نکن داستان زندگی آدم‌هایی‌ست که با شغلشون زندگی می‌کنن. با میزبانی امین آرامش، توی این پادکست با افراد مختلف در مورد شغل‌هاشون گفت‌وگو می‌شه. از چالش‌ها و موفقیت‌هاشون می‌شنوی و می‌بینی چطور شغلشون رو به بخشی از زندگی‌شون تبدیل کردن. اگر دوست داری از تجربه‌های این آدم‌ها یاد بگیری و شاید حتی ایده‌ای برای مسیر شغلی خودت پیدا کنی، کار نکن رو دنبال کن.

هر فردی که ملاقات میکنی میتونه معلم، مربی یا شریک آینده ات باشه

شبکه‌سازی و ارتباطات یکی از مهم‌ترین مهارت‌ها در دنیای کسب‌وکار و کارآفرینی‌ست. این مهارت نه تنها به شما کمک می‌کند فرصت‌های جدیدی پیدا کنید، بلکه می‌تونه مسیر موفقیت‌تون رو هموارتر و سریع‌تر کنه. اما شبکه‌سازی فقط جمع کردن یه سری شماره تلفن یا اضافه کردن افراد به لیست دوستان‌تون نیست. شبکه‌سازی یعنی ایجاد ارتباطات معنادار با افرادی که می‌تونن در مسیر موفقیت بهتون کمک کنن و شما هم متقابلاً به اون‌ها کمک کنید.

نمونه‌ای از شبکه‌سازی موفق: لینکدین

یکی از بهترین نمونه‌های شبکه‌سازی موفق در حوزه کسب‌وکار، لینکدین (LinkedIn) هست. این پلتفرم در سال ۲۰۰۳ تأسیس شد تا فضایی دیجیتالی برای شبکه‌سازی حرفه‌ای ایجاد کنه، بدون نیاز به ملاقات‌های حضوری سنتی.

در ابتدا، رشد لینکدین کند بود، اما با افزودن قابلیت‌هایی مثل استخدام، توسعه کسب‌وکار و به اشتراک‌گذاری محتوا، به بزرگ‌ترین شبکه اجتماعی در زمینه کسب‌وکار در جهان تبدیل شد. تا سال ۲۰۲۴، لینکدین بیش از ۹۰۰ میلیون کاربر در سراسر جهان داره. ویژگی‌های کلیدی لینکدین:

اتصال متخصصان در سراسر جهان: لینکدین موانع جغرافیایی رو از بین می‌بره و امکان ارتباط حرفه‌ای در سطح بین‌المللی رو فراهم می‌کنه. پلتفرمی برای کسب‌وکارها: شرکت‌ها از لینکدین برای ایجاد شراکت‌های تجاری، استخدام نیرو و توسعه فرصت‌های فروش استفاده می‌کنن. تقویت شبکه‌سازی مبتنی بر دانش: رهبران و کارآفرینان در این پلتفرم دانش و بینش خودشون رو به اشتراک می‌ذارن و تعاملات حرفه‌ای رو غنی‌تر می‌کنن. این مثال نشون می‌ده که شبکه‌سازی حرفه‌ای چطور از ملاقات‌های حضوری سنتی به ارتباطات دیجیتالی تغییر کرده و به افراد و سازمان‌ها این امکان رو داده که روابط کاری خودشون رو آسان‌تر و در مقیاس گسترده‌تر مدیریت کنن.

چرا شبکه‌سازی مهمه؟

فرصت‌های جدید: شبکه‌سازی می‌تونه به شما کمک کنه فرصت‌های شغلی، سرمایه‌گذاری یا همکاری‌های جدید پیدا کنید

یادگیری و رشد: با ارتباط با افراد باتجربه، می‌تونید از دانش و تجربه‌شون یاد بگیرید

حمایت و پشتیبانی: یه شبکه قوی می‌تونه در زمان‌های سخت بهتون کمک کنه و راه‌حل‌های جدید پیش‌رویتون بذاره

حرف آخر:

شبکه‌سازی یه مهارته که با تمرین و صبر می‌تونه به یه ابزار قدرتمند برای موفقیت تبدیل بشه. پس از همین امروز شروع کنید: با یه همکلاسی، استاد یا یه کارآفرین موفق ارتباط بگیرید و اولین قدم رو بردارید!

شبکه سازی و ارتباطات

نویسنده: هانیه گرمی

محمدرضا ذاکری



نویسنده: هانیه گرمی

بازی و سرگرمی

ذهنتو نرمش بده!

۱- یه مدیر باید یک نفر رو برای نظارت بر خط تولید انتخاب کنه. سه گزینه داره: نفر اول که در حل مشکلات سریع عمل میکنه ولی کارگزارو تحت فشار میزاره
نفر دوم آرام و صبوره ولی توی تصمیم گیری کند عمل میکنه
نفر سوم خلاقه اما گاهی اوقات بی نظم میشه.
هدف مدیر اینه که توقفات خط تولید رو کاهش بده، کی رو انتخاب میکنه؟ چرا؟

۲- یه کارفرین دنبال شریکه. سه نفر پیشنهاد دادن: نفر اول پول زیادی داره اما ایده نداره. نفر دوم خلاقه ولی بی تجربه هست. نفر سوم تجربه داره ولی ریسک پذیر نیست و خیلی محافظه کارانه عمل میکنه. کار افرین میخواد یه استارتاپ نوآورانه راه بندازه، کی رو انتخاب میکنه؟ چرا؟

هرکدوم از سوالارو تونستی جواب بدی، جواب رو برای سردبیر ارسال کن، تا اسمت در نشریه ی بعدی چاپ بشه

- ۱- طرحی برای مدیریت کارها
- ۲- جایی که محصول عرضه میشه
- ۳- خلاقیت در کار افرینی
- ۴- پول خرج شده در کسب و کار
- ۵- کالای آماده برای فروش تو صنعت

ه			ن		ب
	ح				
ی					
	و				
ه	ل		ر		ر
			ی		

پارک علم و فناوری بندرعباس و خانه نارنجی

پارک علم و فناوری هرمزگان، بهترین مکان برای ایده های نو

پارک علم و فناوری استان هرمزگان به منظور ایجاد زیرساخت‌های مناسب در راستای توسعه علم و فناوری و تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهشی دانش‌آموختگان استان و ایجاد شبکه فناوری بین صنعت و دانشگاه، در ۲۵ خرداد ۱۳۹۰ شکل گرفت و فعالیت رسمی خود را از دی‌ماه همان سال آغاز نمود.

این مرکز با هدف توسعه و ارتقای فرهنگ کارآفرینی و نوآوری در منطقه، گسترش ارتباطات تحقیقاتی صنایع موجود در منطقه با واحدهای تحقیقاتی و دانشگاه‌ها، و همچنین افزایش توان رقابتی شرکت‌های مبتنی بر دانش و فناوری، اقدام به جذب و استقرار واحدهای تحقیقاتی مبتنی بر دانش نموده است.

خانه نارنجی

خانه نارنجی اولین کارگزار استارت‌آپی استان هرمزگان است و با نگاهی ویژه به زیست بوم استارت‌آپی و کارآفرینی استان هرمزگان و ایران تاسیس شد و با اهدافی روشن پا به این عرصه گذاشت. خانه نارنجی با هدف تولید، پرورش و خدمات‌دهی به استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای نوپا در قالب استودیو استارت‌آپی و برگزاری رویدادهای استارت‌آپی و کارآفرینی (با اهداف مختلف) در چند سطح فعالیت می‌کند. همچنین مدیران و اعضای تیم خانه نارنجی قبل از تاسیس این شرکت تجربه‌ی بیش از ۵ سال فعالیت در زمینه‌های مختلف استارت‌آپی و کارآفرینی را در کارنامه خود دارند.

آدرس: بندرعباس - بلوار امام خمینی(ره)، خیابان آیت الله غفاری شمالی، برج فناوری هرمز، پارک علم و فناوری هرمزگان
تلفن تماس: 076 - 3101





معرفی کتاب نویسنده: محمدرضا ذاکری

مدیریت استراتژیک و چالش‌های اجرای آن یکی از کارهای اصلی مدیران عالی در سازمان‌ها، تدوین استراتژی و انتقال اون به مدیران میانی و عملیاتی‌ست. مدیران میانی هم نقش پل ارتباطی رو بازی می‌کنند و باید استراتژی‌ها رو به مدیران عملیاتی برسون. در نهایت، مدیران عملیاتی هم با استفاده از اختیاراتشون، سعی می‌کنند اهداف سازمان رو محقق کنند. اما به مشکلی این وسط هست: دو شکاف اساسی: شکاف بین مدیران عالی و مدیران میانی، شکاف بین مدیران میانی و مدیران عملیاتی این شکاف‌ها باعث می‌شن اجرای استراتژی‌ها سخت بشه و حتی می‌تونن جلوی موفقیت سازمان رو بگیرن. پس چاره چیه؟

اگر دانشجوی مدیریتی و دوست داری در آینده تو یکی از این سطوح مدیریتی کار کنی، کتاب «هنر مشارکت آفرینی» نوشته جیم هوکسن می‌تونه برات مفید باشه. این کتاب بهت یاد می‌ده که موفقیت سازمان‌ها فقط به استراتژی‌های خوب بستگی نداره، بلکه مشارکت کارکنان توی تصمیم‌گیری و اجرای برنامه‌ها هم خیلی مهمه .

این کتاب به منبع عالی برای مدیران، کارآفرینان و دانشجویان مدیریته که می‌خوان بدونن چطوری مشارکت کارکنان می‌تونه سازمان‌ها رو به موفقیت برسونه.

نویسنده: هانیه گرمی

مطالعه کتاب «خلق مدل کسب و کار» فواید مختلفی برای کسانی که در حوزه ی کسب و کار فعال هستن داره. حتی اگه کسبوکار خودتونو قبلاً راه‌اندازی کردین و در زمان تأسیس شرکت به طراحی مدل کسبوکار توجهی نداشتین، این کتاب همچنان میتونه برای شما مفید باشه.

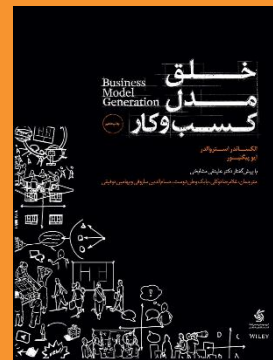
این کتاب ۵ فصل داره که در طول مسیر این ۵ فصل شما موارد زیر رو یاد میگیرید: چگونه موضوع کسبوکار خود را انتخاب کنید

چگونه ایده‌های خود را با نیازهای مشتریان هدف مطابقت دهید

چگونه مشتریان مناسب را برای کسبوکار خود شناسایی کنید

بعد از اون با مفاهیم کلیدی مثل جریان‌های درآمدی، کانال‌های توزیع، ساختار هزینه‌ها و سایر عناصر اساسی در طراحی مدل کسبوکار آشنا میشین . در بخش‌های بعدی کتاب، الگوهای مختلف برای راه‌اندازی کسبوکار معرفی شدن و شما یاد میگیرید که چطوری استراتژی مدیریتی خودتونو طراحی کنین.

مطالعه ی این کتابو برای کسانی که به کار افرینی علاقه دارن یا ایده ای تو ذهنشون هست اما نمیدونن چطوری این ایده رو پیاده سازی کنن حتما پیشنهاد میکنیم.



با آرزوی موفقیت و پیشرفت برای همه شما،
تیم نشریه انجمن علمی مدیریت صنعتی

ما منتظر نظرات، پیشنهادات و حتی مشارکت‌های شما تو شماره‌های بعدی هستیم. اگر
ایده‌ای دارید یا دوست دارید توی نشریه مطلب بنویسید، خوشحال می‌شیم صداتون رو
بشنویم.