



ایده و فرصت

استاد
باشگاه شریف



HOUSE ELEPHANT
NATIONAL GEOGRAPHIC NOVEMBER 1964 CHINA RESIDENTS PART I GEOGRAPHIC REPORTS RANGER I VIKINGS
NATIONAL GEOGRAPHIC SEPTEMBER 1964 PEACE CORPS ANCIENT GLASS CHAMPAGNE BAY VIET NAM RAILROAD
NATIONAL GEOGRAPHIC APRIL 1967 RHINE RIVER WASHINGTON GALAPAGOS TOWER OF THE WINDS
NATIONAL GEOGRAPHIC JULY 1967 FLORENCE FLOOD LAKE POWELL THAILAND SCULPTURE GARDEN
NATIONAL GEOGRAPHIC JUNE 1967 BLENHEIM FRENCH RIVERIA ANTARCTICA LA GEORGE MEDAL NEW BOOKS TURTLES
NATIONAL GEOGRAPHIC MAY 1967 CHINA'S LONGBIRD BIRDS OF INDIA MAGNETIC DARTS
NATIONAL GEOGRAPHIC MARCH 1967 CHINA NATIONAL GALLERY OF ART SOUTH GUJARAT WHITE GORILLA
NATIONAL GEOGRAPHIC APRIL 1966 LEXTON CONSOLE LIRE SPACE RENDEZVOUS WYOMING
NATIONAL GEOGRAPHIC FEBRUARY 1966 BOHRA SE AGADWITE ALICE SPRINGS CORSE D'ARRE VIETNAM
NATIONAL GEOGRAPHIC JANUARY 1968 U.S. CAPITAL RETURN TO TRISTAN DE SILVA NIGHT MYSTERY
NATIONAL GEOGRAPHIC NOVEMBER 1963 STATE PARKS BAHAM ADVENTURES BOOK MALAYIA CLIFF
NATIONAL GEOGRAPHIC OCTOBER 1963 THE 50th ANNIVERSARY EVEREST EXPEDITION SLE MONUMENTS KING TUT
NATIONAL GEOGRAPHIC AUGUST 1963 GREAT THUNDER BURN EVANGELIST SEA LIFE CRIPPLED
NATIONAL GEOGRAPHIC JULY 1963 THE GREAT WALL OF CHINA THE WAR ONTARIO AFRON PIZANTINE SHIP
NATIONAL GEOGRAPHIC DECEMBER 1963 IN WARMTH CHIMPANZEE GALILEE DOCTOR FISHER BEING THE U.S.A.

باشگاه شریف

به نظر شما به چه کسانی موفق می‌گویند؟ تعریف شما از موفقیت چیست؟

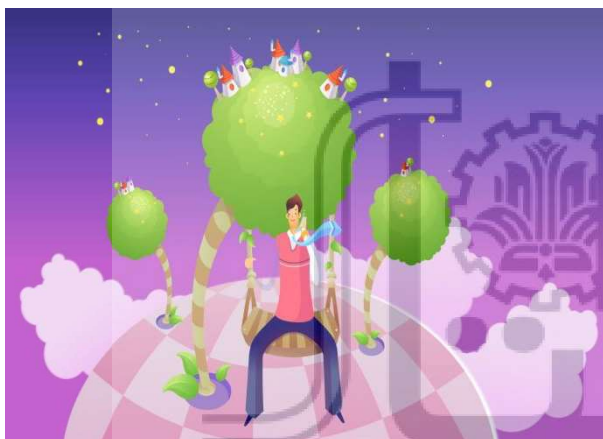
آیا تا به حال از خود پرسیده‌اید که چرا برخی از افراد، صاحب کسب و کارهای موفق می‌باشند؟

ایده‌های روشن و جدید، همواره پایه و اساس کسب و کارهای موفق را تشکیل می‌دهند. داشتن یک ایده خوب برای شروع کسب و کار شما ضروری است. خلق ایده‌های خوب کسب و کار معمولاً اتفاقی نیست، بلکه نتیجه سخت کوشی، تلاش و شناسایی به موقع فرصت‌ها از طرف افراد می‌باشد. پیدا کردن یک ایده خوب، اولین قدم در تبدیل کارآفرینان به فرصت کسب و کار است. یک کارآفرین همواره باید چشم و گوش خود را باز نگه دارد و در شناسایی فرصت‌ها هشیار باشد. بسیاری از شرکت‌های صاحب نام زمانی ایجاد شدند که یک نفر مشکلی را به صورت یک فرصت دید و با طرح یک ایده، علاوه بر حل مشکل توانست آن را به یک کسب و کار موفق تبدیل کند.

کارآفرینان آنچه را دیگران مشکل تلقی می‌کنند، فرصت می‌دانند.

شما هم می‌توانید صاحب کسب و کاری موفق باشید. از ایده‌های خود به راحتی صرف نظر نکنید، زیرا بسیاری از ایده‌های شما که به ظاهر کم ارزش هستند، می‌توانند با اعمال تغییراتی به با ارزش‌ترین ایده‌ها تبدیل گردند. همچنین اغلب می‌توانید با ترکیب ایده‌هایتان به بهترین ایده دست یابید. یک ایده خوب می‌تواند به یک فرصت کسب و کار قابل اعتماد تبدیل شود.

در این فصل سعی شده است به جنبه‌های مختلفی که موجب یافتن ایده مناسب و تبدیل آن به یک فرصت کسب و کار موفق می‌گردد پرداخته شود. البته هیچ الگوی مشخصی برای یافتن ایده جدید وجود ندارد. مطالعه این بخش می‌تواند تا حدودی ذهن شما را نسبت به اطراف خود روشن‌تر نماید و احتمال انتخاب ایده‌های موفق توسط شما را بیشتر کند.



◆ ایده یابی

قطعا برای شما پیش آمده است که در زمان ها، مکان ها و شرایط مختلف با مشکلی روبرو شوید و در آن لحظه و یا زمانی دیگر راه حلی برای آن پیدا کنید. این راه حل شما یک نوع ایده آنی است که به ذهنتان می‌رسد و شما در این لحظه برای مشکلی که با آن مواجه بودید ایده یابی کرده‌اید. به همین سادگی!

همچنین شما می‌توانید برای ساده سازی، یک جریان ایده را بیابید و در جهت بهبود از آن استفاده کنید. حتی ممکن است ایده شما ایجاد جریان خاصی باشد که تا قبل از آن وجود خارجی نداشته است. فقط کافیست این جمله را باور کنید:

شما هیچ محدودیتی در تولید ایده ندارید...

ایده یابی، عبارت است از یک پژوهش و تحقیق هدفمند برای پیدا کردن ایده های جدید.

یک کارآفرین برای دسترسی به تعدادی ایده مناسب و خوب، باید ایده های بسیاری را جمع کند و در اختیار داشته باشد.



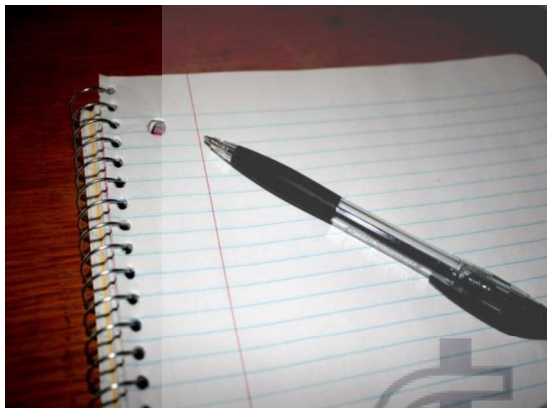
• روش دفترچه یادداشت^۲

به دلخوری های خود توجه کنید.

گاهی در محیط‌هایی که قرار می‌گیرید، موضوعاتی باعث دلخوری شما می‌شوند و یا اینکه توجه شما را به خود جلب می‌کنند. داشتن یک دفترچه یادداشت همراه این امکان را می‌دهد که تمام آنچه ذهن شما را مشغول کرده یادداشت کنید و در دفترچه خود جمع‌آوری و طبقه‌بندی کرده و به عنوان یک منبع از آن استفاده نمایید.

اگر قرار است ایده‌یابی به صورت گروهی انجام شود، لازم است که تمام افراد گروه دفترچه‌ای جداگانه داشته باشند و موضوعات مشخص را در دفترچه خود یادداشت کنند و در یک بازه زمانی مورد تأیید همه افراد، به بررسی بپردازند. پس از پایان زمان مشخص شده براساس موضوعات مطرح شده فهرستی از بهترین ایده‌ها تهیه می‌شود و افراد گروه در مورد آن‌ها با یکدیگر به بحث و گفتگو می‌پردازند.

روش دفترچه یادداشت به شما کمک می‌کند تا علاوه بر داشتن ذهنی منظم شده، تمامی ایده‌های خود هرچند ساده و کودکانه را یادداشت کنید. دفترچه شما پس از مدتی منبع با ارزشی از ایده‌های بکر خواهد بود.



◆ از ایده تا واقعیت

برای ایده‌های خود ارزش قائل شوید. هیچ ایده‌ای بد نیست، چرا که بزرگ‌ترین شرکت‌ها و سازمان‌های خلاق دنیا، با یک ایده بلندپروازانه که گاهی حتی کودکانه به نظر می‌رسد، شکل گرفته‌اند. اما پیش از هر اقدامی لازم است نسبت به ایده خود شناخت عمیق پیدا کنید. گاهی بسیاری از افراد با مشاهده الگوهای موفق، سریعاً اقدام به راه‌اندازی کسب و کار می‌نمایند، اما متأسفانه اکثر آنها قبل از متولد شدن شکست می‌خورند.



شاید به ازای هر کسب و کار نوپای موفق بتوان هزاران مورد ناموفق هم نامبرد. یکی از دلایل شکست آن‌ها می‌تواند عدم توجه و نداشتن آگاهی لازم برای اجرایی کردن ایده‌هایشان باشد. پس بهتر است پیش از هر اقدامی، ابتدا توانایی‌های خود را موشکافی کنید و به شناخت درستی از منابع اطرافتان دست پیدا کنید.

در قلب هر کسب و کار موفق یک ایده خوب وجود دارد.

◆ ایده موفق

حالا سوال این است که چگونه می‌توانیم یک ایده موفق طراحی کنیم؟

احتمالاً همه شما بستنی‌های آیس پک خورده‌اید. در حالیکه سال‌ها بستنی‌های متنوع دیگری در بازار وجود داشت، آیس پک تنها با تغییرات کوچکی در مدل تولید و بسته‌بندی توانست جایگاه ویژه‌ای در بازار بستنی برای خود پیدا کند. ایده بستنی آیس پک به این دلیل به موفقیت رسید که برخی از نیازهای نادیده‌را مورد توجه قرار داد. به طور مثال بستنی در ظرفی قابل حمل قرار گرفته که براحتی می‌توان آن را در هر کجا استفاده کرد. نیاز دیگری که در بستنی آیس پک به آن توجه شده است تنوع طعم و مزه می‌باشد که هر فرد با هر سلیقه‌ای می‌تواند بستنی مورد علاقه خود را انتخاب کند. همچنین این بستنی رقیق می‌باشد و با نی به آسانی قابل خوردن است.

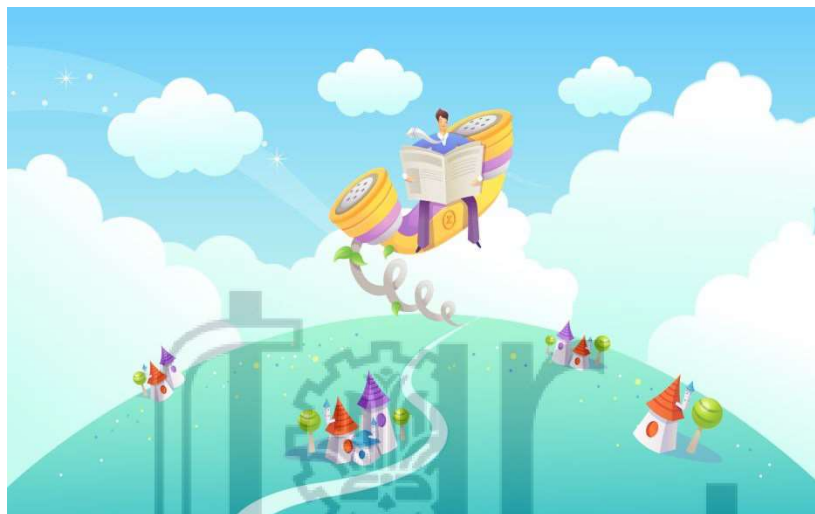


مخترع بستنی آیس پک از دوران کودکی علاقه زیادی به بستنی داشت. او بستنی‌ها را با هم زدن رقیق می‌کرد و با موز یا اسمارتیز مخلوط می‌کرد و می‌خورد و خیلی از این کار لذت می‌برد. در بزرگسالی او با الهام از علاقه دوران کودکی خود تصمیم گرفت این کار را در مقیاس بزرگ انجام دهد. او به این فکر افتاد که یک بستنی متفاوت و با ویژگی‌های خاص را به مردم معرفی کند. بستنی ساخت او رقیق‌تر و حاوی تکه‌های میوه بود که با بسته‌بندی خاص از طریق نی قابل نوشیدن بود. پس از شکل‌گیری این ایده در ذهنش نمونه‌های اولیه آن را برای امتحان به اعضای فامیل و آشنایان داد. ایده او با استقبال خوبی روبه‌رو شد. پس از جست‌وجوی فراوان توانست دستگاه بسته‌بندی کننده لیوان و نی مخصوص که بتواند بستنی در آن جریان یابد را تهیه کند و اولین شعبه آیس پک را راه اندازی نماید. در حال حاضر ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات آیس پک مشغول فعالیت هستند و حدود ۵۰۰۰ نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تامین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشد.

برای داشتن ایده موفق به آنچه که در اطرافتان می‌گذرد دقت کنید. هرآنچه که شما یا دیگران به آن نیاز دارید، می‌تواند شروع یک ایده موفق باشد.

◆ پیدا کردن ایده‌های جدید

شما منابع زیادی برای یافتن ایده‌های جدید در اختیار دارید. تنها کافی است کمی با چشم باز به اطراف خود نگاه کنید.



در ادامه به تعدادی از این منابع که در دسترس شما می‌باشند اشاره می‌شود:

- ۱- جستجو و تحقیق: به راحتی با جستجو در مورد یک نیاز می‌توانید به ایده‌های جدید برسید.
- ۲- نظرخواهی از دوستان و افراد با تجربه: پس از گفتگو در مدت زمانی اندک با افراد با تجربه راحتی می‌توانید ایده‌های جدیدی پیدا کنید.

۳- شرکت‌های موفق: می‌توانید رفتار شرکت‌های موفق را بررسی کنید. به طور مثال ساده‌ترین راه، مسیر تبلیغات آنها است.

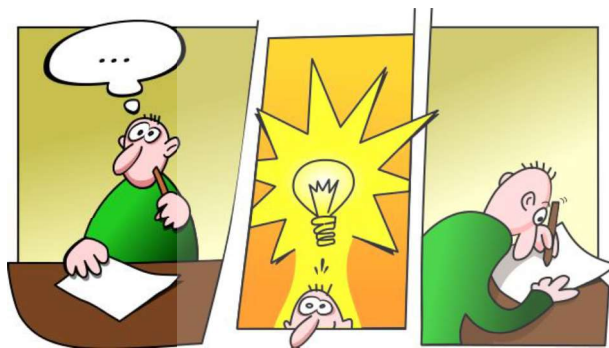
۴- فناوری‌های در دسترس شما: فناوری‌های جدید، امروزه با سرعت زیادی در حال تغییر می‌باشند و این تغییرات در بازار بی‌تأثیر نیستند.

۵- اطلاعات بازار: مجلات بازرگانی، نمایشگاه‌ها، مؤسسات پژوهشی، آزمایشگاه‌ها و آژانس‌های تبلیغاتی اطلاعات زیادی را در اختیار شما قرار می‌دهند.

۶- اینترنت و محیط‌های مجازی: محیط‌های مجازی امروزه بهترین امکان موجود برای ایده‌یابی هستند.

◆ مراحل ارزیابی ایده

پس از مدتی جستجو، شما یک مجموعه ارزشمند از تعدادی ایده‌های ناب در اختیار دارید. پیش از هر اقدامی باید ایده‌های



خود را ارزیابی کنید. شما با ارزیابی ایده‌های خود در نهایت به یک یا چند ایده دست می‌یابید. سعی کنید آنها را پرورش دهید و بهترین ایده ممکن را پیدا کنید. بهتر است که یک مسیر منطقی برای خود مشخص کنید. شما می‌توانید مراحل زیر را برای ارزیابی ایده خود انجام دهید.

◆ نوشتن ایده

ایده خود را بنویسید.

قلم بردارید و آنچه را که در ذهن خود دارید بر روی کاغذ بیاورید. ایده خود را با جزئیات بنویسید. هرچه جزئیات بیشتری از ایده خود مشخص کنید مسیر برای شما روشن‌تر خواهد بود.

به طور مثال اگر ایده شما مربوط به تولید یک محصول است، نام محصول خود را بنویسید. چه کسی قرار است آن را بخرد و یا اینکه چرا به آن نیاز دارند. ویژگی محصول شما چیست؟ و یا اینکه شما برای تولید این محصول به چه موادی نیاز دارید؟...

• انتقاد از ایده (تفکر خلاق)

یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های انسان با دیگر موجودات، قدرت تفکر و خلاقیت و کشف و تولید ایده‌های جدید است، شما هم یکی از همان انسان‌های خلاق هستید. کافی است به خودتان اجازه فکر کردن بدهید و اطراف خود را با چشمان باز نگاه کنید. ایده‌های خود را بدون تعصب دوباره بررسی کنید و هرآنچه از کمی‌ها و کاستی‌ها درباره آن به ذهنتان می‌رسد یادداشت کنید.

جستجو در پایگاه داده اختراعات

هرآنچه که توسط دیگران اختراع شده در این پایگاه ثبت گردیده است. با جستجو در این پایگاه واقعیت ها را خواهید یافت و می توانید با احتیاط و آگاهی بیشتری بر روی ایده خود سرمایه گذاری کنید. می توانید رقبای خود را شناسایی کرده و با آگاهی بیشتری در مسیر تحقق ایده خود گام بردارید.

• جستجو در مورد ایده

در تمام وبسایت ها و روزنامه ها و نمایشگاه ها و مقالات و... در مورد ایده خود جستجو کنید. این تلاش ها به شما کمک می کند که نگاه وسیع تری نسبت به ایده خود داشته باشید، همچنین نگاه و دید شما بازتر خواهد شد. هرچه نسبت به ایده خود اطلاعات بیشتری داشته باشید آن را واقعی تر خواهید دید و اطلاعاتی که نسبت به ایده خود پیدا می کنید باعث می شود قضاوت متعادل تری نسبت به آن داشته باشید.



• تحلیل ایده

یافته های خود را تحلیل کنید.

برای تمامی سوالات خود پاسخی پیدا کنید. یادتان باشد شما در مرحله پرورش ایده هستید. در این مرحله اجازه ندهید که جنبه های اجرایی ایده شکل نهایی پیدا کند. اجازه دهید ایده تان انعطاف پذیر باشد و بر روی ایده خود تعصب نداشته باشید. چراکه ممکن است مسیرهای اطلاعاتی جدید در مورد ایده شما یافت شود و یا به واقعیت های جدیدی در مورد آن برسید. تحلیل ایده، اطلاعات شما را افزایش داده و ریسک عدم موفقیت را کاهش می دهد و ایده شما شاخ و برگ بیشتری پیدا خواهد کرد. در این مرحله، ایده در ذهن شما شکل گرفته است. تحقیقات کافی هم در مورد آن انجام اید و می خواهید آن را اجرا کنید.

◆ منابع مورد نیاز جهت اجرایی کردن ایده

برای موفقیت لازم است حتما در مورد وجود ابزارهای لازم برای اجرای ایده خود تحقیق کنید. با توجه به ایده‌ای که دارید ابزار را شناسایی کنید. گاهی افراد ایده ای را پرورش می دهند که امکان یا شرایط اجرایی کردن آن وجود ندارد، پس پیش از هر اقدامی منابع مورد نیاز جهت اجرایی کردن ایده خود را بشناسید و با افراد کارشناس در زمینه‌های مربوط به ایده‌تان مشورت کنید.



◆ شناخت فرصت

معمولاً مفهوم فرصت و ایده، یکی تلقی می‌شوند. اما در واقع این دو مفهوم با یکدیگر متفاوت هستند.

ایده، ارائه یک راه حل جدید برای انجام دادن کارها است. هر فردی ایده‌های فراوانی دارد، شما ممکن است در روز، صدها ایده به ذهنتان برسد. هر زمان که شما تصمیمی برای انجام کاری می‌گیرید، بر اساس فکری است که قبل از آن به ذهنتان رسیده. اما فرصت در دنیای کسب و کار، پیدا کردن نیازی جدید است که بتوان آن را به کسب و کار یا یک ارزش مادی تبدیل کرد. شما ایده‌هایی را می‌توانید اجرایی کنید که در راستای نیازهای جامعه باشند.



یادتان باشد که برای داشتن یک کسب و کار، داشتن ایده خوب بسیار ضروری است، ولی کافی نیست.

شناسایی فرصت‌ها کار چندان سختی نیست. اما باید پیش از آن به چند مورد حتما توجه داشته باشید.

◆ علاقه

در انتخاب کسب و کار به علائق خود توجه کنید. همواره به خاطر داشته باشید که یک کار را بر اساس علاقه و عشق انجام دهید، نه برحسب وظیفه. عشق و علاقه نیرومندترین ابزار است و در لحظات سخت، انگیزه و روحیه لازم را به شما خواهد داد تا همچنان ادامه دهید. هرگز کاری را شروع نکنید که به آن علاقه ندارید، زیرا با اولین سختی‌ها در مسیرتان ممکن است آن را متوقف کنید.

در مسیر کارآفرینی علاقه حرف اول را می‌زند.

◆ شایستگی

هنگامی که می‌خواهید فرصتی را انتخاب کنید، بایستی به این موضوع فکر کنید که آیا شما شایستگی‌ها و مهارت‌های لازم برای بهره‌برداری از این فرصت را دارید؟ البته شما می‌توانید در مسیر کارآفرینی مهارت‌هایی را نیز کسب کنید. در هر صورت باید شایستگی‌های لازم برای بهره‌برداری از فرصت را داشته باشید و یا آنها را در خود ایجاد کنید.

◆ پتانسیل بازار

بدون شک یکی از اهداف اصلی شما از راه‌اندازی کسب و کار، دستیابی به منافع مالی است. در همین راستا توجه و ارزیابی بازار بسیار اهمیت دارد. هرگز فرصتی را انتخاب نکنید که چشم‌انداز بازار آن روشن و امیدبخش نیست.

◆ امکان پذیری

همواره فرصت‌هایی وجود دارند که دارای جذابیت می‌باشند و آینده آن‌ها به نظر روشن می‌رسد، ولی یک مشکل وجود دارد. گاهی امکانات و منابع لازم برای اجرایی کردن آن‌ها وجود ندارد و اجازه بهره‌برداری از این فرصت‌ها را نمی‌دهند.

فرصت‌هایی را در شروع کسب و کار خود انتخاب کنید که از نظر امکان‌پذیری با ریسک کمتری همراه هستند.

در ادامه چند مثال از ایده‌هایی که فرصت نبودند، ولی به کسب و کار تبدیل شدند و در نتیجه شکست خوردند را با هم مرور می‌کنیم. نام شرکت‌ها و دلایل شکست آن‌ها از نظر صاحبانشان به طور خلاصه آورده شده است.

نام شرکت	ایده	دلایل شکست
Spinvite	برگزاری جشن‌ها و مراسم‌ها	خرج کردن تمام سرمایه برای توسعه و بهبود یک کالای امتحان نشده
Fuhu	فروش تبلت و نرم‌افزار مخصوص بچه‌ها	عدم سوددهی کافی
GamersTube.com	پایگاه اینترنتی برای بازی‌های کامپیوتری	کمبود سرمایه، وجود رقابت شدید
cookisto	پایگاه اینترنتی برای سفارش غذای خانگی	عدم رشد و سوددهی کافی
Eulergy	استفاده تجاری از تحقیقات دانشجویی و برقراری ارتباط با صنعت	سخت بودن تجارت با دانشجویان
Rate My Speech	آموزش مهارت‌های سخنوری	عدم وجود تیم واقعی و کار تیمی و بنابراین ناتوانی در حل مشکلات
UDesign	طراحی لباس توسط خود مشتری بر روی پایگاه اینترنتی و تولید و فروش آن	خارج شدن شرکت از مسیر اصلی و ناتوانی در کنترل مسائل مختلف
Bluebird	ارائه نرم‌افزار و قالب به صورت منبع باز (open source)	بی‌تجربگی در حوزه رهبری و مدیریت
ComboCats	پایگاه اینترنتی برای بازی‌های چند نفره	درگیری میان روسیه و اوکراین
Wishareit	پایگاه اینترنتی برای خرید کادو	استخدام‌های عجولانه و برنامه‌ریزی اشتباه
Pumodo	نرم‌افزاری مخصوص فوتبالیست‌ها برای به اشتراک گذاشتن آمار و ارقام	عدم وجود تلاش و انگیزه کافی

اگر به جدول بالا دقت کرده باشید متوجه می‌شوید که قبل از شروع هر کسب و کاری باید مسائل بسیار زیادی را مد نظر داشته باشید و با آگاهی مسیر موفقیت را طی کنید. با مراجعه به لینک‌های معرفی شده در انتهای فصل می‌توانید نمونه‌های بیشتری از این ایده‌های شکست خورده را مشاهده نمایید.

*** فعالیت گروهی



فعالیت اول: در گروه خود یک جلسه طوفان فکری برگزار کنید. روند اجرای جلسه و نتیجه آن را گزارش دهید. (نحوه گزارش بستگی به خلاقیت شما دارد. در ارائه گزارش آزاد هستید و به سلیقه خود و اعضای گروه می‌توانید آن را تهیه کنید).

****فعالیت دوم :** مدت زمانی را برای افراد گروه مشخص کنید که در آن بازه زمانی، افراد ایده هایی را با جستجو در روزنامه ها، مجلات، بازار، نیازهای اطرافیان و ... انتخاب کنند و در جدولی وارد نمایند. سپس در یک جلسه گروهی به بررسی ایده های مطرح شده بپردازید.

ایده شما	دلایل علاقمندی
۱-	
۲-	
۳-	
۴-	
۵-	
۶-	
۷-	
۸-	
۹-	
۱۰-	

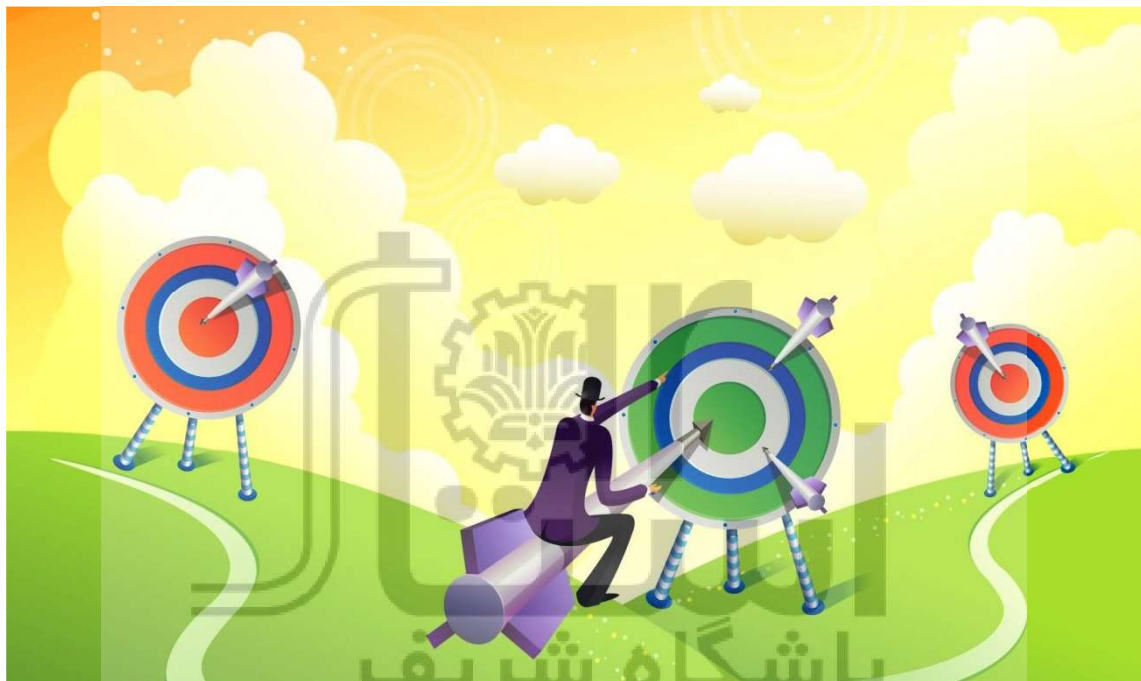
◆ خلاصه فصل

با افکار و ایده‌های کوچک، می‌توان به آرزوهای بزرگ دست یافت. نقطه شروع بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی، یک ایده خوب در زمان مناسب بوده است.

- چگونه بهترین ایده را از میان ایده‌هایمان انتخاب کنیم؟
- برای انتخاب بهترین ایده چه کاری باید انجام دهیم؟
- آیا باید میزان علاقه خود به ایده را مورد توجه قرار دهیم؟
- آیا ایده‌ای را انتخاب کنیم که نسبت به دیگر ایده‌ها تازه تر و جدیدتر باشد؟
- آیا ایده ای را انتخاب کنیم که سود و منفعت بیشتری به همراه داشته باشد؟

برای یافتن پاسخ تمام سوال های فوق، از بیان ایده های خود ترس و نگرانی نداشته باشید. اگر ایده‌ای در ذهن شما وجود دارد و یا یک نیاز ذهن شما را به خود مشغول کرده است، حتما آن را بر روی کاغذ بیاورید و درباره آن با چند نفر از دوستان قابل اعتماد و صمیمی خود صحبت کنید و نظر آن‌ها را جویا شوید. البته اگر به شما گفتند که «دیوانه شده‌اید» یا «فکرش را نکن، به درد نمی خورد»، دلسرد و ناامید نشوید، زیرا بسیاری از مبتکرین و مخترعین بزرگ جهان نیز این جملات را شنیده اند. در نهایت پس از آنکه ایده مناسب خود را پیدا کردید، برای پیاده سازی آن تلاش کنید.

یادتان باشد که شما می خواهید کار جدیدی را شروع کنید.



آدرس سایت های مفید این حوزه

<http://www.mindtools.com>

<http://www.csrwire.com>

<http://www.social-entreneurship.alltop.com>

<http://www.mindtools.com>

<http://autopsy.io>



♦ منابع

- ۱- فیض بخش، علیرضا. درباره خلاقیت. انتشارات باران، چاپ اول، ۱۳۸۱
- ۲- فیض بخش، علیرضا. کارآفرینی یک جرعه از بی‌نهایت، موسسه کار و تامین اجتماعی، چاپ دوم، ۱۳۹۵
- ۳- همه چیز در مورد کسب و کار (KAB)، سازمان آموزش و فنی حرفه ای کشور، ۱۳۸۸
- 3- www.Entreneure.com
- 4- www.Cleverism.com
- 5- www.Study.com
- 6-Higgins, James M.; 101 Creative problem solving techniques; the hand book of new ideas for business
- 7-Hisrich, Robert D.; Petters, Michael P.; 2010; entrepreneurship; (8th edition); McGraw-Hill.

