

## گزارش وینار

### بررسی ظرفیت های کسب و کار الکترونیکی

هفته کارآفرینی کارآفرینان

معاونت پژوهش و فناوری دانشکده شریعتی با همکاری گروه علوم اداری برگزار می کند.

#### وینار بررسی ظرفیت های کسب و کار الکترونیکی

همراه با بازدید مجازی از نمایشگاه سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی



جناب آقای دکتر احسان کریم پور

مدرس دانشگاه

مدیرعامل شرکت زرین اندیشان

تاریخ برگزاری: یکشنبه ۲۳ آبان ماه

زمان: ۱۶ تا ۱۷:۳۰

لینک برگزاری: <http://vclass1.shariaty.ac.ir/aor>



به مناسبت هفته کارآفرینی با برنامه ریزی معاونت پژوهشی و همکاری گروه علوم اداری و کارآفرینی و پشتیبانی واحد فناوری اطلاعات دانشکده وینار تحت عنوان "بررسی ظرفیت های کسب و کار الکترونیکی" با سخنرانی جناب آقای دکتر احسان کریم پور استاد دانشگاه و مدیرعامل شرکت زرین اندیشان در روز یکشنبه ۱۴۰۰/۰۸/۲۳ از ساعت ۱۶ تا ۱۷:۳۰ با حضور ۵۳ نفر برگزار گردید.

در ابتدا سرکارخانم دکتر حسنی مدیرگروه کارآفرینی ضمن خیرمقدم و تبریک هفته جهانی کارآفرینی، از تأثیرگذاری این وینار برای ایجاد نگرش مثبت و خوب و هم چنین انتقال تجارب ارزنده به دانشجویان جهت استفاده در مسیر آینده شغلی و کسب و کارشان، اشاره کردند.

سپس جناب آقای دکتر کریم پور ضمن معرفی خودشان که مدرس دانشگاه هستند و در حوزه کارآفرینی و کسب و کار مجازی فعالیت دارند میحث این وینار را آغاز کردند و بیان داشتند همین طوری که ما در این سالهای اخیر در فضای مجازی در ارتباط بودیم بیشتر متوجه شدیم که در حوزه کسب و کارهای الکترونیکی ما چقدر کمبود داریم. واقعا چقدر باید در این زمینه کار می کردیم شاید کوتاهی کردیم. کرونا با این که خیلی بدی ها و اتفاقاتی داشت، یک ارمغان بسیار با ارزش و فوق العاده کاربردی برای ما آورد و آن استفاده بیش از قبل از فضای اینترنت بود و ما با کمی تاخیر و در این دوران کرونا با سرعت زیادی در این حوزه قرار گرفتیم.

در ادامه مزایای انتخاب کسب و کار اینترنتی را بیان نمودند:

- راه اندازی ساده، سرمایه گذاری مالی اندک و ظرفیت رشد زیاد

با سرمایه بسیار اندک می توانیم یک کارآفرینی و یک کسب و کار اینترنتی را آغاز کنیم. حتی اگر خودمان را مشغول به کار کنیم خودش یک کارآفرینی است نیازی نیست که یک کارآفرینی یک جمعیتی را تحت پوشش قرار دهد. به ساده ترین حالت ممکن می توانیم کسب و کار اینترنتی راه بیندازیم. توانمندیهایمان را بشناسیم، یک پیج - یک سایت - کانال و... طراحی کنیم نامی برای کارمان بگذاریم.

## انواع کسب و کارها

کسب و کارهای بزرگ – کسب و کارهای کوچک و متوسط- کسب و کار اینترنتی یا مجازی- کسب و کار خانگی- کسب و کار روستایی- کسب و کار خانوادگی

در ادامه بحث استاد به ۴ تا اصل برای شروع کسب و کار اشاره کردند:

-داشتن نام محصول- نام شرکت – نام بنیانگذار- داشتن مهارتهای لازم

و هم چنین در مورد مهارتهای کسب و کار توضیح دادند.

در فرهنگ ما معمولا کارها به صورت انفرادی انجام می شود. کارگروهی در شبکه های اجتماعی چندسالی ست گفته می شود. کار تیمی و مهارت ارتباط بین افراد یکی از مهارت های لازم برای کسب و کار می باشد. هم چنین کسانی که با کامپیوتر آشنایی کامل و توانایی ارتباط با کامپیوتر را دارند در پیشرفت کسب و کار بسیار موثرند.

## انتخاب قلمرو و میزبان مناسب

برای داشتن یک سایت به چند جزء نیاز داریم. باید یک محصول یا خدماتی را که انتخاب می کنیم باید به آن علاقه داشته باشیم، تست شخصیت بدهیم، یک نام انتخاب کنیم سپس یک پیج بسازیم (اینستاگرام یا کانال)

در مرحله دوم برای راه اندازی سایت یک اسم برای سایت انتخاب می کنیم. به آن اسم دامین می گویند به فارسی دامنه. مثلا

[irib.ir.instagram.com](http://irib.ir.instagram.com)

به آن هایی که دات کام. دات آی آر هستند دامین می گویند.

اطلاعات شما در هاست میزبان قرار می گیرد. شما یک فضای تهیه می کنید دامنه خودتان را به آن فضا متصل می کنید. جزء اول دامنه – جزء دوم هاست، جزء آخر یک قالب. آن قالب رو هاست بارگذاری می شود. هر کسب و کاری که راه اندازی می کنید یک نامی داشت، نامی که در آن قرار دادید در دامنه هم خودش را نشان می دهد.

در بازاریابی به وسیله ایمیل می توانیم از بانک های بسیار زیادی در بستر اینترنت استفاده کنیم، و کلی از شماره موبایل صنوف مختلف را دانلود کنیم و با آنها ارتباط برقرار کنیم.

نکته آخر استاد :

سعی کنید از بارش فکری افراد خیلی استفاده کنید. اگر می خواهید کسب و کاری راه اندازی کنید موضوع را به اشتراک بگذارید و همه نظر بدهند از نظرات نیازهای افراد را پیدا می کنید و برآورده کردن آن نیازها می تواند شروع یک کسب و کار باشد. سعی کنید قبل از این که همه این کارها را به سرمایه گذاری بزرگ برسانید به این فکر کنید که رقبای شما تا الان در این زمینه چه کارهایی کردند شما می توانید خدماتی که ارائه می دهید رقبا را وادار کنید شما را بپذیرند و مشتریان نیز از شما محصولات را بخرند و خدمات بگیرند.

در انتهای جلسه استاد سایت جواهر بازار را ارائه دادند. که در آن یک فعالیت کارآفرینی در مورد صنایع را نشان می داد که از رنگها و کلمات کلیدی استفاده کرده مثلا ارسال رایگان – پرداخت در محل -تحويل سریع و مشخصات کالا ... که می تواند مخاطب را جلب نماید.

در پایان معاونت پژوهشی سرکارخانم دکتر روایی از استاد تشکر و قدردانی کردند و و بینار در ساعت ۱۷:۳۰ خاتمه یافت.

