

نمونه سؤالات
کارگاه نوآوری و کارآفرینی
کار دانش

پود مان ۱

حل خلاقانه مسئله

- ۱- اطلاعات ما از دنیای پیرامون از چه چیزی بستگی دارد؟ حواس پنج‌گانه مانند دیدن، شنیدن، لمس کردن، و چشیدن یعنی با استفاده از قوه بینایی، شنوایی، بویایی و چشایی
- ۲- وردی ما از دنیای پیرامون و اطلاعاتی که می‌گیریم به بستگی دارد. حواس پنج‌گانه
- ۳- یکی از بهترین شیوه‌های تعریف و باز تعریف مسئله..... نام دارد. روش «موم»
- ۴- روش «موم» در تعریف و بازتعریف مسئله را توضیح دهید. این روش می‌خواهد تصویر خیلی ساده از این‌که وقتی می‌گوییم مسئله چیست بدهد. برای این کارتانید دارد که بگویید چقدر از کدام ویژگی، چی را می‌خواهد و چقدر از کدام ویژگی آن تغییر کند.
- ۵- حرفه خود یا یکی از آشنایان را در نظر بگیرید که در شغل خود موفق بوده‌اند و یا برعکس با شکست مواجه شده‌اند با استفاده از روش موم بررسی کنید. پاسخ آزاد
- ۶- معیار دسته‌بندی مسئله‌ها را نام ببرید. ۱- میزان سادگی «ساده - دشوار» ۲- میزان آشنایی «آشنا- ناآشنا» ۳- میزان ابداع «ابداعی - غیر ابداعی» ۴- ساختار «خوش ساختار- بد ساختار»
- ۷- موارد زیر جز کدام یک از دسته‌بندی مسئله است؟
 - قابل خرد شدن و تبدیل به اجزاء. میزان آشنایی
 - معیار قضاوت - ساختار
 - مطلوب و خواسته شدن - میزان ابداع
 - پیچیدگی و تعداد زیاد اجزاء و ارتباطات و تصمیمات - میزان سادگی
- ۸- تفکر انتقادی و روش «شش چه» را توضیح دهید. یک از روش‌های ساده محاصره کردن هر موضوعی پرسیدن شش سؤال کلیدی درباره آن است که این سؤال‌ها با چه شروع می‌شود که عبارت است از: چه چیزی؟ - چرا؟ - چه زمانی؟ - چه جایی؟ - چه کسی؟ - چگونه؟
- ۹- با استفاده از تفکر انتقادی و روش «شش چه» یکی از موارد زیر را به دلخواه بررسی کنید. پاسخ آزاد
نانوایی موفق - کارگاه تولید لباس موفق

کارگاه تولید لباس شکست‌خورده	نانوایی موفق
	چه چیزی:
	چرا؟
	چه زمانی:

چه جایی:	
چه کسی:	
چه طور؟	

- ۱۰- چرا باید هنگامی که سؤال‌های «چه» می‌پرسیم باید از بعدازآن به «نه چه» هم فکر کنیم؟
 زیرا پرسش‌های رگباری «نه چه» فرصت کشف مسئله و ورود به جاده نوآوری را هموار می‌کند.
- ۱۱- مهم‌ترین اقدام کشف مسئله چیست؟ شناسایی و تعیین علت وجودی هر چیزی از مهم‌ترین اقدام کشف مسئله است.
- ۱۲- کارکرد باید در قالب دو کلمه تعریف شود. نام ببرید. کلمه اول باید مصدر فعل باشد و کلمه دوم یک اسم قابل شمارش مثلاً کارکرد لامپ «ایجاد روشنی» است.
- ۱۳- یک ایده خوب چه ویژگی‌های دارد؟۱- خودبه‌خود و بدون هزینه انجام شود.
- ۱۴- روش‌های ایده پردازی و خلاقیت را شرح دهید. این روش معمولاً ذهن را واگرا می‌کنند تا از چارچوب‌ها بیرون بزنند و آزادانه فکر کنند و در محدودیت‌های خود صورت مسئله نماند
- ۱۵- هر یک از موارد زیر مربوط به کدام یک از روش تفکر شش کلاه می‌باشد.
- احساسات، هیجانات، واکنش‌های آنی (کلاه قرمز)
 - جمع‌بندی، سازمان‌دهی، یکپارچه کردن (کلاه آبی)
 - ویژگی‌های مثبت امتیازها (کلاه زرد)
 - واقعیت‌ها، اطلاعات ناشی از مشاهده گری(کلاه سفید)
 - ایده‌های خلاق، حرف‌های تازه، پیشنهادها (کلاه سبز)
 - مسئله‌ها، نام‌ها، خطر‌ها، بدگمانی‌ها، نگرانی‌ها(کلاه سیاه)
- ۱۶- منظور از سوژه کانونی چیست؟ مثال بزنید. یکی از ابزارهایی که کمک می‌کند ما بتوانیم هر چیزی را تبدیل به یک ایده اختراعی کنیم تکنیک سوژه کانونی است. مثلاً نسبت دادن شفافیت لیوان به کیفیت دستی می‌تواند ایده کیفیت دستی شفافی که درونش معلوم باشد ارائه بدهد.
- ۱۷- شرط جدی نوآوری چیست؟ موردپذیرش مشتری قرار گرفتن.
- ۱۸- چه زمانی اختراع منجر به نوآوری نمی‌شود؟ زمانی که مشتری آن را نپذیرد و حاضر نباشد به‌جای محصول قبلی استفاده کند.

بودمان ۲

نوآوری و تجاری سازی محصول

- ۱- انواع ریسک را نام ببرید . ۱- ریسک مثبت شامل بهره برداری - سهم شدن - ارتقاء پذیرش ۲- ریسک منفی شامل اجتناب - انتقال - کاهش - پذیرش
- ۲- خودکار آمدی چیست ؟ عقیده محکم و اطمینان شما در خصوص قابلیت هایتان است که باعث تحریک انگیزه منابع روان شناختی یا رشته ای از فعالیت ها برای انجام موفقیت آمیز یک وظیفه خاص در زمینه معین می شود .
- ۳- چه منابعی موجب افزایش خودکار آمدی می شود ؟ انجام کارهای چالشی - حمایت و تائید دیگران - الگوپذیری - مسائل روان شناختی (انگیزش های احساسی)
- ۴- چرا خودباوری در خلاقیت شبیه عضله است ؟
- ۵- نگرش مثبت ما می توانیم چه اجزایی دارد ؟ مثبت اندیشی - ابتکار عمل - عزم راسخ - مسئولیت پذیری ، تعهد و التزام - پاسخ گویی در قبال مسئولیت ها
- ۶- منظور از عزت نفس چیست ؟ باور شما نسبت به ارزش خود و دانستن قدر و منزلت خود که در نتیجه آن می توانید رفتارهای خود را به گونه ای تنظیم کنید که در شما احساس توانایی باکفایت دیده شدن و باارزش بودن را به وجود آورد .
- ۷- راهبردهای غلبه بر شرایط سخت شدن کار چیست ؟ نام ببرید. ۱- با نگاه به چشم انداز آینده به بهبود کار فکر کنیم . ۲- اجازه ندهید که سختی های مربوط به کار شما در خود حل کند ، به کار خود ادامه دهید . ۳- همیشه نگرش مثبت داشته باشید .
- ۸- فرصت چیست ؟ فرصت به شرایط و موقعیت هایی می گویند که می تواند به پیشرفت و توسعه منجر شود .
- ۹- اینکه چگونه فرصت را درمی یابیم به چه بستگی دارد ؟ به نوع نگاهمان به جهان پیرامون و نوع نگاهمان به خودمان و شناخت توانایی هایمان بستگی دارد .
- ۱۰- در طراحی مسیر آینده شغلی چه مؤلفه هایی را باید مدنظر داشت ؟ ۱- نگرش ها ۲- ارزش ها و نیازها ۳- مهارت ۴- استعداد ۵- علایق و گرایش ها
- ۱۱- در هر پروژه نوآورانه چند عامل وجود دارد ؟ آن ها را نام ببرید . عوامل انسانی - ارزشمندی اقتصادی - امکان پذیری

۱۲- منظور از عامل کلیدی ارزشمندی اقتصادی در هر پروژه نوآورانه چیست؟ یعنی نه تنها فناوری باید درست کار کند و به دست مشتری برسد بلکه این فرایند باید توجیه اقتصادی داشته باشد.

۱۳- عوامل انسانی چه نقشی در پروژه نوآورانه می‌تواند داشته باشد؟ عوامل انسانی می‌تواند بهترین فرصت برای نوآوری و خلق مزیت رقابتی را فراهم نماید.

۱۴- تجاری‌سازی چیست؟ تجاری‌سازی فناوری را خلق محصول، خدمت یا فرایندی جدید دانسته‌اند که برای رفع تقاضای موجود یا ایجاد تقاضای جدیدی نتایج حاصل تولید محصولات و خدمات فناورانه انجام می‌شود.

۱۵- مراحل‌ی که برای تجاری‌سازی محصول باید انجام شود را نام ببرید. ۱- آزمایش ایده ۲- ارائه و مستندسازی ایده یا اختراع ۳- ارزیابی محصول ۴- تأمین منابع فنی و مالی موردنیاز ۵- کسب مجوزهای لازم و شروع به کار

۱۶- یک برگه ثبت اختراع باید شامل چه مواردی باشد؟ عنوان - خلاصه‌ای از ایده یا اختراع - نام اختراع - نام صاحب اختراع - تاریخ انتشار - شماره و کدهای تجاری

۱۷- برای ارزیابی و ارزش بازار پاسخ به چه سؤالاتی می‌تواند راهگشا باشد؟ چه تعداد از مصرف‌کنندگان از این محصول استفاده می‌کنند؟ - میزان مصرف چقدر است؟ - میانگین قیمت‌های مشابه چقدر است؟ و.....

۱۸- اختراع چیست؟ ویژگی‌های آن را نام ببرید. نوع آوری که کاربرد صنعتی و کشاورزی داشته باشد - یک ابتکار جدید باشد - دارای کاربرد صنعتی باشد.

۱۹- حق اختراع را توضیح دهید. حقی است که مخترع در اثر ثبت اختراع به صورت انحصاری، موقت و مشروط به رعایت تکالیف مقرر در قانون مربوط دارد و به واسطه این حق می‌تواند در جهت استعمال، انتقال، فروش، عرضه و اعطای مجوز بهره‌برداری در خصوص اختراع اقدام کند.

۲۰- نکته: اختراع در یک بازه زمانی بیست‌ساله اعطا می‌شود و یک مخترع می‌تواند مجوز خود را بفروشد یا به دیگری منتقل کند.

۲۱- به نظر شما یک کارآفرین باید برای گسترش کسب‌وکار چه اقداماتی انجام دهد؟

۲۲- انتخاب درست شغل آینده از مهم‌ترین تصمیمات شما در طول زندگی است. صحیح

غلط

۲۳- سومین مرحله از مراحل تجاری‌سازی ایده مستندسازی ایده یا اختراع است. صحیح

غلط

۲۴- هر اختراعی مشمول حمایت می‌باشد.

صحيح غلط

۲۵- انواع ریسک را نام ببرید؟ ریسک مثبت: بهره‌برداری، سهیم شدن، ارتقا، پذیرش

ریسک منفی: اجتناب، انتقال، کاهش، پذیرش

۲۶- دو مورد از راهبردهای غلبه بر مشکلات را بنویسید؟ با نگاه به چشم‌انداز آینده به بهبود کار فکر

کنیم، اجازه ندهید که سختی‌های مربوط به کار شمارا در خود حل کند، به کار ادامه دهید،

همیشه نگرش مثبت داشته باشید. (*ذکر ۲ مورد کافی است*)

۲۷- چه عواملی در طراحی مسیر آینده شغلی دخیل هستند؟ (۳ مورد) نگرش‌ها، ارزش‌ها و نیازها،

مهارت‌ها، استعدادها، علایق و گرایش‌ها (*ذکر ۳ مورد*)

۲۸- در هر پروژه نوآورانه چند عامل وجود دارند؟ آن‌ها را نام‌برده و یک مورد را توضیح دهید. عوامل

انسانی، ارزشمندی اقتصادی، امکان‌پذیری (*ذکر این موارد و توضیح یکی از آن‌ها*)

(الف) امکان‌پذیری: امکان‌پذیری به عوامل فنی و منظر فناوری مرتبط است.

(ب) ارزشمندی اقتصادی: باید توجیه‌پذیر و اقتصادی باشد و به رشد درآمدزایی منجر شود.

(ج) عوام انسانی: منابع انسانی که توانایی به انجام رساندن ایده و تولید محصول را داشته باشند.

۲۹- مراحلی که برای تجاری‌سازی محصول باید انجام شوند را نام ببرید؟ (۳ مورد) آزمایش ایده، ارائه

و مستندسازی از ایده یا اختراع، ارزیابی بازار محصول، تأمین منابع فنی و مالی موردنیاز

۳۰- کارآفرینان برای گسترش کسب و کار چه اقداماتی باید انجام دهند؟ باید با افراد جدید آشنا شوند و

با آن‌ها ارتباط برقرار کنند. درس گرفتن از تجربه آن‌ها و چالش‌هایی که در طی کردن مسیرشان با

آن‌ها مواجه شده‌اند بسیار سودمند است.

پودمان ۳

طراحی کسب‌وکار

۱- رشته‌ای که اعضای یک تیم را به هم متصل می‌کند چیست؟ آرمان مشترکی است که تمام اعضاء یک تیم به آن اعتقاد و ایمان قلبی دارند.

۲- برای بازاریابی و فروش محصول چه استراتژی باید دنبال شود؟ ۱- تحقیقات بازار مثل پیدا کردن حفره‌های خالی در بازار و محاسبه عکس‌العمل مشتری‌ها در برابر محصول جدید. ۲- بخش‌بندی بازار مانند خرد کردن بازار به گروه‌های کوچک‌تر مشتری با نیازهای مشابه

۳- منظور از هزینه و درآمد چیست؟ هزینه: بهای کالا و خدماتی است که در عملیات یک کسب‌وکار برای کسب درآمد به مصرف‌کننده می‌رسد و ما برای عرضه متحمل هزینه‌هایی از قبیل حقوق و

- دستمزد- اجاره و..... - درآمد : درآمد پولی است که از عرضه محصولاتمان به مشتریان به دست می آوریم حاصل تفرق هزینه و درآمد را سود می گویند.
- ۴- برخی از روش های کسب منابع مالی اولیه کسب وکار را نام ببرید. وام- بهره مندی از حمایت مؤسسات سرمایه گذاری-ورود به بورس اوراق بهادار - سرمایه شخصی
- ۵- پنج نیروی رقابتی پور تر چیست؟ تهدید ورود کالای جایگزین - قدرت چانه زنی خریداران- تهدید ورود رقبای جدید- قدرت چانه زنی تأمین کنندگان- رقابت بین رقبای قبلی
- ۶- اولین گام در مراحل برنامه ریزی استراتژیک چیست؟ تعیین رسالت ، اهداف و مأموریت های سازمان است .
- ۷- سرواژه SWOT چه عبارتهایی است و چه کار بردی دارد ؟ قوت ها - ضعف ها - فرصت ها - تهدیدها که می توان از طریق تحلیل آن اولاً تحلیل محیط های داخلی و خارجی سازمان پرداخت و ثانیاً تصمیمات استراتژیکی اتخاذ کرد که قوت های سازمان را با فرصت های محیطی متوازن سازد .
- ۸- بوم مدل کسب وکار چیست ؟ بوم مدل کسب وکار یک از ساده ترین و مفیدترین ابزارهای طراحی مدل کسب وکار شماست .
- ۹- ارزش های پیشنهادی برای یک کسب وکار موفق باید دارای چه ویژگی های باشد؟ تازگی - قیمت مناسب - عملکرد - سفارشی سازی - قابلیت دسترسی - کاهش خطر - نشان (برند) - طراحی مناسب .
- ۱۰- روش های درآمدزایی را نام ببرید . حق استفاده - فروش دارایی - حق عضویت - ایجاد تبلیغات - دستمزد کارگزاری
- ۱۱- سه مورد از انگیزه های ایجاد شراکت در کسب وکار را نام ببرید . کاهش خطر- کاهش هزینه تولید - کسب منابع و فعالیت های خاص
- ۱۲- انگیزه های ارتباط با مشتری را نام ببرید . جذب مشتری - حفظ مشتری - افزایش میزان فروش
- ۱۳- منابع کلیدی برای راه اندازی کسب وکار چیست ؟ منابع فیزیکی- منابع اجتماعی - منابع معنوی - منابع مالی
- ۱۴- انواع برآورد هزینه را نام ببرید . هزینه محور - ارزش محور
- ۱۵- منظور از برآورد هزینه ارزش محور چیست ؟ کمتر به هزینه توجه می کند و در عوض بر خلق ارزش ها متمرکز هستند به دنبال تولید خدمات باارزش برای مشتریان است .

پودمان ۴

بازاریابی و فروش

- ۱- بازاریابی موفق به چه عواملی بستگی دارد؟ خود محصول - نحوه معرفی - قیمت - جایی که تصمیم داریم محصولمان را به فروش برسانیم
- ۲- چند مورد از سوا لاتی که باید قبل از راه اندازی کسب و کار جواب آن‌ها را پیدا کنیم؟ آیا محصول مطابق میل مشتری طراحی شده است؟ - محصول باید دارای چه ویژگی‌هایی داشته باشد؟ - بهترین زمان برای شروع تبلیغات چه زمانی است؟ - رقبا محصولاتشان را کجا می‌فروشند؟ و.....
- ۳- برای تعیین راهبرد درست بازاریابی و فروش محصول از چه روش‌هایی باید استفاده کرد؟ تحقیقات بازار - بخش‌بندی بازار
- ۴- بهترین موقعیت برای محصول شما چیست؟ حفره ه ای موجود در بازار با توجه به نشان تجاری رقیب باید سعی شود متناسب با این حفره‌ها کالا و خدمات موردنظر طراحی شود .
- ۵- انواع روش‌های قیمت‌گذاری را بیان کنید و یک مورد را توضیح دهید؟ روانی ، بسته ای ، جغرافیایی (توضیح یک مورد از آن‌ها کافی است) روانی : تعیین قیمت براساس هیجانان لحظه ای مشتری بسته ای : درست کردن پکیج برای محصول و فروش آن در کنار سایر محصولات جغرافیایی : تولید محصول متناسب با موقعیت جغرافیایی و بضاعت ساکنان هر منطقه
- ۶- در مورد روش قیمت‌گذاری بسته‌ای توضیح دهید. برای هر محصول یک پکیج درست می‌شود و آن را در کنار سایر محصولات بفروش می‌رسد .
- ۷- چطور مشتری را درست انتخاب کنیم؟ شناسایی دقیق مشتری اینکه مخاطب شما چه کسی است نیاز ، سواد، روحیه و سایر خصوصیات مشتری باید مدنظر قرار گیرد .
- ۸- تفاوت بازاریابی تعامل با بازاریابی حسی چه تفاوتی دارد؟ در بازار تعاملی استراتژی فروش مشتری را اغوا می‌کند که بدون حساب و کتاب و اصطلاحاً دودو تا چهارتا کردن محصول را بخرد اما در بازاریابی حسی مشتری را با مشاهده صداها و بوها تحت تأثیر قرار می‌دهد.
- ۹- همه محصولات یا خدمات از چه روش‌هایی به دست مشتری می‌رسد؟ فروش مستقیم - فروش از طریق خرده‌فروشی - عمده فروشی - فروش از طریق واسطه

- ۱۰- نشان تجاری چیست چگونه به دست می‌آید؟ شخصیت نشان تجاری را مشخص کنید - شناخت مصرف‌کننده - ساخت ویژگی‌های ظاهری محصول - معرفی نشان تجاری (تبلیغات)
- ۱۱- برای حفظ مالکیت معنوی محصول می‌بایست خود را ثبت کرد. نشان تجاری
- ۱۲- شناخت مشتری های احتمالی به چه روش هایی صورت می پذیرد؟ الف) تحقیقات بازار: پیدا کردن حفره های خالی در بازار، محاسبه عکس العمل مشتری در برابر محصول جدید ب) بخش بندی بازار: خرد کردن بازار به گروه های کوچک تر مشتری با نیازهای مشابه
- ۱۳- روش های ارتباط بامشتری را بنویسید؟ الف) روش های سنتی: مجموعه ای از یک سبک تبلیغ باصدای بلند ب) شبکه های دیجیتال: مجموعه ای از چند روش نرم باصدای آرام و نامحسوس
- ۱۴- محصولات یا خدمات به چه طریقی به دست مشتری می رسد؟ فروش مستقیم، فروش از طریق خرده فروش ها، فروش از طریق عمده فروش ها و خرده فروش ها، فروش از طریق واسطه
- ۱۵- فروش از طریق واسطه را شرح دهید؟ محصولات ابتدا به واسطه شرکت فروخته می شود سپس واسطه آنها را به دست عمده فروش می رساند و بعد عمده فروش به خرده فروش و در نهایت به دست مشتری می رسد.
- ۱- تفاوت بین عمده فروش و خرده فروش را در جدول داده شده کامل کنید.

معیار	عمده فروش	خرده فروش
ارتباط بین	تولید کننده و خرده فروش	عمده فروش و مشتری
قیمت	پایین تر	نسبتا بالاتر
رقابت	کم	بسیار بالاتر
سرمایه مورد نیاز	زیاد	کم
تنوع محصول	کم	مختلف

پودمان ۵

ایجاد کسب و کار نوآورانه

- ۱- سطح کلان نوآوری به چند دسته تقسیم می‌شود؟ محصول یا خدمت جدید- روش جدید تولید - گشایش بازارهای جدید-دستیابی به مواد اولیه یا تکنولوژی نوین -روش‌های سازمان‌دهی جدید
- ۲- کسب‌وکارهای کوچک چه کارکردهایی دارد؟ اشتغال‌زایی - توزیع ثروت در جامعه - توسعه مناطق حاشیه‌ای - تأمین تولیدات موردنیاز کشورها - تربیت نیروی انسانی موردنیاز صنایع بزرگ
- ۳- کسب‌وکارهای کوچک چه مزیتی نسبت به صنایع بزرگ دارد؟ کسب‌وکارهای کوچک عمدتاً با استفاده از جذب سرمایه‌های مجریان و اعتبارات بانکی با استفاده از کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای داخلی به فعالیت خود ادامه می‌دهند که این امکان به‌ندرت برای صنایع بزرگ وجود دارد.
- ۴- کسب‌وکار کوچک چه ویژگی‌هایی دارد؟ اشتغال‌زایی بالایی دارد - انعطاف‌پذیر است - به منابع داخلی متکی هستند - به سیاست‌مداران از اجازه می‌دهد تا برای توسعه کسب‌وکار در مناطق مختلف اقدام کنند.

۵- برای هر یک از ابعاد کلان نوآوری مثال بزنید؟

- الف) محصول یا خدمت جدید: محصول یا خدمت جدیدی که قبلاً وجود نداشته است.
- ب) روش‌های جدید تولید: همان محصول یا خدمت قبلی را به روش جدید تولید کنیم.
- ج) گشایش بازار جدید: عرضه محصول یا خدمت به بازار محلی، منطقه‌ای که قبلاً عرضه نمی‌شده.
- د) دستیابی به مواد اولیه و فناوری نوین: مثلاً استفاده از پلاستیک و پلیمرها در بسیاری از محصولات
- ه) روش‌های سازماندهی جدید: در این بُعد شرکت‌ها دست به تغییر در ساختار سازمانی شان
- ۶- کسب‌وکارهای کوچک به دلیل ماهیت خود عمدتاً به سرمایه و اعتبارات اندکی و با استفاده از کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای داخلی به فعالیت خود ادامه دهند.
- ۷- اهمیت توجه به کسب‌وکارهای کوچک را در کشور‌های در حال توسعه از نظر نقاط قوت و ضعف توضیح دهید؟ کسب‌وکارهای کوچک به دلیل ماهیت خود عمدتاً به سرمایه و اعتبارات اندکی و با استفاده از کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای داخلی به فعالیت خود ادامه دهند.
- ۸- روش‌های سازماندهی جدید را نام ببرید. طراحی مجدد زنجیره‌ای ارزش صنعت - خود خدمتی مشتریان (مانند خرید اینترنتی) - تعامل بین مشتریان - طراحی مجدد کسب‌وکار - باز طراحی فرایند ها - بهبود خرده فرایند ها - بهبودهای کوچک
- ۹- با توجه به محل سکونت شما با توجه به ویژگی فرهنگی، طبیعی یک ایده کسب‌وکار بنویسید و در مورد آن توضیح دهید. پاسخ آزاد