

۱. ورودی های ما از دنیای پیرامون و اطلاعاتی که می گیریم به حواس پنجگانه ما وابسته است.
۲. حواس پنجگانه را نام ببرید.
دیدن / شنیدن / لمس کردن / بوییدن / چشیدن.
۳. مسئله ها سبب می شوند نوآوری افراد و شرکت ها بیشتر شود.
۴. کارآفرینان موفق کارشان را با چه چیزی آغاز می کنند؟
با مسئله یابی خوب آغاز می کنند.
۵. روش موم در تعریف مسئله را توضیح دهید.
روش موم می خواهد تصویری خیلی ساده از اینکه وقتی می گوئیم مسئله منظورمان چیست، بدهد. برای این کار تاکید دارد که بگوئید: چقدر از کدام ویژگی، چی را می خواهید، چقدر از کدام ویژگی آن چیز تغییر کند؟ و در ادامه کار را ساده می کند تا راحت تر بر مسئله مان مسلط شویم.
۶. مسئله ها بر چه اساسی دسته بندی می شوند؟
بر اساس : میزان سادگی / میزان ابداع / میزان آشنایی / ساختار.
۷. یکی از روش های ساده محاصره کردن هر موضوعی ، پرسیدن شش سوال کلیدی درباره آن است. این سوالها را بگوئید.
(۱) چه چیزی؟ (چیستی) / چرا؟ / چه زمانی؟ (کی) / چه جایی؟ (کجا) / چه کسی؟ (کی) / چگونه؟ (چگونه).
۸. پرسش هایی که با شش سوال کلیدی (چه) آغاز می شوند، چه فرصتی به ما می دهند؟
فرصت نقادی و به چالش کشیدن موضوع را به ما می دهند.
۹. وقتی درباره سوال های (چه) می پرسیم باید بعد از آن به چه نه هم فکر کنیم.
۱۰. از مهمترین اقدامات کشف مسئله چه چیزی است؟
شناسایی و تعیین علت وجودی هر چیزی.
۱۱. برای اینکه هر کدام از نیازهای مردم برآورده شود، کاری باید برایش انجام داد. آن کار که پاسخ دهنده به نیاز مردم است کارکرد نام دارد.
۱۲. (کارکرد) چیست و چه ویژگی باید داشته باشد؟ مثال بزنید.

برای اینکه هر کدام از نیازهای مردم برآورده شود، کاری باید برایش انجام داد. آن کار که پاسخ دهنده به نیاز مردم است کارکرد نام دارد. ویژگی آن این است که باید حتما در قالب دو کلمه تعریف شود. کلمه اول آن یک مصدر فعل و کلمه دوم یک اسم قابل شمارش باشد. مثلا کارکرد لامپ، (ایجاد روشنایی) است. واحد اندازه گیری شدت روشنایی، لوکس است.

۱۳. کارکرد وجه مشترک همه ابزار و مسائل هم خانواده است.

۱۴. (ایده آل) یعنی چه؟

یعنی انجام شدن یک کار به صورت خودبخود و بدون هزینه.

۱۵. روش های ایده پردازی یا روش های خلاقیت را تعریف کنید.

برای زیاد کردن تعداد ایده ها و تولید راه حل، ابزارها و روشهای مختلفی وجود دارند. کار مشترک همه آنها، به کارگیری تخیل و توان فانتزی نگاه کردن افراد برای افزایش هر چه بیشتر تعداد ایده ها و بالا بردن شانس یافتن ایده ای کاربردی و جدید است تا به عنوان بهترین راه حل مسئله به کار گرفته شود.

۱۶. روش های ایده پردازی چه تاثیری بر ذهن دارند؟

این روش ها معمولا ذهن را واگرا می کنند ال از چارچوب ها بیرون بزند و آزادانه فکر کند و در محدودیت های خود صورت مسئله نماند.

۱۷. تکنیک سوژه کانونی را تعریف کنید. با مثال.

با نسبت دادن ویژگی های مختلف و کارهایی که هر چیزی انجام می دهد به چیزهای دیگر، شانس تولد یک چیز اختراعی جدید زیاد می شود. مثلا نسبت دادن چرخ به کیف مسافرتی، منجر به اختراع کیف های مسافرتی چرخ دار امروزی شد.

۱۸. شرط جدی برای نوآوری چیست؟

موفقیت در بازار و مورد پذیرش مشتری قرار گرفتن.

۱۹. چرا بسیاری از ایده های نو که منجر به نوآوری می شوند بدون ثبت اختراع راهی بازار می شوند؟

زیرا برای بررسی حقوقی و فنی یک اختراع، زمان نیاز است. این زمان، اگر ورود محصول به بازار را به تأخیر بیندازد، ممکن است صاحبش را از طی کردن مسیر ثبت اختراع، منصرف کند.

۲۰. وقتی دو چیز در مقابل هم قرار می گیرند و بهتر شدن یکی، بدتر شدن دیگری را منجر می شود، تضاد ایجاد شده است.

۲۱. آلتشولر با بررسی تعداد زیادی از اختراع های ثبت شده چه چیزی را کشف کرد؟

کشف کرد که انگار روش و مسیر مشابهی توسط مخترعان طی می شود تا از یک مسئله به یک اختراع برسند. یکی از یافته های او (۴۰ اصل ابداعی) است.

۲۲. ده اصل از چهل اصل ابداعی را که توسط آلتشولر کشف شد را نام ببرید.

تغییر ویژگی ها / اقدام پیشاپیش / جداسازی / تعویض سیستم مکانیکی / اقتباس / معکوس کردن / لرزش مکانیکی / پویایی / تناوبی / تغییر رنگ.

۲۳. میان رشته ای فکر و کار کردن، از روش های کلیدی تولید راه حل های نو است. مثال بزنید.

این که مسئله ای در زمینه برق اتفاق بیفتد اما راه حل آن در شیمی یافت شود. یعنی راه حل های نواز همان زمینه علمی که متولد می شوند، جواب خود را پیدا نمی کنند و در حوزه های دیگر علمی یافت می شوند.

۲۴. برای هر شروع موفق، پذیرش انتقادهای سازنده در موفقیت بسیار مهم است.

۲۵. در عمل اقتصادی یک کارآفرین چه میکند؟

با سرمایه گذاری در عرصه های کمتر شناخته شده بر آن است که به تولید و ثروت بیشتری دست یابد، در حالیکه احتمال شکست برای او وجود دارد. ولی کارآفرین با سنجش میزان موفقیت نسبت به شکست، اقدام کرده و در آن عرصه سرمایه گذاری میکند.

۲۶. برای دستیابی به نوآوری، کشفیات مهم جغرافیایی، علمی و فنی و موفقیت های مالی، علمی، صنعتی و تجاری باید خطرپذیر بود.

۲۷. در آموزه های دینی برای ریسک پذیری چه شرطی آمده است؟

ریسک پذیری باید رفتاری عقلانی باشد و با توجه به معقول بودن میزان هدف و خطر اقدام به خطر کرد.

۲۸. روحیه خودکارآمدی در ریسک پذیری عامل مهمی است.

۲۹. (ریسک مثبت) چه نتیجه ای در بر دارد؟

بهره برداری، سهم شدن، ارتقا، پذیرش.

۳۰. (ریسک منفی) باعث چه می شود؟

اجتناب، انتقال، کاهش، پذیرش.

۳۱. (خودکارآمدی) را تعریف کنید؟

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.

۳۲. خودکارآمدی چگونه حاصل می شود؟

ممکن است از طریق کسب تجارب در موقعیت های مختلف و یا مشاهدات دیگران حاصل شود که در تعقیب فرصت ها در شرایط غیرعادی و مشکل، چاره ساز باشد.

۳۳. خودکارآمدی به خوش بینی منجر می شود.

۳۴. منابع افزایش خودکارآمدی را نام ببرید.

انجام کارهای چالشی و تربیتی، حمایت و تأیید دیگران، الگوپذیری، مسائل روان شناختی.

۳۵. پایه اصلی خودباوری در خلاقیت، اعتقاد به توانمندی هایمان برای ایجاد تغییر در جهان پیرامون است.

۳۶. اجزای نگرش مثبت (ما می توانیم) را بنویسد.

مثبت اندیشی / ابتکار عمل / عزم راسخ / مسئولیت پذیری، تعهد و التزام / پاسخ گویی در قبال مسئولیت ها.

۳۷. عزت نفس را تعریف کنید.

یعنی باور شما نسبت به ارزش خود در کل، ارزیابی کلی از خودتان و دانستن قدر و منزلت خودتان که در نتیجه آن می‌توانید رفتارهای خود را مطابق آنها به گونه‌ای تنظیم کنید که در شما احساس توانایی، با کفایت دیده شدن، دوست داشتنی و با ارزش بودن را به وجود آورد.

۳۸. موفقیت، نوآوری یا کارآفرینی بدون حس بالایی از عزت نفس نمی‌تواند به شک‌های درونی در شروع یک کار جدید غلبه کند.

۳۹. چرا تعداد نسبتاً کمی از افراد از موفقیت بزرگ شغلی و حرفه‌ای خود لذت می‌برند؟

زیرا تمایل اغلب انسان‌ها به تسلیم شدن در هنگام سخت شدن شرایط است که به ناامیدی و شکست منجر می‌شود.

۴۰. راهبردهای غلبه بر شرایط سخت شدن کار را بگویید.

(۱) با نگاه به چشم انداز آینده به بهبود کار فکر کنیم. (۲) اجازه ندهید که سختی‌های مربوط به کار شما را در خود حل کند. (۳) همیشه نگرش مثبت داشته باشید.

۴۱. (فرصت) را تعریف کنید.

فرصت به شرایط و موقعیت‌هایی می‌گویند که می‌تواند به پیشرفت و توسعه منجر شود.

۴۲. در کسب و کار، فرصت امکان توسعه موقعیت‌ها و اتفاقات آینده را از یک موقعیت خاص اولیه شرح می‌دهد.

۴۳. در کسب و کار فرصت باید به یک فرصت درآمدزا و بادوام تبدیل شود.

۴۴. برای کشف و بهره‌برداری به منابع احتیاج داریم. چند نمونه از منابع غیر مادی را نام ببرید.

خودباوری، خلاقیت، دانش و تجربه.

۴۵. در انتخاب درست شغل آینده چه معیارهایی را باید در نظر بگیریم؟

نگرش‌ها / ارزش‌ها و نیازها / علایق و گرایش‌ها / مهارت‌ها / استعدادها.

۴۶. کشف و بهره‌برداری از فرصت‌های پیرامون در مرحله اول به نوع نگاهمان به جهان بستگی دارد.

۴۷. ساختار طراحی مسیر آینده شغلی را بنویسید.

نگرش‌ها / ارزش‌ها و نیازها / مهارت‌ها / استعدادها / علایق و گرایش‌ها.

۴۸. در هر پروژه نوآورانه سه عامل وجود دارد که باید بین آن‌ها توازن برقرار شود. آن سه عامل را نام ببرید.

عوامل انسانی / ارزشمندی اقتصادی / امکان پذیری.

۴۹. دایره امکان‌پذیری به عوامل فنی و امکان‌پذیری از منظر فناوری مرتبط است.

۵۰. ارزشمندی اقتصادی در پروژه‌های نوآورانه یعنی چه؟

یعنی نه تنها فناوری باید درست کار کند و به دست مشتری برسد، بلکه این فرایند باید توجیه پذیر و اقتصادی باشد.

۵۱. در هر پروژه نوآورانه عامل انسانی سومین جز کلیدی در برقراری توازن است. آن را توضیح دهید.

این عامل به درک عمیق نیازهای انسانی مرتبط است که فراتر از مشاهده صرف رفتار انسانی، به درک انگیزه ها و باورهای مردم مرتبط است.

۵۲. تجاری سازی فناوری را توضیح دهید.

تجاری سازی فناوری را خلق محصول، خدمت یا فرایندی جدید دانسته اند که برای رفع تقاضای موجود یا ایجاد تقاضایی جدید برای نتایج حاصل تولید محصولات و خدمات فناورانه انجام می شود.

۵۳. فرایند تجاری سازی در واقع : همان فرایند انتقال فناوری از مراکز تحقیقاتی به محیط صنعت و تولید است.

۵۴. مراحل تجاری سازی یک فناوری جدید را نام ببرید.

۱) آزمایش ایده / ۲) ارائه مستندسازی ایده یا اختراع / ۳) ارزیابی بازار محصول / ۴) تامین منابع فنی و مالی مورد نیاز / ۵) کسب مجوزهای لازم و شروع به کار

۵۵. هرچه ایده به سرمایه اولیه کمتری نیاز داشته باشد، احتمال بیشتری برای موفقیت وجود دارد.

۵۶. یک برگه ثبت اختراع شامل چه مواردی است؟

عنوان / خلاصه ای از ایده یا اختراع / نام اختراع / نام صاحب اختراع / تاریخ انتشار / شماره ها و کدهای تجاری.

۵۷. واژه (اختراع) را بر پایه قوانین ایران تعریف کنید.

عبارتست از نوآوریایی که کاربرد صنعتی و یا کشاورزی داشته باشد و شامل مواد دارویی و نرم افزار نمی باشد.

۵۸. قانون ثبت طرح های صنعتی، علائم تجاری و اختراع، دو ویژگی را برای اختراع ذکر کرده است. نام ببرید.

یک ابتکار جدید باشد. / دارای کاربرد صنعتی باشد.

۵۹. ابتکاری بودن اختراع یعنی چه؟

یعنی اینکه اختراع برای شخص دیگری با مهارت عادی در صنعت مورد نظر اختراع، واضح و معلوم نباشد و درجه ای از خلاقیت و اندیشه در اختراع به کار رفته باشد.

۶۰. حق اختراع چگونه حقی است؟

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 می تواند در جهت استعمال، انتقال، فروش، عرضه برای فروش و اعطای مجوز بهره برداری در خصوص اختراع اقدام کند.

۶۱. حق اختراع برای یک بازه زمانی بسیست ساله به مخترع اعطا می شود.

۶۲. کاربرد صنعتی اختراع یعنی چه؟

ویژگی است که اختراع را از یک مفهوم انتزاعی خارج می کند و تنها اختراعی را مشمول حمایت قرار می دهد که در رشته ای از صنعت قابل ساخت یا استفاده باشد.

۶۳. براساس قانون ایران مراد از صنعت چیست؟

مواردی نظیر صنایع دستی، کشاورزی، ماهیگیری، خدمات.

۶۴. (تیم) را تعریف کنید.

مشکل از افرادی با مهارت ها ، دانش و تجربیات گوناگون است که متکی به یکدیگرند و دارای تعهد دسته جمعی در رسیدن به اهداف تیم هستند.

۶۵. تفاوت (تیم) با (گروه) در چیست؟

درجه اعتماد، اطمینان ، تعهد، انسجام و هماهنگی یک تیم از یک گروه بیشتر است.

۶۶. چرا در یک تیم، اعضا با خودانگیزی کارها را به پیش می برند؟

به دلیل این که هدف نهایی شفاف است و افراد مصمم به دستیابی به آن هستند.

۶۷. برای اینکه بتوان برای بازاریابی و فروش محصول، استراتژی درستی تعیین کرد باید شناخت درستی از مشتری های احتمالی بدست آورد. این کار به دو روش انجام می شود. توضیح دهید.

الف) تحقیقات بازار (یعنی: پیدا کردن حفره های خالی در بازار برای ساخت یک محصول یا ارائه یک سرویس و محاسبه عکس العمل مشتری ها در برابر محصول جدید).

ب) بخش بندی بازار (یعنی خرد کردن بازار به گروههای کوچکتر مشتری با نیازهای مشابه).

۶۸. (هزینه) را تعریف کنید.

بهای کالاها و خدماتی است که در عملیات یک کسب و کار برای کسب درآمد به مصرف می رسد.

۶۹. (درآمد) چیست؟

پولی است که از عرضه محصولاتمان به مشتریان به دست می آوریم.

۷۰. (سود) چگونه حاصل می شود؟

حاصل تفریق هزینه و درآمد ، سود را به ما نشان میدهد. $\text{سود} = \text{هزینه} - \text{درآمد}$.

۷۱. منابع مالی برای شروع کسب و کار از چه راه هایی می تواند تامین شود؟

سرمایه شخصی، قرض گرفتن، وام گرفتن، بهره مندی از حمایت مؤسسات، سرمایه گذاران و شرکت های سرمایه گذاری خطرپذیر، ورود به بورس اوراق بهادار.

۷۲. اگر می خواهیم استراتژی و برنامه ای برای ورود یا فعالیت طراحی کنیم، باید نسبت به وضعیت رقابت در آن زمینه به درستی اشراف داشته باشیم.

۷۳. پنج نیروی رقابتی پورتر چیست؟

رقابت بین رقبای فعلی / قدرت چانه زنی خریداران / قدرت چانه زنی تامین کنندگان / تهدید ورود کالای جایگزین / تهدید ورود رقبای جدید.

۷۴. گام اول در مراحل برنامه ریزی استراتژیک تعیین رسالت، اهداف و مأموریت های سازمان است.

۷۵. SWOT چیست؟

سر واژه عبارات قوت ها (Strength)، ضعف ها (Weaknesses)، فرصت ها (Opportunities)، تهدیدات (Threats) است.

۷۶. تحلیل SWOT چه امکانی را برای سازمان استراتژی طراحی کرد؟

اولاً به تجزیه و تحلیل محیط های داخلی و خارجی پرداخت و ثانیاً تصمیمات استراتژیکی اتخاذ کرد که قوت های سازمان را با فرصت های محیطی متوازن سازد.

۷۷. بوم مدل کسب و کار چه کمکی می کند؟

به شکل تصویری و ملموس اجزای اصلی کسب و کار و ارتباط آن ها را با یکدیگر آشنا می کند و کمک می کند پیکره اصلی کسب و کار را بسازد.

۷۸. راههای توسعه ارزش های پیشنهادی را نام ببرید.

تازگی / عملکرد / قیمت / سفارشی سازی / کاهش خطر / قابلیت دسترسی / نشان (برند) / طراحی.

۷۹. وظایف کانال های توزیع را نام ببرید.

آگاهی / ارزیابی / خرید / تحویل / خدمات پس از فروش.

۸۰. انواع روش های درآمدزایی از کسب و کار را نام ببرید.

حق استفاده / فروش دارایی ها / حق عضویت / انجام تبلیغات / دستمزد کارگزاری.

۸۱. انگیزه های ایجاد شراکت در کسب و کار را نام ببرید.

کاهش خطر / کاهش هزینه تولید / کسب منابع و فعالیت های خاص.

۸۲. انگیزه های ارتباط با مشتریان را نام ببرید.

افزایش میزان فروش / حفظ مشتری / جذب مشتری.

۸۳. انواع منابع کلیدی برای راه اندازی کسب و کار را نام ببرید.

منابع فیزیکی / منابع اجتماعی / منابع مالی / منابع انسانی / منابع معنوی.

۸۴. کسب و کار هزینه محور یعنی چه؟

مدل های کسب و کاری که هزینه محورند بر کاهش دادن هزینه ها تمرکز دارند. در واقع می خواهند یک ارزش پیشنهادی را با قیمت کمتر به مشتری ارائه دهند.

۸۵. کسب و کار ارزش محور یعنی چه؟

برخی مدل های کسب و کار کمتر به هزینه توجه می کنند، در عوض بر خلق ارزش متمرکز هستند، به دنبال ارزش پیشنهادی مرغوب و خدمات اختصاصی سطح بالا برای مشتریان هستند.

۸۶. منابع اجتماعی برای راه اندازی کسب و کار شامل چه منابعی است؟

شامل توسعه ارتباطات / شبکه سازی / همکاری / اعتماد / همدلی و مشارکت.

۸۷. بازاریابی موفق برای برای یک محصول به ۴ عامل اصلی بستگی دارد:

الف) خود محصول / ب) قیمت / ج) نحوه معرفی کردن آن / د) جایی که تصمیم داریم محصولمان را بفروشیم.

۸۸. انواع روش های قیمت گذاری را نام ببرید.

الف) روانی / ب) بسته ای / ج) جغرافیایی.

۸۹. یکی از معروفترین روش های قیمت گذاری محصول روش ماتریس را توضیح دهید.

یعنی هرچه محصول شما با کیفیت تر باشد ، قیمت بالاتری خواهد داشت.

۹۰. روش های بازاریابی را نام ببرید.

سنتی / شبکه های دیجیتال / حسی / تعاملی.

۹۱. چهار روش که محصولات یا خدمات به دست مشتری می رسد را نام ببرید.

الف) فروش مستقیم / ب) فروش از طریق خرده فروش ها / ج) فروش از طریق عمده فروش ها و خرده فروش ها / د) فروش از طریق واسطه.

۹۲. نشان تجاری نتیجه چیست؟

نتیجه برقراری ارتباطات طولانی مدت و موثر با مشتری درباره کیفیت محصول است.

۹۳. مسئول ثبت اختراعات و نشان های تجاری در کشور چیست؟

اداره کل مالکیت صنعتی وابسته به سازمان ثبت اسناد و املاک کشور.

۹۴. در سطح کلان نوآوری در پنج بعد دسته بندی می گردد. نام ببرید.

۱) محصول یا خدمت جدید / ۲) روش های جدید تولید / ۳) گشایش بازارهای جدید / ۴) دستیابی به مواد اولیه یا تکنولوژی نوین / ۵) روش های سازماندهی جدید.

۹۵. کارکردهای منحصر بفرد بنگاهها و کسب و کارهای کوچک را بگویید.

اشتغال زایی / توزیع ثروت در جامعه / توسعه مناطق حاشیه ای / تامین تولیدات مورد نیاز کشورها / تربیت نیروی انسانی مورد نیاز صنایع و بنگاههای بزرگ .

۹۶. روش شش کلاه را تعریف کنید.

در این تکنیک با استفاده از شش سبک فکری، موضع مورد نظر، بررسی می شود. هریک از شش کلاه با رنگی مخصوص در نظر گرفته شده است. در واقع کلاه ها نمایانگر طرز تفکر و نگرش افراد است.

۹۷. عقود اسلامی کسب و کار را تعریف کنید.

در اسلام به قالب های تعیین شده برای روابط حقوقی افراد می پردازد. مانند: مضاربه، جعاله، مساقات، مشارکت حقوقی و...

۹۸. فن بازار یعنی چه؟

یعنی محلی برای مبادلات تکنولوژی، فن بازار نقشه واسطه ای را برای رساندن فناوری ها به مقتضیان به عهده دارد و ارتباط های خوبی را بین تامین کنندگان تکنولوژی خریداران آن برقرار می کند.

۹۹. نقشه ذهنی چیست؟

یک روش ترسیمی جایگزین یادداشت برداری های سنتی است که به طرز خارق العاده ای منظم، ساختارپذیر، چشم نواز و از همه مهمتر کامل است جهت یادداشت هر موردی که نیاز به نوشتن دارد.

۱۰۰. ویژگی های یک کارآفرین را بگویید.

ریسک پذیری / نیاز به توفیق / نوآوری / اعتماد به نفس / پشتکار زیاد / آرمان گرایی / پیش قدم بودن / فرصت گرا بودن / نتیجه گرا و....