

بخش مشترک کتاب همراه هنرجو – پایه ۱۱

دروس:

- ۱- کارگاه نوآوری و کارآفرینی
- ۲- کاربرد فناوری های نوین
- ۳- مدیریت تولید

کلیه رشته های فنی و حرفه ای و کاردانش

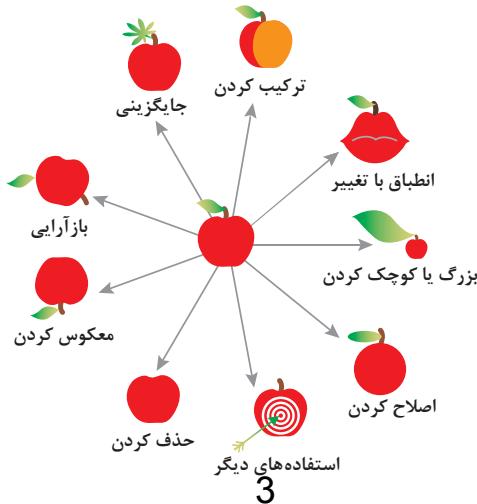
۱۳۹۶

۱ - جداسازی	۲ - استخراج	۳ - کیفیت موضعی	۴ - نامتقارن سازی	۵ - ترکیب و ادغام
۶ - چند کاربردی	۷ - تودرتو بودن	۸ - جبران وزن	۹ - مقابله پیشاپیش	۱۰ - اقدام پیشاپیش
۱۱ - حفاظت پیشاپیش	۱۲ - هم سطح سازی	۱۳ - تغییر جهت	۱۴ - انحنای دادن	۱۵ - پویایی
۱۶ - کمی کمتر، کمی جدید بیشتر	۱۷ - حرکت به بعدی	۱۸ - لرزش و نوسان	۱۹ - عمل دوره‌ای	۲۰ - تداوم کار مفید
۲۱ - حمله سریع	۲۲ - تبدیل ضرر به سود	۲۳ - باز خورد	۲۴ - واسطه تراشی	۲۵ - خدمت‌دهی به خود
۲۶ - کپی کردن	۲۷ - یکبار مصرفی	۲۸ - تعویض سیستم	۲۹ - ساختار بادی یا مایع	۳۰ - پوسته و پرده نازک
۳۱ - مواد متخلخل	۳۲ - تعویض رنگ	۳۳ - هم‌جنس و همگن‌سازی	۳۴ - رد کردن و بازسازی	۳۵ - تغییر ویژگی
۳۶ - تغییر حالت	۳۷ - انبساط حرارتی قوی	۳۸ - اکسید کننده قوی	۳۹ - محیط بی‌اثر	۴۰ - مواد مرکب

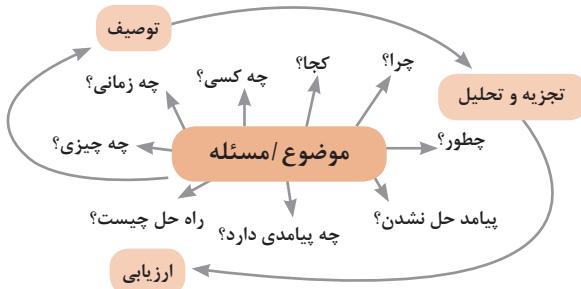
متغیرها در حل مسئله ابداعی

قدرت یا توان	۲۱	وزن جسم متحرک	۱
تلفات انرژی	۲۲	وزن جسم ساکن	۲
ضایعات مواد	۲۳	طول جسم متحرک	۳
اتلاف اطلاعات	۲۴	طول جسم ساکن	۴
تلفات زمان	۲۵	مساحت جسم متحرک	۵
مقدار مواد	۲۶	مساحت جسم ساکن	۶
قابلیت اطمینان	۲۷	اندازه و حجم جسم متحرک	۷
دقت اندازه‌گیری	۲۸	اندازه و حجم جسم ساکن	۸
دقت ساخت	۲۹	سرعت	۹
عوامل زیان‌بار خارجی مؤثر بر جسم	۳۰	نیرو	۱۰
اثرات داخلی زیان‌بار	۳۱	تنش / فشار	۱۱
سهولت ساخت یا تولید	۳۲	شكل	۱۲
سهولت استفاده	۳۳	ثبات و پایداری جسم	۱۳
سهولت تعمیر	۳۴	استحکام	۱۴
قابلیت سازگاری	۳۵	دوم جسم متحرک	۱۵
پیچیدگی وسیله یا ابزار	۳۶	دوم جسم غیرمتحرک	۱۶
پیچیدگی کنترل یا دشواری عیب‌یابی	۳۷	دما	۱۷
سطح خودکار بودن (اتوماسیون)	۳۸	روشنایی	۱۸
بهره‌وری	۳۹	انرژی مصرفی جسم متحرک	۱۹
		انرژی مصرفی جسم ساکن	۲۰

تکنیک خلاقیت اسکمپر



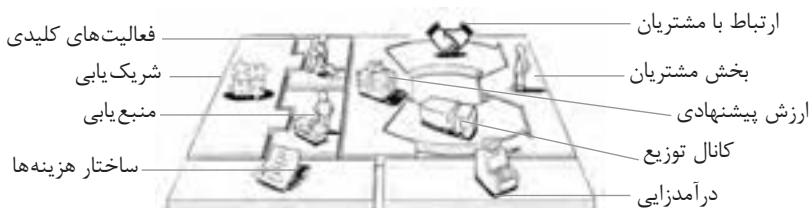
مدل ایجاد تفکر انتقادی



فعالیت‌های پیشبرد، ترویج و توسعه فروش

پیشبرد فروش		
پیشبرد رده فروشان	پیشبرد فروش تجاری	پیشبرد فروش ویژه مشتریان
محیط داخلی فروشگاه	مسابقه و برنامه‌های انگیزشی	نمونه‌های رایگان
تبلیغات نمایشی	تخفيض‌های تجاری	کوپن
استندها در محل خرید	پوسترها و استندها	امتیازهای ویژه
تخفيض قیمتی	برنامه‌های آموزشی	مسابقه‌ها و قرعه‌کشی‌ها
مارک گذاری خصوصی	نمایشگاه‌های تجاری	بازپرداخت و استرداد وجه
فروش آنلاین	تبلیغات مشترک	بسته‌های پاداش
		تخفيض قیمتی
		چند کالا به یک قیمت
		برنامه‌های وفاداری

الف) مدل کسب و کار

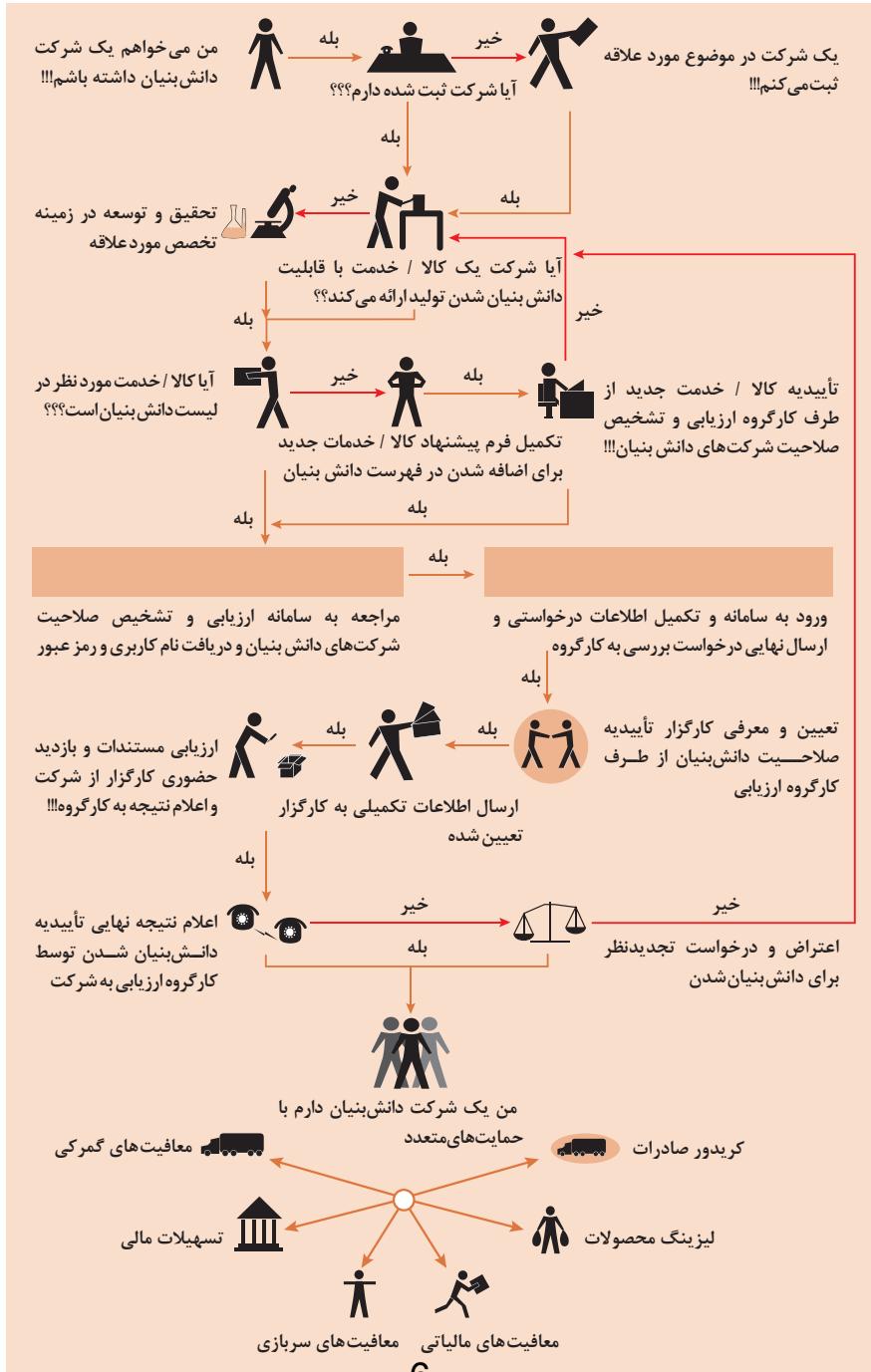


ب) بوم کسب و کار

 <p>کanal توزیع</p> <p>از طریق چه کانال هایی می توانیم به بخش مشتریان دسترسی پیدا کنیم؟ در حال حاضر چگونه به آنها دسترسی داریم؟ کانال های ما چطور یکپارچه شده اند؟ عملکرد کدام یک بهتر است؟ برزینه ترین کانال ها کدام اند؟ چطور آنها را با نیازهای مشتریان هماهنگ می کنیم؟</p>	 <p>ارزش پیشنهادی</p> <p>چه ارزشی به مشتریانمان ارائه می دهیم؟ کدام یک از مسائل مشتریانمان را حل می کنیم؟ بسته پیشنهادی ما (محصولات و خدمات) به مشتریان مختلف چیست؟ کدام یک از نیازهای مشتریان را برطرف می کنیم؟</p>	 <p>درآمدزایی</p> <p>مشتریان ما به چه بهایی واقعاً پول می دهند؟ آنها در حال حاضر چه بهایی می پردازند؟ آنها در حال حاضر ترجیح می دهند که چگونه پردازند؟ هر جریان درآمد چگونه به درآمد کل کمک می کند؟</p>	 <p>بخش مشتریان</p> <p>برای چه افرادی ارزش آفرینی می کنیم؟ مهم ترین مشتریان ما چه افرادی هستند؟</p>
 <p>شریک یابی</p> <p>شرکای کلیدی و تأمین کنندگان کلیدی ماجه کسانی هستند؟ منابع اصلی بدهست آمده از شرکای مان کدام اند؟ فعالیت های اصلی انجام شده توسط شرکای مان کدام اند؟</p>	 <p>منبع یابی</p> <p>منابع اصلی برای ارزش پیشنهادی، کanal توزیع، ارتباط با مشتری و درآمدزایی چه هستند؟ کدام یک برقرار شده است؟ این روابط چگونه با کل اجزای مدل کسب و کار ماتفاق می شوند؟ هر زینه آنها چقدر است؟</p>	 <p>ارتباط با مشتریان</p> <p>مشتریان مختلف انتظار برقراری و حفظ چه نوع رابطه ای را از ما دارند؟ کدام یک برقرار شده است؟</p>	 <p>فعالیت های کلیدی</p> <p>فعالیت های اصلی برای ارزش پیشنهادی، کanal توزیع، ارتباط با مشتری و درآمدزایی چه هستند؟</p>
<p>ساختار هزینه ها</p> <p>مهم ترین هزینه های اصلی ما در مدل کسب و کار کدام اند؟ گران ترین منابع اصلی ما کدام اند؟ گران ترین فعالیت های اصلی ما کدام اند؟</p>		<p>ویژگی های کار آفرین</p> <p>فعالیت های اصلی برای ارزش پیشنهادی، کanal توزیع، ارتباط با مشتری و درآمدزایی چه هستند؟</p>	



مراحل ثبت کردن و ایجاد یک شرکت دانشبنیان



انواع معاملات رقابتی

روش مناقصه

روشی است که در آن سازمان‌های عمومی، خرید کالا یا خدمت موردنیاز خود را به رقابت و مسابقه می‌گذارند و با اشخاص حقوقی یا حقیقی که کمترین قیمت یا مناسب‌ترین شرایط را پیشنهاد می‌کنند، معامله می‌نمایند.

روش مزایده

یکی دیگر از روش‌های پیش‌بینی شده در قانون محاسبات عمومی، روش مزایده است که برای انعقاد پیمان‌های عمومی می‌باشد.

مزایده ترتیبی است که در آن اداره و سازمان، فروش کالاهای خدمات یا هر دو را از طریق درج آگهی در روزنامه کثیرالانتشار یا روزنامه رسمی کشور به رقابت عمومی می‌گذارد و قرارداد را با شخصی که بیشترین بها را پیشنهاد می‌کند، منعقد می‌سازد.

مراحل دریافت پروانه کسب

مراجعةه به اتحادیه مربوط

تقاضای پروانه کسب

ارائه مدارک شامل:

کارت پایان خدمت

فتوكپی از تمام صفحات شناسنامه

مدرک تحصیلی

قطعه عکس ۳×۴

سند اجاره‌نامه یا مالکیت محل کسب

کارت ملی

ارائه آزمون فنی برای صنوف مشمول

ارائه معاينه پزشکی و بهداشت صنوف مشمول

بازرسی محل کسب

ارائه تأییدیه اماکن

ارائه تأییدیه عدم سوء پیشینه

ارائه تأییدیه عدم اعتیاد

ارائه تأییدیه شهرداری

ارائه تأییدیه دارایی

ارائه تأییدیه مجمع

ارائه فیش بازرگانی تمرکز وجوده

ارائه فیش ابطال تمبر پروانه

ارائه فیش تعویض پروانه

صدور پروانه کسب

اسناد تجاری

تعريف سفته

سفته یا سند طلب از نظر لغوی چیزی است که کسی بر حسب آن از دیگری به رسم عاریت یا قرض بگیرد و در شهری دیگر یا مدتی بعد، آن را مسترد دارد.

قانون تجارت ایران، سفته را به طریق زیر تعریف نموده است:

«سفته سندي است که به موجب آن امضاکننده تعهد می کند مبلغی در موعد معین یا عندالمطالبه در وجه حامل یا شخص معینی و یا به حواله کرد آن شخص کارسازی نماید.» (مفad ماده ۳۰۷)



چک

چک نوشته‌ای است که به موجب آن صادرکننده وجهی را که نزد محال علیه دارد کلاً یا بعضًا مسترد یا به دیگری واگذار نماید.

در چک باید محل و تاریخ صدور قید شده و به امضای صادرکننده برسد چک نباید وعده داشته باشد.

چک ممکن است در وجه حامل یا شخص معین یا به حواله کرد باشد - ممکن است به دیگری منتقل شود.

وجه چک باید به محض ارائه کارسازی شود.

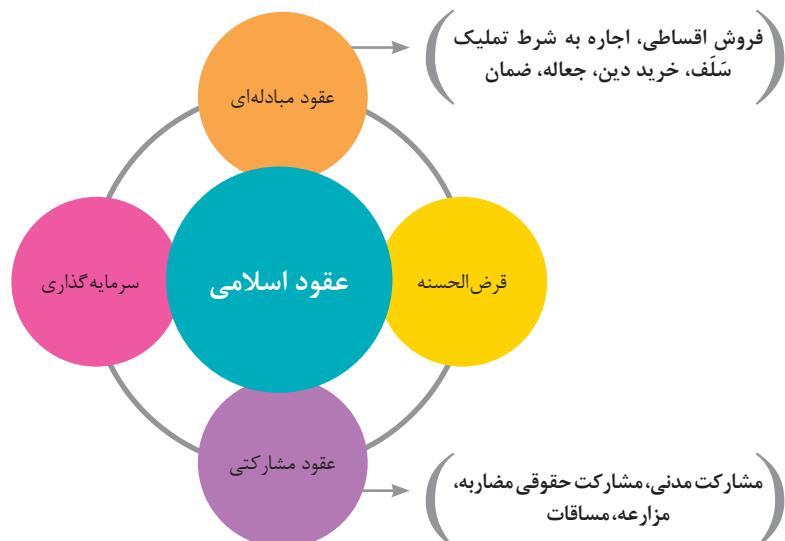
اگر چک در وجه حامل باشد کسی که وجه چک را دریافت می کند باید ظهر (پشت) آن را امضا یا مهر نماید.

عقود اسلامی

اسلام برای همه وجوه زندگی قوانینی دارد. وجود اقتصاد اسلامی مؤید این مطلب است که در حوزه اقتصاد معیشت و تأمین رفاه هم روش های خاصی موجود است که باید به آنها پرداخت، بانکداری اسلامی و عقد اسلامی از آن دسته هستند.

در بینش اسلامی، دریافت و پرداخت بهره، تحریم شده است، بنابراین عملیات بانکداری باید بدون بهره انجام شود و اسلام روش هایی را برای جایگزین کردن بهره پیشنهاد می کند که از آن جمله می توان از عقد اسلامی نام برد.

به طور کلی عقود اسلامی در نظام بانکی به چهار گروه تقسیم می شوند که عبارت اند از:



مدیریت تولید

مدیریت تولید



علاوه مورد استفاده در نمودار جریان فرایند



سیستم‌های تولید



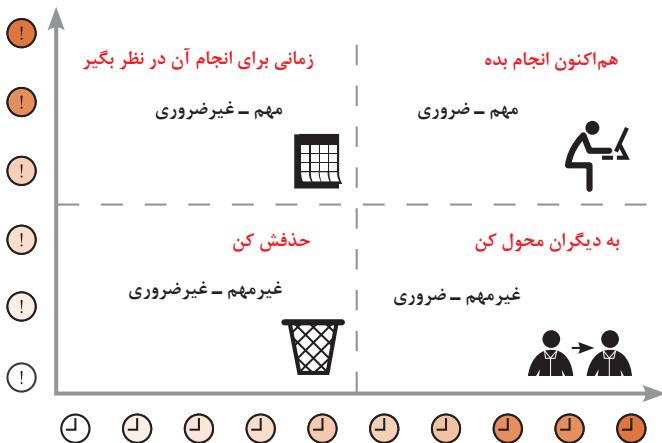
منابع تولید



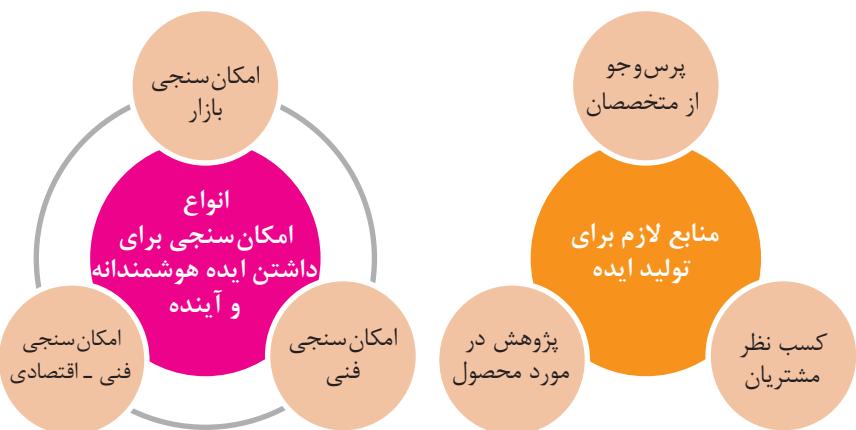
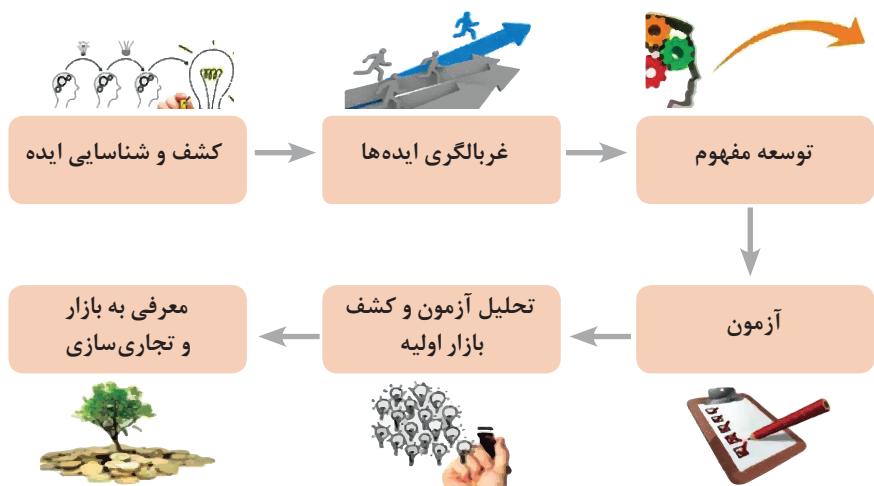
انواع مدیریت در تولید



مدیریت زمان با ماتریس «فوری - مهم»



مراحل توسعه محصول جدید



مفهوم کیفیت از دو دیدگاه

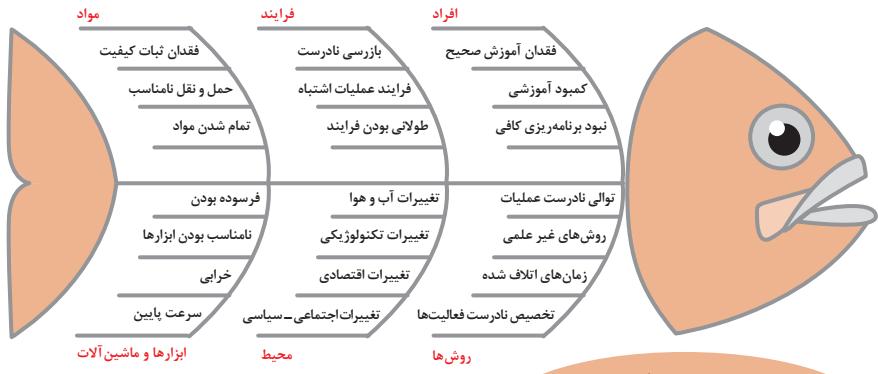
دیدگاه مشتری

مشخصه‌های کیفیت کالا
مشخصه‌های کیفیت خدمات

دیدگاه تولیدکننده

کیفیت نوع طراحی فرایند تولید، سطح عملکرد
تجهیزات و فناوری ماشین‌آلات، آموزش و نظارت
کارکنان و روش‌های کنترل کیفی

ساختار کلی نمودار علت و معلول یا استخوان ماهی



هزینه‌های کیفیت

کمی که قابل اندازه‌گیری باشد نظری
قطر، وزن یا حجم

اندازه‌گیری کیفیت کالاها

مشخصه‌های

کیفی یا وصفی نظری رنگ، بو، طعم،
سطح صاف، ارگونومیک بودن و...

هزینه‌های به دست آوردن
کیفیت خوب

هزینه‌های ناشی از ارائه
محصول بی کیفیت

مراحل انجام فرایند مدیریت پروژه

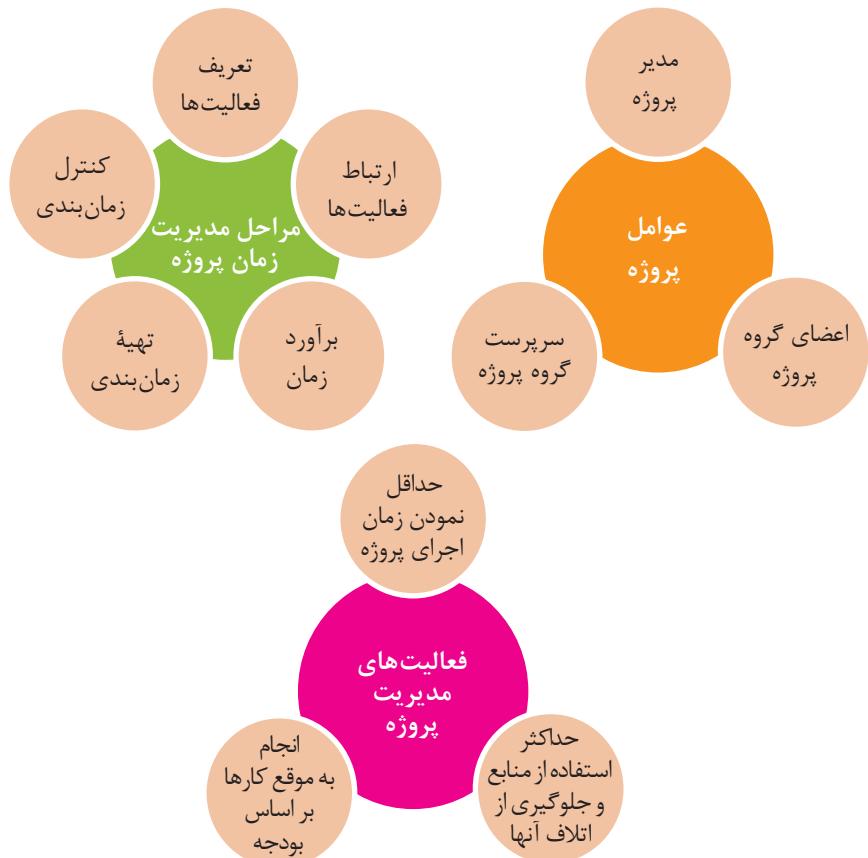
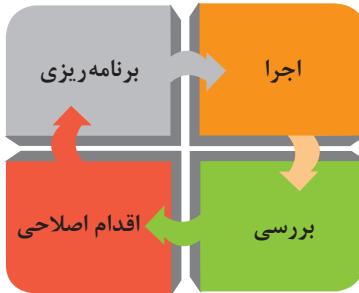
پایان
پروژه

کنترل
پروژه

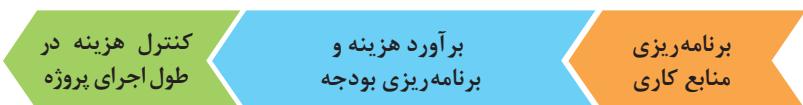
سازماندهی
پروژه

تعییف سیستم
برنامه‌ریزی پروژه

چرخه انجام کار



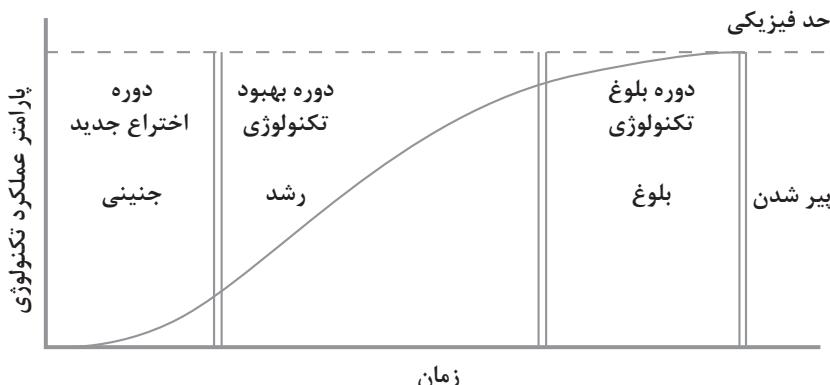
مراحل مدیریت هزینه پروژه



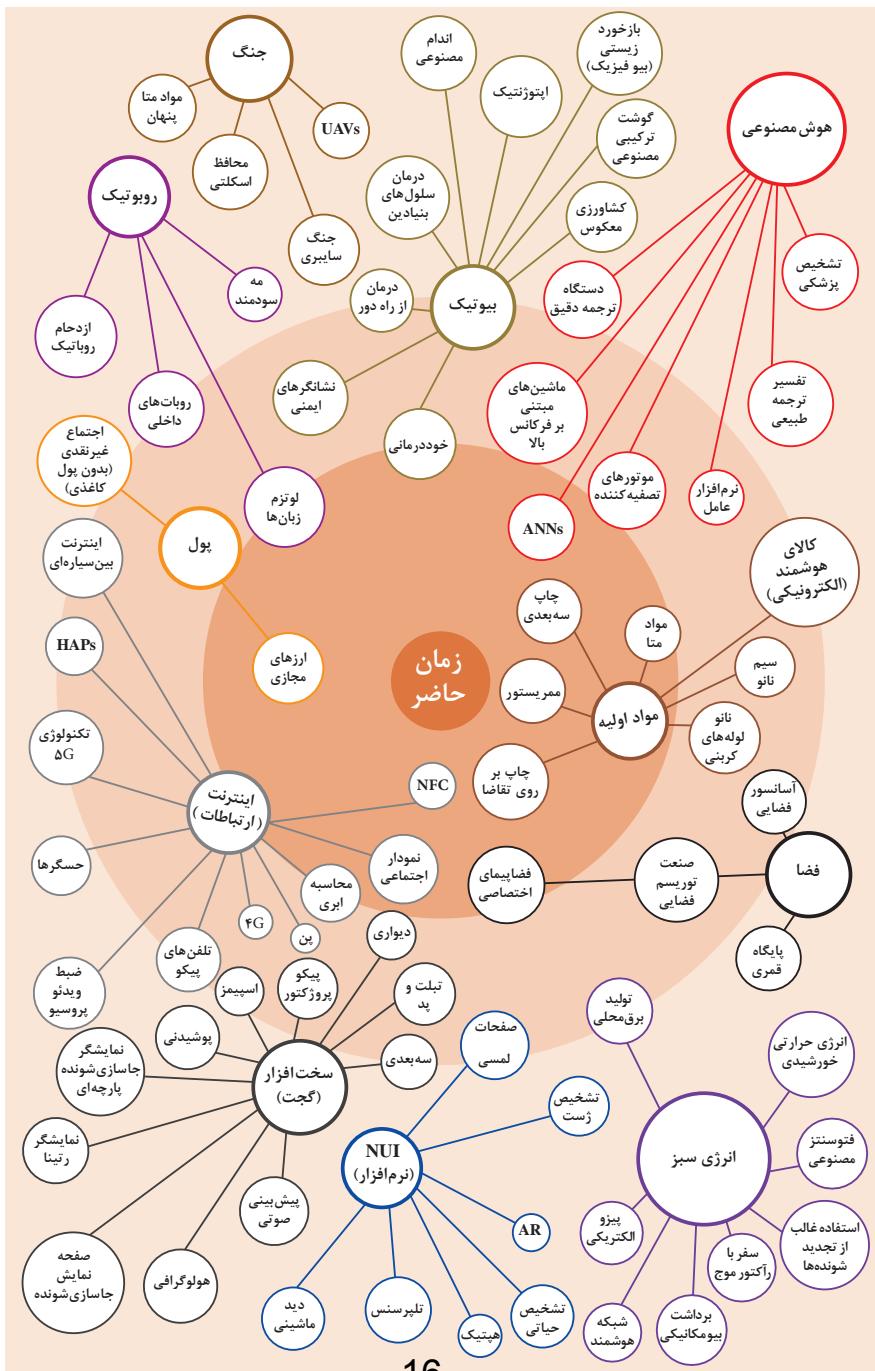
اولویت‌های علم و فناوری براساس سند جامع علمی کشور

- اولویت‌های الف در فناوری: فناوری هواشناسی، فناوری ارتباطات و اطلاعات، فناوری هسته‌ای، فناوری نانو و میکرو، فناوری‌های نفت و گاز، فناوری زیستی، فناوری زیست‌محیطی، فناوری فرهنگی و نرم
- اولویت‌های ب در فناوری: لیزر، فوتونیک، زیست‌حسگرها، حسگرها شیمیایی، مکاترونیک، خودکارسازی و روباتیک، نیمرساناهای کشتی‌سازی، مواد نوتروکریب، بسپارها (پلیمرها)، حفظ و ذخایر ژئی، اکتشاف و استخراج مواد معدنی، پیش‌بینی و مقابله با زلزله و سیل و پدافند غیرعامل
- اولویت‌های ج در فناوری: اپتوالکترونیک، کاتالیست‌ها، مهندسی پزشکی، آلیاژهای فلزی، مواد مغناطیسی، سازه‌های دریایی، حمل و نقل ریلی، ترافیک و شهرسازی، مصالح ساختمانی سبک و مقاوم، احیای مرتع و جنگل‌ها و بهره‌برداری از آنها، فناوری بومی

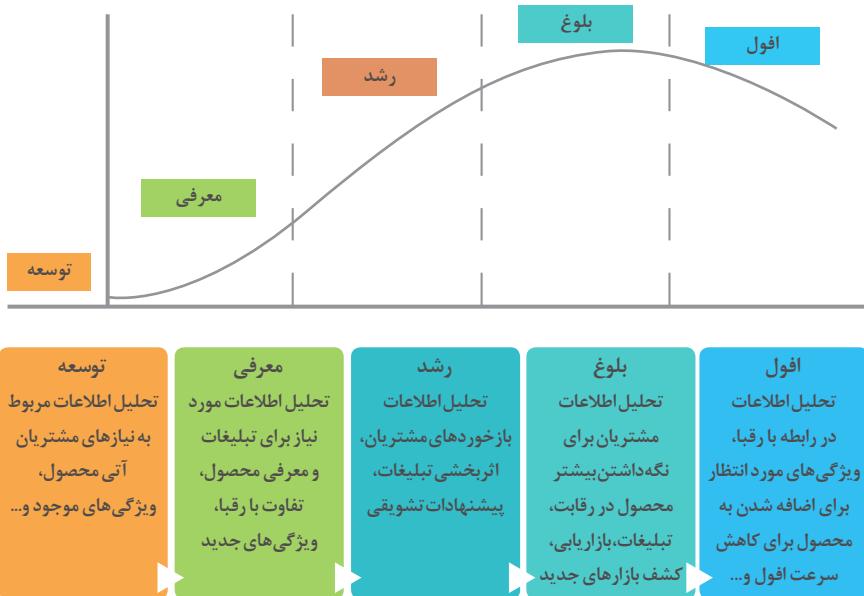
منحنی پیشرفت فناوری از شروع تا پایان



تجسمی از فناوری‌ها در آینده نزدیک



چرخه عمر محصول



سطوح مختلف کسب و کار در دنیای دیجیتالی



ویژگی‌های کلان داده‌ها



کاربرد فناوری نانو

