

کارخانه تبدیل فکر به ثروت

ideas—to—wealth.Blog.ir

ماهنامه کارآفرینی و خلاقیت - شماره ششم - شهریور ۹۱ - ۱۰۰۰ تومان (Donate)



لطفا معمولی نباشید !!

دانشجوی الکترونیکی = کارآفرین

دانشجوی معمولی = کارمند

کارآفرین ۱۲ ساله

معرفی کارآفرینان جوان ۲۰۱۱

ما دانشجویان کارآفرین، ایران را به کارخانه تبدیل فکر به ثروت تبدیل می کنیم





شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت

همه چیز از یک رویا شروع شد . رویای ساختن ایرانی ثروتمند و شاد .
و سپس ایده ای که در ذهنم شکل گرفت . ایده کارخانه تبدیل فکر به ثروت .
هسته ی اصلی کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، پارک فناوری مجازی است .
بستری که این امکان را بوجود می آورد که ۷۵ میلیون ایرانی ، در آن ایده های خود را تجاری کنند . برای تحقق این ایده ، در تابستان ۹۰ ، گروه دانش بنیان سلام تشکیل شد . گروهی که بعدها به تفصیل در مورد آن سخن خواهیم گفت . در ابتدا من بودم و یک وبلاگ . اما الان شبکه ای بزرگ در حال شکل گیری است که میلیون ها نفر در آن عضویت خواهند داشت . این شبکه با یک وبلاگ شروع شده ، با مجله الکترونیکی رشد پیدا کرده ، با انجمن و وب سایت www.ideas-to-wealth.ir رسمیت پیدا کرده و همچنان در حال گسترش است . شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت ، پشتیبان جوانان خلاق ایرانی خواهد بود تا بار دیگر پرچم ایران را در سراسر جهان به احتزار در آورند . اما این بار کمی متفاوت خواهد بود . پرچم علم و دانش و تکنولوژی ، پرچم کسب و کار های دانش بنیان ، پرچم کارآفرینان و ثروت آفرینان ایرانی .
ما می خواهیم یک پارک علم و فناوری مجازی به وسعت تمام ایران تأسیس کنیم و به دنیایی از موفقیت ، شگفتی و ثروت سلام کنیم .
سلام به دنیای زیبای دیگر . سلام به میلیاردرهای آینده ایران ، سلام به کارآفرینان جوان و موفق ایرانی . سلام به انسان های زیبای دیگر .
ثمره ی این پارک علم و فناوری مجازی ، میلیاردرها دلار ارز آوری برای کشور ، و ایجاد ۲۰ میلیون برند ایرانی قابل رقابت با برندهای خارجی در همه ی عرصه ها و حوزه ها خواهد بود . سکندار این ۲۰ میلیون برند ایرانی ، ۲۰ میلیون کارآفرین جوان خلاق و خوش فکر ایرانی خواهند بود .
شاید این سوال براتون بوجود آمده باشد که منظور از پارک فناوری مجازی دقیقاً چیست ؟ برای پاسخ به این سوال با ما همراه باشید .

هم اکنون به شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت بپیوندید .

شبکه کارخانه تبدیل فکر به ثروت :

مجله الکترونیکی ، وبلاگ ، انجمن ، دفتر کار مجازی ، شبکه اجتماعی
کارآفرینان ، شبکه مناقصه ایده و پروژه ، رادیوی اینترنتی ، تلویزیون اینترنتی
پارک علم و فناوری مجازی ، دانشگاه مجازی ، اینترنت فارسی
و در نهایت شهر مجازی سلام



کارخانه تبدیل فکر به ثروت ایده ای برای ثروتمند شدن ایرانیان

ما این امکان هستیم که مردم استعدادهای خود را شکوفا نموده ، تبدیل به ثروت و ارزش افزوده نمایند .

چشم انداز ما برای سال ۱۴۰۴

۲۰ میلیون برند ایرانی ،

۲۰ میلیون کارآفرین میلیاردر ایرانی

شعار ما

هر ایرانی ، یک شرکت دانش بنیان

شماره ۶ - شهریور ۹۱

ماهنامه و انجمن کارخانه تبدیل فکر به ثروت ،
یک گروه مردمی و دانش بنیان می باشد و به هیچ
سازمان و ارگانی وابسته نیست .

صاحب امتیاز : تعاونی دانش بنیان خواجه نصیر

مدیر مسئول و سردبیر : علی علی اکبرزاده

هیئت تحریریه :

باور ثروتی ، ایده غنی پور ، علی علی اکبرزاده

همکاران این شماره :

طراحی جلد و صفحه آرایی : ایده غنی پور

ناشر رسمی مجله : کتابخانه مجازی کتابلین
کتابلین ، ساده اما پر محتوا..
www.Ketabline.com



تلفن تعاونی : ۷۷۳۹۱۵۱۲ - ۰۲۱

سایت تعاونی : www.knn-co.com

سایت انجمن : forum.ideas-to-wealth.ir

وبلاگ : ideas-to-wealth.blog.ir

ideas-to-wealth.mihanblog.com

onlinepark.mihanblog.com

پذیرش آگهی در مجله و انجمن :
ali.anzabi@gmail.com

پست الکترونیکی مجله :

Salam.imperial@gmail.com

دوستان و همراهان عزیز مجله ، لطفاً برای ارتقای
کیفیت مجله ، انتقادات ، پیشنهادات و مطالب خود را
برای ما ارسال کنید .



فهرست	
۱	سرمقاله
۳	دانشجوی الکترونیکی = کارآفرین
۴	دانشجوی معمولی = کارمند
۵	کارآفرین ۱۲ ساله
۷	آشنایی با ۱۰ نوجوان کارآفرین ۲۰۱۰
۱۳	معرفی ۱۰ کارآفرین برتر جوان ۲۰۱۱
۱۷	قدرتمندترین زنان دنیای تکنولوژی
۲۱	مهارت های ۲۰۱۰



عید غدیر را به همه مسلمانان تبریک می گویم

سر مقاله

دوستان عزیز و کارآفرینم سلام .

عید غدیر خم ، یعنی انتخاب امیرالؤمنین علی (ع) از جانب خدای رحمان ، برای رهبری مسلمانان جهان و همه مردمان آزاده ی دنیا ، را به همه ی شما عزیزان تبریک و شاد باش می گویم و امیدوارم همیشه شاد و موفق و پر انرژی باشید .

بسیار خوشحال و خرسندم که انتشار مجله ، به چنین روز بزرگ و مبارکی افتاد .

پوی ماه مهر که می آید ، دوباره تکرار شروع می شود . تکرار کلاس های درس برای دانش آموزان و دانشجویان معمولی .

بدون هیچ تغییری و بدون هیچ ثمری . دوباره هیچ ، برای هیچ .

در این شماره از مجله کارخانه تبدیل فکر به ثروت، روی سخنم با معمولی هاست .

سلام به همه ی آدم های معمولی !

مدتی پیش من هم مثل شما معمولی بودم . اما یک روز صبح از خواب بیدار شدم ، در حالی که از این همه معمولی بودن خسته شده بودم . و احساس کردم زندگی من نیاز به کمی خلاقیت ، ابتکار ، حرکت و به طور کلی نیاز به تغییر دارد .

یکی از ویژگی هایی که معمولی ها دارند ، این است که نمی دانند معمولی هستند .

معمولی ها همیشه غر می زنند ، همیشه از همه شکایت می کنند ، همیشه به دنبال مقصر می گردند تا تقصیر ناکامی ها و شکست هایشان را به گردن او بیاندازند .

(حکومتهم ، دولتم ، رئیسهم ، معلم ام ، خانواده ام و هزاران مقصر دیگر.....)

معمولی ها ، اغلب انسان های مسئولیت پذیری نیستند . همیشه اسیر عادت های نادرست خودشان هستند و از تغییر و حرکت می ترسند .

آنها می ترسند که شکست بخورند بنابراین هیچ وقت تغییر نمی کنند و آسان ترین راه

انتخاب می کنند . یعنی زندگی معمولی ، تجربه تلخ و بعد و پیدا کردن مقصر .

آنها همیشه هزاران دلیل دارند برای اینکه شکست ها ، ناکامی و ناتوانی های خود را توجیه کنند . آنها معمولا دوست دارند که خودشان را بدبخت و مظلوم جلوه دهند تا بتوانند ترحم دیگر را جلب کنند و بپذیرند که تقصیر آنها نبوده

معمولی ها از شروع دوباره وحشت دارند و اغلب ، خسته ، نا امید ، غمگین ، افسرده ، بی حال ، بداخلاق ، پرخاشگر و هستند .

معمولی ها هیچ هدفی در زندگی ندارند . هیچ وقت برای ۵ سال آینده ی زندگی خود

برنامه ریزی نمی کنند . بنابراین با اتفاقات مختلف غافلگیر می شوند و هر روز نا امیدتر و

غمگین تر می شوند . اوج اوج اوج معمولی بودن ، به اعتیاد یا خودکشی ختم می شود .

معمولی ها انگیزه ای برای تلاش و حرکت ندارند ، به همین خاطر در بهترین حالت ، همیشه

معمولی خواهند ماند . اگر به افراد معمولی که در اطراف تان می شناسید ، نگاه کنید ، می

بینید که از ۵ سال گذشته تا حالا تغییری نکردند و چه بسا زندگی شان نسبت به گذشته معمولی تر شده باشد .

البته باید بگویم که معمولی بودن درجه دارد . این ویژگی هایی که گفتم مربوط اوج معمولی بودن است . اگر فقط یکی از این ویژگی ها در شما نیز وجود دارد ، شما نیز یک آدم معمولی هستید .

معمولی ها ، وقتی می فهمند که معمولی هستند ، واکنش شدیدی نشان می دهند و نمی توانند این موضوع را بپذیرند . اما باید قبول کنند که معمولی هستند و باید بدانند که آینده ی معمولی بودن چیست ؟

آدم های معمولی از زندگی لذت نمی برند و همیشه ناراحت و افسرده هستند.

پس فقط برای اینکه از زندگی لذت ببرید و همیشه شاد و سرزنده و امیدوار و پر انرژی باشید ،

لطفا معمولی نباشید !!!!

یکی از دوستانم در یکی از شبکه های اجتماعی نوشته بود :

در روز قیامت ، در پاسخ به همه ی سوالات ، تاریخ و محل تولدم را خواهم گفت .

یاد یک داستانی افتادم .

بعد از جنگ جهانی دوم ، آلمان با خاک یکسان شد . گزارش گری از یکی از جوانان آلمانی سوال کرد که الان چه احساسی داری ؟

جوان آلمانی پاسخ داد : آلمان خراب شده ولی فکر آلمانی هنوز زنده است . دوباره آلمان رو می سازیم.

بعد از ۵ سال ، از آن حادثه ، آلمان دوباره به دوران اوج خود بازگشت .

در مورد ژاپن هم همین اتفاق افتاد .

به این نتیجه رسیدم که انسان های غیر معمولی ، در هر کجا و در هر شرایطی که باشند ، کشور خود را ، شرکت خود را ، سازمان خود را به اوج موفقیت و قدرت و ثروت می رسانند .

و انسان های معمولی ، اگر در بهترین شرایط ممکن هم که باشند ، پس از مدتی بدبخت و غمگین و افسرده و شکست خورده هستند .

از ماست که برماست

از همه ی دانش آموزان معمولی ، از همه دانشجویان معمولی ، از همه آدم های معمولی صمیمانه خواهش می کنم که :

لطفا معمولی نباشید !!!!

زیرا شیعه ی حضرت علی ع نباید معمولی باشد .

ایرانی نباید معمولی باشد .

به دنیایی از شگفتی و ثروت خوش آمدید !!

ایرانی نباید معمولی باشد .

دانشجوی الکترونیکی (مجازی) = کارآفرین

برای اینکه بهتر درک کنید ، به چند نمونه فرق بین آدم های معمولی و غیر معمولی اشاره می کنم .

یک دانش آموز معمولی ، حتی اگر دانشگاه شریف هم قبول شود ، باز هم معمولی است .

ولی یک دانش آموز غیر معمولی ، به هر دانشگاهی که برود (پیام نور یا آزاد) در جایگاه خود می درخشد و بهترین موفقیت ها را کسب می کند .

یک دانشجوی معمولی ، بعد از فارغ التحصیل شدن به دنبال کار می گردد . ولی یک

دانشجوی غیر معمولی در حین تحصیل ، مدام از شرکت های مختلف پیشنهاد همکاری

دریافت می کند . یک دانشجوی معمولی همیشه می گوید : کار نیست . اما یک دانشجوی

غیر معمولی همیشه با ده ها پروژه ی مختلف روبرو می شود که به او پیشنهاد شده و

نمی داند کدام را انتخاب کند .

یا ده ها ایده ی جدید دارد که می تواند با اجرا کردن آنها ، کسب و کار خود را راه اندازی کند و به دنیایی از

ثروت و موفقیت برسد . معمولاً وقتی یک انسان معمولی ، موفقیت یک انسان غیر معمولی را می بیند ، می

گوید : حتماً او پارتی داشته ، با دزدی کرده ، یا او به ارث رسیده و

البته معمولی یا غیر معمولی بودن فقط در پول درآوردن یا کسب ثروت نیست .

این فقط یک مثال بود . انسان های غیر معمولی در همه چیز عالی هستند .

در ارتباط با خدا ، در روابط شان با خانواده و مردم ، در زمینه های عاطفی

و احساسی ، در زمینه ی علمی ، و در همه ی زمینه ها بهترین هستند .

من دانشجویان الکترونیکی زیادی را دیدم که واقعاً موفق بودند . یا دانشجویان

پیام نور که اختراعات و نوآوری های زیادی داشتند و یا با چند نفر از دوستان خود

کسب و کار کوچکی راه انداختند و بسیار موفق تر از بعضی دانشجویان دانشگاه های خواجه نصیر و امیرکبیر

و علم و صنعت و حتی شریف بودند .

این جوهره ی وجود آدمی است که از او انسانی موفق و غیر معمولی می سازد .

بسیاری از دانشجویان مثل دوران دانش آموزی ، وابسته به نمره و فشار معلم هستند تا درس بخوانند و از

نظر فکری و شخصیتی هنوز رشد نکردند . اما دانشجویان الکترونیکی و پیام نور ، باید یک مدیریت ویژه بر

خودشان داشته باشند تا موفق شوند . مدیریت زمان ، مدیریت انرژی ، مدیریت رفتار ، برنامه ریزی و بطور

کلی مدیریت بر خود .

بیشتر دانشجویان الکترونیکی و پیام نور ، در کنار تحصیل کار می کنند و پول در می آورند . بنابراین

دانشجویانی که از دانشگاه های الکترونیکی و پیام نور موفق بیرون می آیند ، پتانسیل های فوق العاده ای

دارند و در واقع آموزش دیدند برای کارآفرینی .

اما دانشجویان معمولی ، همیشه کارمند هستند .

در واقع دانشجویان معمولی در بدترین حالت ، همیشه به دنبال کار خواهند بود .

و در بهترین حالت ، اگر خوب درس بخوانند و بسیار موفق باشند ، باهوش باشند ، یادگیری خوبی داشته

باشند و مهارت های بالایی داشته باشند و نمرات خوبی هم کسب نمایند ، در نهایت کارمندان دانشجویان

کارآفرین خواهند بود .



دانشجوی معمولی = کارمند

به طور کلی ما در ایران ۵ میلیون نفر دانشجو داریم که متأسفانه بسیاری از این دانشجویان معمولی هستند .

اگر این ۵ میلیون نفر دانشجو معمولی نبودند ، ما نه تنها مشکل بیکاری نداشتیم ، بلکه این ۵ میلیون نفر

دانشجو ، اقتصاد نفت محور ایران را به یک اقتصاد دانش بنیان و خلاق تبدیل می کردند .

در واقع اگر این ۵ میلیون نفر دانشجو ، دست از معمولی بودن بردارند ، می توانند اقتصاد ایران را بر دوش

بگیرند و از قله های موفقیت بالا بروند .

ای دانشجویان عزیز ایرانی لطفاً معمولی نباشد !!!!

شاید برای عده ای سوال پیش بیاید . که یک دانشجوی معمولی چطوری می تواند دست از معمولی بودن

بردارد ؟

البته به طور غیر ضمنی توضیح دادم که خلاقیت و تغییر باعث بر هم زدن عادت های همیشگی می شود.

ولی برای کسانی که واقعاً تصمیم گرفتند که دیگر معمولی نباشند چند توصیه دارم .

و این نکته را اضافه می کنم که این توصیه ها برای شروع است و پس از مدتی ، هر کس باید راه خودش را

خودش پیدا کند و در از زندگی خود شاهکاری متفاوت و خلاقانه بسازد .

سه راهکار که برای شروع ، به معمولی ها پیشنهاد می شود :

۱- داشتن هدف

۲- داشتن برنامه ریزی

۳ - دوست شدن با خدا

سپس تلاش تلاش تلاش و باز هم تلاش و کوشش و پشتکار .

باید برای زندگی تان هدف داشته باشید . هدف ، دلیل زندگی شما است . شما برای چه زندگی می کنید ؟

باید برای ۵ سال آینده ی زندگی خود اهدافی تعیین کنید . اهداف کوتاه مدت ، میان مدت و بلند مدت.

و ببینید آیا سبک زندگی ، شیوه ی زندگی و روشی که الان در پیش گرفته اید ، شما را به این اهداف می

رساند ؟ یا خیر .

بعد باید برای رسیدن به این اهداف برنامه ریزی کنید . با دقت و جزئیات کامل . هر چیزی که شما را به اهداف

تان نزدیک می کند باید بوجود بیاورید . هر چیزی ، هر رفتاری ، هر عادتی که شما را از رسیدن به اهداف تان

دور می کند ، باید آن را از زندگی تان بیرون کنید .

و بعد اینکه باید با خدا دوست شوید . او را عاشقانه دوست بدارید . به او محبت کنید . با او بیشتر صحبت کنید

. ارتباط بیشتری با او داشته باشید . محبت او را جلب کنید . به حرف او گوش دهید . به او اعتماد کنید . به

او توکل کنید . کسی که به خدا توکل می کند ، نه تنها خدا همه کارهای او را کفایت می کند ، بلکه چنین

انسانی ، همیشه شاد و خوشحال و امیدوار است و ناراحتی و استرس و ناامیدی در او راه نمیابد .

بعد از اینکه هدف تعیین کردید ، برنامه ریزی کردید و به خدا توکل کردید ؛ حالا باید با تمام قدرت تلاش

کنید تا طبق برنامه ریزی پیش روید و به اهداف خود برسید .

در یک نظرسنجی ، از هر ۱۰ دانش آموز یا دانشجوی ژاپنی ، در پاسخ به این سوال که چرا درس می خوانی ؟

۹ نفر می گفتند برای پیشرفت ژاپن . از هر ۱۰ کارگر ، در پاسخ به این سوال که چرا کار می کنی ؟ می گفتند

برای پیشرفت ژاپن .

امیدوارم روزی برسد که ۱۱ میلیون دانش آموز ایرانی و ۵ میلیون دانشجوی ایرانی معمولی نباشند .

در این روز ، اقتصاد ایران ، اقتصادی دانش بنیان و پویا است و ما در اوج قله های موفقیت و عزت خواهیم بود.

به امید ساختن ایرانی ثروتمند و شاد .

آدورا تنها چهار سال داشت که نوشتن را آغاز کرد و حالا در سن ۱۲ سالگی یک سخنران و معلم موفق است. وقتی آدورا شش ساله بود مادرش لپ تاپی به او هدیه داد و آدورا ظرف مدتی بسیار کوتاه آن را پر از داستان های کوتاه و نوشته های مختلف کرد – سرعت تایپ او ۷۰ کلمه در دقیقه بود.



ه گزارش برترین ها ؛ Flying Fingers نام اولین کتاب آدورا است که شامل داستان های کوتاه، نکاتی در مورد نوشتن و تایپ، و توصیه های مادر اوست. آدورا ۱۱ ساله بود که دومین کتاب خود را تحت عنوان Fingers dancig به چاپ رساند.

آدورا اکنون ۱۲ سال دارد و تا به حال در ۴۰۰ مدرسه و کنفرانس سخنرانی کرده است. آدورا تصمیم دارد کنفرانسی را برای کودکان و توسط کودکان با مسئولیت خود برگزار کند. شبکه CNN و صبح به خیر آمریکا با این نویسنده جوان مصاحبه کرده اند و در زیر یکی از این مصاحبه ها را می خوانید.

تا به حال به خاطر سِنّت با چه مشکلاتی روبرو بوده ای؟ چگونه سن تو به موفقیتت کمک کرده است؟

بعضی وقت ها مردم بر اساس سن من، قد من یا حتی طرز صحبت کردن من قضاوت می کنند. این یکی از مشکلاتی است که واقعاً دوست دارم برطرف شود.

وقتی مردم من را می بینند فکر می کنند من یک فقط یک بچه کوچک هستم که هنوز به پدر و مادرم وابسته ام. اما پدر و مادر من به من و خواهرم به چشم کسانی نگاه می کنند که می توانند کارهای بزرگ انجام بدهند و افتخار آفرین باشند.

با این حال وقتی فقط دوازده سال داشته باشی و دو کتاب منتشر کرده باشی مردم واقعاً تحت تاثیر قرار می گیرند. البته این برای من کافی نیست چون دوست دارم به خاطر کارهایم مورد توجه قرار بگیرم نه به خاطر سنم. همین طور من به خاطر سن کمی که دارم ارتباط بهتری با بچه ها برقرار می کنم. کاری که بزرگترها نمی توانند انجام بدهند. من به عنوان یک معلم می توانم نسل خودم را درک کنم و با آنها با زبان خودشان صحبت کنم.

فکر می کنی کار آفرینی چه تاثیری بر اوضاع جهان دارد؟

همه ما با بیل گیتس و موفقیت های او آشنا هستیم. اما نوجوانان هم می توانند کارهای بزرگ انجام دهند. مثلاً الکس اسکات دختر چهار ساله ای بود که سرطان داشت اما با فروش لیموناد هزاران دلار به دست آورد و صرف تحقیقات در مورد سرطان کرد.

فروش اولین کتاب من در ویتنام ۳۰۰۰۰ دلار درآمد داشت که آن را به حمایت از مدارس اختصاص دادم. همه می توانند در جهان مهم باشند. این کار فقط مخصوص رئیس جمهور ها و رهبران دینی و افراد مسن نیست. در هر سنی می توان به موفقیت رسید.

چیز دیگری هست که دوست داشته باشی بگویی؟

بچه ها باید همیشه به خودشان بگویند “من می توانم. من قدرتش را دارم.” برای کار آفرین شدن تنها چیزی که نیاز داریم یک ذهن فعال است.

منبع : بهترینها

تنظیم و گرد آوری

www.farsinaz.com :



آشنایی با ۱۰ نوجوان کارآفرین سال ۲۰۱۰

این مطلب قدیمی است ، فقط به این خاطر گذاشتم که ببینید اینها بچه هستند .

۱. کریستین اون

نوجوانی است که استیو جابز را قهرمان زندگی و الگوی خودش می داند. او می گوید الهام گرفتن از مدیرعامل اپل علت اصلی موفقیت اش بوده است .

استفاده از او طی دو سال گذشته توانسته ۱ میلیون دلار درآمد داشته باشد. اما چگونه؟



این نوجوان بریتانیایی اولین کامپیوترش را در سن ۷ سالگی داشته است. سه سال بعد یک مکینتاش خریده و سراغ طراحی وب رفته است. چهار سال بعد از آن در سن ۱۴ سالگی و در سال ۲۰۰۸ یک سایت راه اندازی کرده که کار ساده ای انجام میداده است. نام سایت Mac Bundle Box بوده است. طراحی و بخش های سایت شبیه سیستم عامل Mac OS است و کریستن تمام تلاش خودش را کرده بود تا هر چه بیشتر به استاندارد های اپل نزدیک شود.

در این سایت او چندین نرم افزار را به صورت یک بسته با هم به کاربران می فروشد. در واقع او با صحبت کردن با برنامه نویس ها از آنها تخفیف عمده می گرفته است و این کار سبب میشده که بسته های نرم افزاری اش با تخفیف بسیار خوبی نسبت به خرید مجزای هر کدام به فروش برسد.

علاوه بر این وقتی مشتریان بسته های نرم افزاری را می خریدند سبب میشد که قفل خرید بسته های جدیدتر برای آنها و دیگر مشتریان باز شود. و همین کار باعث شده بود که خریداران این سایت دیگران را هم برای خرید از آن تشویق کنند.

ایده جالب کریستن سبب شده بود که او طی این مدت ۷۰۰ هزار پوند معادل ۱ میلیون دلار درآمد داشته باشد. حالا کریستن پروژه های جدیدی را هم آغاز کرده و هم اکنون ۸ فرد بزرگ سال از جمله مادر ۴۳ ساله اش برای او کار می کنند.

راز موفقیت او چه بوده؟ خود او می گوید که هیچ رازی وجود ندارد. برای رسیدن به موفقیت فقط کار و تلاش سخت نیاز است.

۲. سارا گرین

با پنج سال تجربه ی کار در دنیای تجارت، یک کهنه سرباز است. در ۱۸ سالگی یک شرکت آن لاین وسایل خانه راه انداخت، ۱st-for-furniture.co.uk، که تنها در سال دوم فعالیتش، بازگشت سرمایه ای تقریباً برابر ۴۰۰,۰۰۰ پوند داشت.

پدرش «اندی گرین» (Andy Green) درباره ی شَم اقتصادی او توضیح می دهد. «سارا» در ۱۲ سالگی با پخش روزنامه دستمزد می گرفت، تا این که در راه یکی از تحویل هایش، یک فرصت در ذهنش جرقه زد. «اندی» می گوید: «او دریافت که در اطرافش بازاری از بازنشستگانی کهنسال هست که باغچه های شان مثل جنگل های بکر دست نخورده ای به نظر می رسد که انگار سال هاست کسی به آن ها دست نزده است.»

«بعد او با رایانه آگهی های کاغذی درست کرد، آن ها را پخش کرد، و در طول دو هفته چمن های ۸ باغچه را هر یکشنبه در میان می زد، و با جیب هایی پُر از پول، از ۴۰ تا ۵۰ پوند، به خانه برمی گشت، و این برای یک بچه ی ۱۲ ساله خیلی عالی بود.»

«سارا» دارد با بخشی از سودی که از شرکتش به دست می آورد، به یک دستگاه آپارتمان تازه می رود و اکنون در فکر اقدام بعدی اش، یک تجارت متحرک است.

۳. الیور بریج

۱۷ ساله، از یک مشکل شخصی - پاهای بزرگش - یک فرصت تجاری ایجاد کرد و شرکتی را راه انداخت که کفش های بزرگ می فروشد. او می گوید: «من نگاهی به اینترنت انداختم. هیچ رقیبی برای کفش های بزرگ نبود و من با خودم فکر کردم خیلی خب، من می روم سراغش!» او با تولیدکنندگان کفش تماس گرفت و ترتیبی داد که بزرگترین سایزهای کفش های آن ها را از طریق فروشگاه آن لاین خود Biggerfeet.co.uk به فروش برساند.



او می گوید: «من باید همه چیز را آماده می کردم و تنها در دو هفته ی اول جولای سال گذشته (۲۰۰۵)، ۱۰ روز طول کشید تا سایت خودم را راه اندازی کنم. بعد همه چیز جور شد و از آن موقع به بعد فروشم را شروع کردم. تنها در نیم ساعت اول راه اندازی سایتم، یک سفارش گرفتم. بعد از آن، به سرعت افزایش پیدا کرد. فروش مان به سقف می رسد.»

الیور امیدوار است به محض تمام کردن A-levels تا سال بعد، در دانشگاه آکسفورد ادامه ی تحصیل دهد و سرانجام یک وکیل حقوقی شود!

زمانی که تنها ۸ سال داشت و به همراه پدر و مادرش برای تعطیلات به کرجی یکی از دوستان شان رفته بودند، داشت مجله های کشتیرانی را ورق می زد که برق یک قایق مخصوص او را گرفت. «جیک» بی درنگ گفت که می خواهد آن را بخرد. ولی پدرش «نیک» (Nick) به او گفت که اگر می خواهد که کشتی رؤیایی اش را به دست آورد، باید واقعا پول دربیاورد.



«ما همه شروع کردیم به تشویق کردن او، و گفتیم اگر می خواهی پول کافی به دست بیاوری تا بتوانی یک کرجی عالی بخری، بهتر است از همین الان شروع کنی به پول درآوردن.» همان جا بود که ایده ی تجارت «جیک»، تولید دستمال های چاپی سفارشی برای کرجی ها، در ذهن او جرقه زد و شرکت Nautical-napkins.co.uk را به راه انداخت. با مقداری کمک مالی از سوی پدرش، «جیک» تجارتش را با خرید یک دستگاه چاپ دست دوم به ارزش ۷۵۰ پوند شروع کرد.

«نیک» توضیح می دهد: «ما برای قرض دادن آن ۷۵۰ پوند با او قرارداد بستیم که هر وقت یک دست دستمال فروخت، نصفش را به ما بدهد و نصفش را برای خودش نگاه دارد تا زمانی که همه ی ۷۵۰ پوند را کامل برگرداند. خب، او گاهی این کار را کرد و گاهی هم همه ی سودش و نه نصفش را برای خودش نگاه داشت.»

شاید «جیک» تنها ۱۰ سال داشته باشد، ولی به یقین یکی از چهره های مطرح است. او می گوید: «قیمت هر دستمال ۵۰ پوند است و من حدود ۲۵ پوند سود می برم. من (تا حالا) بیش از ۲۰۰۰ پوند سود کرده ام. در حال حاضر حدود ۱۰۰۰ پوند در حساب بانکی ام دارم.» ولی او در خرج کردن پولی که به زحمت به دست می آورد هیچ ابایی ندارد. تا حالا یک جاز، یک گیتار و یک تخته ی موج سواری خریده است.

«جیک» همزمان با کسب سود از دستمال های دریایی اش، روی تجارت فروش تخته ی موج سواری به کودکان خودش هم کار می کند.

دانش آموز ۱۳ ساله ی دبیرستان «لاوسن» (Lawson) در «کاپرتینو» (Cupertino) است. او مدیر کل شرکت Elementeo, gaming startup است. هدف شرکت او، ادغام شادی با آموزش شیمی، به وسیله ی کارت های بازی و نقش های خیالی است. این (نمونه ای از) شیوه ی بازی ابداعی اوست:



شما به سپاهی از عناصر شیمیایی، ترکیب ها و کاتالیزورها فرمان می دهید، که با یک دسته کارت ۶۶ تایی مشخص شده است (برای نمونه، کارت حرارت و گوگرد در طرف چپ، برای «گوگرد»). حریف شما هم یک دسته کارت با همان شماره ها دارد. هدف شما این است که با رقیب تان مبارزه کنید و امتیاز او را به صفر برسانید. برای نمونه، شما کارت اکسیژن تان را برمی دارید و بر روی کارت آهن حریف می گذارید، و یاد می گیرید که «زنگ آهن» ساختید. اکسیژن، یک امتیاز می گیرد. مانند بازی های کارتی، اما با عناصر شیمیایی و تاس و ۶۶ عدد کارت که با کاریکاتورهایی از عناصر تصویر شده است. (Venture Beat)

تا حالا که هدف او به دست آوردن یک میلیون دلار سود، تا پایان اولین سال کاری اش، تابستان ۲۰۰۸، است. او به دنبال جذب سرمایه برای تولید انبوه ایده اش است و در کنفرانس های فن آوری کارآفرینی شرکت می کند. گروه بسیار پرتلاشی که در کنار هم گرد آورده است، و در میان آن ها خواهر ۱۱ ساله اش به عنوان معاون فروش تعیین شده، بسیار تأثیر برانگیز است.

ایشان یک جوان نوزده ی ساله ی معمولی نیست، بلکه با قدی تقریباً برابر با ۱۹۳ سانتیمتر، مؤسس شرکت نرم افزاری Comcate, a software company است که برای فرمانداری های محلی، ابزارهای حمایت مشتری فراهم می کند. او شرکتش را با رتبه ی فن آوری درجه ی ششم تأسیس کرد، آن هم زمانی که تنها ۱۲ سال داشت و وارد مدرسه ای دولتی در سن فرانسیسکو (Town School for Boys) شده بود.



از آن زمان تاکنون، نمایندگی های متعدد در شهرهای کوچک تا نیمه بزرگ، گردش سرمایه ی شرکتش را به حدود ۷۵۰,۰۰۰ دلار در سال رسانده اند؛ و زمانی که نوجوانان هم سن و سال او، به کالج فکر می کنند، او با مشهورترین مدیران فن آوری مدرن (high tech) در دره ی سیلیکون گپ می زند.

«سواس» در حال حاضر ۲۱ سال دارد و اهل کشور هند (Bangalore) است. او زمانی که تنها ۱۴ سال داشت، شرکتی را در سن خوزه ی کالیفرنیا (San Jose, California) تأسیس کرد به نام Globals, Inc. دلیل این که او به جای میهن خودش، آمریکا را برای امتحان شانس خود انتخاب کرد، قوانین هند بود که مانع او از تأسیس یک شرکت قانونی می شد. او کارش را تنها با ۴ کارمند شروع کرد و اکنون حدود ۴۰۰ دانش آموز از هند و آمریکا در استخدام دارد.



او به شوخی می گوید که تصمیم دارد در سن ۲۴ سالگی خود را بازنشسته کند. عاشق کارش است و نامش در کتاب رکوردهای هند، به عنوان «جوان ترین رئیس هیئت مدیره ی جهان» فهرست شده است.

او بسیار مقتصد است و به طرز شگفت آوری از یک VC firm بازگشت سرمایه ای معادل ۱۰۰ میلیون دلار داشته است. او ۲۰۰ نمایندگی در سراسر جهان و دفاتر کاری در ۱۱ کشور دارد و محصولات نرم افزاری برای مدارس وابسته به کلاس الکترونیک ارائه می کند که نمرات و حضور دانش آموزان را پیگیری می نماید. محصول دیگری که شرکت وی آن را توسعه داده است (و نامزد دریافت حق امتیاز شده است)، یک ابزار مدیریت داده ها است که به شرکت های آی تی (IT) کمک می کند با کم کردن تعداد افراد، هزینه های شان را کاهش دهند.

دانیل آنستندینگ - ۱۷ ساله؛ کانال رادیوی دیجیتالی DAER - ویلویی هیلز - اوهایو

آنچه به عنوان یک سرگرمی برای «دانیل آنستندینگ» آغاز شد، تبدیل به یک ایستگاه رادیویی اینترنتی شد که بسیار محبوب و سودآور شد. گرچه «دانیل»، کسب و کارش را در سال ۱۹۹۷ برنامه ریزی کرد ولی DAER رسماً در ماه می ۱۹۹۸ شروع به کار کرد. امروز این سایت، به طور متوسط ۱,۲ میلیون اثر بی همتا و ۱۷ میلیون اثر شناخته شده دارد. بیشتر شنوندگان آن خانم‌های بین ۲۴ تا ۵۰ ساله هستند. «دانیل» ثابت کرد که ترکیبی از تجربه در یک کسب و کار همراه با علاقه شدید می تواند نتایج فوق‌العاده‌ای داشته باشد. او برای جامعه‌ی شنوندگان رو به رشدش ارزش قائل است و به طور منظم در بخش «DAER MINUTE» اطلاعات مفیدی در مورد بهبود زندگی شخصی مانند سلامتی، مسایل مالی و ... ارائه می‌دهد.

رادیوی DAER، ۱۴ کارمند دارد و دفاترش را در ۶ شهر به فروش گذاشته و به گفته‌ی «دانیل» تا ۳۰۰ درصد در سال گذشته رشد داشته است

. فکر می‌کنید کجا می‌توانید امواج صدا را دریافت کنید؟

مسلماً در www.daer.com!



ارفن تیلور ۱۸ ساله و مایکل استال ۱۹ ساله در شرکت GoFerretGo مشارکتی شکوفا را راه اندازی نموده اند.



این دو شریک، یکدیگر را در باشگاه ورزشی دبیرستان ملاقات کرده و از همان زمان چندین فعالیت اقتصادی مشترک موفق را هم به صورت آنلاین و هم غیر آنلاین راه‌اندازی کرده‌اند. معرفی نوجوانان جویای کار به شرکت‌هایی که به کارکنان نیمه وقت نیاز داشتند، راز موفقیت GoFerretGo است. اولین و بزرگترین شرکتی که «ارفن تیلور» و «مایکل استال» مالک آن شدند. همچنین آنها از طریق Amoro Developments، یک شرکت سهامی با دارایی اولیه و با تملک واقعی، از دنیای کاربران کامپیوتر و اینترنت به سوی دنیای زمینی‌ها جهش کردند. GoFerretGo.com به تازگی حدود ۳,۱۲۵ میلیون دلار ارزش گذاری شده است.

آناند شیمپی - ۱۸ ساله - آناند تک - رلیگ - نیویورک

چه چیزی AnandTech.com را در دریای کسب و کارهای اینترنتی برجسته می‌کند؟ این که با وجود در هم شکستن و نابود شدن دیگر کسب و کارهای اینترنتی هنوز زنده و سر حال است. اما واقعیت جالب‌تر این است که بیش از یک میلیون دلار در سال درآمد دارد. «آناند» رئیس آناند تک می‌گوید: «ما این کار را شروع کردیم، بدون این که قصد راه‌اندازی یک کسب و کار را داشته باشیم، من آن را به عنوان یک سرگرمی شروع کردم.»

هنگامی که گروه خبری او در زمینه‌ی ارتقاء سخت‌افزار کامپیوتر به یک نکته‌ی عظیم رسیدند، او سرگرمی خود را ادامه داد تا آن را به یک وب سایت پول‌ساز تبدیل کند. «آناند» موفقیت خود را در این واقعیت می‌داند که در زمان ورودش به این بازار، هیچ رقیبی در اطرافش نبود. او آناند تک را با مجلاتی مقایسه می‌کند که مکانیک‌ها آنها را می‌خوانند تا بدترین اتومبیل‌ها را به حالتی

قابل استفاده تغییر دهند. مردم به سایت او مراجعه می‌کنند تا بدانند

که چگونه کامپیوترها را برای قوی‌تر کردن ارتقا دهند. در حال حاضر،

آناند تک به حدود ۳۰ میلیون بازدیدکننده و فروش آگهی در ماه

رسیده است. به غیر از راه‌اندازی یک وب سایت باور نکردنی، «آناند»

برای گروه‌های مدارس در مورد چگونه درگیر شدن با تکنولوژی سخنرانی

می‌کند. او همچنین به خاطر جایزه‌ی ۱۰ هزار دلاری که به علت دریافت

رتبه‌ی اول در Entrepreneur PR به دست آورده، با تقاضای زیادی برای

مصاحبه در رسانه‌ها مواجه می‌شود.



منبع :

<http://banki.ir/akhbar/-news/4687>

معرفی ۱۰ کارآفرین برتر جوان در سال ۲۰۱۱

۱. نیکی دارکین



نیکی دارکین تنها ۲۰ سال دارد و در طول تنها ۱۲ ماه به یکی از موفق ترین کارآفرینان استرالیا تبدیل شده است. دارکین موسس سایت dresses۹۹ است. مراجعه کنندگان به این سایت می توانند لباس هایی اضافه خود را آپلود کنند و به فروش برسانند، سپس در صورت تمایل با پولی که دریافت می کنند اجسامی را که سایر کاربران آپلود کرده اند خریداری کنند.

اداره این سایت سومین شغل این دختر جوان است. مریبان نیکی آینده ای روشن را برای او پیش بینی کرده اند .

۲. میک لیوبینزکاس



میک یکی از بنیانگذاران شرکت Pollenizer بوده است، که در سال ۲۰۱۱ حدود ۱۶ ایده جدید را مورد آزمایش قرار داد، ۸ حرفه جدید را راه اندازی کرد، ۷ میلیون دلار برای خرید سهام چند شرکت جمع آوری کرد، و یکی از زیر مجموعه های خود را به قیمت بیش از ۴۰ میلیون دلار به فروش رساند.

Pollenizer در ماه های اخیر نه تنها تعداد کارکنان خود را افزایش داده است، بلکه زمینه هایی را برای کارهای گروهی و پروژه های ۴ ماهه ایجاد کرده است.

۵. آندرو برت

برت در سال ۲۰۰۹ آژانس بازاریابی StartUP را تاسیس کرد. سپس به فعالیت های دیگری مانند کاربایی و سرمایه گذاری پرداخت. از نظر او کلید موفقیت یک کارآفرین اولا یافتن یک بازار تخصصی و سپس جذب مشتریان وفادار است. او نظم، تمرکز و خودداری از بلندپروازی را رکن اصلی موفقیت در هر رشته یا حرفه می داند.

۳. جو برستون



برستون در سال ۲۰۰۶ Capital Job را تاسیس کرد که وظیفه اداره امور مالی طرفین قرارداد را بر عهده دارد. ایده تاسیس این شرکت زمانی به ذهن خانم برستون خطور کرد که برای کارفرمای سابق خود کار می کرد.

برستون می گوید درآمد سرشار شرکت (۹،۱۴ میلیون دلار در یک سال مالی) به آسانی به دست نیامده و مستلزم کار بی وقفه و زحمات مداوم بوده است.

۴. لاریسا رابرتسون



خانم رابرتسون قبلا در یک شرکت کاریابی کار می کرد. پس از آنکه این شرکت با مشکلات مالی مواجه شد، هیئت مدیره آن برنامه پیشنهادی رابرتسون را نپذیرفت. اما خانم رابرتسون تسلیم نشد و شرکت را خریداری کرد، یعنی یک شبه از نقطه صفر به شرکتی با ۱۸۰ کارمند رسید.

البته بعدها رابرتسون به دلیل بارداری از برنامه های خود

عقب افتاد و یک مشتری ۳ میلیون دلاری را از دست داد. اما این اتفاق او را نا امید نکرد و در حال حاضر شرکت او درآمدی برابر با ۸ میلیون دلار دارد. در طول ۳ سال گذشته نرخ رشد شرکت او ۴۲۸ درصد بوده است.

۶. وایی هنگ فونگ



وایی هنگ فونگ اصالتا مالزیایی است. او که تمایلی به ادامه مسیر والدین خود نداشت، برای ادامه تحصیل به استرالیا سفر کرد. وایی با کمک عمویش OZHut را تاسیس کرد، این شرکت عمدتا به تولید لوازم خانه و محصولات مانند وسائل آشپزخانه می پردازد. پیش بینی می شود که OZHut امسال درآمدی معادل ۳،۱ میلیون دلار داشته باشد.

فونگ می گوید که شرکت او در سال گذشته رشدی ۵۰ درصدی را تجربه کرده است.

۷. دومینک کروسا

سال ۲۰۱۱ برای کروسا سالی پرمشغله بود. شرکت او که FCDF نام دارد، در فعالیت های مربوط به اینترنت، تلفن همراه و تکنولوژی سرمایه گذاری می کند. معیار او برای سرمایه گذاری میزان جذب مشتری و درآمدی است که در هر یک از این زمینه ها پیش بینی می شود.

کروسا توسعه فعالیت ها و شهرت بین المللی را یکی از اهداف آینده خود معرفی می کند.



۸. ادیر شیفتمن

ادیر شیفتمن مدتی پیش سایت خود **Helpmechoose.com** را به فروش رساند، اما اخیرا با تاسیس یک پورتال اینترنتی دوباره به دنیای تجارت بازگشته است.

آخرین سایت او **starthere.com** اگرچه تنها در دسامبر گذشته تاسیس شده است، ولی تا کنون به پیشرفت های قابل توجهی دست یافته است.

در حال حاضر تعداد اعضای این سایت ۱۰۰۰۰ نفر و درآمد آن ۴ میلیون دلار بوده است. بیش از ۹۰۰ فروشگاه اینترنتی از جمله اپل و دل محصولات خود را از طریق این پورتال به فروش می رسانند.

شیفتمن می گوید که تا به حال حتی یک دلار صرف بازاریابی نکرده و با این حال ۱۰۰۰۰ نفر در سایت او عضو شده اند .



۹. مایک کانن- بوکرز و اسکات فارکوآر

مایک و اسکات شرکت خود **Atlassian** را زمانی تاسیس کردند که تنها ۲۲ سال داشتند، و در حال حاضر شرکت آنها یکی از شرکت های موفق نرم افزار محسوب می شود.

Atlassian حدود ۲۰۰۰۰ مشتری در ۱۴۰ کشور مختلف دنیا دارد، هرچند شعبه اصلی آن همچنان در سیدنی واقع است. ثروت مشترک مایک و اسکات چیزی حدود ۳۶۰ میلیون دلار است. آنچه این شرکت را از سایر ادارات متمایز می کند تمایل صاحبان آن به کمک به دیگر شرکت ها است. آنها می گویند « دوست داریم موفقیت ما الگویی برای سایر شرکت ها باشد. همین چند سال پیش بود که **Atlassian** خود شرکتی کوچک و نوپا بود.»



۱۰. جودی و مایکل فاکس

یک فروشگاه اینترنتی است که به زنان اجازه می دهد کفش های دلخواه خود را طراحی کنند. سپس این کفش ها با دست ساخته شده و به هرکجای دنیا ارسال می شود.

موسسان این سایت زوجی به نام جودی و مایکل فاکس، و دوست آنها به نام مایک نپ هستند که هر ۳ نفر در دانشکده حقوق با هم آشنا شدند.

در سال ۲۰۱۱ جایزه بهترین استراتژی آنلاین به این سایت اهدا شد.

منبع : برترین ها



قدرتمندترین زنان دنیای تکنولوژی



دنیای تکنولوژی رشد می‌کند و در بخش‌های مختلف زندگی ما وارد می‌شود. مدیران شرکت‌های بزرگ و فعال معمولاً تاثیر قابل توجهی بر روند رشد این صنعت دارند. در این میان اما جایگاه مدیران زن در صنعت تکنولوژی کجا است؟

در واقع حضور زنان در عرصه‌های مختلف صنعتی، تجاری و تکنولوژی در سال‌های اخیر پررنگ‌تر از گذشته شده است تا جایی که شرکت بزرگی مانند IBM بعد از یک قرن فعالیت امسال یک زن را به عنوان مدیرعامل خودش انتخاب و معرفی کرد.

علاوه بر این، گویا در سال‌های اخیر تغییرات زنانه جالبی در صنعت تکنولوژی اتفاق افتاده است؛ «مگ وایتمن» به عنوان مدیر عامل شرکت بزرگ HP و «ماريسا مایر» به عنوان مدیر عامل Yahoo انتخاب شدند.

در همین راستا ماریسا مایر زمانی در مصاحبه‌ای گفته بود: «من یک کارمند زن در گوگل نبودم، بلکه یک خوره تکنولوژی بودم. اگر بتوانی در راه علاقه و هدف درست گام برداری صرف‌نظر از جنسیتی که داری، حتماً موفق خواهی شد».

شاید به همین دلیل است که هر سال در فهرست قدرتمندترین زنان جهان که مجله فوربس آن را منتشر می‌کند، مدیران تکنولوژی حضوری آشنا و همیشگی دارند.

در فهرست صد تایی که مجله فوربس به تازگی از قدرتمندترین زنان دنیا در سال ۲۰۱۲ منتشر کرده است، پانزده نفر از مدیران تکنولوژی قرار دارند.

هر چند نفر اول این فهرست آنجلا مرکل صدر اعظم آلمان است، اما بالاخره جایگاه دهم آن به «شرلی سندبرگ» یکی از اعضای هیات مدیره و مدیر بخش عملیات شرکت فیس‌بوک اختصاص پیدا کرده است.

با این اوصاف قدرتمندترین زنان دنیای تکنولوژی در سال ۲۰۱۲ به ترتیب عبارتند از:

۱- شرلی سندبرگ: بعد از چهار سال حضور موثر در فیس بوک به عنوان مدیر بخش عملیات این شرکت و کمک به ورود آن به بازار بورس، بالاخره در ماه ژوئن گذشته به عنوان یکی از اعضای هیات مدیره فیس بوک انتخاب شد. او اولین عضو زن هیات مدیره فیس بوک است که حدود یک میلیارد دلار از سهام غیر قابل واگذاری این شرکت را در اختیار دارد.

سندبرگ ۴۳ ساله که فارغ‌التحصیل رشته مدیریت از دانشگاه هاروارد است سال‌ها بخش فروش جهانی آنلاین گوگل و بخش عملیات این شرکت را مدیریت کرده و بخش‌های مختلفی از وزارت دارایی آمریکا را در زمان ریاست جمهوری بیل کلینتون مدیریت کرده است.

۲- جینی رومتی: در ماه اکتبر سال گذشته میلادی او بعد از سی سال فعالیت مستمر به عنوان مدیر عامل شرکت بزرگ IBM انتخاب شد تا بعد از یک قرن از فعالیت این شرکت اولین مدیر عامل زن آن باشد.

او در اولین سال مدیریتش برنامه پنج ساله‌ای برای ورود به بازارهای جدید مانند رایانش ابری و نرم‌افزارهای تحلیل تجاری تعیین کرد تا افزایش ۲۰ میلیارد دلاری درآمد این شرکت را تا سال ۲۰۱۵ تضمین کند. او در سال ۱۹۸۱ به عنوان یک مهندس سیستم‌های الکترونیکی وارد IBM شد و بعدها به عنوان مدیر بخش فروش جهانی ۱۷۰ بازار جدید را برای محصولات این شرکت ایجاد کرد.

۳- اوریسولا برنز: او در سومین سال حضورش به عنوان مدیر عامل در شرکت Xerox همچنان سعی دارد این شرکت را از یک فروشنده مستقیم انواع پرینتر و دستگاه کپی، به یک ارائه دهنده سرویس‌هایی مانند مدیریت تراکنش‌های مربوط به بلیت‌های الکترونیک و پارکومترها تبدیل کند.

او در این مدت روند رشد مثبتی را برای Xerox ایجاد کرده و خریدهای کوچک اما موافی هم در میان شرکت‌های نوظهور داشته است. او در واقع اولین زن سیاه پوستی بود که مدیر عامل یکی از شرکت‌های بزرگ آمریکایی می‌شد.

۴- مگ وایتمن: زمانی که او در سال گذشته میلادی به عنوان مدیر عامل شرکت HP انتخاب و معرفی شد، سهام این شرکت با کاهش حدود ۲۵ درصدی ارزان‌ترین سهام در شاخص Dow Jones روبه‌رو شد.

به این ترتیب مسوولیت‌های زیادی به عهده او قرار داشت، اما وایتمن در کنفرانسی در ماه ژوئن گذشته اعلام کرد که چهار یا پنج سال زمان لازم است تا HP در مسیر درست قرار بگیرد. او پیش از این مدیر عامل شرکت eBay بود و با افزایش ۵۰ درصدی قیمت سهامش در این شرکت از سپتامبر گذشته تا حالا حجم دارایی‌های خالص او به ۳۰۰ میلیون دلار رسیده است.

۵- ماریسا مایر: بیستمین کارمند استخدام شده در شرکت Google در ماه جولای گذشته به عنوان مدیر عامل جدید Yahoo انتخاب شد. مایر ۳۷ ساله بلافاصله بعد از فارغ‌التحصیلی در رشته علوم کامپیوتر از دانشگاه استنفورد وارد Google شد. او یکی از جوان‌ترین مدیران تکنولوژی است و اعلام کرده که سعی دارد با تکیه بر قدرت Yahoo در بخش‌هایی مانند ایمیل این شرکت را به روند سوددهی گذشته‌اش بازگرداند. این در حالی است که اولین فرزند او در پاییز امسال به دنیا می‌آید.

۶- سوزان ووجسکی: کارمند ۴۴ ساله Google که در پشت تمام محصولات تبلیغاتی این شرکت مانند AdWords، AdSense، Analytics و DoubleClick قرار دارد. او مسوول ایجاد ۹۶ درصد از درآمد ۳۷/۹ میلیارد دلاری Google در سال ۲۰۱۱ بوده است. او که چهار فرزند دارد، همان شخصی بود که گاراژش را به سرگی برین و لری پیج اجاره داد. خواهر او «آنه» در حال حاضر همسر سرگی برین است.

۷- سافرا کاتز: او که از سال ۲۰۱۱ یکی از اعضای هیات مدیره شرکت نرم‌افزاری بزرگ Oracle بوده است، از سال ۲۰۰۴ هم به عنوان رییس هیات مدیره این شرکت فعالیت می‌کند و در حال حاضر همزمان پست مدیر ارشد بخش مالی این شرکت را هم به عهده دارد.

او کمک زیادی برای معرفی سرویس رایانش ابری Oracle در ماه ژوئن گذشته کرد و انتظار می‌رود این سرویس در اولین سال معرفی‌اش درآمد یک میلیاردی برای Oracle داشته باشد. کاتز همچنین در زمینه خریدهای این شرکت مانندSun Microsystems تاثیر گذار بوده است.

۸- شر وانگ: او یکی از موسسان و رییس هیات مدیره شرکت سازنده موبایل‌های هوشمند HTC است که در این سال‌ها رشد خوبی داشته. با این حال درآمد این شرکت در پایان فصل دوم امسال کاهش سالانه ۵۰ درصدی داشته است. با این حال اما اعتماد به نفس و قدرت او در پانزدهمین سال فعالیت HTC، رقبای این شرکت را نگران کرده است.

۹- پدمسری واریور: مدیر ارشد تکنولوژی و مدیر ارشد بخش استراتژی بزرگ‌ترین شرکت عرضه‌کننده تجهیزات شبکه دنیا یعنی Cisco مسوولیت‌های زیادی به عهده دارد. او قبل از حضور در Cisco در سال ۲۰۰۷، به عنوان مدیر ارشد تکنولوژی در شرکت Motorola کار می‌کرد.

۱۰- سوو گاردنر: وقتی در سال ۲۰۰۷ به عنوان مدیر اجرایی وارد بنیاد Wikimedia که Wikipedia به عنوان زیر مجموعه آن فعالیت می‌کند شد، این دانشنامه آزاد معروف کمتر از ده نفر کارمند داشت و درآمد سالانه آن به کمتر از ۳ میلیون دلار می‌رسید. در سال ۲۰۱۱ اما درآمد این شرکت تا ۲۳ میلیون دلار افزایش پیدا کرد. او بر گسترش فعالیت Wikipedia در سرتاسر جهان تاکید دارد و امسال با دو شرکت بزرگ مخابراتی اروپا یعنی Orange و Telenor همکاری برای ارائه اطلاعات رایگان این دانشنامه به کاربران موبایل را آغاز کرده است.

۱۱- چوآ سوک کونگ: او مدیر عامل شرکت مخابراتی Singtel است که دارای ۴۴۵ میلیون کاربر در ۲۶ کشور جهان است. کونگ از سال ۲۰۰۷ وارد این شرکت شده است و در حال حاضر روی ارائه خدمات شبکه G ۴ تمرکز کرده است.

۱۲- کران مازومدار شاو: اولین مدیر زن هندی در زمینه بیوتکنولوژی که شرکت Biocon را در سال ۱۹۷۸ تاسیس کرد. شرکت او در فهرست شرکت‌های بورسی که در اولین روز ورود به بازار سهام فروش یک میلیارد دلاری داشته‌اند، جایگاه دوم را در اختیار دارد و یازدهمین شرکت بزرگ در هندوستان به حساب می‌آید. شرکت او در شهر بنگلور که به عنوان دره تکنولوژی هندوستان شناخته می‌شود، واقع شده است.

۱۳- ماری میکر: یکی از تحلیلگران معروف وال استریتی که بیشتر در زمینه شرکت‌های اینترنتی تخصص دارد و یکی از شرکای بزرگ شرکت سرمایه گذاری Silicon Valley است. مجله بارون در سال ۱۹۹۸ لقب «ملکه نت» را به او اهدا کرد.

۱۴- ویلی دای: یکی از موسسان و مدیر ارتباطات شرکت Marvell Technology که یکی از تولید کنندگان فعال پردازنده‌های نیمه رسانا در جهان است. او تنها زن موسس یک شرکت آمریکایی تولیدکننده تراشه‌های الکترونیکی است و به عنوان یک زن کارآفرین موفق در دنیا شناخته می‌شود.

۱۵- سان یافانگ: نود و یکمین زن قدرتمند جهان و پانزدهمین زن قدرتمند دنیای تکنولوژی در واقع یک مهندس چینی است که از سال ۱۹۹۹ به عنوان رییس هیات مدیره شرکت Huawei فعالیت می‌کند. این شرکت در سال ۲۰۱۱ درآمد ۱/۸ میلیارد دلاری داشته است. منبع: دنیای اقتصاد

در کشورهای توسعه یافته تأکید بر روی فعالیتهایی که مهارت‌ها و خلاقیت افراد جوان مستعد جهت راه‌اندازی یک کسب‌وکار تقویت شده توسط خودشان قرار دارد تا همزمان آنان را در بازارهای کار جهت اشتغال قابل پذیرش سازد.

هدف از این سمینار

تمرکز بر روی ایجاد کسب و کارهای مبتنی بر فعالیت های دوران دانشجویی، پایان نامه و فعالیت های پژوهشی انجام شده توسط افراد است.

و آنگاه آماده ی نبرد



مهارت‌های 2010

سوادها، تفکر، مهارتها، ارقام های حرفه ای
گام هایی برای خلق شغل آینده
رهبری مهارتها برای هزاره سوم



حسین حیدری
گروه فناوری تلاش و توسعه

به نام او که زیباترین است

بستی مکنید و اندوهناک مباشید، و حال آن که شما شایسته ی "سرآمدی" هستید، اگر مومن باشید.

آل عمران/۱۳۹/قرآن کریم

هدف از این سمینار

گام اول

شناخت گزینه های مختلف کسب و کار است

گام دوم

آشنایی با مهارت های کلیدی که در دانشگاه آموزش نمی بینیم

گام سوم

آشنایی با تسهیلات موجود در جامعه برای راه اندازی کسب و کار نوآور و فناور



اگر ما می‌خواهیم که مردم درباره‌ی گزینه‌ی استخدام، خود اشتغالی و خلق کسب‌وکار (کارآفرینی) آگاهی داشته باشند، نیاز به نوعی از ایجاد اطلاعات و آگاهی وجود دارد.

در هر لحظه بر افسردگی و همچنین افکار منفی غلبه کنید



مهارت شماره ۱

به سرزمین
کشف فرصت
و **خلق ثروت**،
خوش آمدید!

شکار (کشف) فرصت



منابع ایده را شناسایی کنید

مهارت شماره ۳

برای یادگیری آموزش دهید!!!



در هر ارتشی تکاوران چند
مهارتی هستند

مهارت شماره ۲



منابع ایده

خلاقیت

۱. همیشه یک دفترچه همراه داشته باشید.
۲. به شیوه‌ی فرصت طلبانه فکر کنید.
۳. در جزئیات دقیق باشید.
۴. افراد جدید را ملاقات کنید.
۵. به تضادهای فکر کنید.
۶. شیوه‌ی موجود را به به مبارزه بطلبید.
۷. به کشف روابط پنهانی بپردازید.

منابع ایده

سفر به سرزمین های سوال فیز

- خلاق بودن
- به روز بودن
- اینترنت
- کتاب و کتابخانه
- روزنامه ها و مجلات
- صنعت و بازار
- انسان های مطلع
- افراد بیای رسیده (+ ریش سفیدان)
- رویا پروری مقدمه‌ی ایده پروری
- آمار واردات و صادرات
- شناسایی نیاز یا تولید نیاز

تکاوران باید از بقیه تکاوران یاد بگیرند



پس هم تشنه‌ان قدرتمند تر از خود انتخاب کنید!!!

آگاهی و آموزش مداوم

شعار قرن بیست و یکم:
Learning to Learn
(یاد بگیریم که چگونه یاد بگیریم)

- مطالعه کتاب
- سمینارها و کنفرانس‌ها
- دانشگاه در مسیر راه

مهارت شماره ۳

منابع ایده

به روز بودن

از این نمونه چه ایده ی کسب و کاری به ذهن شما فطور می کنه؟



بیشتر شدن مهارت در
کارگاه یابش ایده
و کارگاه خلاقیت

چشم اندازنگاری (حقیقی و حقوقی)



مفردت امام صادق (ع):

اگر شما دارای بینش نباشید نمی دانید کجا بروید. همچون رهروی هستی که در پیراهن حرکت می کند.

شرکت و پایه چه بارهای ستار یا ستاره یا شده است؟ ← ارزشها
ارز چیست یا در چه وضعی است و فردا می خواهد چه ← مأموریت
بود یا در چه وضعی باشد؟
چه نهادی دارد و می خواهد به کجا برود؟ ← هدفها

مهارت شماره ۶

ویژگی های یک چشم انداز مطلوب

۱. پایدار باشد (مستقل از تأثیر گذاری عوامل خارجی)
۲. تعالی طلبانه باشد.
۳. واقع بینانه باشد.
۴. چاره جو و توصیف های قوی و مناسب داشته باشد.
۵. فلاق باشد.
۶. مناسب و در قور باشد.
۷. در برابر تغییر انعطاف پذیر باشد.

نوآوری

"نوآوری" که عبارتست از "خلق و عرضه ی محصولات و خدمات جدید به بازار بر پایه ی پیشرفت های فناوری"



پر بودن استخر دانش

به دلیل وفور منابع تولید دانش فنی (دانشگاه ها، پژوهشکده ها و پژوهش گاه ها در داخل و خارج کشورها)، بنگاه های تجاری نباید انرژی و منابع کمیاب خود را به خلق دانش های فنی پایه اختصاص دهند

سرنخ های اطلاعاتی در رشته خودتان را

بشناسید



Networking or Not Working!

یک کارشناس حرفه ای بانک اطلاعات قوی در طول زمان فراهم می آورد تا در زمان مقرر بتواند به سرعت از آن ها استفاده کند

مهارت شماره ۵

ارزش ها

باورهای بنیادی شما

کدام کلمه در دین برابر با ارزش ها بکار می رود؟



مهارت شماره ۷

مأموریت



مهارت شماره ۸

مأموریت رسول اکرم (ص)؟

هدف گذاری



مهارت شماره ۹

هدف یا رویا؟

SMARTER
SMARTER

- Specific اختصاصی باشد
- Measurable قابل سنجش باشد
- Accessible قابل دستیابی باشد
- Relevant متناسب با ارزشها
- Timely زماندار
- Extensible قابل توسعه باشد
- Rewarding انگیزه بخش باشد

تصمیم گیری هوشمندانه
تصمیم های ما زندگی ما را شکل می دهند.



مهارت شماره ۱۱

تصمیم گیری

- ✓مسئله
- ✓اهداف
- ✓گزینه ها
- ✓پیامدها
- ✓موازنه ها

انتخاب های هوشمندانه

یک راهنمای کاربردی برای تصمیم گیری بهتر

سواد آینده نگاری

برای خلق بهترین چشم انداز باید با

آشنا شویم.

از انیشتین پرسیدند که چرا به آینده علاقه مند است؟
او در پاسخ گفت:
"آمر من باید باقی عمرم را در آینده سپری کنم."



هدف اصلی آینده پژوهی، تعیین اهداف مطلوب و روش دستیابی به آن ها در میان مدت یا بلندمدت با توجه به شرایط جاری است.

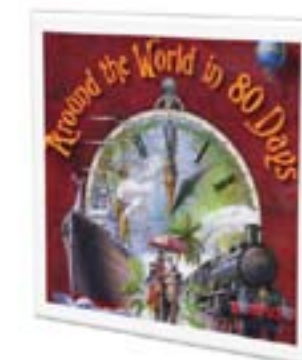
مهارت شماره ۱۰

تصویرپردازی خلاقانه از آینده



- می خواهیم در آینده "چه" باشیم؟
- می خواهیم در آینده "کجا" و "با در چه" جایگاهی باشیم؟

دریغا که آینده پژوهی بیشتر در کشورهای صنعتی انجام می شود. این کشورها، ۹۷ درصد بودجه ها و هزینه های آینده پژوهی را تامین می کنند. اما جهان سوم که ۸۰ درصد جمعیت جهان را در خود جای داده، تنها ۳ درصد فعالیت های آینده پژوهی را انجام می دهد.



برنامه ریزی زمان

یک تکاور باید سریع و با برنامه باشد
معطل هم نکند.



سحر خیزی: بی هیچ اغراق من آدم موفقیتی ندیده ام که صبح ها دیر از خواب بیدار شود

مهارت شماره ۱۲

اقدام
action
step

مهارت شماره ۱۳



مرتباً نگویند من که چیز خاصی راجع به موضوع نمی دانم. خودتان را عادت دهید که وقتی روی یک سازمان یا یک موضوع خاص کار می کنید، در عرض یک ساعت دید جامعی از آن به دست آورید.



سواد اطلاعاتی و اینترنتی

با گوگل و کتابخانه رفیق باشید.

مهارت شماره ۱۶



تمام گزینه های موفقیت فردی



مهارت شماره ۱۴

سواد فناوری



عبارت است از دانستن درباره ی اینکه فناوری چیست، چگونه کار میکند، با چه هدفی کار میکند، و چگونه میتواند به طور اثربخش برای دستیابی به اهداف ویژه به کار رود.

مهارت شماره ۱۷

بیشتر شدن مهارت در
کارگاه سواد اطلاعاتی
EandD.ir

سواد و تفکر اقتصادی
(تجاری)

عبارت است از توانایی برای تعیین مسائل اقتصادی، انتخاب های دیگر، هزینه ها، و فایده ها؛ تجزیه و تحلیل مشوق های کاری در موقعیت های اقتصادی؛ تعیین پیامدهای تغییر در وضعیت اقتصادی و سیاستهای دولتی؛ جمع آوری و سازماندهی مدارک اقتصادی؛ و توزین هزینه ها در برابر فایده ها.

مهارت شماره ۱۵

سواد و تفکر اقتصادی
(تجاری)

از هیچ همه چیز بسازید.

پدر دوست دارم با دقتی به انتخاب من ازدواج کنی
پسر که من دوست دارم همسر من را قووم انتخاب کنم
پدر، اما دقت مورد نظر من، دقت پیل گیتس است
پسر، آهان اگر اینطور است، قبول است
پدر به نزد پیل گیتس می رود و می گوید
پدر، برای دقت شوهری سراغ دارم
پیل گیتس، اما برای دقت من هنوز خیلی زود است که ازدواج کند
پدر، اما این مرد جوان قائم مقام مدیر عامل بانک چووالی است
پیل گیتس، آوه، که اینطور در این صورت قبول است
لحظه پدر به دیدار مدیر عامل بانک چووالی می رود
پدر، مرد جوانی برای سعادت قائم مقام مدیر عامل سراغ دارم
مدیر عامل، اما من به اندازه کافی معاون دارم
پدر، اما این مرد جوان داماد پیل گیتس است
مدیر عامل، آوه، اگر اینطور است، باشد
و معالنه به این ترتیب انجام می شود

مهارت شماره ۱۵

(visual literacy)

سواد بصری



سواد بصری یعنی توانایی تفسیر، بکارگیری، و درک مفاهیم و پیام های نهفته در تصویرها و ضبط آن ها با استفاده از رسانه های گروهی قرن بیستم و یکم به گونه ای که به پیشرفت تفکر، تصمیم گیری، ارتباطات، و یادگیری کمک کند.

مهارت شماره ۲۰

...این اسامی را برای الهام گرفتن از زندگیشان بخاطر بسپارید



سواد مدیریت و رهبری

کتاب های مدیریتی زیار بقوانید و همچنین با رهبران فناوری و تباری امروز جهان همچون لری پیج، بیل گیتس، آکیو موریتا، سونی شیرو هوندا، جک ولش و... آشنا شوید.



مهارت شماره ۱۸

دیده بانی فناوری

ما
توانیم
حاشیه سود
آنها رقابت
کنیم ارزشی
که
اجتناس آنها
وجود دارد را
کاهش دهیم

کشورهای شمال حقه ی انتقال فناوری را پاب کرده اند تا از طریق آن، کالاهای پتجل خود را با قیمت های پاورنگردنی و گزاف به کشورهای جنوب بفرستند. جنوبی ها از این نکته غافلند که توسعه ی فناوری، نیازمند تلاش های داخلی و پژوهش های بومی است. فناوری، کالایی نیست که چون دیگر کالاها قابل خرید و فروش باشد. دستیابی به فناوری یک فرایند طولانی مدت است که بر دانش و خلاقیت مبتنا دارد.

ملیت های شمال کنترل بیش از ۸۵ درصد فعالیت های مربوط به فناوری اطلاعات و ارتباطات را در دست دارند. ما مسلمانان به سبکی پیامبرهای سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی (و دغما) این فناوری را درک می کنیم

سواد چندفرهنگی



سواد چند فرهنگی یعنی توانایی درک و شناخت شباهت ها و تفاوت ها در آداب و رسوم، ارزش ها، و اعتقادات بین فرهنگ ملی و فرهنگ سایر ملت ها.

مهارت شماره ۲۲

هرچه زبان - انگلیسی - بدانید بازهم کم است



مهارت شماره ۲۱

وارن بافت



کشور: آمریکا
ثروت: ۷۷/۶۲ میلیارد دلار غیرموروثی
منبع درآمد: شرکت برکشایر
محل اقامت: اوماها، نبراسکا، ایالات متحده
صنعت: سرمایه گذاری

بافت ۷۷ ساله که از او به عنوان دانشمند اوماها نام می برد، یک سرمایه گذار آمریکایی است که تاکنون در شرکت های مختلفی از جمله کوکاکولا، و تسکو سرمایه گذاری کرده است. بافت مدیرعامل و بیشترین سهامدار شرکت برکشایر هاتوی است. ارزش سهام شرکت بک برکشایر ملی ۲۰ سال اخیر بیش از ۴۷۰۰ درصد رشد داشته است. ارزش این شرکت بیش از ۲۱۵ میلیارد دلار است و به همین شرکت بزرگ جهان به شمار می رود. بافت به رغم ثروتی که در اختیار دارد، فرد مقتصد و فروتنی است. ارزش خانه او در اوماها در سال ۲۰۰۸ میلادی ۷۰۰ هزار دلار بوده است. او این خانه را سال ۱۹۸۵ به ارزش ۵۰۰/۳۱ دلار خریداری کرده بود. بافت سال ۲۰۰۷ هم در فهرست ۱۰۰ مرد تاثیرگذار جهان به انتخاب مجله تایم قرار گرفته بود. او دوست ناشنایترین سرمایه گذار آمریکاست. بافت که فرزند یک سیاستمدار اهل نبراسکا است، زمانی که یک نوجوان بود روزنامه بین مردم توزیع می کرد. بافت اوستاس هنر و مهندسی از دانشگاه نبراسکا و فوق لیسانس مهندسی از دانشگاه کلمبیا دارد.

از مورد کاوی ها فراموش نکنید (دیدگاه جهانی)



مهارت شماره ۱۹

دیگر مهارت‌های کلیدی



قدرت تحمل ابهام



مهارت‌های "آرایه"، "مذاکره" و... را یاد بگیرید.



فیلی ها از سره "قوب تعریف تشرون کار" و ... به عنوان پوانه ای برای قرار از مسوولیت شروینی (دو دره کردن) بهره می برنر. سعی کنید ارائه های اساتید را آنطور که خودتان می فواید تعریف کنید و بهترین ارائه را برهید.



پشت کار



ممکن است که تکار خیلی ناخوشی باشد اما حتماً پشت کار دارد بعضی وقت ها منکر است که چهار ساعت هم حسیت و جو کنید و جدای گیر نیاورید، ولی کار زمانی راه می افتد که این روحیه را داشته باشید که سوزنتان به کار گیر کند و آن قدر پایش بنشینید تا بالا خره نتیجه را گیر بیاورید.

به یادداشت کردن و نوشتن عادت کنید.
—خوب بنویسید یا بد لطفا نوشتن را انجام دهید
—کم نوشتن بهتر از زیاده نوشتن است
—کوتاه نوشتن بهتر از طولانی نوشتن است
—واضح نوشتن بهتر از مبهم گویی است



این گزارش ها در باب بازار حال، پیش بینی آینده و.. می باشد.



برای خواندن گزارش های تولیدشده توسط سازمان های دولتی، خصوصی، مشاوران و متخصصان دیگر، حریص باشید.

قدرت

ریسک پذیریتان را بالا ببرید



مهارت شماره ۲۵

مهارت شماره ۲۸

مهارت شماره ۲۹

مهارت شماره ۲۴

مهارت شماره ۲۷

مهارت شماره ۲۶

مهارت شماره ۲۳

گاهی لازم است خودتان منشی باشید

یکسری آداب منشی گری را بلد باشید

مهارت شماره ۳۷

اعتماد به نفس داشته باشید.

با حرفه تان زندگی کنید.

ایده آل گرا باشید خودتان نه جامعه و اطرافیان تان

مهارت تفکر خود را تقویت کنید.

یا رشد کنید یا بمیرید

مهارت شماره ۳۶-۳۲

چون چکش یک تئوری (یا نظریه یا ...) را یاد گرفته اید، همه دنیا را میخ نینید.



مهارت شماره ۳۰



قبل از پائین پریدن زیر پایتان را نگاه کنید.

ریسک تان محاسبه شده باشد.

قانون پارتو (۸۰-۲۰)



مهارت شماره ۳۹

مهارت های نرم افزارهای

نرم افزارهای عمومی

آفیس

(ورد، اکسل، پاورپوینت)

گرافیک

(فتو شاپ و کورل)

و تمام نرم افزارهایی که بتواند یک نیازی از شما را رفع کند، مانند

PDF password remover

نرم افزارهای تخصصی

مهارت شماره ۳۸

زندگی در دسته غازها



به مکانیسم زندگی همکارانه به شدت اتکا کنید.

کار گروهی



مهارت شماره ۳۱

سعی می‌کنیم یک سری از این مهارتها بصورت رایگان در این سایت
www.EandD.ir
 و نیز بعضی دیگر را در Karafarini.um.ac.ir قرار دهیم.



از صبر شما متشکرم - خدانگهدار و به امید موفقیت

بخش هایی از این صحبت ها برگرفته از

عقیل ملکی فر iranasef.org
 هاجر قدوسی chaay.ghoddusi.com
 امین کلاهروزان kolahdoozan.ir
 کمال فروندی EandD.ir
 سعید رضایی

بود.

کلیدی ترین مهارت

در دوران دانشجویی پروژه های کوچک برای
 خود تعریف کنید از کار دانشجویی، کسب
 تجربه در ازای کار رایگان و... نهرا سید.

مهارت شماره ۴۱

گاهی کمی ورزش کردن هم بد نیست
 (متعادل باشید)



مهارت شماره ۴۰

لیستی از کلمات مورد نیاز شما

تولید برون کارخانه	ابر شغلها	تفکر انتقادی
خوشه ی صنعتی	پروژه سپاری	تجاری سازی فناوری
مرکز رشد	مفید زیست	پایه دانش بنیان
مدیریت فناوری	زیست فناوری	عصر فرد و دانیایی
نقشه راه تکنولوژی بانک های اطلاعاتی	بازاریابی	
هولدرینگ	منابع اطلاعاتی	فرآیندهای الکترونیک محور
مرکز توسعه و نوآوری	ثبت اختراع	افلاق تجارت در اسلام
استفاده دانش	غیرور ملی الیتهای پژوهشی سازمانها	
راهبرد	سیاست های فناوری	علوم بین رشته ای

کلیدی ترین کلید؛ با خدا باشید!



مهارت شماره ۴۲