



کارآفرینی و کسب و کار اجتماعی
سال دوم | شماره ۶ | فصلنامه بهار ۱۴۰۱
Journal of Entrepreneurship & Social Business

گفتگو با کارآفرین دانش بنیان هندی:

**از متور و مری برای رشد
کسب و کار خود کمک بگیرید**

بازار محصول من کجاست؟

ایده آل ممنوع!

از خانه کسب و کارت راره بنداز!

23 > **Interview with Indian
Technologic entrepreneur**

27 > **No to Ideal!**



فهرست مطالب

- ◀ بازار محصول من کجاست؟ / ۴
- ◀ ایده آل ممنوع! / ۵
- ◀ با کسب و کار بانوان عضو ویبو آشنا شوید / ۶
- ◀ همه چیز از یک ایده شروع شد! / ۷
- ◀ شاه کلید افزایش عزت نفس در خانمها / ۸
- ◀ داستان شروع کسب و کار من / ۱۰
- ◀ شما چقدر با بازی کسب و کار آشنایی دارید؟ / ۱۲
- ◀ از منتور و مربی برای رشد کسب و کار خود کمک بگیرید / ۱۴

فصلنامه کارآفرینی و کسب و کار اجتماعی

سال دوم | شماره ۶ | بهار ۱۴۰۱

■ صاحب امتیاز و مدیرمسئول: **زهرا گلیچ**
■ شورای سیاست گذاری: **دکتر الهام پیفون و زهرا گلیچ**

■ سردبیر: **زهرا گلیچ**

■ طراح: **داود احمدی**

■ چاپ دیجیتال: **ایران کهن**

■ قیمت: **۳۵۰۰۰ تومان**

■ پایگاه الکترونیکی: **www.sbonf.ir**

■ نشانی پست الکترونیک: **wibo.journal@gmail.com**

■ این مجله مسئول آراء و نظرات مندرج در مطالب و مقالات نمی باشد.

■ نقل مطالب با ذکر مأخذ بلامانع است.

■ برای کسب اطلاع از شرایط درج آگهی و رپورتاژ آگهی و اشتراک مجله با ایمیل مجله تماس بگیرید.

📍 نشانی: **تهران، کد پستی ۱۳۷۱۸۹۹۳۱۵**

☎ تلفن: **۰۹۹۱۹۷۳۰۹۳۴**

معرفی موسسه

موسسه کارآفرینان توسعه هزاره سوم با علامت اختصاری



ایکاتسی از سال ۹۹ به عنوان نماینده ویبو در ایران فعالیت می کند. این موسسه فعالیت خود را از سال ۱۳۸۹ با برگزاری دوره های آموزشی مدیریت کسب و کار، بازرگانی، تورهای آموزشی کارآفرینی، مشاوره در زمینه کسب و کار و کارآفرینی آغاز کرده است. برگزاری دو همایش کسب و کارهای اجتماعی برای سالمندان با رویکرد بیماری های خاص با رویکرد آلزایمر و پوکی استخوان، و رویداد استارت آپی بین المللی کلیماتون را نیز در کارنامه خود داشته است.

سازمان ها و شرکت هایی که برای بهبود عملکرد کارکنان خود مایل به برگزاری کارگاه ها، سمینارها و بینارها مدیریتی هستند می توانند درخواست خود را به ایمیل موسسه به نشانی sebidcenter@gmail.com ارسال کنند. نشانی وبسایت های موسسه www.yadpa.ir و www.sbsonf.ir است.

خانم های خوداشتغال یا صاحب کسب و کار که علاقمند هستند عضو ویبو شوند و از خدمات و پکیج های ویبو (شامل خدمات کوچینگ و منتورینگ فردی، شرکت در بینارهای آموزشی، شرکت در جلسات نتورکینگ و ریفرال مارکتینگ) استفاده کنند، می توانند برای دریافت فرم عضویت درخواست خود را به ایمیل sebidcenter@gmail.com بفرستند.

چاپ، تکثیر و فروش نسخه الکترونیک مجله پیگرد قانونی دارد. استفاده از مطالب مجله منوط به اجازه کتبی بوده و در غیر اینصورت پیگرد قانونی دارد.

بازار محصول من کجاست؟



زهرا گلیج

@zahra_golaj

• مدیرعامل موسسه کارآفرینان توسعه هزاره سوم (ایکاتس)

امروزه دیگر داشتن کسب و کار برای زنان آرزو نیست. خیلی از آنها با کمک یک گوشی و ساخت یک صفحه در اینستاگرام و یا پیشتر در تلگرام موفق شدند کسب درآمد کنند. حال این کار می‌تواند از دل خانه باشد در یک شهر بزرگ یا در یک روستای کوچک و دور افتاده و یا در یک شهرستان کوچک! در هر صورت خیلی از خانم‌ها خواسته یا ناخواسته از روی نیاز وارد جریان کسب درآمد شدند و دارند پول می‌سازند. فرد یک مهارتی داشته و با آن مهارت یک پیچ راه انداخته و دارد محصولش را هم تولید و هم فروش می‌کند. اما با تمام این حرف‌ها هنوز عده زیادی از خانم‌ها در عین اینکه دغدغه درآمد دارند و می‌خواهند به استقلال مالی برسند و دستشان در جیب خودشان باشد اما هنوز لنگ می‌زنند و کسی محصولشان را نمی‌خرد. اما چرا؟ این پرسش را دائم مطرح می‌کنند که چرا کسی از محصول من نمی‌خرد؟ دلیلش واضح است چون برای محصول خود بازاریابی نمی‌کنند. چون برای محصول خود تبلیغ نمی‌کنند. خیلی از این افراد دغدغه فروش محصولشان را دارند اما بلد نیستند محصول خود را به دیگران معرفی کنند. آنها در اعماق درون خود به شدت از این کار واهمه دارند چون بارها شنیده‌اند که تو نباید از خودت تعریف کنی. مردم باید از تو و محصولت تعریف کنند و این ضرب المثل بد در ذهن آنها نشسته است که «مشک آن است که خود ببوی نه آنکه عطار بگوید» اگر تو هم تحت تاثیر این ضرب المثل هستی و در واقع آنقدر آن را شنیدی که ملکه ذهنت شده در واقع تو جزو آن دسته از افراد هستی که از تبلیغ کردن نفرت داری و تنفر از تبلیغ یکی از ذهنیت‌های خطرناک هست که نمی‌گذارد تو در کارت پیشرفت کنی چون تو اصلاً خودت و خدمات و محصولت تعریف نمی‌کنی. تو منتظر هستی افراد خود بخود تو را کشف کنند و به سراغ تو بیایند و تا وقتی که این نگاه و ذهنیت در تو هست، بدان که پیشرفتی در کارت نیست چه در شهر کوچکی باشی و چه در یک کلانشهر. اولین کار برای تو تغییر ذهنیت است. تو باید بدانی که اگر از خودت، توانمندی‌هایت و کارت تعریف نکنی موفق نخواهی شد. بعد از تغییر ذهنیت نوبت به یادگیری مهارت بازاریابی می‌رسد. تو باید بازاریابی بدانی و بعد منتظر باید مشتری سراغت بیاید.

زهرا گلیج

بهار ۱۴۰۱



ایده آل ممنوع!

دکتر الهام پیفون

@elhampeyfoon_official

• لایف & لیدرشپ کوچ و بنیانگذار ویبو

اصطلاح فلج شدن از فرط آنالیز بیش از حد را شنیده‌اید؟ این اصطلاح برای مواقعی استفاده می‌شود که فرد قبل از هر تصمیم‌گیری و یا انجام هر کاری آنقدر جوانب و حواشی مرتبط با موضوع را بررسی می‌کند که بلاخره دلایل کافی برای انجام ندادن آن کار پیدا می‌کند.

در کار و در خوداشتغالی بارها در این موقعیت قرار می‌گیریم. در سرمایه‌گذاری، در استخدام، در مشارکت، در خرید و در فروش و خلاصه اگر آنالیز بیش از حد عادت شود سرعت کار گرفته شده و آرام آرام فرد به کنج راحتی کشانده می‌شود.

مشخصاً این هرگز به معنی این نیست که ریسک‌ها و خطرات را در تصمیم‌گیری‌ها بررسی نکنیم. قطعاً ریسک‌ها باید اندازه‌گیری شده و سود و زیان انجام هر کاری قبلاً با کامل‌ترین اطلاعات باید اندازه‌گیری شوند. صحبت از بررسی حاشیه‌ها و جوانبی است که شاید در کلیت قضیه نقش زیادی نداشته باشد و تنها قدرت تصمیم‌گیری را متزلزل کرده و اعتماد به نفس فرد را کم می‌کند. تغییر این عادت با تمرین و گاهی حمایت میسر است.

۱. بزرگ روی یک کاغذ بنویسید: ایده آل ممنوع! اصلاً به دنبال ایده آل نباشید. همواره این جمله را با خودتان تکرار کنید: خوب بهتر از ایده آل است. چون خوب قابل دسترس و ماندگار است. ایده آل وجود ندارد و اگر هم لحظه‌ای ایجاد شود ماندنی نیست.

۲. آگاه شدن به عادت آنالیز بیش از حد مهمترین و بهترین راه تغییر آن است. اینکه متوجه شوید به دامی افتاده‌اید که انتهای ندارد و این آگاه شدن شما را به بررسی واقع‌گرایانه هدایت خواهد کرد.

۳. پذیرش را تمرین کنید. بپذیرید که هر چقدر هم که جوانب کارها را در نظر بگیرید، شرایطی پیش خواهد آمد که مضطرب و نامطمئن خواهید بود و این کاملاً در زندگی و کار طبیعی و قابل قبول است. مهمترین بالا بردن قدرت تطبیق است. تمرین کنید شرایط نامطمئن و ناآشنا را بپذیرید. در این صورت است که یاراه جدیدی خواهید یافت و یاراه دیگری خواهید ساخت.



با کسب و کار بانوان عضو ویبو آشنا شوید

در این چند صفحه برخی از اعضای ویبو، مطالبی را در زمینه فعالیت خود با شما تسهیم می‌شوند مطالبی که گویای توانمندی و علاقمندی آنها به رشته تخصصی آنهاست.

در این شماره در مورد یکی از اعضای ویبوی ترکیه **خانم هه تاو** که فروشگاه اینترنتی کتاب دارند در بخش داستان موفقیت اعضای ویبو نوشتیم.

خانم پریا ترابی مدرس عزت نفس است و به توسعه کسب و کارها کمک می‌کند او در این شماره درباره عزت نفس نوشته است.

خانم زینب موحدی منفرد یکی از خانم‌های کارآفرینی است که به تازگی فعالیتش را در فراروی شروع کرده داستان شروع کسب و کارش را بخوانید.

خانم آماندا حسنی مشاور کسب و کار است در این شماره درباره بازی کسب و کار نوشته است.

همه چیز از یک ایده شروع شد!

داستان موفقیت فروشگاه اینترنتی کتاب استانبول کتاب خانم هه تاو کاکله
| عضو ویبوی ترکیه



زهرا گلیج @zahra_golajiz

• مدیرعامل موسسه کارآفرینان توسعه هزاره
سوم و مشاور کسب و کار

در این شماره داستان موفقیت یکی از اعضای ویبوی ترکیه صاحب یک فروشگاه آنلاین کتاب را می خوانید! استانبول کتاب، ایده فروش کتاب های فارسی در ترکیه و ارسال آن به اکثر نقاط دنیا، ایده ای بود که پس از گشتن های طولانی برای یافتن کتاب در ترکیه برای خانم هه تاو به ذهن ایشان خطور کرد و با پیگیری و همت بالایی که داشت آن ایده را پیاده کرد و کسب و کار اینترنتی خود را راه انداخت. امروزه مردم اروپا و آمریکا و حتی مردم ترکیه کتاب -

های فارسی مورد نیاز خود را از این فروشگاه اینترنتی تهیه می کنند. کتاب سفارش گرفته می شود و با پست بدست مشتریان می رسد. استانبول کتاب پیشرفت زیادی در طول این مدت داشته حتی از ترکیه هم برای ایران کتاب های مورد نیاز افراد را می فرستد. حجم فعالیت های این فروشگاه کتاب در ترکیه آنقدر بالا گرفته است که حجم فعالیت خانم هه تاو و همکارانش بسیار زیاد شده و حالا دیگر به نیروی کار جدید نیاز دارند.



شاه کلید افزایش عزت نفس در خانم‌ها



پریا ترابی

مشاور و مدرس عزت نفس و مدیریت کسب و کار

سلام من پریا ترابی هستم مشاور و مدرس عزت نفس و مدیریت کسب و کار هستم و در این شماره از مجله میخوام توجه شما را به مطالبی جلب کنم که روند پیشرفت و رشد عزت نفس و اعتماد به نفس رو تسریع کنید. برای دیدن مطالب بیشتر و یا مشاوره دقیق تر به پیج اینستاگرامی @pariya.torabi مراجعه کنید و منو دنبال کنید.



«پذیرش»

مرحله ابتدایی هر تغییری پذیرش است، یعنی بپذیریم تمام انتخاب‌های ما و نتایج خوب و بدی آن انتخاب‌ها برای ما خودمان مسئولیت تمام آن را بر عهده داشتیم. چون عادتیمان شده وقتی نتیجه انتخاب‌ها آن چیزی که در ذهن خود داشتیم نشد آنوقت دنبال مقصر هستیم، این هم خودش از عزت نفس پایین نشات می‌گیرد.

پس ابتدای مسیر باید بپذیریم در گذشته، هر انتخابی که داشتیم مسئولیتش را می‌پذیریم و از الان به بعد هم هر انتخابی داشته باشیم خواه با نتایج خوب خواه بد باشد، تنها فردی که می‌تواند مسئولیت آن کار را بپذیرد فقط خود تو هستی، وقتی به مرحله پذیرش رسیدی، تازه نقطه شروع تغییر هست.

«کشف خود حقیقی»

یکی از موارد اساسی که برای رسیدن به استقلال، خیلی می‌تواند به شما کمک کند این است که خود را کنکاش کنید. برای شروع بهتر است یک دفتر بردارید و بنویسید در این سال‌هایی که زندگی کردید چه کارهایی را واقعاً دوست داشتید انجام بدهید، ولی بخاطر عوامل بیرونی مثل قضاوت حرف مردم و چیزهای دیگر آن علاقه را سرکوب کردید. هرچقدر این کار را بیشتر انجام بدهید باعث می‌شود از خود واقعی‌تان دور بشوید و یک نقاب دائمی بر روی چهره خود بگذارید که با این کار به خود لطمه می‌زنید. حالا زمان بگذارید و بنویسید به چه دلایلی آن کار را انجام ندادید

تقریباً ۵ سال پیش بود که در شرایط و موقعیتی بودم که هم از نظر شخصیتی وابسته بودم هم از نظر مالی و هم از نظر عاطفی حس می‌کردم زندگی‌م هر روز بیش از قبل حوصله‌سیر می‌شود. تا اینکه خودم شروع کردم به دنبال راه حل گشتم، دائم کتاب خواندم آموزش دیدم و یکسری تغییرات در خودم ایجاد کردم که این تغییرات شروع روند پیشرفت من شد و الان تبدیل شدم به یک خانم مستقل از نظر اجتماعی مالی عاطفی بدون وابستگی. می‌خواهم چند مورد از این موارد رو در این شماره از مقاله به شما بگویم و برای دیدن باقی مطالب شماره‌های دیگر را دنبال کنید. در آموزش‌هایی که دیدم، متوجه شدم عزت نفس یکی از مهم‌ترین عوامل زندگی سالم می‌باشد چون عزت نفس یعنی جسم و روح و ذهن سالم کنار هم، که این سه کنار هم باعث زندگی سالم ما از هر نظر می‌شود.



برای ایجاد خود ارزشی، لازم است در روز برای خود وقت بگذارید کارهایی را انجام بدهید که لبخند رضایت از خود روی لب‌های شما نقش ببند، مثل خرید هدیه برای خودتان، خرید گل برای خودتان، رقصیدن، موزیک خوب گوش دادن و چیزهایی شبیه به این. این کارها، برای هر فردی متفاوت هست. خودتان باید ببینید چه چیزی حالتان را خوب می‌کند و حس ارزشمندی به شما می‌دهد و این روند را تکرار کنید.

ادامه مطالب را در شماره‌های دیگر مجله بخوانید.

و سرکوبش کردید؟ و حالا عکس آن دلیل را هم بنویسید. مثلاً اگر چه رفتاری برای ما مهم نبود آن کار را انجام می‌دادید. این کار باعث خودشناسی دقیق‌تر می‌شود و متوجه می‌شویم چه پیش زمینه‌های نادرستی را در وجودتان دارید که باید تغییرش بدهید.

«ایجاد ارزشمندی حقیقی در وجود خودمان»

ما خانم‌ها بخاطر پس زمینه‌های ذهنی گذشته مواقع خود را فراموش کردیم و به دیگران اهمیت دادیم. حالا این دیگران خانواده، همسر یا فرزنده یا حتی افراد غریبه می‌تواند باشد، یعنی هر کسی جز خودمان! اما در حقیقت یک خانم در مرحله اول باید برای خود اهمیت قائل شود. برای خود ارزش قائل شود، تا بتواند آن ارزش و حس خوب را از فرزندان یا همسر و خانواده و حتی غریبه‌ها دریافت کند.



داستان شروع کسب و کار من

نویسنده: زینب موحدی منفرد

• بنیانگذار آکادمی فراروی



همزمان با سپری کردن دوران دانشجویی کارهای پاره وقت زیادی انجام می دادم تا اینکه به جایگاه شغلی مرتبط با تحصیلاتم در رشته ژئوفیزیک در یکی از شرکت های معتبر رسیدم. چندین سال را سپری کردم و با زنان زیادی همکار بودم و از نزدیک شاهد مشکلات زنان در اجتماع و محیط های کاری بودم.



اغلب به تحلیل و ریشه یابی بروز این مشکلات فکر می کردم و آرزو داشتم بتوان راهی پیدا کرد که بتوان از طریق آموزش هایی از مشکلات حضور زنان در اجتماع کاست. در ابتدا سعی کردم در زمینه فعالیت تخصصی رشته خودم زمینه آموزش های تخصصی برای برخی فراهم کنم اما شاهد بودم که با بالارفتن تخصص از مشکلاتی نظیر توانایی تصمیم گیری، حل مسئله، کار تیمی و غیره حل نمی شود. پس ریشه را در مشکلاتی یافتیم که بیشتر به علت نداشتن مهارت هایی بود که امروزه به آنها مهارت های نرم گفته می شود. زنان از ظرفیت های بالایی در محیط های کاری و اجتماعی برخوردارند که اگر برخی مهارت های نرم آشنا باشند می توانند رشد بهتری داشته و تنش های کمتری بابت حضور در اجتماع تحمل کنند. همین جا فعالیتیم را در زمینه توانمندسازی زنان در مهارت های نرم و مکمل شروع کردم. اولین چالش من شروع به شبکه سازی و

10

•

•

•





فعالیت رارو به پیشرفت دیدم سایت مجموعه راراه اندازی کردم تا بتوان بهره برداری بهتری از آموزش‌ها بر بستر وب داشت. چالش‌ها همچنان وجود دارند و البته هرروز بر تعداد آنها افزوده می‌شود. ولی سختی کار چیزی از شیرینی آن کم نکرده و با وجود مشکلات زیادی که وجود دارد، آرزو دارم تا این فعالیت را هرروز بزرگتر کنم و آموزش‌های بیشتری در اختیار زنان سرزمینم قرار دهم. آموزش‌هایی که باید چهار مولفه کلیدی داشته باشند: کاربردی، با کیفیت، ارزان و سهولت در دسترسی. امروز فراروی توانسته بیش از ده هزار نفر ساعت آموزش داشته و ساعت‌ها آموزش رایگان نیز با همکاری متخصصین نیکوکار در زمینه‌های توسعه فردی و اجتماعی زنان فراهم کند. بخشی از این آموزش‌ها با همکاری «موسسه کارآفرینان توسعه هزاره سوم» فراهم شده که مورد استقبال جمعی از مخاطبان هم قرار گرفته است. به امید روزی که همه زنان سرزمینم با تخصص و توانمندی در مهارت‌های نرم وارد مسیر فعالیت حرفه‌ای خود شوند.

دسترسی به مخاطب بود. با بررسی‌هایی که انجام دادم تصمیم گرفتم قبل از فعالیت بر بستر وب از شبکه اجتماعی اینستاگرام استفاده کنم. سعی می‌کردم مخاطب را با این مهارت آشنا کنم اما خیلی زود فهمیدم دومین چالش بزرگ ارائه مفهوم مهارت نرم به گروه مخاطبانم بود. اینستاگرام قواعد زیادی برای رشد و دیده شدن دارد. بنابراین خیلی زود با تیم‌سازی دست به کار تولید محتوا شدم و چندین رویداد مرتبط طراحی کرده و با مدرس‌هایی که حاضر به همکاری بودند، آموزش‌ها را شروع کردم. برای تبلیغات مجبور بودم هزینه‌های زیادی پرداخت کنم و البته هنوز چالش دسترسی به مخاطب پابرجاست، اما با همه محدودیت‌ها و نقص‌های احتمالی، ایده‌آل‌گرایی را کنار گذاشتم و با تمام توانم کار را ادامه دادم. در عرض شش ماه توانستم به ۲۰۰۰ نفر، کارگاه‌های آموزشی با کیفیت و ارزان قیمت ارائه کنم و بازخوردها بسیار خوب بود. میزان رضایت‌مندی بالا باعث شد تا مخاطبان به برند ما به نام «آکادمی فراروی» اعتماد کنند و درخواست آموزش‌های بیشتری هم داشته باشند. وقتی که

شما چقدر با بازی کسب و کار آشنایی دارید؟

نوشته: آماندا حسنی

• مشاوره کسب و کار



راه اندازی و پایداری کسب و کار هم ساده است و هم پیچیده! گاهی کسب و کار شروع موقت خوبی دارد، اما ماندگاری آن نیازمند بهبود مستمر است. برای شروع یا ادامه یک کسب و کار باید اصول و قوانین راه اندازی کسب و کار موفق را دانست. حتی اگر تجارت شما به خوبی پیش می رود، باید دوباره بازنگری شده و فرصت های بهبود برای پایداری آن در فضاهای مناسب کشف شود.



لازمه ورود به بازی کارآفرینی و راه اندازی کسب و کار دانستن آداب بازی آن است. اگر می خواهید در تجارت به نتیجه برسید، می بایست فرایندهای آن را بدانید و آگاهی کاملی از اصول آن کسب نمایید. سپس با انجام مطالعات لازم و تجزیه و تحلیل داده ها، ارزیابی دقیق بعمل آورده و بر اساس نتایج حاصل شده نسبت به اتخاذ تصمیم، برنامه ریزی و اجرای آن اقدام کنید.

برای موفق شدن در کسب و کار، نقشه راه ابزاری برای پیش بینی آینده ای است که ریشه در وضعیت اکنون دارد.

اما از کجا شروع کنیم؟

پاسخ به سوالات زیرکمک خواهد کرد تا برای این بازی آماده شوید. این سوالات مربوط به ماهیت کسب و کار و محصولات و خدمات شماست، همان مهره های بازی! و بازیگردانی که تصمیم دارد قابلیت خود و محیط را بسنجد و مهره های قوی تر را در فرصت های مناسب چیده تا ضعف ها و تهدیدها را کم رنگ کند.

مسیرهای جدید را امتحان و تکنیک های نو خلق کنید.

۱۲

چه هدفی داریم؟	آرزوی من چیست؟
شرکای کلیدی من چه کسانی هستند؟	دارایی ها و منابع من کدامند؟
محیط بازار (قوانین و الزامات و...) چگونه است؟	بازار من کجاست؟
چقدر از نیاز معمول و گفته نشده مشتریانم آگاه هستیم؟	مشتریان من کیستند؟
رقبای من کیستند آنها چه دارند؟	راه های ارتباطی با مشتریان چیست؟
ساختار بودجه و هزینه های کسب و کار من پیش بینی شده است؟	آیا طرح کسب و کار من تدوین شده است؟

در جدول شناسایی وضعیت محصولات و خدمات، بر آنچه خواهید آفرید تمرکز می کنید. (چه چیزی، در چه مرحله ای، چگونه، به دست چه کسانی برسد.) پاسخ دقیق سوال مشخص می کند مهره های بازی با چه سمت و سویی (قواعد بازی) باید حرکت کند، تا در بهترین موضع قرارگیرد و مشتریان را جذب و سفیر خود نماید.

محتصولات و خدمات من چیستند؟	علت انتخاب محصول یا خدمات برای فروش چیست؟
<p>من در کدام مرحله از زندگی محصولات و خدماتم هستم؟</p> <p>مرحله توسعه بازار (زمانی که محصول برای اولین بار به بازار عرضه می شود و هنوز برای آن تقاضای قابل تکیه ای وجود ندارد)</p> <p>مرحله رشد (زمانی که تقاضا شتاب می گیرد و اندازه بازار به سرعت بزرگتر می شود به این مرحله جهش نیز گفته می شود)</p> <p>مرحله بلوغ (هنگامی که شتاب تقاضا برای محصول کاهش می یابد و نشانه هایی از جذابیت محصول جایگزین آشکار می شود)</p> <p>مرحله تکامل محصول (وقتی که جذابیت های محصول برای مشتریان کم می شود، فروش کاهش می یابد)</p> <p>مرحله توسعه محصول (مرحله ایجاد خدمات و محصولات جدید یا تکمیلی)</p> <p>استراتژی من برای پیشرفت در هر مرحله چیست؟</p>	
ریسک های تولید محصول یا خدمات من کدامند؟	برنامه مالی و عملیاتی من برای تولید چیست؟
چه برنامه ای برای معرفی خدمات و محصول دارم؟	بازار هدف هر محصول یا خدمت مشخص شده اند؟
چگونه خدمات یا محصولم را به مشتریان برسانم؟	چگونه از رضایت افراد در استفاده از خدماتم آگاه شوم؟
قیمت گذاری من بر چه اساسی است؟	خدمات پشتیبانی من از تولیدات چگونه اند؟
خدمات و محصولات تکمیلی من کدامند؟	چه زمانی خدمات و محصولات جدیدی به سبد خود اضافه کنم؟

اساس طراحی سه بُعدی نقشه راه، در ابتدا پاسخ سوالات جدول بالاست و احتمال موفقیت بازی با استفاده از تکنیک های پیشبرد کسب و کار، وقتی قوی تر خواهد شد که دانش، مهارت و تخصص های مختص آن ایجاد شود. دوباره بازنگری کنید! این خطوط راهنما را عمیق تر بررسی کنید، یادگیری جدید و کمک از مشاوران کسب و کار می تواند تجارت شما را متحول کند.



گفتگو با کارآفرین دانش بنیان هندی:

از منتور و مربی برای رشد کسب و کار خود کمک بگیرید

◀ مصاحبه با خانم دیپتی راوولا کارآفرین دانش بنیان هندی
مدیرعامل وی هاب اولین و تنها مرکز دولتی تسهیلات رشد زنان کارآفرین هندی

مصاحبه و آماده‌سازی: زهرا گلیج

دیپتی راوولا مدیرعامل وی هاب (Women HUB Entrepreneurs) است. وی هاب مرکزی دولتی برای ترویج کارآفرینی زنان در ایالت تلانگانا و دیگر هند است. راوولا، یک مهندس الکترونیک با انگیزه و حرفه‌ای است. او ۱۵ سال سابقه کار در حوزه ارتباط فرکانس رادیویی در ایالات متحده دارد و در ۲۰۱۶ به عنوان مدیر الکترونیک به دولت تلانگانا پیوست و از زمان تأسیس وی هاب در سال ۲۰۱۷ به عنوان مدیرعامل این موسسه فعالیت می‌کند. او در راستای توانمندسازی زنان در فعالیت اقتصادی، رهبری، و همچنین تصمیم‌سازی تلاش می‌کند. راوولا همچنین در زمینه ایجاد محیط کار با تنوع جنسیتی و ایجاد مکانیزم‌های استقلال اقتصادی به عنوان ابزاری برای توانمندسازی زنان فعالیت می‌کند.

۱۴

■ مهم‌ترین چالش‌هایی که داشتید چه بوده و چه عاملی باعث شده که بر چالش‌ها فایز بیابند و در این مسیر موفق شوند؟

مشکلات زیادی وجود دارد که خیلی ساده قابل حل است. یکی از مشکلاتی که وجود دارد این است که به انتظارات خود و دیگران برمی‌گردد. انتظاراتی که دیگران از تو به عنوان زن دارند و انتظاراتی که خودت از خودت به عنوان یک زن داری. همین طور مشکلاتی که در حوزه کاری مثل کمبود منابع و تحقیقات نیز وجود دارد. ثابت کردن و توجیه کردن خود به عنوان یکی از مسائل مهم است. برای من این گونه است که با خود می‌گویم اگر من این کارها را انجام ندهم پس چه کسی می‌تواند آن را انجام دهد؟ برای من ساده است چون برای مبارزه و اثبات خود به آن پرداختم.

■ برای خانم‌هایی که در ابتدای شروع کسب و کار بوده و با موانعی روبرو هستند چه پندی و چه نکته‌ای دارید؟

در هر زمینه‌ای که می‌خواهند

◀ درباره وی هاب

وی هاب، اولین و تنها مرکز دولتی تسهیلات رشد کسب و کارهای نوپا است. هدف اصلی این موسسه، ترویج و تقویت کارآفرینی زنان از طریق ایجاد تسهیلات برای رشد کسب و کارها، دسترسی به تسهیلات دولتی و ایجاد اکوسیستم اشتراکی است. این موسسه با الهام از اجلاس جهانی (GES) در سال ۲۰۱۷ آغاز به کار کرد. وی هاب در نوامبر ۲۰۱۷ تأسیس شد و از مارس ۲۰۱۸ فعالیت خود را آغاز کرد هدف وی هاب، تضمین دسترسی تمام زنان کارآفرین در هند به پشتیبانی فنی، مالی، دولتی و سیاسی لازم برای آغاز فعالیت، رشد، پایداری و تسریع در دسترسی به بازار جهانی است.

گفتگوی صمیمانه با خانم راوولا را بخوانید:
من این گفتگو را آنلاین و از طریق گوگل میت انجام دادم سوالات را به انگلیسی پرسیدم و ضبط کردم بعد آن را پیاده و ترجمه کردم.



باشید. نمی‌شود انتظارات بزرگ داشت و براساس آنچه که اکنون موجود است باید انتظار خود را تنظیم کنید. نکته سوم اینست در مراحل انجام کار همه اینها به ترتیب منطقی و درستی به هم مرتبط باشند یعنی بخش بازاریابی، رسانه و اکوسیستم باید به هم مرتبط باشند تا سیستم تامین مالی را بشود از آن طریق معرفی کرد و برای آن درخواست داد.

◀ توصیه‌های بیشتر برای خانم‌ها:

یکی از پیام‌هایی که مایلیم به خانم‌ها برسانید این است که خیلی از افراد در ایران و در دنیا هستند که خواهان کمک به آنها هستند پس به راحتی برای بهبود کارشان. دومین موردی که باید بگویم این است که ما باید در نقشی باشیم که درباره فرصت‌ها صحبت کنیم. چون خیلی درباره چالش‌ها حرف زدیم. ما جزو کسانی بودیم که خیلی درباره چالش‌ها گفتیم ولی الان به جای اینکه درباره چالش‌ها صحبت کنیم درباره فرصت‌ها متمرکز بشویم. برای هر چالشی راه حلی هست. خانم‌ها باید بدانند، می‌توانند با تماس گرفتن از این امکان و حمایت‌ها مثل تهیه طرح کسب و کار، کمک‌های عملی و فنی تخصصی حتی تامین مالی بهره‌مند شوند.

فعالیت کنند یک منتور، معلم یا راهنما داشته باشند. کسی که در همان زمینه قبلاً کار کرده باشد. دوم اینکه به این موضوع توجه داشته باشند که مشکل اصلی پول نیست. همیشه کمترین مساله پول و تامین مالی است. در زمینه‌ای که می‌خواهند فعالیت کنند حتماً به حد کافی تحقیق کنند و براساس آن اقدام کنند. به فکر تهیه برنامه‌های مختلف نباشند بلکه برنامه موفقیت برای خود در نظر بگیرند و از همان ابتدا برای خودشان تعریف کنند که مفهوم موفقیت از نظر خودشان چیست؟

■ چه توصیه‌ای برای استارت‌آپ‌ها دارید که برای خودشان تامین مالی کنند و خودشان در مجموعه وی هاب چگونه مشکل تامین مالی را حل کردید؟

بله مساله تامین مالی در همه جای دنیا مهم است ولی من در مورد ایران نمی‌دانم. معمولاً سیستم حمایتی برای آن وجود دارد و باید افراد مناسب را در حوزه‌های کاری یکسان شناسایی کنید. نمی‌توانید افرادی سرمایه‌گذار در حوزه‌های دیگر را بیابید و از آنها تقاضای کمک کنید، چون آنها اساساً نمی‌فهمند که موضوع از چه قرار است. پس باید به آن حوزه مشخص ورود بکنید. نکته دوم این است که باید انتظارات واقعی در مورد تامین مالی داشته

از خانه کسب و کارت راه بنداز!

@zahra_golaj

زهرا گلیج

پارت اول سناریوی کسب و کار خانگی

سال ۸۹ که می خواستیم کنفرانسی را برگزار کنیم با موضوع تجربه های موفق و ناموفق زنان در کسب و کار که تعدادی از خانم ها با تجربه های مختلفی در این کسب و کار شرکت کردند. یکی از تجربه ها برایم جالب بود و برایتان نقل می کنم. خانم مورد نظر ما سواد خواندن و نوشتن نداشت. یک خانم جوانی بود که در خانه تهیه غذای خانگی راه انداخته بود. او مثل خیلی ها سرمایه اولیه کارش را نداشت او از کار کردن در خانه مردم پولش را جمع کرده بود و توانست از داخل خانه غذای خانگی بپزد و غذاها را به همان منزلی که کار می کرد می فروخت و کم کم از پول غذاها توانست تجهیزات بیشتری برای کارش تهیه کند و چون به کارش علاقه داشت. غذاهای با کیفیتی درست میکرد و طرفدار غذاهایش زیاد شد دیگر فضای کوچک آشپزخانه منزلش جوابگوی تقاضای کسانی که غذای خانگی خواستند نبود. در نتیجه با پولی که از فروش غذاها جمع کرده بود در پارکینگ منزلش فضایی را درست کردند که بزرگتر از جای قبلی بود. از کمک اعضای خانواده اش هم استفاده می کرد و باز هم وسعت کار زیاد شد و یک نفر را استخدام کرد و به او حقوق می داد تا در کار طبخ و بسته بندی غذای خانگی به او کمک کند. برای بازاریابی هم تراکت چاپ کرده بود و تراکت ها را در بین مردم توزیع می کرد و از صاحب - خانه هایی که در منزلشان کار می کرد می خواست او را به اشخاص دیگر معرفی کنند. دیگر وقتش اجازه نمی داد در خانه های مردم کار کند و حجم تقاضایش بالا رفته بود. حالا آنقدر درآمد داشت که توانست با پولش یک ماشین ۲۰۶ بخرد. این مثالی است از کسب و کار خانگی. می خواهیم این مثال را برای شما تحلیل کنیم.



هر کسب و کار از یک ایده شروع می شود:

ایده: پخت غذای خانگی

امکانات:

- توان آشپزی

- مواد اولیه پخت غذا و ظروف یکبار مصرف

روش تامین سرمایه: کار کردن خانه های مردم

روش بازاریابی و فروش: دهان به دهان و از شبکه دوستان و فامیل و منزلی که کار می کرد.

پارت دوم قبل از کارآفرینی به این سوالات فکر کنید و جوابش رو برای بنویسید.

کسی که کارآفرینی می کند در واقع دغدغه را از افراد زیادی برطرف می کند می تواند در زندگی گروهی از افراد سهولت ایجاد کند. وقتی در مورد گروهی از افراد صحبت می کنیم منظورمان همان مشتریان است. به عنوان کارآفرین باید بدانی که کسب و کارت به چه کسانی می خواهی محصول بفروشی یا خدمات ارائه کنی؟ اصلا چرا این طور بگویم. بهتر است بگویم مشتریان تو چه نیازی دارند و تو برای رفع دغدغه آنها و برطرف کردن نیاز آنها.

پیش درآمدی به

ویژه خانها

کسب و کار خانگی

فایل صوتی و متنی
مدرس: خانم زهرا گلیج
مربی کارآفرینی

@zahra_golaj

میخواهی کارآفرینی کنی. خوب حالا باید بدانی دغدغه

و رفع نیاز چه کسانی را می خواهی انجام بدهی این سوال

مهمی است که باید به آن جواب بدهی و راهش را پیدا کنی.

اگر می خواهی کسب و کار خانگی راه بیندازی و اصول اولیه

آن آشنا بشوی من یک پیشنهاد ویژه برایت دارم.

کافیست به من ایمیل بزنی و درخواست بدهی یا با شماره

۰۹۱۹۷۳۰۹۳۴ تماس بگیری و فایل مینی دوره را تقاضا کنی.

در اولین فرصت برایت فایلش را می فرستیم.

“

➤ Everything started with an Idea

Success story of Istanbul ketab online-shop Ms Hatav Kalale member of Turkey's WIBO



Zahra Golajj

@zahra_golajj

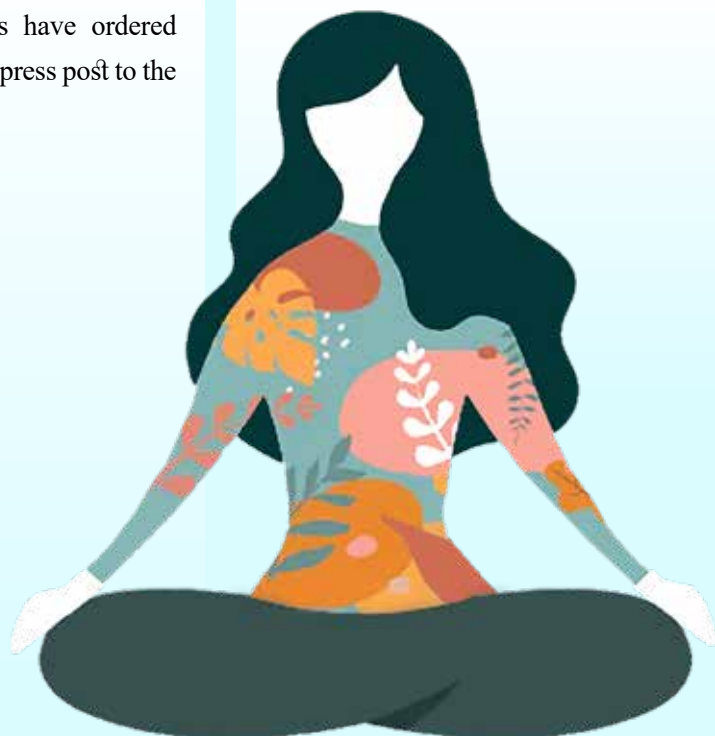
Business Coach and Business Consultant

17

In this Journal you read success story of one of members Turkey's WIBO owner of book online shop! An Idea selling Persian books in Turkey and sending to more destination of the world did by Ms. Hatav.

She could do this idea after long search to find book in Turkey and then following up and trying she did that idea and lunch online business. Now the American and European and the Turkey buy Persian books from this online-shop. That means have ordered books and have delivered through express post to the

customers. Istanbul ketab had improvement during the time even they provide books to the people in Iran. Now volume of their activities in Istanbul ketab are increasing, while many amount of activates of Ms. Hatav and her colleague and they need new employee.





■ **What advice you have for young women to start entrepreneurship and face their challenges?**

They have mentor or teacher, or coach that work field. Secondly, notice this point that main problem is not money. The lowest problem is money and financial providing. Do enough research in context of activity and do base on. Do not think different plan same B, C, D to do but choose success plan. They should define success plan for you.

■ **What advice do you have for start-ups to provide financial resources? And how do you solve financial resources provide in WE-HUB?**

Yes, financing is the most important thing. but I do not know about situation of Iran. We can solve this problem by V.C. (Venture Capital) here in India and you should find good people in same areas. You can-

not request to investors in other areas and ask helping them since they cannot understand about subject. Then you should enter that field. Secondly subject is to have real expected about financial supply. You do not have big expectation and you should set based on reality. Third thing in steps is all of them logically and properly relate together, that means marketing parts, media and ecosystem relate together to define financial providing and request that.

➤ **More advise:** one of messages that intend to say women are many people want to help women in the worlds. Second cases that I should say this, are we should play a role of people to say about opportunities. Since we talk more about challenges but now we concentrate opportunities. There is a solution for every challenge. There are many to help women. Women should contact with us to use these possibilities and supports.

Use mentor and coach for growth of your business

> **Interview with Indian Entrepreneurship**
MD. Deepti Ravula CEO of WEHUB

Interviewer: Zahra Golajj

Deepti Ravula is the CEO of Wei Hub. She is the central government hub for promoting women's entrepreneurship in Telangana state and other India. Ravula is a motivated and professional electronics engineer. He has 15 years of experience in radio frequency communication in the states and joined the Telangana government as an electronics manager in 2016 and has been CEO of the institute since his founding in 2017. She strives to empower women in economic activity, leadership, as well as decision-making. Ravula also works in creating a workplace with gender diversity and creating economic independence mechanisms as a tool for empowering women.

19

> WEHUB

WEHub is the first and only government facility for the growth of start-up businesses. The institute's main goal is to promote and strengthen women's entrepreneurship by creating facilities to grow businesses, access government facilities and create a shared ecosystem. Inspired by the Global Summit (GES), the institute was launched in 2017. Founded in November 2017, starting in March 2018, We Hub aims to ensure that all women entrepreneurs in India have access to the technical, financial, governmental and political support necessary to initiate, grow, sustain and accelerate access to the global market. Interview was online in Google meet; I recorded and then translated to the Persian language. Please read.

■ **What are your challenges and problems in your rout? How can you face and solve the problems? What was your motivation to face problems?**

There is a lot of thing, that solve very simple. One problem returns your expectation about yourself and others. Other's Expectations from you as a woman and expectations that you have as a woman from yourself, As well problems in work-ing-field such as lack of resources and researches. Proving and justifying yourself is an important problem.

For me is this way, ask myself, if I do not do these activities then who can do it? For me it is simple because I did for proving and fighting.



soon realized that the second big challenge was to introduce the concept of soft skills to my audience. Instagram has a lot of rules to grow and be seen, so I soon started producing content with team building and designed several related events and started training with teachers who were willing to collaborate. I had to pay a lot of money for advertising, and of course the challenge of reaching the audience still lingers, but with all the limitations and possible shortcomings, I gave up idealism and continued to work with all my might. Within six months, I was able to provide 2,000 people with quality and inexpensive workshops, and the feedback was very good. The high level of satisfaction made the audience trust our brand called Faroy Academy and request more training. When I saw the activity progressing, I launched the collection site so that I could make better use of the training on the web.

Challenges still exist and of course their number is increasing every day, but the hard work has not diminished its sweetness, and despite the many problems that exist, I wish to make this activity bigger every day and provide more education to the women of my country. Trainings that should have four key components: practical, quality, cheap and easy to access.

Today, Faroy has been able to train more than ten thousand people and provide hours of free training with the cooperation of philanthropists in the fields of personal and social development of women. Some of these trainings have been provided in cooperation with the Karafarinan Tossee Hezaare Sevom Institute, which has also been welcomed by a large audience.

Hoping for the day when all the women of my country enter the path of their professional activity with expertise and capability in soft skills.





My business story



**Zeinab Movahhedi
Monfared**

Founder of Fararoy academy

I was working part-time during my student days until I got a job related to my academic studies in geophysics in a reputable company. I spent several years working with many women witnessing women's problems in their community and workplace.

I often thought about analyzing those problems. I wished finding a way to reduce their problems related to presence in the society. At first, I tried to provide specialized training for some in the field of specialized activities in my field, but I saw that with the increase of specialization, problems such as decision-making ability, problem solving, teamwork, etc. cannot be solved. So I found the root of the problem, which was mostly due to a lack of skills that are now called soft skills. Women have high capacities in the work and social environments that if they are familiar with some soft skills, they can grow better and endure less stress about being in the community. This is where I started working on empowering women in soft and complementary skills. My first challenge was to start networking and accessing the audience. Based on my research, I decided to use the Instagram social network before working on the web. I tried to introduce the audience to this skill, but I



What is the reason for choosing a product or service for sale?	What are my products and services?
<p>At what stage are my products and services in their lifecycle?</p> <p>Market development stage (when the product is first introduced to the market and there is still no reliable demand for it)</p> <p>Growth phase (when demand accelerates and the market size grows rapidly, this phase is also called a jump stage)</p> <p>Maturity stage (when the acceleration of demand for the product decreases and signs of attractiveness of the alternative product become apparent)</p> <p>Product development phase (sales decrease as product attractiveness to customers decreases)</p> <p>Product development stage (stage of creating new or complementary services and products)</p> <p>What is my strategy for progress at each stage?</p>	
What is my financial and operational plan for production?	What are the risks of producing my product or service?
Are identify the target markets of each product or service?	What plans do I have introduce the service and product?
How can I find out about peoples satisfaction with my services?	How do I deliver my service or product to customers? •
How are my products support services?	What is my pricing based on?
When should I add new services and products to my portfolio?	What are my complementary services and products?

The basis of the three-dimensional design of the roadmap is first the answers to the questions in the table above, the probability of success in the game by using business promotion techniques will be strengthened when the specific knowledge, skills and expertise are created.

Review again! Examine these guidelines in depth, new learning and help from business consultants can transform your business.

How familiar are you with the business game?



Amanda Hasani

Business Advisor

Starting and running a business is both simple and complex! Sometimes businesses has a good temporary start, but its sustainability needs continual improvement .To start or continue a business, you need to know the principles and rules of a successful business.



Even if your business is doing well, it needs to be reconsidered, and the opportunities for improvement should be explored in the right spaces. Entering the entrepreneurial game and starting a business requires knowing its etiquette. If you want to succeed in business, you need to know its processes and be fully aware of its principles. Then, by conducting the necessary studies and analyzing the data, make an accurate evaluation and make a decision, plan and implement it based on the obtained results. To succeed in business, a roadmap is a tool for predicting the future that is

rooted in the current situation.

But where do I start?

Answering the following questions will help you prepare for this game. These questions are related to the nature of your business

and your products and services, , The same game pieces! And the game ruler, who decides to test his ability and the environment and put stronger nuts in the right opportunities to minimize weaknesses and threats.

Try new routes and create new techniques!

What is my goal	What is my dream?
Who are my important partners	What are my assets and resources?
What is the market environment (rules, requirements, etc.)?	Where is my market?
How much am I aware of my clients' common and unspoken needs?	Who are my customers?
who are my competitors? What do they have?	What are the ways to communicate with customers?
Is the cost of the structure and expenses of my business been Predicted?	Has my business plan been written?

On this service status table, you can focus on what you want to create and product. (What, at what stage, how, to whom?)The exact answer to the question determines in which direction (game rules) the pieces of the game should move, in order to be in the best position and attract customers and ambassadors.

not do that and suppressed it

And now write the opposite of the reason, for example, even though the behavior was not important to us, you did it

This leads to a more accurate self-knowledge and we realize what wrong backgrounds you have that you need to change.

Creating true value in ourselves

We women, because of the mental backgrounds we have from the past to the present, have made us often forget ourselves and care about others. Now these others can be family, spouses or children, or even strangers. Anyone but ourselves.

But in fact, a woman in the first stage must care about herself in order to receive that value and good feeling from her children or husband and family and even others.

To create self-worth, you need to make time for yourself in the day to do things that

A smile of self-satisfaction on your lips, like buying a gift for yourself, buying

flowers for yourself, dancing, listening to good music, etc. This is different for each person. You have to see for yourself what makes

you feel good and valuable, and this process repeat

Read more in other issues of the magazine



The key to increasing self-esteem in women



Parya Torabi

Advisor and trainer of self esteem and management of Business

Hello, I am Parya Torabi, I am a consultant and teacher of self-esteem and business management, and in this issue of the magazine, I want to draw your attention to the contents that accelerate the development of self-esteem and self-confidence. To see more content or more detailed advice, visit the Instagram page @ pariya.torabi and follow me.

25

It was almost 5 years ago that I was in a situation where I was both dependent on my personality and financially and emotionally, I felt that my life was getting boring every day.

Until I started looking for a solution myself, I read books constantly, I was educated and I made some changes in myself, which started my progress and now I have become a woman who is socially, emotionally and financially independent without any dependence.

I want to tell you a few of these things in this issue of the article and follow other issues to see the rest.

In the trainings I saw, I realized that self-esteem is one of the most important factors of a healthy life, because self-esteem means a healthy body, soul and mind together, which together cause our healthy life in every way.



the reception

The initial stage of any change is acceptance, that is, we accept that all the choices we had that had good and bad results for us are ourselves responsible for it all. Because we have become accustomed to looking for the culprit when the results of our choices did not have what we had in mind, which in itself stems from low self-esteem.

So we have to accept at the beginning that in the past we took responsibility for every choice we made, and from now on every choice we have, whether with good or bad results, is the only person who can

Take responsibility for that, you are the only one, when you reach the acceptance stage, it is just the beginning of change.

Discover your true self

One of the key things that can help you achieve independence is to explore yourself

For a better start, take a notebook and write down what you really liked to do during the years you lived, but you suppressed that interest because of external factors such as judging people's words and other things. The more you do this, the more it takes you away from your true self and puts a permanent mask on your face that hurts ourselves.

Now take the time to write down why you did



Meet the business of women in WIBO (women in business online)

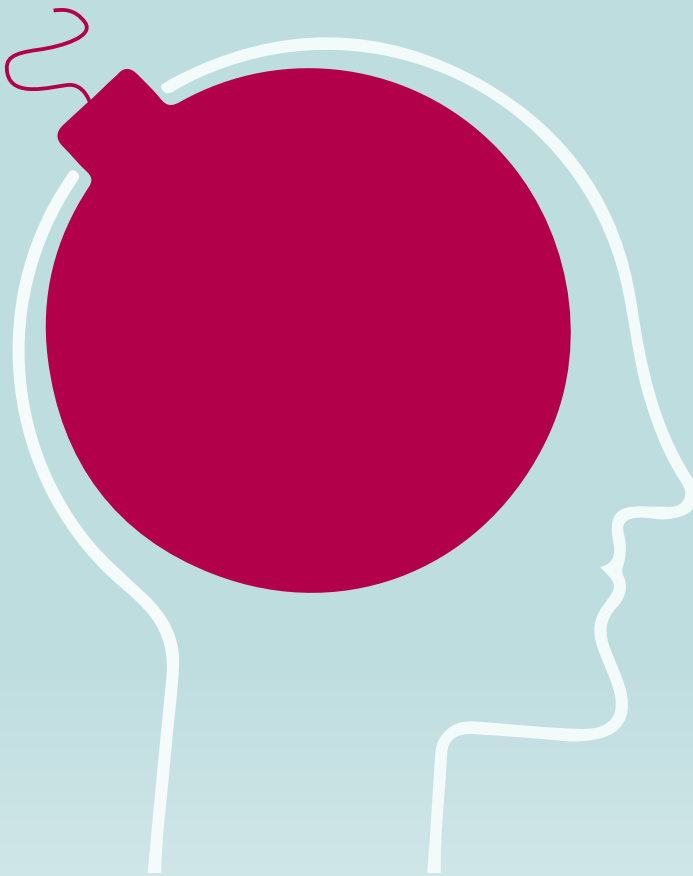
In these pages some of members of WIBO, share articles in their activities. The articles show their potentials and passion of specialized field of activity. In this Journal has been interview with a member of WIBO.

In this number and in page of WIBO story telling introduced **Ms. Hatav** as a member of Turkey's WIBO.

Ms. Parya Torabi is trainer of self-esteem. She helps developing businesses. She has written about Self-esteem.

Ms. Zeinab Movahhedi Monfared is a new entrepreneur; she recently has lunched her start-up, write story of her business.

Ms. Aanda Hasani is a business consultant she writes an article about business gaming.



No to ideal!

27

Elham Peyfoon, Ph.D. @@elhampeyfoon_official

Life & Leadership Coach and Founder of WIBO

Have you ever heard of Analysis Paralysis? This is used when someone fall into the spiral wheel of over analysis before taking any decisions. This goes on until they gather enough evidence for not doing the actual job. This is usually the case in investments, in recruitments, in partnership and trading of all sorts. If this goes on, gradually the person is pushed to an inaction comfort zone and to finally lose the momentum. Obviously this wouldn't mean that the potential risks and threats of any projects should be undermined however every risk to be taken should be measurable and the decisions should be made with the utmost information possible.

1. Write this on a piece of paper and read it every day: No to Ideal. Don't chase idealism .Repeat this again and again: Good is way better than ideal. Good is achievable and sustainable. Ideal is non-existence and even if it exists it's only momentarily.
2. Awareness to the habit of over analyzing is the best and most reliable way to change it. Beware that it's a trap and you have fallen in it. This alone can lead you to realism.
3. Practice acceptance! Accept that no matter how much time you spend to analyze the pros and cons of a situation, there will be situations that are uncertain and this is quite OK and alright. Practice getting comfortable with unknowns. It's only then when you will either find a way or make one.

Where is the market of my product?



Zahra Golaj

Instagram: @zahra_golaj

CEO of Institute for Karafarinan Tossee Hezaare Sevom (IKATES)

Nowadays to have a business is not a wish for women. Most of them with a mobile and making a page in an Instagram or before in telegram could be success.

This action would be in the home in a big city or in a small village or in the small town! While most of women wanted or unwanted with a need start making money. A person has a skill and with that skill made a page in Instagram and is producing and selling product. But with these words, most of women have concern about income and want to money independent but nobody buys their products. But why?! They always ask this question: why nobody buys my product? The reason is clear. Because they do not know the marketing and they do not do marketing for their products. They do not do advertise for their products. Most of people have concern of their products but they do not know present their products to others. They have afraid from this activity since they heard you do not have to introduce and advertise your product to others. People should define your product. They know a proverb "Musk is to smell himself, not attar." If you are influence this proverb and heard that over and over actually the Queen has been mind. You are a member of groups that hate advertising. This attitude does not allow you to grow in your activity, since you never define your product. You are await people discover you and your services and come to buy. When you have this attitude know you do not have any improvement whether in small city or in metropolis. First action for you is changing attitude. You should know if you define yourself and your abilities you will not success. After changing mindset is time of learning marketing skills. You should know marketing and then wait for customers.

Zahra Golaj
Spring of 2022

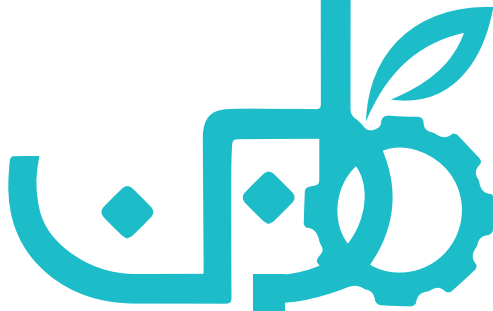


Table of content

- ▶ Where is the market of my product? \ 28
- ▶ No to ideal! \ 27
- ▶ Meet the business of women in WIBO \ 26
- ▶ The key to increasing self-esteem in women \ 25
- ▶ How familiar are you with the business game? \ 23
- ▶ Everything started with an Idea \ 22
- ▶ My business story \ 21
- ▶ Use Mentor and coach to grow your business \ 19
- ▶ Wibo story telling \ 17

Journal of Entrepreneurship & Social Business Quarterly Spring 2022, No 6, Vo 2

- Copyright holder & director-in-charge: **Zahra Golaj**
- Editorial Board: **Elham Peyfoon Ph.D., Zahra Golaj**
- Editor-in-chief: **Zahra Golaj**
- Designer: **Davood Ahmadi**
- Digital Print: **Iran Kohan**
- Website: **www.sbconf.ir**
- Email: **wibo.journal@gmail.com**
- Email of editor-in-chief: **zahragoleij@gmail.com**
- The articles printed in this Journal do not reflect the views and opinion of publisher.
- References are allowed provided that the source is quoted.
- For information on the conditions for inserting advertisements and reporting advertisements and subscribing to the Journal, contact the Journal's email.
- 📍 Address: **Tehran. Iran. 1371899315**
- ☎ Tel: **09919730934**

Introducing IKATES:



First of 2021, IKATES earned representative of we are WIBO (women in business online). Institute for Karafarman Tossee Hezare Sevom (IKATES) established December of 2011 in Tehran city and has hold trading workshops, starting business courses, visit factory in entrepreneurship, international workshop in Georgia by subject foreign trading, entrepreneurship sessions with entrepreneurs and business people. IKATES also has been two workshops in Social business for women in specific diseases with Alzheimer's and osteoporosis and international start-up event Climathon in Tehran city 2018-2019.

Companies would be able to request for training and empowering their employees in human resources and managing courses, online workshops and webinars in IKATES team in their companies. We also would like to invite self-employed women, women entrepreneurs and business women in small scale or medium size to join us in WIBO. Women would like to join WIBO email us to send membership form for them.

You can contact us with:

Websites: **www.sbconf.ir, www.yadpa.ir**
Email: **sebidcenter@gmail.com**
Whats app business: **0098991973934**
Instagram: **hezaaresevom**

Printing, duplicating and selling the electronic version of the magazine is prosecuted.

Use of the contents of the magazine is subject to written permission and is otherwise prosecuted.

کھانباشی

عماران خیلان ہاشمی کوٹہ لاکھ

@khanbashi_restaurant

☎ ۰۹۱۲۱۳۴۹۶۱۲

رستوران کھانباشی

اولین رستوران ماڈرن ڈائنی و ستران

تفاوت مزہ و طعم را با ما تجربه کنید





Tokyo in 60 days

Lessons from a successful and advanced Japan from the perspective of an entrepreneurship researcher

Writer: Zahra Golaj



توکیو در ۶۰ روز تجربه خانم **زهرا گلج** از سفر مطالعاتی و تحقیقاتی کارآفرینی به ژاپن است که در ۲۴۸ صفحه به چاپ رسیده است.

برای تهیه نسخه ایبوک کتاب به سایت طاقچه و کتابراه مراجعه کنید و برای تهیه نسخه اصلی کتاب به شماره ۰۰۹۸۹۹۱۹۷۳۰۹۳۴ کتاب را سفارش دهید.