

فیلیمو
مدرسه



نمونه سوالات درس پنجم کار و فناوری هفتم

گرفتن با
فیلیمو مدرسه
راحتت!

۲۰

FilimoSchool.com

- ویدیوهای آموزشی
- معلم خصوصی
- خلاصه درس و جزوه
- سوالات تستی و تشریحی

- ۱ در طرح کسب و کار توجه به چه نکاتی لازم و ضروری است؟
- ۲ مراحل راهاندازی یک کسب و کار را به ترتیب بنویسید.
- ۳ بازاریابی را تعریف کنید.
- ۴ فروشنده کیست؟
- ۵ برای اطلاع از فهرست فروشگاه‌های مجازی معتبر جهت خرید کالا به چه سایتی مراجعه کنیم؟
- ۶ جرائم اینترنتی چگونه بررسی می‌شود؟
- ۷ انواع کسب و کار کدامند؟
- ۸ کارآفرین کیست؟
- ۹ مراحل راهاندازی یک کسب و کار را به ترتیب نام ببرید.
- ۱۰ عواملی که منجر به فروش کالا و خدمات می‌شوند را نام ببرید.
- ۱۱ تعریف دقیقی از بازاریابی توضیح دهید.
- ۱۲ نکات ایمنی برای استفاده از کارت‌های اعتباری و خرید اینترنتی چیست؟
- ۱۳ مزایا و معایب خرید اینترنتی را بنویسید.
- ۱۴ چرا باید از مصرف بی‌رویه جلوگیری کنیم؟
- ۱۵ تعریف دقیقی از بازار ارائه دهید.

هدف از ایجاد کسب و کار - دلایل انتخاب این نوع کسب و کار - ویژگی کالا یا خدمات تولیدی - مکان مناسب - تعداد شاغلین - نوع مشتریان - نوع مواد و ابزار و تجهیزات - میزان سرمایه و زمان - سودآوری

۱

فیلیمو مدرسه

تصمیم‌گیری و انتخاب کسب و کار - انتخاب یک نام مناسب برای کسب و کار (نام تجاری) - انتخاب محل مناسب برای کسب و کار - تعیین تعداد نیروی کار مورد نیاز - تهیه مواد، ابزار و تجهیزات مورد نیاز - تأمین مالی کسب و کار (استفاده از پس‌انداز، وام یا قرض)

۲

فیلیمو مدرسه

شناسایی نیاز مشتریان، پیدا کردن راه‌هایی برای فروش کالاها و خدمات و تأمین نیازهای مشتریان

۳

فیلیمو مدرسه

کسی است که بتواند با مشتری ارتباط برقرار کند و نیاز او را بشناسد، او را راهنمایی کند و کالای خود را با انصاف به او بفروشد.

۴

فیلیمو مدرسه

سایت مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران www.enamad.ir

۵

فیلیمو مدرسه

در صورت کلاهبرداری به پلیس ۱۱۰ خبر می‌دهیم و آنها به پلیس فتا (فضای تولید و تبادل اطلاعات) انتقال می‌دهد تا به مشکل رسیدگی شود.

۶

فیلیمو مدرسه

خانگی مثل: خیاطی - خانوادگی مثل: قالی‌بافی - روستایی مثل: پرورش زنبور عسل - اینترنتی مثل: ارائه خدمات مشاوره‌ای به دیگران در شبکه اینترنت

۷

فیلیمو مدرسه

فردی است که با شناسایی نیازها و فرصت‌ها، کسب و کاری را راه‌اندازی کند و از این راه درآمدی به دست آورد و برای خود و دیگران فرصت کار ایجاد نماید.

۸

فیلیمو مدرسه

۱- تصمیم‌گیری و انتخاب کسب و کار
۲- انتخاب یک نام مناسب برای کسب و کار (نام تجاری)
۳- انتخاب محل مناسب
۴- تعیین تعداد نیروی کار
۵- تهیه مواد، ابزار و تجهیزات
۶- تأمین مالی

۹

فیلیمو مدرسه

کیفیت مناسب - معرفی کالا - قیمت مناسب - تشخیص نیاز مردم - خلاقیت در بسته‌بندی - زمان و نحوه ارائه کالا و خدمات

۱۰

فیلیمو مدرسه

بازاریابی شناسایی نیاز مشتریان، پیدا کردن راه‌هایی برای فروش کالا و خدمات و تأمین نیازهای مشتریان است.

۱۱

فیلیمو مدرسه

۱- از پایگاه اینترنتی معتبر خرید کنیم
۲- هنگام خرید با کارت‌خوان، رسید خریدار را دریافت و بررسی کنیم.
۳- در صورت کلاهبرداری سایت، به مرکز فوریت‌های پلیسی ۱۱۰ اطلاع دهیم.
۴- برای اطلاع از فهرست فروشگاه‌های مجاز به سایت مرکز توسعه تجارت الکترونیکی ایران www.enamad.ir مراجعه کنیم.

۱۲

فیلیمو مدرسه

معایب: نمی‌توان پیش از خرید کالا را از نزدیک بررسی کرد - مشتریان برای واریز پول اعتماد ندارند.
مزایا: صرفه‌جویی در وقت و انرژی - تنوع محصولات زیاد

۱۳

فیلیمو مدرسه

باید از مصرف بی‌رویه جلوگیری کنیم تا زحمت تولیدکنندگان و منابع و امکانات به‌کار گرفته شده در تولید از بین نرود.

۱۴

فیلیمو مدرسه

خریداران و فروشندگان برای مبادله کالاها و خدمات در بازار گرد هم می‌آیند.

۱۵