

سرشناسه	گروبر، مارک Gruber, Marc :
عنوان و نام پدیدآور	مسیر یاب فرصت‌های کسب و کار: ابزاری برای کشف ارزشمندترین فرصت‌ها/ مارک گروبر و شارون تال؛ مترجم آرمین خالقی فرقانی، سعید جعفری‌نیا، نیلوفر سلاجقه.
مشخصات نشر	تهران: دانشگاه خوارزمی، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری	۲۴۷ ص.: مصور.
شابک	۱۱۰۰۰۰۰ ریال ۷-۶۳-۸۵۸۷-۶۰۰-۹۷۸ :
وضعیت فهرست نویسی	فیا :
یادداشت	عنوان اصلی: ۳Where to play steps for discovering your most valuable market opportunities, 2017.
موضوع	بازاریابی Marketing، برنامه‌ریزی سازمانی Business planning :
شناسه افزوده	تال، شارون Tal, Sharon :
شناسه افزوده	خالقی، آرمین، ۱۳۶۷-، مترجم :
شناسه افزوده	جعفری‌نیا، سعید، ۱۳۵۸-، مترجم :
شناسه افزوده	سلاجقه، نیلوفر، ۱۳۶۶-، مترجم :
شناسه افزوده	دانشگاه خوارزمی :
رده بندی کنگره	HF۵۴۱۵ :
رده بندی دیویی	۸/۶۵۸ :
شماره کتابشناسی ملی	۸۸۷۱۱۱۰ :



عنوان کتاب	مسیر یاب فرصت‌های کسب و کار / ابزاری برای کشف ارزشمندترین فرصت‌ها :
نویسنده	مارک گروبر و شارون تال :
مترجم	آرمین خالقی فرقانی، سعید جعفری‌نیا، نیلوفر سلاجقه :
ناشر	دانشگاه خوارزمی :
چاپ و صحافی	دانشگاه خوارزمی :
صفحه‌آرا	صدیقه عرب :
طراح جلد	فاطمه منظور :
نوبت و سال چاپ	اول، ۱۴۰۱ :
شابک	۷-۶۳-۸۵۸۷-۶۰۰-۹۷۸ :
شمار	۵۰۰ نسخه :
قیمت	۱۱۰۰۰۰۰ ریال :

مقدمه مترجمین

انتخاب فرصت برای کارآفرینان چه در راهاندازی و چه توسعه کسب و کار نقشی حیاتی دارد. در واقع فرصت سنگ بنای کسب و کار است؛ زمینی است که کسب و کار بر روی آن ساخته می شود و هر چقدر هم که نقشه بنا زیبا و برپای باشد، ساخت و ساز بر روی زمینی نامناسب می تواند همه تلاش ها را بی حاصل کند. تمثیل بهتر شاید استخراج نفت باشد. دسترسی به دانش و تخصص حفاری، فناوری ها و تاسیسات عالی استخراج، همه و همه تنها زمانی کار می کنند که مخزن نفت مناسبی شناسایی شده باشد. سرمایه گذاری بر روی مخزنی کوچک یا دور افتاده می تواند همه چیز را بر باد دهد. به همین دلیل پیش از شروع چنین پروژه هایی، مطالعات زمین شناسی، عکس برداری و ... برای اطمینان از وجود نفت و همینطور برآورد اندازه مخزن انجام می شود و تنها پس از کسب اطمینان از این مسائل سرمایه گذاری برای راهاندازی تاسیسات استخراج آغاز می شود. فرصت کارآفرینی همان مخزن نفت است.

اندیشمندان و پژوهشگران کارآفرینی تا به امروز مطالعات زیادی در زمینه شناسایی و ارزیابی فرصت انجام داده اند، اما شاید تا چنین مطالعاتی در قامت یک ابزار درنیابند، کاربرد چندانی برای کارآفرینان نداشته باشند. پروفیسور ملاک گروبر یکی از استاتید برتر کارآفرینی و قائم مقام نوآوری دانشگاه ای پی اف ال سویس طی پانزده سال مطالعه و همکاری با صدها شرکت نوآور، «مسیریاب فرصت کسب و کار» را توسعه داده است. ابزاری که به کارآفرینان و مدیران در شناخت بهتر فرصت های پیش رو و حرکت در مسیر پر پیچ و خم توسعه کسب و کار کمک می کند. «مسیریاب فرصت» که استیو بلنک آن را در کنار «بوم مدل کسب و کار» یکی از ابزارهای ضروری «روش نوپای ناب» می داند و الکس اوستروالدر آن را ابزاری تکمیلی برای بوم مدل کسب و کار خود معرفی می کند، آمده است تا در تاریکی و ابهام سفر کارآفرینی همچون قطب نمایی برای یافتن فرصتی مناسب باشد، فرصتی نه آنقدر کوچک که در دوران راهاندازی امکان چرخش های راهبردی را از کارآفرینان بگیرد و نه در آینده مسیر رشد آن ها را محدود سازد. کتاب حاضر راهنمایی است برای فهم این ابزار

ارزشمند که اگر چه هنوز در ایران کمتر شناخته شده است، تاکنون به زبان‌های آلمانی، فرانسه، چینی، اسپانیایی، کره‌ای و ... ترجمه شده است، ساعت‌ها در مراکز نوآوری و شرکت‌های پیشرو آموزش داده شده و بیش از ۵۰ هزار شرکت در سرتاسر جهان از آن برای طراحی راهبرد فرصت خود استفاده کرده‌اند. مانیز پس از مطالعه این کتاب جای خالی چنین ابزاری را در فضای کارآفرینی ایران احساس کردیم و بر آن شدیم تا با ترجمه آن، یک ابزار مهم را به جعبه ابزار کارآفرینان و مدیران کسب‌وکارهای کشورمان تقدیم نماییم.

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
۵	دیگران درباره این کتاب چه می گویند
۹	مقدمه مترجمین
۱۱	فهرست مطالب
۱۹	بخش اول: کلیات
۲۱	۱-۱- آیا در مسیر درستی پیش می روید؟
۲۲	آیا خودتان را در یک مسیر قفل کرده اید؟
۲۳	چالش نوآوران: حفظ همزمان تمرکز و چابکی
۲۴	سه گام برای پشتیبانی از انتخاب فرصت
۲۵	تلاش تجاری سازی خود را در رویارویی با عدم اطمینان ها مدیریت کنید
۲۶	پتانسیل ارزش آفرینی خود را تقویت کنید
۲۶	مسیریاب فرصت برای چه کسانی و کارهای موثر خواهد بود؟
۲۸	بهره گیری از مسیریاب فرصت در کارهای روزانه
۳۱	۱-۲- مسیریاب فرصت در یک نگاه
۳۲	مجموعه فرصت ها
۳۴	نقشه جذابیت
۳۵	تخته هدف تمرکز چابک
۴۰	پرش های متداول
۴۳	بخش دوم: مسیریاب فرصت ابزاری برای کشف ارزشمندترین فرصت ها
۴۵	کار با مسیریاب فرصت
۴۷	کاربرگ ۱: مجموعه فرصت های خود را بشناسید
۴۸	کاربرگ ۲: جذابیت فرصت ها را ارزیابی کنید
۴۹	کاربرگ ۳: راهبرد تمرکز چابک خود را طراحی کنید
۵۰	مطالعه موردی آگوری: معرفی
۵۱	۲-۱- مجموعه فرصت ها
۵۳	یافته های پژوهشی
۵۳	کاربرگ ۱- ایجاد مجموعه فرصت ها
۵۷	مطالعه موردی آگوری: توانایی ها و فناوری های محوری
۶۶	مطالعه موردی آگوری: کاربردها و مشتریان

۶۹	مطالعه موردی آگوری: قاره‌ها و کشورها
۷۰	مهارت‌های اکتشافی خود را تقویت کنید
۷۲	غربال‌گری اولیه گزینه‌ها
۷۳	خروجی - مجموعه فرصت‌ها
۷۴	مطالعه موردی آگوری: مجموعه فرصت‌ها
۷۶	پرسش‌های متداول
۷۷	۲-۲- نقشه جذابیت
۷۹	این یک فرایند یادگیری است!
۸۱	پیش از آن‌که ارزیابی را شروع کنید
۸۲	مطالعه موردی آگوری: فرایند یادگیری
۸۴	کاربرگ ۲: ارزیابی جذابیت فرصت بازار
۸۴	چگونه امتیازدهی را انجام دهیم؟
۸۵	پتانسیل
۸۶	دلیل قانع‌کننده برای خرید
۸۹	مطالعه موردی آگوری: دلیل قانع‌کننده برای خرید
۹۰	حجم بازار
۹۳	مطالعه موردی آگوری: حجم بازار
۹۴	قابلیت سوددهی اقتصادی
۹۷	مطالعه موردی آگوری: قابلیت سوددهی اقتصادی
۹۸	امتیاز کلی پتانسیل فرصت
۹۹	مطالعه موردی آگوری: امتیاز کلی پتانسیل فرصت
۱۰۱	چالش
۱۰۲	موانع اجرا
۱۰۵	مطالعه موردی آگوری: موانع اجرا
۱۰۶	فاصله تا درآمد
۱۰۸	مطالعه موردی آگوری: فاصله تا درآمد
۱۰۹	ریسک‌های بیرونی
۱۱۱	مطالعه موردی آگوری: ریسک‌های بیرونی
۱۱۲	امتیاز کلی چالش
۱۱۳	مطالعه موردی آگوری: امتیاز کلی چالش

۱۱۵		ملاحظات کلیدی امتیازدهی
۱۱۷		خروجی: نقشه جذابیت
۱۱۸		تحلیل نقشه جذابیت
۱۱۸		فرصت‌های معدن طلا
۱۱۹		فرصت‌های بلندپروازانه
۱۲۰		فرصت‌های پیروزی سریع
۱۲۱		فرصت‌های شک برانگیز
۱۲۳		مطالعه موردی آگوری: نقشه جذابیت
۱۲۷		چه چیزهایی را می‌توانیم از نقشه جذابیت یاد بگیریم؟
۱۲۸		شکل‌دهی فرصت برای بهبود جایگاه آن در نقشه جذابیت
۱۳۰		پرسش‌های متداول
۱۳۳		۲-۳- تخته هدف تمرکز چابک
۱۳۳		بر کدام فرصت‌ها باید تمرکز کنیم؟
۱۳۳		راهبرد تمرکز چابک: ترکیب تمرکز و انعطاف‌پذیری
۱۳۵		اما تمرکز «لیزری» چطور است؟
۱۳۵		یافته‌های پژوهشی
۱۳۶		راهبرد تمرکز چابک خود را چگونه طراحی کنیم؟
۱۳۸		نکات اصلی برای شما
۱۴۱		کاربرگ ۳:
۱۴۱		راهبرد تمرکز چابک خود را طراحی کنید
۱۴۲		نکاتی درباره نقشه جذابیت
۱۴۴		ملاحظات تکمیلی
۱۴۶		بهترین زمان تصمیم‌گیری
۱۴۷		چند نکته برای تصمیم‌گیری بهتر
۱۴۸		مطالعه موردی آگوری: انتخاب فرصت اصلی
۱۵۰		گام ۲: بررسی گزینه‌های احتمالی پشتیبان و رشد
۱۵۱		برآورد میزان ارتباط با فرصت اصلی
۱۵۳		مدل پین بولینگ از جفری مور
۱۵۵		مطالعه موردی آگوری: بررسی گزینه‌های پشتیبان و رشد
۱۵۶		کدام فرصت به عنوان گزینه پشتیبان مناسب است؟