

دفتر کار و کسب ما

امام رضا (ع)
بهترین زندگی و معاش را کسی دارد که در پرتو معاش او معاش دیگران نیز به خوبی تأمین شود.
(خیر او به دیگران می‌رسد)

«پیامبر (ص)»
به دنبال روزی حلال رفتن، جهاد در راه خدا است.

نام و نام خانوادگی:

مدت زمان پیش‌بینی شده برای اتمام پروژه:

روز..... از شروع پروژه		تاریخ.../.../...				
رایانامه	تاریخ حضور	تاریخ شروع	مسئولیت	توانایی و مهارت	تخصص	مشخصات اعضای تیم

شغل شما بخش عمدهٔ زندگیتان را تشکیل خواهد داد، پس باور داشته باشید در حال انجام کار بزرگی هستید. بهترین راه برای انجام یک کار بزرگ نیز لذت بردن از آن کار است.



روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

در بین اقوام و دوستان خود جست‌وجو کنید. در صورتی که شخصی از آنها در کار و کسب خود دچار مسئله یا مشکل است، داستان وی را با شناسایی مشکلات و تشخیص نکات اصلی بیان کنید. به نظر شما بهترین راه‌حل کدام است؟ راه‌حل‌های خود را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

گام ۲:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

آیا می‌توانید در داستان خود یکی از عناصر اعم از شیء، فکر، روش، سیستم، واحد، راهبرد، هدف، بسته‌بندی، شخص و ... را جایگزین عنصر دیگری کنید؟ جدول زیر را تکمیل کنید.

پاسخ‌ها	پرسش‌های کلیدی روش جایگزین کردن

نوآوری ضروری است.



گام ۳:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

در مورد کالا یا خدماتی که کار و کسب شما ارائه می‌کند راهکاری پیشنهاد دهید تا ضمن افزایش کیفیت، هزینه‌ها کاهش پیدا کنند.

پاسخ‌ها	پرسش‌های کلیدی روش ترکیب

زاویه دیدتان را تغییر دهید.



گام ۴:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

در مورد داستان و ایده خود جدول زیر را تکمیل کنید. کارکرد و نقش محصول یا خدمات تولیدی کار و کسب خود را با الهام از نقش‌های دیگر شرح دهید.

پاسخ‌ها	پرسش‌های کلیدی روش سازگاری یا اقتباس

برای ایجاد استاندارد جدید، چیزی که کمی متفاوت باشد کافی نیست. بلکه نیاز به چیزی واقعاً تازه است که به راستی قدرت تخیل مردم را تحت تأثیر قرار دهد.



گام ۵:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

اگر در شرایطی ملزم باشید که کالای تولیدی خود را از نظر مقیاس (حجمی یا وزنی یا طولی و... برحسب نوع کالا یا خدمات) دو برابر حالت فعلی، تولید و عرضه کنید چه کار خواهید کرد؟

پاسخ‌ها	برخی از پرسش‌های کلیدی روش اصلاح

کارهای سخت را زمانی که آسان هستند و کارهای بزرگ را زمانی که کوچک هستند انجام بده.



گام ۶:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

چه تغییری می توان در کالاها یا خدماتی که کار و کسب شما تولید یا ارائه می کند، ایجاد کرد تا به محصول یا خدمات شما کاربرد تازه ای اضافه شود؟

پاسخ ها	پرسش های کلیدی روش به کار بستن در کاربرد دیگر

There are only two ways to establish competitive advantage do things better than othan others or do them differently



گام ۷:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

چگونه در داستان و ایده خود، می توانید عنصر، مرحله، یا بخش دیگری را از محصول یا خدمت خود حذف کنید؟

پاسخ ها	پرسش های کلیدی روش حذف کردن

زمانی که محصول مناسب و هماهنگ با بازار هدف را پیدا کنید، دیگر راه اندازی کار و کسب الکترونیکی و موفقیت در آن شانسی نخواهد بود.



گام ۸:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

در نظر بگیرید اگر بخشی از مشکل، محصول یا خدمت شما به طور معکوس عمل کند، یا به ترتیب متفاوتی باشد، چه کاری انجام می‌دهید؟ در مورد داستان و ایده خود جدول زیر را تکمیل کنید.

پاسخ‌ها	برخی از پرسش‌های کلیدی روش معکوس کردن یا باز آرای

Be not afraid of growing growing slowly, be afraid only of standing still



گام ۹:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

در جدول زیر نیازها، خواسته‌ها و تقاضای مشتریان ایده کار و کسب خود را مشخص کنید.

مشتریان	تولید محصول یا خدمت براساس
	نیاز
	خواسته
	تقاضا

بیش از همیشه به مشتریان خود نزدیک شو. به قدری نزدیک که به آنها بگویی به چه چیزی نیاز دارند پیش از اینکه خودشان متوجه آن شوند.



تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

در جدول زیر ایده‌هایی که برای راه‌اندازی یک کار و کسب به ذهن‌تان رسیده است را ارزیابی و امتیازبندی کنید. در مورد ایده‌ای که برای کار و کسب خود انتخاب می‌کنید دلایل برتری ایده برگزیده را تشریح و بررسی کنید.

مجموع امتیازات	میزان هزینه مورد نیاز	میزان سرمایه مورد نیاز	ایجاد ارزش برای مشتریان	منابع موجود	رقابت پذیری با محصولات مشابه	وجود بازار هدف	وجود مشتری	ارزیابی ایده نام ایده
								ایده ۱:
								ایده ۲:
								ایده ۳:
								ایده ۴:
								ایده ۵:

برای اینکه با استفاده از ایده‌های جالب و فناوری‌های نو شرکتی بسازی که بتواند برای سال‌ها نوآوری کند، نیاز به نظم بسیاری داری.



کام ۱۱:

تاریخ.../.../...	روز..... از شروع پروژه	
مشتریان و مصرف کنندگان کار و کسب خود را در جدول زیر مشخص کنید.		
مشتریان کسب و کار	محصول	
		مشتری (خریدار)
		مصرف کننده نهایی (مشتری)

کام ۱۲:

تاریخ.../.../...	روز..... از شروع پروژه
مشتریان کار و کسب خود را از منظر فروش دسته بندی کنید.	
مثال	دسته بندی مشتریان از منظر فروش
	مشتری احتمالی
	مشتری جدید
	مشتری آنی
	مشتری دائمی
	مشتری وفادار

ناراضی ترین مشتریان شما، بزرگ ترین منبع یادگیری هستند.



کام ۱۳:

تاریخ.../.../...		روز..... از شروع پروژه						
در مورد کار و کسب خود جدول ارزش پیشنهادی را ایجاد و تکمیل کنید.								
راه‌های توسعه ارزش پیشنهادی	تازگی (پاسخ به مجموعه جدید از نیازها)	قابلیت دسترسی (دسترسی راحت به محصول و خدمت)	عملکرد (بهبود عملکرد خدمت یا محصول)	قیمت پیشنهاد (قیمت کمتر)	سفارشی‌سازی (سازگاری محصول یا خدمت با نیاز مشتری)	کاهش خطر	نشان تجاری	طراحی (خاص خدمت یا محصول)
								محصولات کار و کسب

آنهایی که موفق هستند به فکر ایجاد ارزش با ارائه بهترین راه حل هستند.



کام ۱۴:

تاریخ.../.../...		روز..... از شروع پروژه						
در جدولی مانند جدول زیر کانال‌های توزیع کار و کسب خود را تعیین و تکمیل کنید.								
وظایف کانال‌ها					انواع کانال‌ها			
خدمات پس از فروش	تحویل	خرید	ارزیابی	آگاهی	فروش حضوری		فروش اینترنتی	
					فروش حضوری	فروش اینترنتی		
					خرده‌فروشی	عمده‌فروشی		
					فروشگاه‌های شریک			

قبل از تولید و گسترش محصول، بازار آن را پیدا کنید.



گام ۱۵:

تاریخ.../.../...		روز..... از شروع پروژه	
روش‌های ارتباط با مشتریان را در کار و کسب خود تشریح کنید.			
کمک شخصی	کمک شخصی اختصاصی	سلف سرویس	خدمات خودکار
جوامع (باشگاه مشتریان)	خلق مشترک		



تداوم و ماندگاری ارتباط اثربخش یعنی:
یافتن شباهت‌ها احترام به تفاوت‌ها

گام ۱۶:

تاریخ.../.../...		روز..... از شروع پروژه	
در جدول زیر، جریان درآمد ممکن از کار و کسب خود را تکمیل کنید.			
روش	مثال	مبلغ	
حق استفاده			
فروش دارایی‌ها			
حق عضویت			
انجام تبلیغات			
دستمزد کارگزاری			



کسی که تبلیغات را متوقف می‌کند تا در پول صرفه‌جویی کند،
مثل کسی می‌ماند که ساعتی را از کار می‌اندازد تا در وقت صرفه‌جویی کند.

گام ۱۷:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

در جدول زیر منابع کلیدی کار و کسب خود را ترسیم و تکمیل کنید.

منابع کلیدی	مثال
فیزیکی	
مالی	
اجتماعی	
معنوی	
انسانی	

یادداشت:

.....

اولین قانون هر فناوری که در تجارت استفاده می‌شود این است که اضافه کردن اتوماسیون به فعالیت‌های اجرایی اثربخش، بازدهی را افزایش خواهد داد.



گام ۱۸:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

فعالیت‌های کلیدی کار و کسب خود را در جدول زیر شناسایی و تکمیل کنید.

انواع فعالیت کلیدی	شرح
تولید و خدمات	
حل مسئله	
شبکه	

یادداشت:

.....

دومین قانون این است که اضافه کردن اتوماسیون به فعالیت‌های ناکارآمد، عدم بازدهی را افزایش خواهد داد.



کام ۱۹:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

انگیزه‌های شریک‌یابی کار و کسب خود را با شناسایی شرکا در جدول زیر تدوین و تکمیل کنید.

شرح	انگیزه‌های شریک‌یابی
	کاهش خطر
	کاهش هزینه تولید
	کسب منابع و فعالیت‌های خاص

یادداشت:

اگر می‌خواهی با دشمن خود به صلح برسی، باید با دشمنت کار کنی، این‌گونه او شریک تو می‌شود.



کام ۲۰:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

نوع برآورد هزینه کار و کسب خود را در جدول زیر مشخص کنید. هزینه‌های ثابت شما چیست؟ هزینه متغیر کار و کسب شما چیست؟

توضیحات	انواع برآورد هزینه
	هزینه محور
	ارزش محور

هزینه ثابت:

توضیحات	میزان (به ریال)	فهرست هزینه‌های ثابت

هزینه متغیر:

توضیحات	میزان ۳ (ریال)	میزان ۲ (ریال)	میزان ۱ (ریال)	فهرست هزینه‌های متغیر

هزینه‌های ناچیز را نادیده نگیر. سوراخی کوچک، یک کشتی بزرگ را غرق خواهد کرد.



کام ۲۱:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

بوم مدل کاروکسب خود را کامل کنید.

شرکای کلیدی ۸	فعالیت‌های اصلی	ارزش پیشنهادی ۲	ارتباط با مشتریان ۴	مشتریان ۱
	منابع اصلی ۶		کانال توزیع ۳	
هزینه‌ها			جریان درآمد ۵	

روی کاغذ فکر کنید.



کام ۲۲:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

راهبرد (استراتژی) کار و کسب خود را تعریف کنید.

اینکه کجا هستید فقط مهم نیست، اینکه به «کجا می‌روید» تعیین کننده است.



گام ۲۳:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

مشخص کنید نوع کار و کسب پیشنهادی شما کدام یک از وجه‌های مکعب ابعاد تجارت الکترونیکی است؟ به کدام نوع دیگر می‌تواند تبدیل شود؟

یادداشت:

.....

اگر کسب و کارتان روی اینترنت نباشد؛ به‌زودی در بازار هم نخواهد بود.



گام ۲۴:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

مزیت‌هایی را که کار و کسب الکترونیکی شما از منظر فروشنده ایجاد خواهد کرد بیان کنید. برای تحقق هر یک از این مزیت‌ها چه راهی پیشنهاد می‌کنید؟

موفقیت این نیست که هیچ وقت اشتباه نکنی، بلکه هیچ‌وقت یک اشتباه را دو بار مرتکب نشوی.



کام ۲۵:

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

مزیت‌هایی را که کار و کسب الکترونیکی شما از منظر خریدار ایجاد خواهد کرد بیان کنید. برای تحقق هر یک از این مزیت‌ها چه راهی پیشنهاد می‌کنید؟

برای موفقیت کار و کسب الکترونیکی خود باید دید بلند مدت داشته باشید.

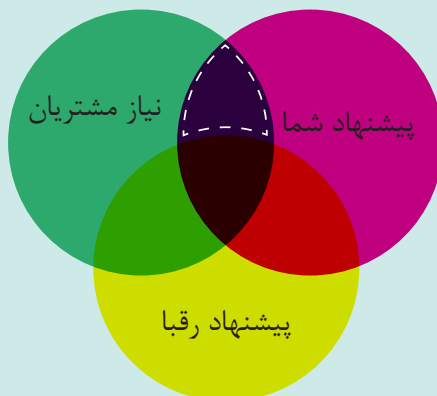


کام ۲۶:

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

همانند شکل زیر پیشنهاد ویژه خود به مشتری و پیشنهاد رقبایتان و مزیت رقابتی کار و کسب خود را ترسیم کنید.



هرگز از تارنما و یا بازاریابی شما باید بر روی موقعیت بی‌همتای شما در کار و کسب الکترونیکی تمرکز داشته باشد.



کام ۲۷:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

برای کار و کسب خود دو پرسونا طراحی کنید.

ردیف	مرحله	پرسونا ۱	پرسونا ۲
۱	انتخاب یک نام برای پرسونا		
۲	تعریف سابقه حرفه‌ای و شخصیت		
۳	تعریف اطلاعات جمعیتی (سن، جنسیت، تحصیلات، قومیت، وضعیت خانوادگی و ..)		
۴	تعیین اهداف		
۵	تعیین نیاز و خواسته		
۶	تعیین دغدغه‌ها		
۷	رفتار خرید در گذشته		
۸	محیط پیرامونی شامل محیط فیزیکی، اجتماعی و فناوری		
۹	بیان نقل قول کلیدی		
۱۰	اختصاص یک تصویر به پرسونا		

برای راه‌اندازی، رشد و ارتقای کار و کسب خود به درستی تصمیم بگیرید.



کام ۲۸:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

نقشه سفر مشتری در مواجهه با کار و کسب الکترونیکی پیشنهادی خود را ترسیم کنید. نقاط ارتباط یا تماس مشتری با کار و کسب شما کجاست؟

بی‌خاصیت‌ترین فروشندگان کسانی هستند، که برای فرار از بی‌کاری فروشندگی را انتخاب می‌کنند.



کام ۲۹:

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

حداقل محصول پذیرفتنی پس از الکترونیکی کردن کار و کسب شما چیست؟
شیوه ارائه هر چیز اهمیت آن را مشخص می کند.

شیوه ارائه هر چیز اهمیت آن را مشخص می کند.



کام ۳۰:

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

با جست و جوی عبارت اصلی هدف کار و کسب خود در گوگل، سه رقیب اصلی خود را شناسایی و تعداد صفحات
تارنمای رقیب را بررسی کنید.

روش های مقدماتی تحلیل رقبا	نحوه اجرا
بررسی تعداد صفحات تارنما	پس از عبارت site: نشانی تارنما را بنویسید و در گوگل جست و جو کنید؛ به این صورت: site:http://webaddress.com
بررسی صفحه اصلی تارنما رقبا	عنوان صفحه آنها به چه صورت است؟ عنوان صفحه از چند واژه تشکیل شده است؟ آیا نام تارنما هم در عنوان وجود دارد؟ آیا فقط کلمه کلیدی را مشاهده می کنید؟
بررسی فعالیت رقبا در شبکه های اجتماعی	ورود در یکی از صفحات اجتماعی برند رقیب بررسی تعداد دنبال کنندگان تعداد لایک ها تعداد هشتک ها تناسب تعداد لایک با دنبال کننده بررسی میزان دنبال کننده های واقعی ...

می توانی بخاطر رقابت نگران شوی، با اینکه بر روی چیزی که در مقابلت قرار دارد تمرکز کنی و به سرعت حرکت کنی.



کام ۳۱:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

فهرستی از امکانات ضروری اصلی و فرعی کار و کسب خود تهیه کنید.

بهترین دانش‌ها و امکانات بدون استمرار و پایداری تا پایان کار، نتیجه‌ای برای شما نخواهند داشت.



کام ۳۲:

تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

نسخه A و B کار و کسب الکترونیکی خود را ایجاد کنید. با ایجاد یک ویدئو کوتاه پیام اصلی کار و کسب خود را معرفی و در یکی از نسخه‌ها بارگذاری کنید.

ویژگی‌های نسخه A:

ویژگی‌های نسخه B:

برای موفق شدن، باید قلب خود را در کسب و کارت و کار خود را در قلبت داشته باشی.



تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

عملکرد نسخه A و B کار و کسب خود را مقایسه کنید. پس از بررسی و تجزیه تحلیل عملکرد، کدام نسخه را برای کار و کسب الکترونیکی خود مناسب تر می دانید؟

جدول مقایسه نسخه های MVP

نتیجه گیری کلی	سفارش های منجر به خرید	تماس های تلفنی	رایانامه های ارسالی	سفارش دهندگان	بازدید کنندگان	نسخه
						A
						B

هیچ چیز نمی تواند جلوی یک نفر با نگرش ذهنی درست را در رسیدن به هدفش بگیرد.



تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

یک نام دامنه برای کار و کسب الکترونیکی خود انتخاب و نشانی آن را بنویسید.

مشخصات دامنه:

یادداشت:

.....

تغییرات کوچک، موفقیت های بزرگی ایجاد می کند!



تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

یک میزبان مناسب برای کار و کسب خود انتخاب و تهیه کنید.

مشخصات میزبان:

یک نتیجه بد لزوماً نشان دهنده یک تصمیم بد نیست؛ بهترین تصمیم هم، بدون اجرا و نظارت مناسب چیزی جز بیهودگی نیست.



تاریخ.../.../... روز..... از شروع پروژه

تکمیل این کاربرگ به شناسایی فرصت‌های کار و کسبی که با سلايق، توانایی‌ها و خصوصیات شما تناسب دارد کمک شایانی می‌کند.

کاربرگ ارزیابی

۱	حداقل سه تا پنج فعالیت را که به انجام آنها علاقه‌مند هستید، یا آنها را به خوبی و با مهارت انجام می‌دهید فهرست کنید.
۲	هنگامی که از شما سؤال می‌شود: «شغل شما چیست؟» چه پاسخی می‌دهید؟ عنوان یک شغل را ذکر می‌کنید یا مهم‌ترین فعالیتی که بیشتر اوقات هفته شما را به خود اختصاص می‌دهد؟
۳	چهار مورد را که در کار خود بیشترین لذت را از آنها می‌برید ذکر کنید.
۴	چهار موردی را که در کار خود دوست ندارید، نام ببرید.
۵	به غیر از شغل اصلی چه مهارت و تخصص دیگری دارید؟
۶	در کنار کسب درآمد بالاتر و استقلال مالی بیشتر، دوست دارید چه چیزهای دیگری به دست آورید؟

شما بهترین کار خود را انجام می‌دهید اگر شغلی داشته باشید که خوشحالتان کند.



روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

فهرست واریسی آغاز یک کار و کسب جدید

فعالیت های اولیه و زمینه سازی	
ایده کار و کسب خود را با تحلیل SWOT تحلیل کنید.	<input type="checkbox"/>
نقاط قوت و ضعف خود را به عنوان یک آفریننده کار و کسب الکترونیکی شناسایی و سپس آن را ارزیابی کنید.	<input type="checkbox"/>
اهداف شخصی و کار و کسب الکترونیکی خود را تبیین کنید.	<input type="checkbox"/>
منابع مالی خود را ارزیابی و پشتیبان های مالی بالقوه خود را شناسایی کنید.	<input type="checkbox"/>
ریسک های هزینه ای خود را شناسایی کنید.	<input type="checkbox"/>
هزینه های شروع به کار خود را ارزیابی کنید.	<input type="checkbox"/>
در صورت نیاز در مورد محل و مکان فیزیکی کار و کسب خود تصمیم گیری کنید.	<input type="checkbox"/>
درباره بازار، ارزیابی کامل و جامعی انجام دهید.	<input type="checkbox"/>
مشتریان خود را شناسایی کنید.	<input type="checkbox"/>
رقبای خود را شناسایی کنید.	<input type="checkbox"/>
یک طرح بازاریابی تنظیم کنید.	<input type="checkbox"/>

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

فهرست واریسی آغاز یک کار و کسب جدید

امور مرتبط با اصل کار و کسب	
مشاور حقوقی و حسابدار مورد اطمینان خود را انتخاب کنید.	<input type="checkbox"/>
نوع سازمان کار و کسب الکترونیکی را انتخاب کنید. (مثلاً مالکیت کامل، مشارکت، ایجاد شخصیت حقوقی و...)	<input type="checkbox"/>
کار و کسب خود را اعلام کنید. (ثبت نام تجاری، ثبت شرکت و...)	<input type="checkbox"/>
بوم مدل کار و کسب خود را تهیه کنید.	<input type="checkbox"/>
حساب بانکی شرکت خود را افتتاح کنید.	<input type="checkbox"/>
در صورت امکان، در پی وام های تجاری و حمایتی باشید.	<input type="checkbox"/>
یک کارگزار بیمه ای مناسب انتخاب و کار و کسب خود را بیمه کنید.	<input type="checkbox"/>

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

کاربرگ برآورد هزینه‌های شروع به کار

میزان برآورد شده در بودجه	میزان واقعی	شرح هزینه
		خدمات حسابداری و حسابرسی
		آگهی‌های تبلیغاتی تأسیس و شروع به کار
		صندوق پول
		متوسط مالیات
		هزینه استخدام و جذب نیروی کارآمد و متخصص
		بیمه‌ها
		هزینه‌های قانونی، مجوزها و نظایر آن
		ملزومات دفتری (نوشت‌افزار، رایانه، چاپگر، میز و صندلی اداری و...)
		پرداخت اجاره محل

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

کاربرگ برآورد هزینه‌های شروع به کار

میزان برآورد شده در بودجه	میزان واقعی	شرح هزینه
		حقوق و مزایای پرسنل
		تابلوها و علائم تبلیغاتی و اطلاع‌رسانی
		هزینه ثبت دامنه، هزینه میزبان، نرم‌افزارهای مرتبط
		موجودی مواد و کالا برای شروع به کار
		طراحی و راه‌اندازی تارنما
		وسایل نقلیه (خودرو سواری، وانت، ون و...)
		هزینه‌های پیش‌بینی نشده (معمولاً بر حسب درصدی از مجموع فوق بیان می‌شود).
		سایر هزینه‌ها:

فهرست بررسی کارهای لازم برای صدور جواز کار و کسب الکترونیکی

فهرست واریسی الزامات		
عنوان معیار	ردیف	گروه
الزامات عمومی تارنمای کار و کسب الکترونیکی (ارزیابی بارگذاری تارنما و عدم آزمایشی بودن تارنمای مورد نظر)	۱	صفحات تارنما
قانونمندی کار و کسب الکترونیکی	۲	
پیش‌بینی زبان فارسی در تمامی صفحات (در تارنماهای چند زبانه)	۳	
در صورت هدایت بازدیدکنندگان به تارنماهای دیگر، نمایش در پنجره جدید	۴	
عدم استفاده از pop up	۵	
تطابق اطلاعات صاحب امتیاز نماد با اطلاعات مندرج در تارنما ((تطابق شخصیت حقیقی/حقوقی) متقاضی نماد با اطلاعات مندرج در سایت مورد نظر)	۶	
درج نشانی پستی در بخش «تماس با ما» تارنمای کار و کسب (نشانی ثبت شده در تارنما عیناً مطابق با نشانی درج شده در اطلاعات کار و کسب الکترونیکی در فرم حاضر باشد).	۷	اطلاعات فروشگاه
درج تلفن تماس در بخش «تماس با ما» تارنمای کار و کسب (تلفن ثابت ثبت شده در تارنما عیناً مطابق با شماره درج شده در اطلاعات کار و کسب الکترونیکی در فرم حاضر باشد).	۸	
درج اطلاعات صاحب امتیاز نماد و توضیحات کامل و شفاف درباره خدمت و کالایی که در بخش «درباره ما» از تارنما ارائه می‌شود.	۹	
درج قوانین و مقررات تارنما در بخش «قوانین و مقررات»	۱۰	
درج لینک ثبت شکایات در تارنما (دریافت شکایات می‌تواند حضوری و یا سیستمی باشد)	۱۱	
مالکیت دامنه: متقاضی حقیقی امتیاز دامنه به نام شخص متقاضی نماد و متقاضی حقوقی، به نام شرکت و یا یکی از اعضای هیئت‌مدیره آن ثبت شده باشد. (اطلاعات صاحب دامنه است که در Whois درج می‌شود).	۱۲	فرایند خرید
امکان ثبت سفارش به صورت برخط در تارنما	۱۳	
درج قیمت کالا/خدمت در تارنما	۱۴	
درج تمامی هزینه‌هایی که برای خرید کالا/خدمت بر عهده مشتری خواهد بود، در فرایند سفارش‌گذاری در سبد کالا یا پیش فاکتور (مانند قیمت کالا یا خدمت، هزینه تماس، هزینه حمل، هزینه بسته‌بندی)	۱۵	
تولید پیش فاکتور یا نمایش سبد خرید	۱۶	

روز..... از شروع پروژه

تاریخ.../.../...

فهرست نرم افزارها و تارنماهایی که برای این کار و کسب مفید است:

نام ابزار (نرم افزار/ تارنما)	هزینه	توضیح- کاربرد

یادداشت:

از اینکه روی خود سرمایه گذاری کنید، نترسید. به آموزش خود ادامه دهید. همیشه روی آموزش و بهتر شدن خود سرمایه گذاری کنید.

