



### نوآوری و تولید

نخستین نشریه کارآفرینی دانشگاه علوم  
کشاورزی و منابع طبیعی خوزستان

گاهنامه کارآفرینی دانشگاه  
علوم کشاورزی و منابع طبیعی  
خوزستان / سال نخست، شماره  
سوم، ۱۲ اردیبهشت، سال ۱۴۰۱



دانشگاه علوم کشاورزی و منابع  
طبیعی خوزستان

### راههای ارتباطی

تلفن همراه: ۰۹۳۷۶۸۰۶۳۶۱

# Start

واژه شناسی

۱

اصول بازاریابی شبکه‌ای

۲

بازاریابی شبکه‌ای از نظر قانونی

۳

قوانین کارآفرینی در قانون اساسی

۴

طرح دستیار فناوری

۵

مشاغل روستایی

۹

تجربه‌های خواندنی

۱۱

منابع

۱۴

### بازاریابی شبکه‌ای

نوعی فرصت شغلی است که در میان افرادی که به دنبال مشاغل پاره وقت هستند، محبوبیت بالایی دارد. کالایی را در نظر بگیرید که قرار است پس از تولید به دست مصرف‌کننده نهایی برسد. به این منظور این کالا باید از کانال‌های مختلف توزیع مانند عمده فروشی، انبارداری و خرده‌فروشی عبور کند. ولی بازاریابی شبکه‌ای مدل تجاری است که این واسطه‌های فروش را از میان برداشته و کالا پس از تولید به دست مشاوران فروش می‌رسد و آن‌ها وظیفه رساندن محصولات به مصرف‌کننده نهایی را دارند. استفاده از مشاورین فروش به جای کانال‌های توزیع سنتی، موجب حذف مبالغ هنگفتی می‌گردد. که در این فرآیند باید هزینه شود. به این ترتیب محصولات قیمت معقول‌تری می‌یابد و بهره‌وری خدمات مشتریان نیز بسیار بالاتر می‌رود. ارائه محصولات شرکت مادر به صورت فرد به فرد است که نیاز به محل ثابتی برای فروش ندارد. از مزایای جذاب دیگری که بازاریابی شبکه‌ای ارائه می‌دهد، استفاده از قدرتمندترین و تاثیرگذارترین نوع تبلیغات یعنی تبلیغات کلامی است.

### شرکت‌های هرمی

شرکت‌های هرمی آن دسته از شرکت‌هایی هستند که اعضای آن‌ها متعهد هستند افرادی را به شرکت معرفی کنند و در ازای سرمایه‌گذاری آن فرد، کمیسیون دریافت می‌کنند. در این ساختار هرچه به راس هرم نزدیک می‌شوید، سود بیشتری دریافت می‌کنید. اما اگر در سطوح پایین هرم باشید، هیچ وقت چنین سودی نخواهید داشت؛ البته اگر متضرر نشوید.

### تفاوت بازاریابی شبکه‌ای و شرکت هرمی

در بازاریابی شبکه‌ای اصل بر فروش محصول است و سپس می‌توان در ازای معرفی فرد جدید سود دریافت کرد؛ ولی در شرکت‌های هرمی محصول ملموسی خرید و فروش نمی‌شود و سرمایه‌گذاری فرد به عنوان کمیسیون بین افراد بالاتر در این هرم تقسیم می‌شود.

### مزایای بازاریابی شبکه‌ای

۱. راه اندازی کسب و کار خانگی پردرآمد در سریع‌ترین زمان و کمترین سرمایه
۲. مدیریت شخصی زمان
۳. امکان گسترش در هر مکان
۴. کار تیمی به جای فضای رقابت
۵. شکل‌گیری روابط دوستانه جدید و ماندگار
۶. استفاده از این مدل کسب و کاری به صورت پاره وقت
۷. بالا بردن توانایی‌های فردی
۸. ارتقا مهارت‌های اجتماعی

### معایب بازاریابی شبکه‌ای

۱. مهم‌ترین مشکلی که در بازاریابی شبکه‌ای وجود دارد، نوع نگاه مردم به آن است. با توجه به اینکه در ایران دهه ۸۰ شرکت‌های هرمی که فعالیت خود را بدون فروش کالا انجام می‌دادند و این باعث شد افراد بسیاری متضرر شوند، جامعه نسبت به مدل کسب و کاری شبکه‌ای نگاه منفی داشته باشند. فروش مستقیم چند سطحی با ماهیت شرکت‌های هرمی تفاوت ویژه‌ای دارد و عمده فعالیت شرکت‌های قانونی نتورک مارکتینگ فروش محصول است و درآمد مشاوران فروش هم از همین راه تامین می‌شود. باید در نظر داشت که وزارت صنعت، معدن و تجارت برای شرکت‌های قانونی مجوز صادر می‌کند و فعالیت آن‌ها کاملاً قانونی است. البته که تغییر در نگرش مردم برای درک بهتر و ماهیت قانونی این مدل تجاری زمانبر است و با توضیح روند فعالیت کم کم این نگاه تغییر خواهد کرد.

۲. علت دیگری که نگاه مردم را به این شغل منفی کرده است، افرادی هستند که با وعده‌های دروغین یک شبه میلیونر شدن، افرادی را متضرر کرده‌اند. باید توجه کرد که هیچ کسب و کار قانونی و درستی، راهی میانبر برای میلیونر شدن ایجاد نمی‌کند و برای موفق شدن در این کار نیز باید تلاش بسیار کرد. البته که درآمد در این شغل، سقفی ندارد، ولی راه رسیدن به آن نیز آسان نیست.



# اصول بازاریابی شبکه‌ای



کیفیت کالا

ویژگی‌های متنوعی دارد؛ اعضای تیم را به پیروی از خودش تشویق می‌کند. رهبران تیم طبعاً خصوصیات خاصی را دارا هستند همانند دلسوزی و صداقت یا مهارت‌های رهبری که از طریق آموزش رسمی و تجربه آن را یاد گرفته‌اند. ویژگی‌های رهبر کارا، اعتماد، احترام و انگیزه را در درون تیم القاء می‌نماید. چنین رهبری دارای اعتماد به نفس، صداقت، انصاف، توانایی مذاکره، سطح ارتباط بالا، توانایی حل مشکلات، توانایی پذیرش عقاید دیگران و قدرت و نفوذپذیری در کلام و شخصیت خود است.

## مهارت رهبرسازی

همان فرمولی که برای شما کسب سود می‌کند، برای زیرمجموعه شما نیز صادق است. پس باید توانایی این را داشته باشید که آن‌ها را نیز به رهبرانی سخت کوش و با انگیزه تبدیل کنید.

محصولاتی که برای عرضه انتخاب می‌کنید باید کیفیت بالایی داشته باشند تا مشتری آن‌ها را به دیگر محصولات ترجیح دهد. اگر کیفیت کالای شما پایین باشد، دلیلی ندارد مشتری آن را از شما بخرد.

## مهارت مذاکره و فروش

مهارت‌های فروش اکتسابی هستند. با کسب این مهارت‌ها می‌توانید راهکارهایی برای افزایش فروش خود پیدا کنید. باید توانایی صحبت با مشتری را داشته باشید. باید فوت و فن صحبت و رفتار با مشتری را بدانید.

## مهارت تیم سازی و رهبری

همانطور که اشاره شد یکی از راه‌های کسب سود در بازاریابی شبکه‌ای، پورسانتی است که به ازای فعال بودن زیر مجموعه شما برایتان حاصل می‌شود. پس باید توانایی آن را داشته باشید که افراد زیادی را به مجموعه خود اضافه و در آن‌ها انگیزه ایجاد کنید. رهبر تیم (لیدر) خصوصیات و





### بازاریابی شبکه‌ای از نظر قانونی

از نظر قانونی فعالیت‌های هرمی در اکثر کشورهای جهان غیرقانونی تلقی می‌شود ولی به واسطه تفاوت شرکت‌های بازاریابی شبکه‌ای با هرمی، این فعالیت در برخی کشورها قانونی است. اما با این حال بازاریابی شبکه‌ای همواره محل انتقاد مراجع قانونی و اقتصادی بوده است. چند سالی است که این شرکت‌ها می‌توانند با دریافت مجوز از وزارت صنعت، معدن و تجارت فعالیت کنند. شما با بررسی نماد شرکت می‌توانید به قانونی یا غیر قانونی بودن کار شرکت پی ببرید. اگر رنگ این نماد سبز بود یعنی مجاز به فعالیت است. اگر زرد بود یعنی مجاز به فعالیت یک ماهه برای رفع ایراد و اگر قرمز بود یعنی به صورت موقت به مدت شش ماه تعلیق شده است. رنگ سیاه هم نشان دهنده اتمام مجوز فعالیت آن شرکت می‌باشد.<sup>1</sup>

## قوانین کارآفرینی در قانون اساسی

**ماده ۶:** دبیرخانه کمیته ناظر موظف است برای کارآفرینان پیشرو کارت شناسایی قابلیت احراز هویت صادر نماید.

**ماده ۷:** دبیرخانه کمیته ناظر موظف است برای آگاهی کمیته از موانع پیش روی رشد کارآفرینان پیشرو هر ماه یک بار نشست مشترک کارآفرینان پیشرو، کمیته ناظر و نماینده ستاد تسهیل و رفع موانع تولید را برگزار کند.

**ماده ۸:** مراکز دانشگاهی مجاز هستند به کارآفرینان پیشرو با رعایت قوانین و مقررات مربوط، مدرک دکترای افتخاری بدهند.

**ماده ۹:** وزارت علوم تحقیقات و فناوری موظف است چهارچوب لازم برای همکاری و حضور کارآفرینان پیشرو و دانشگاه‌ها به عنوان مدرس یا استاد بدون در نظر گرفتن مدرک تحصیلی با رعایت قوانین و مقررات مربوط فراهم نماید.

**ماده ۱۰:** هر سال سهم کارآفرینان پیشرو از تسهیلات و مشوق‌های بودجه‌ای در قانون بودجه سنواتی به منظور برنامه‌های تحت عنوان موضوع تولید و اشتغال با هماهنگی سازمان برنامه و بودجه کشور تعیین خواهد شد.

**ماده ۱۱:** صندوق‌های ضمانت دولتی موظف‌اند در صورت تصویب رکن ذی صلاح صندوق، درصدی از ظرفیت خود را به ضمانت تسهیلات مربوط به طرح‌های سرمایه‌گذاری و یا سرمایه‌ی در گردش در دست اجرای کارآفرینان پیشرو به تصویب بانک‌ها با موسسات اعتباری تخصیص دهند مشروط بر اینکه اقساط سررسید گذشته بیش از ۲۵ درصد مبلغ تسهیلات درخواستی نباشد.

**تبصره:** ضمانت نامه قابل صدور، حسب درخواست کارآفرین پیشرو تا مبلغ ۵۰۰ میلیارد ریال می‌باشد که به پیشنهاد وزارت تعاون کار و رفاه اجتماعی توسط کمیته ناظر بازنگری می‌شود.<sup>۲</sup>



# طرح دستیار فناوری



جمهوری اسلامی ایران  
وزارت علوم، تحقیقات و فناوری  
سازمان فناوری و نوآوری

✱ فعالیت فناورانه و مهارت‌آموزی دانشجویان مقاطع کارشناسی،

کارشناسی ارشد و دکتری تخصصی با حمایت پارک‌های علم و فناوری

✱ شرکت‌های فناور و دانش‌بنیان میزبانان دانشجویان متقاضی

سامانه دستیار فناوری:

WWW.PARKINTERN.IR

مهلت ثبت‌نام: ۲۰ خرداد ۱۴۰۱

www

# طرح دستیار فناوری

در راستای بهبود توانمندی دانشجویان در حوزه مهارت‌های مرتبط با کسب و کار و توسعه فردی که بهتر است یک دانشجو در طی دوران تحصیل فراگیرد، علاوه بر فراگیری بعضی از این مهارت‌ها ضمن برنامه‌های دستیاری آموزشی و پژوهشی و بسیاری از توانایی‌ها، حین انجام پایان‌نامه‌های دانشجویی، لازم است دانشجویان مهارت‌های مرتبط با کارآفرینی، کار تیمی، دانش تجاری و پیشگامی در عرصه فناوری و نوآوری را آموزش ببینند. طرح دستیار فناوری با راهبری و هدایت دو نهاد دانشگاه و پارک علم و فناوری در هر استان برنامه‌ریزی شده است. این طرح بر اساس هدایت هدفمند آموزه‌های دانشجویان در راستای استفاده کاربردی و کسب تجربه عملی جهت شکل‌گیری دانشگاه جامعه محور، پاسخگو و کارآفرین و ایجاد انگیزه و حس امید و نشاط و القای تفکر آموزش پویا در دانشجویان و با هدف تربیت نیروی متخصص تنظیم و برنامه‌ریزی شده است. سامانه [Parkintern.ir](http://Parkintern.ir) با همکاری پارک‌های علم و فناوری به منظور تجمع اجزای این اکوسیستم و ارائه درخواست‌ها طراحی و راه‌اندازی شده است.

## اهداف

- افزایش مهارت و استعداد دانشجویان
- ارتقا توان پاسخگویی دانشگاه به نیازهای جامعه
- تقویت واحدهای فناور با تامین نیروی انسانی متخصص
- توسعه همکاری متقابل پارک علم و فناوری و دانشگاه
- جهت دادن به برنامه تحقیق و توسعه واحدهای فناور



### دستاوردهای مورد انتظار

- مهارت آموزی به دانشجویان جهت ورود به بازار کار
- ارتقا توان اشتغال‌پذیری دانشجویان و بهبود موقعیت‌های شغلی به محض فارغ التحصیلی
- کسب درآمد دانشجویان و تامین هزینه‌های تحصیلی
- افزایش اثر بخشی فارغ التحصیلان در داخل کشور و جلوگیری از خروج نخبگان
- تعمیق یادگیری و افزایش اثربخشی آموزش دانشگاهی با به کارگیری مفاهیم آموخته شده
- افزایش غنای رزومه دانش آموختگان با اختصاص دادن گواهی دستياری فناوری به آنها
- کاربردی کردن پایان‌نامه‌های تقاضا محور

### حمایت‌ها و مشوق‌ها

- در طی یک دوره ۶ ماهه برای مدت مجموع ۳۰۰ ساعت، حمایت‌های مالی در طول دوره و پس از تایید گزارش‌های ارزیابی‌های ماهانه برای متقاضیان در نظر گرفته شده است. بر این اساس به ازای ۵۰ ساعت کار در ماه، به ازای هر ماه مبلغ یک میلیون تومان برای دانشجویان کارشناسی، دو میلیون تومان برای دانشجویان کارشناسی ارشد و سه میلیون تومان برای دانشجویان دکترا در نظر گرفته شده است که توسط پارک تامین می‌شود.
- گواهی پایان دوره طرح دستیار فناوری برای متقاضیان و واحدهای فناور توسط پارک صادر می‌شود.
- مشوق‌های مالی از جمله وام بدون بهره، تخصیص فضای بیشتر، افزایش سقف امتیازات سالیانه و سایر مشوق‌ها در چارچوب قوانین پارک به واحدهای فناور در پایان طرح دستیار فناوری تخصیص داده می‌شود.

### ساز و کار اجرای طرح

فرایند ثبت نام و ورود متقاضیان و یا واحدهای فناور به طرح، بطور کامل از طریق سامانه مربوط انجام می‌شود.

### مدت زمان اجرای طرح

این طرح به صورت آزمایشی و برای مدت یک سال اجرا می‌شود



## ثبت نام متقاضی

با اعلام فراخوان در سطح دانشگاه، متقاضی از زمان ثبت نام اطلاع می‌یابد و در سامانه فعال در سایت معاونت ثبت نام و مدارک لازم را بارگذاری می‌نماید. حضور متقاضی در دوره منوط به ارائه مجوز کتبی استاد راهنما/معاون آموزشی دانشکده برای شرکت در طرح می‌باشد که باید در قالب فرم مجوز شرکت در دوره، تهیه گردد. مهلت ارسال تقاضای ورود به دوره، پس از پایان نیم سال ششم برای دانشجویان کارشناسی، پس از پایان نیم سال دوم برای دانشجویان کارشناسی ارشد و پس از پایان نیم سال چهارم جهت دانشجویان دکترا می‌باشد. تعداد واحدهای قابل اخذ توسط دانشجو در نیمسال شرکت در طرح، باید به نحوی انتخاب گردد که در فعالیت ایشان در واحد فناور خللی ایجاد نگردد. وظایف محوله به متقاضی توسط واحد فناور در قالب طرح دستیار فناوری منطبق بر تخصص متقاضی و در چارچوب حوزه تخصصی مورد نیاز واحد فناور مشخص می‌شود و از قوانین دوره کارآموزی تبعیت می‌نماید.

**تبصره ۱:** هر متقاضی صرفاً مجاز به استفاده از دوره، یکبار در هر مقطع تحصیلی می‌باشد.

**تبصره ۲:** متقاضی موظف است حداکثر ۱۰ روز پس از صدور مجوز شرکت در دوره، مراحل ثبت نام خود را به انجام رساند و مسئولیت عدم مراجعه به موقع به عهده متقاضی است. در این مورد ثبت نام مجددی در همان سال صورت نخواهد پذیرفت.

## مدارک مورد نیاز جهت ثبت نام دانشجویان

- ✓ تصویر کارت ملی و کارت دانشجویی
- ✓ تصویر فرم مجوز شرکت در دوره (موجود در پیوست ۲ دفترچه راهنمای سایت)
- ✓ فایل PDF رزومه حاوی اطلاعات سوابق آموزشی، پژوهشی و اجرایی متقاضی

جهت آگاهی و ثبت نام به سایت [Parkintern.ir](http://Parkintern.ir) مراجعه فرمایید.<sup>3</sup>



## مشاغل روستایی

### تولید خوراک حیوانات مزرعه

معمولا دام‌ها از مواردی چون یونجه خشک، سویا، استخوان ماهی، ذرت، ذرت خوشه‌ای، گندم، جو، بادام زمینی و برنج تغذیه می‌کنند. شما می‌توانید یک تولیدی خوراک دام و سایر حیوانات مزرعه، را راه اندازی کنید و از این طریق مشاغل روستایی خوبی را ایجاد کنید. یکی از ایده‌های پولساز در روستا، تولید خوراک حیوانات مزرعه است که باید به صورت گسترده اجرا شود و سود قابل توجهی را نیز ایجاد کند. هر حیوان در مزرعه خوراک مخصوصی دارد. شما با خرید تجهیزات می‌توانید تولید، پاستوریزه کردن، غنی کردن و بسته بندی کردن این مواد شروع کنید.



#### تجهیزات اصلی شامل:

- بالابر
- نوار نقاله
- آسیاب
- میکسر
- دستگاه پلت ساز

برای جیره نویسی و تولید خوراک دام و طیور باید به بازار هدف توجه نمود. به عنوان مثال، جیره غذایی دام‌های گوشتی و یا مرغ‌های تخمگذار با مرغ‌های گوشتی فرق دارد.

برای ساخت کارگاه تولید خوراک، به یک سوله با بخش‌های جداگانه نیاز است. یکی از این بخش‌ها انبار نگهداری مواد اولیه است. خط تولید با ظرفیت تولید سالانه ۱۰۰۰ تن؛ حداقل ۵۰۰ میلیون تومان سرمایه لازم دارد.<sup>۴</sup>



## تجربه‌های خواندنی

### جمیلا عباس

جمیلا عباس مدیر عامل و یکی از بنیانگذاران M-Farm است؛ یک تعاونی مجازی برای کشاورزان معیشتی در کنیا که به آنها کمک می‌کند تا به خریداران دسترسی پیدا کنند و از طریق پیامک به اطلاعات حیاتی بازار دسترسی پیدا کنند. از طریق M-Farm، کشاورزان در همان مناطق می‌توانند تجربیات و توصیه‌های خود را به اشتراک بگذارند، سؤالاتی را برای کارشناسان صنعت مطرح کنند و با یکدیگر ارتباط برقرار کنند تا محصولات را ترکیب کنند و خریداران بزرگ‌تری پیدا کنند. برای بورسیه آشوکا ۲۰۱۳، همکاری با اسپن در سال ۲۰۱۵ و به عنوان مبتکر کوارتز آفریقا انتخاب شد. جمیلا عباس، دانشمند کامپیوتر، مهندس نرم افزار، تاجر و کارآفرین در کنیا است. او یکی از بنیانگذاران و مدیر اجرایی MFarm Kenya Limited است، یک سازمان مبتنی بر اینترنت که به کشاورزان کمک می‌کند بهترین ابزار مزرعه، بذرها، دسترسی به گزارش‌های آب و هوا و اطلاعات بازار را پیدا کنند. او M-Farm را در سال ۲۰۱۰ تأسیس کرد.

جمیلا در کنیا متولد شد و برای تحصیلات پیش دانشگاهی خود در مدارس محلی شرکت کرد. او در دانشگاه استراثمور تحصیل کرد و با مدرک لیسانس علوم در مهندسی نرم‌افزار فارغ‌التحصیل شد. پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه استراثمور، در موسسه تحقیقات پزشکی کنیا استخدام شد. او همچنین عضو iHub شد، یک جامعه فناوری، که در آن فناوران برای تبادل ایده جمع می‌شوند. در آنجا، او دوباره با سوزان اوگویا، دوستی از دانشگاه، دیدار



کرد. در سپتامبر ۲۰۱۰، جمیلا و سوزان تصمیم گرفتند با استفاده از فناوری، فعالانه کاری در مورد مشکلات کشاورزان کوچک کنیایی انجام دهند.

این دو زن همچنین به AkiraChix انجمن دیگری برای زنان علاقه‌مند به فناوری اطلاعات، پیوستند. در آنجا با سه دانشجوی دیگر دانشگاه استراژور، لیندا اومونگا، لیلیان ندواتی و کاترین کیگورو آشنا شدند. پنج نفر از آن‌ها تصمیم گرفتند وارد رقابت توسعه نرم افزاری PO48 I شوند. این رویداد با شرکت ۱۰۰ شرکت کننده در هفته تیم برگزار شد. هدف توسعه یک برنامه کاربردی کامپیوتری بود که می‌توان آن را به یک تجارت قابل فروش در عرض ۴۸ ساعت تبدیل کرد. این مسابقه توسط HumanIPO از استونی سازماندهی شد. در نوامبر ۲۰۱۱، این پنج زن با برنامه M-Farm خود، که کشاورزان را با تامین‌کنندگان کشاورزی، تعاونی‌ها وصل می‌کند و آن‌ها را قادر می‌سازد تا به موقع به قیمت‌های بازار فعلی محصولات خود دسترسی پیدا کنند، برنده رقابت شدند. این پنج نفر همچنین برنده جایزه اصلی KSh یک میلیون (تقریباً ۱۰۰۰۰ دلار آمریکا) شدند. این گروه از پول جایزه خود برای شرکت M-Farm استفاده کرد. به کمک این M-Farm، یک کشاورز می‌تواند قیمت را با خریدار خود مذاکره کند. تمام کاری که یک کشاورز باید انجام دهد این است که یک پیام متنی به شماره اختصاصی M-Farm ارسال کند و قیمت لحظه‌ای برای گیاه مذکور در چند ثانیه به کشاورز کمک کند تا قدرت چانه زنی به او بدهد. جمیلا عباس ۲۸ ساله، یکی از سه زن فارغ التحصیل فناوری اطلاعات در شرکت M-Farm، گفت: "کشاورزان شکایت داشتند که واسطه‌ها از آن‌ها سوءاستفاده

می‌کنند." ما فرصتی برای



برای یک اپلیکیشن موبایل دیدیم. در سال اول، بیش از ۳۰۰۰ کشاورز شروع به استفاده از این برنامه کردند. این رقم در حال حاضر به بیش از ۵۰۰۰ افزایش یافته است، با هدف ارائه خدمات به کل جمعیت کشاورزی کنیا. عباس گفت که گام بعدی این است که کشاورزان از طریق پیامک با یکدیگر صحبت کنند تا آنها گروه‌هایی تشکیل دهند تا به صورت جمعی محصولات خود را بفروشند. اگر آنها بتوانند حجم بیشتری بفروشند، می‌توانند خریداران بهتر و قیمت‌های بالاتر را جذب کنند. آنها همچنین می‌توانند با خرید عمده در هزینه کودها و آفت‌کش‌ها صرفه جویی کنند. حالا کشاورزان شهری که اغلب تحصیل‌کرده و دارای مشاغل روزانه حرفه‌ای هستند، مزارع بزرگی در روستاهای خود دارند که توسط یک مدیر مزرعه اداره می‌شود. عباس گفت: "نیازهای آنها متفاوت است زیرا آنها معمولاً در طول روز به اینترنت دسترسی دارند و در حال حاضر دانش فنی بالایی دارند. اغلب آنها از طریق توییتر یا فیس‌بوک به ما مراجعه می‌کنند، آنها تلفن‌های هوشمند دارند و فقط به ما نیاز دارند که محصول را به آنها منتقل کنیم." این سمت از کسب و کار تیم‌های فروش M-Farm را تحت فشار قرار می‌دهد تا خریداران در مقیاس بزرگ‌تر، از جمله سوپرمارکت‌ها را جستجو کنند، که سپس می‌توانند با کشاورز ارتباط برقرار کنند. اما چشم انداز تزلزل‌ناپذیر توسعه دهندگان M-Farm دستیابی به هزاران کشاورز در مقیاس کوچک در سراسر کنیا است که هنوز به پلت فرم اطلاعات قیمت ساده خود نیاز دارند و عباس متقاعد شده است که زمان تحقق آن گسترش فرا رسیده است.<sup>5</sup>



1. <https://iranmct.com/news/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C-%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C-%DA%86%DB%8C%D8%B3%D8%AA/>
2. <https://www.rrk.ir/Laws/ShowLaw.aspx?Code=23548>
3. <https://www.parkintern.ir/>
4. <https://chicken-hatch.com/blog/poultry-feed-production-line/>
5. <https://foodtank.com/news/2018/01/young-food-entrepreneurs/>



## شناسنامه

گاهنامه نوت

نخستین نشریه کارآفرینی  
دانشگاه علوم کشاورزی و  
منابع طبیعی خوزستان

سال نخست، شماره سوم، ۱۲  
اردیبهشت ۱۴۰۱

صاحب امتیاز: انیس دارم

مدیر مسئول: انیس دارم

سردبیر: حدیث راشدی

ویراستاران: ایناس دارم،  
جمیله دارم

طراح و گرافیکست: جمیله  
دارم

گردآوردندگان: انیس دارم،  
جمیله دارم، مریم طهرانی،  
ستاره کوتی، مسلم سواری

شماره مجوز: ۸۵۱/ن.ش

تاریخ مجوز: ۱۴۰۰/۱۲/۲۵

۱۲۰۰