



- **دراسة الجدوى المبدئية (Initial Feasibility Study):** وهي دراسة تهدف إلى اتخاذ قرارٍ مبدئي بقبول أو رفض الفكرة قبل بذل مجهودٍ كبير في الدراسة، فقد تُرفض لأضرارها بالبيئة أو مخالفة قانون معين حتى ولو كانت ستحقق أرباحًا.
- **دراسة الجدوى النهائية (Final Feasibility Study):** وهي دراسة (تفصيلية تسويقية/مالية/إنتاجية وفنية/قانونية...) للفكرة التي ثبت جدواها مبدئيًا لتقييم ربحيتها باستخدام معايير ك (معدل العائد على الاستثمار - معيار فترة الاسترداد - معيار العائد المُحقق/التكلفة).
- **المتطلبات القانونية (legal Requirements):** هي تلك المتطلبات المتعلقة بالمستندات القانونية والتراخيص واستخراج السجل التجاري لأي مشروعٍ ريادي في ميكانيكا محركات ومركبات.



- **نموذج الأعمال:** ويمثّل وصفًا لكيفية توليد الشركة للإيرادات، وكيفية تحقيق الأرباح، وكيفية تحديد التكاليف وإدارة الموارد والشراكات الحيوية.
- **القيمة المقترحة أو العرض المقدم:** وهي القيمة التي تقدمها الشركة لعملائها، وكيفية تفوقها على منافسيها. كما تعني الوعد بتسليم القيمة من المشروع الريادي إلى العميل، وتشمل التواصل حولها وإقرار العميل بفائدتها.
- **العملاء:** جميع الأفراد الذين توجّه لهم الخدمة من حيث كونهم (طبيعيين واعتباريين، ذكورًا وإناثًا، والتوزيع الجغرافي لهم).



- **قنوات التوزيع:** جميع الطرق المعتمدة لإيصال الأنشطة الرئيسية للمشروع الريادي إلى جميع الشرائح المستهدفة في السوق؛ وذلك عبر قنوات التوزيع المادية وإدارة العلاقة مع وسطاء التوزيع.
- **العلاقة مع العملاء:** وهي طريقة الارتباط بعلاقة قوية مع العملاء؛ من خلال استخدام طرق التواصل كافة مع العملاء، وذلك قبل تقديم الخدمة، وكذلك طرق توطيد العلاقة بعد تقديم الخدمة.
- **البنية التحتية أو الموارد الأساسية:** التي يمكن أن نطلق عليها الأصول (المادية، والعينية، والبشرية، والمالية) اللازمة لتجهيز وإنشاء وتقديم الأنشطة الرئيسية للعملاء.



- **النموذج التجاري أو الأنشطة الرئيسية:** وهي جميع الأعمال (المهام) التي يتم القيام بها حتى ينجح نموذج العمل.
- **الشركاء الأساسيون والعلاقات:** وهم الشركاء الحيويون للشركة من موردين وموزعين الذين تربطهم علاقة بالشركة.
- **هيكل التكاليف:** وتشمل كل أنواع التكاليف الثابتة والمتغيرة والمرتبطة بتقديم القيمة للعملاء, وكيفية إدارة هذه التكاليف بطريقة فاعلة لتحقيق الأرباح المرجوة.



● **خطة العمل:** وثيقة توضح أهداف المشروع، والاستراتيجيات والخطوات والموارد المطلوبة لتحقيقها.

● **النموذج الأولي:** هو نموذج أو نسخة تجريبية أولية من منتج أو تصميم يتم إنشاؤه قبل البدء في الإنتاج النهائي. يتم استخدام النموذج الأولي لتحليل وتقييم المفهوم والتصميم والوظائف المختلفة.

● **النماذج عالية الدقة:** هي تمثيل مفضل ومتقن للمنتج النهائي.



● **النماذج منخفضة الدقة:** هي تمثيلٌ بسيطٌ ومبسط للفكرة أو المفهوم العام للمشروع.

● **النماذج السريعة:** هي نماذج مبتكرة وسريعة الإنتاج تُستخدم تقنياتٍ حديثة، مثل: (الطباعة ثلاثية الأبعاد) لإنشاء نماذج تجريبيةٍ بشكلٍ سريع.

● **العرض:** الذي يُحدد ما يتم تقديمه لشريحة معينة من العملاء، والقيمة المتولدة لهؤلاء العملاء، وكيف نصل إليهم ونتواصل معهم.





- **عرض قيمة العميل (CVP) Customer Value Proposition:** يصف بالضبط المنتجات أو الخدمات التي يقدمها المشروع الريادي وبيعها للعملاء. ويشرح كيف يمكن مساعدة العملاء على القيام بشيء ما بتكلفة أقل، وبسهولة وفعالية أو بسرعة أكبر من ذي قبل.
- **أهمية الموارد المالية:** تُحدد هيكل الإيرادات والتكلفة التي يحتاجها النشاط التجاري لتلبية نفقات التشغيل والالتزامات المالية.
- **الحد الأدنى للمنتج القابل لتطبيقه MVP:** المنهجية إلى إطلاق منتج بسيط وأساسي يحتوي على المميزات الأساسية التي يحتاجها العملاء؛ وذلك لتجربة الفكرة واختبار رد فعل العملاء عليها.