



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



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



- **النموذج التجاري أو الأنشطة الرئيسية:** هي جميع الأعمال (المهام) التي يتم القيام بها؛ حتى ينجح نموذج العمل.
- **الشركاء الأساسيون والعلاقات:** هم 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.
- **هيكل التكاليف:** وثيقة تُوضِّح 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 ويتم استخدام النموذج الأولي لتحليل وتقييم المفهوم والتصميم والوظائف المختلفة.
- **النماذج عالية الدقة:** هي تمثيل مفضل ومنتقن للمنتج النهائي.
- **المشروعات التجارية والمالية - Commercial and financial projects :** والتي تضم (بنوك الودائع - بنوك الادخار - البنوك الصناعية - بنوك الائتمان الزراعي - شركات التأمين)..
- **النماذج منخفضة الدقة:** هي تمثيل بسيط ومبسّط للفكرة أو المفهوم العام للمشروع.



- **النماذج السريعة:** هي نماذج مبتكرة وسريعة الإنتاج، تستخدم تقنياتٍ حديثة، مثل: (الطباعة ثلاثية الأبعاد) لإنشاء نماذج تجريبية بشكلٍ سريع.
- **العرض:** الذي يُحدّد ما يتمّ تقديمه لشريحةٍ معيّنةٍ من العملاء، والقيمة المتولدة لهؤلاء العملاء، وكيف نصل إليهم ونتواصل معهم؟
- **الموارد الأساسية:** تشمل الموارد الأساسية عمومًا جميع الموارد (الأشخاص، والتكنولوجيا، والمنتجات، والموردين، والشركاء، والمرافق، والنقد، وما إلى ذلك).



- **أهمية الموارد المالية:** تُحدّد 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 ردّ فعل العملاء عليها.