



● **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 لإضرارها بالبيئة أو مخالفة قانون معين حتى ولو كانت ستحقق أرباحًا. والعلاقات العامة.

● **دراسة الجدوى النهائية (Final Feasibility Study):** وهي دراسة تفصيلية تسويقية/مالية/إنتاجية وفنية/قانونية... للفكرة التي ثبت جدواها مبدئيًا لتقييم ربحيتها باستخدام معايير كمعدل 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 الهندسة المعماريّة.
- **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 توجه لهم الخدمة من حيث كونهم (طبيعيين واعتباريين، ذكورًا وإناثًا، والتوزيع الجغرافي لهم).
- **قنوات التوزيع:** كافة 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 كافة طرق التواصل مع العملاء، وذلك قبل تقديم الخدمة، وكذلك طرق توطيد العلاقة بعد تقديم الخدمة.



- **البنية التحتية أو الموارد الأساسية:** والتي 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 تُؤدَّى حتى ينجح نموذج العمل.
- **الشركاء الأساسيون والعلاقات:** وهم الشركاء الحيويون للشركة من موردين وموزعين؛ والذين 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 يُعدُّ قبل البدء في الإنتاج النهائي. يُستخدم النموذج الأولي لتحليل وتقييم المفهوم والتصميم والوظائف المختلفة.



● **النماذج عالية الدقة:** هي تمثيلٌ مفصّلٌ ومتقنٌ للمنتج النهائي.

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

● **النماذج السريعة:** هي نماذجٌ مبتكرةٌ وسريعة الإنتاج تستخدم تقنيات حديثة؛ مثل: الطباعة ثلاثية الأبعاد؛ لإنشاء نماذجٍ تجريبيةٍ بشكلٍ سريعٍ.





- **العرض:** الذي يُحدد ما يُقدّم 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 بشيءٍ ما بتكلفة أقل, وبسهولة وفعالية أو بسرعة أكبر من ذي قبل.



● **العملاء:** الأشخاص الذين يملؤون قطاعات السوق التي يخدمها المشروع.

● **الموارد الأساسية:** تشمل الموارد الأساسية عمومًا جميع الموارد (الأشخاص، والتكنولوجيا، والمنتجات، والموردين، والشركاء، والمرافق، والنقد.. وما إلى ذلك).

● **الموارد المالية:** تُحدد هيكل الإيرادات والتكلفة التي يحتاجها النشاط التجاري لتلبية نفقات التشغيل والالتزامات المالية.





- **الحد الأدنى للمنتج القابل لتطبيقه MVP:** المنهجية الخاصة بإطلاق منتج بسيطٍ وأساسيٍ يحتوي على المميزات الأساسية التي يحتاجها العملاء؛ وذلك لتجربة الفكرة واختبار رد فعل العملاء عليها.