



- **ريادة الأعمال التكنولوجية:** نمط من إدارة الأعمال يعتمد على تطوير تقنيات رقمية واستحداث استخدامات جديدة لها لتمثل فرصًا تجارية تستند إلى التكنولوجية المتقدمة بشكل مكثف.
- **اختيار الفرص الاستثمارية:** تقييم البدائل الاقتصادية لمشاريع الاستثمار المقترحة والمفاضلة بينها للوصول إلى المشروع الذي يتناسب مع الإمكانيات المادية والبشرية المتاحة والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة.
- **بيئة ريادة الأعمال:** البيئات المختلفة التي يجب أن تعمل فيها المؤسسات، مثل: (البيئات الاجتماعية والاقتصادية والقانونية والتكنولوجية) والتي تؤثر في نجاح المشاريع الريادية سلبيًا أو إيجابًا.



- **الأمن السيبراني:** مجموعة من الوسائل والأدوات التقنية التي تستهدف حماية شبكات الحاسب والبرامج وتطبيقات الموبايل والأنظمة الرقمية من أي محاولات غير شرعية للوصول إلى المعلومات الشخصية والخاصة والتعامل معها بالإضافة أو الحذف أو التعديل؛ لابتزاز المستخدمين ماديًا ومعنويًا.
- **الجريمة الإلكترونية:** كل فعل أو نشاط يُنفذ باستخدام الحاسب الآلي أو شبكة الإنترنت أو أي وسيلة من وسائل الاتصالات وتقنية المعلومات، ويستهدف عملاً غير مشروع سواءً بشكل مباشر أو غير مباشر.
- **حقوق الملكية الفكرية:** هي حقوق قانونية تحمي الأفكار الإبداعية والابتكارات والاختراعات والأعمال المتميزة وكل ما يتعلق بالعناصر المعنوية غير الملموسة ماديًا والنابعة من العقل البشري.



- **نموذج الأعمال:** ويمثل وصفًا لكيفية توليد الشركة الإيرادات، 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 تُوجّه 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 تُطلق 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 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.



● **خُطَّةُ العمل:** وثيقةٌ توضحُ أهدافَ المشروعِ والاستراتيجياتِ والخطواتِ والمواردَ المطلوبةً لتحقيقِها.

● **النَّمُوذَجُ الأَوَّلِي:** هو نموذَجٌ أو نسخةٌ تجريبيةٌ أوليةٌ من منتجٍ أو تصميمٍ يتمُّ إنشاؤه قبل البدءِ في الإنتاجِ النهائيِّ. يتمُّ استخدامُ النموذجِ الأَوَّلِيِّ لتحليلِ وتقييمِ المفهومِ والتصميمِ والوظائفِ المختلفةِ.

● **النَّمَاذَجُ عالية الدَّقَّة:** هي تمثيلٌ مفصَّلٌ ومنتقنٌ للمنتجِ النهائيِّ.



● **النماذج منخفضة الدقة:** هي تمثيل بسيط ومبسّط للفكرة أو المفهوم العام للمشروع.

● **النماذج السريعة:** هي نماذج مبتكرة وسريعة الإنتاج تستخدم تقنيات حديثة، مثل: الطباعة ثلاثية الأبعاد لإنشاء نماذج تجريبية بشكل سريع.

● **العرض:** الذي يُحدّد ما يتم تقديمه لشريحة معينة من العملاء، والقيمة المضافة لهؤلاء العملاء، وكيف نصل إليهم ونتواصل معهم؟



- **عرض قيمة العميل (Customer Value Proposition (CVP):** 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. فالعملاء هم الأشخاص الذين يملؤون قطاعات السوق التي يخدمها العرض.
- **الموارد الأساسية:** تشمل الموارد الأساسية عمومًا جميع الموارد (الأشخاص، والتكنولوجيا، والمنتجات، والموردين، والشركاء، والمرافق، والنقد، وما إلى ذلك).





- **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 ردة فعل العملاء عليها.