



● **لوحة البانر:** لوحة مرنة تُصنع من قماشٍ خفيفٍ أو مواد مماثلة.

● **الرسالة الإعلانية:** رسالة تُعرَّفُ بمنتجاتٍ، أو مرافقٍ، أو خدماتٍ، أو نشاطاتٍ وتصفها وتروِّج لها. مل على تلبية نفس أهدافها.

● **المصنع:** الشخص الذي يحمل ترخيصًا ويقوم بإنتاج اللوحات لصالح مستفيدين، مثل: مالكي المتاجر، أو المكاتب، أو الخدمات.

● **نموذج الأعمال:** ويُمثِّل 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 توجه لهم الخدمة من حيث كونهم (طبيعيين واعتباريين، ذكور وإناث، 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:** 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 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.
- **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؛ ويتم استخدام النموذج الأولي لتحليل وتقييم المفهوم والتصميم والوظائف المختلفة.



● **النماذج عالية الدقة:** هي تمثيلٌ مفضَّلٌ ومنتقن للمنتج النهائي.

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

● **النماذج السريعة:** هي نماذجٌ مبتكرةٌ وسريعة الإنتاج تستخدم تقنياتٍ حديثة؛ مثل: (الطباعة ثلاثية الأبعاد) لإنشاء نماذجٍ تجريبية بشكلٍ سريع.

● **العرض:** هو الذي يحدد ما يتم تقديمه لشريحةٍ معينة من العملاء، والقيمة المتولدة 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.
- **الموارد الأساسية:** تشمل الموارد الأساسية عمومًا جميع الموارد، من: (الأشخاص، والتكنولوجيا، والمنتجات، والموردين، والشركاء، والمرافق، والنقد، ... وما إلى ذلك).
- **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.