



● **التنويع DIVERSIFICATION:** والذي يعتمد على دراسة كل من الأسواق المحلية والدولية والتعرف على احتياجات تلك الأسواق، ومن ثم العمل على إمكانية التصنيع والتسويق والتوزيع. حيث من غير المقبول في مفهوم التنويع أن ينتج سلعة ثم البحث عن الأسواق التي تحتاج تلك السلعة؛ حيث تتطلب سياسة التنويع العمل على كيفية اختراق الأسواق كخطوة أولى بهدف تثبيت موقع الشركة بقوة وفاعلية، والعمل - أيضا - على توسيع الحصة السوقية العالية في الأسواق الدولية من جهة، بجانب إمكانية التوسع ودخول أسواق جديدة عن طريق النجاح في تقديم تشكيلة متنوعة من السلع من جهة أخرى.

● **نموذج العمل للمشروع Business Model:** حيث يُحدد نموذج العمل التقييم الأولي لفكرة ريادة ويحدد القيمة المضافة للمشروع وأدوات تحقيقها وكيفية الاستفادة منها.



- **دِرَاسَةُ الْجَدْوَى Feasibility Study:** هِيَ دِرَاسَةٌ لِإِفِكْرَةِ الْمَشْرُوعِ تَكُونُ نَتِيجَتُهَا مَدَى إِمْكَانِيَّةِ نَجَاحِ الْمَشْرُوعِ مِنْ عَدَمِهِ.
- **استراتيجية الرِّعَايَةِ الصِّحِّيَّةِ Health Care Strategy:** وَالَّتِي أَنْطَلَقَتْ مِنْ رُؤْيَا مُخَدَّدَةٍ تُفَكِّكُنَا مِنْ الْوُضُوعِ إِلَى غَايَاتٍ تَدَدُّنَهَا فِي تَحْقِيقِ الْهَدَفِ الصِّحِّيِّ الْعَامِّ، وَتَحْقِيقِ هَدَفِ النِّظَامِ الصِّحِّيِّ الْمُتَمَثِّلِ فِي تَوْفِيرِ الرِّعَايَةِ الصِّحِّيَّةِ الشَّامِلَةِ الْمُتَكَامِلَةِ لِجَمِيعِ السُّكَّانِ، وَتَيْسِيرِ الْخُضُوعِ عَلَيْهَا وَتَقْدِيمِهَا بِطَرِيقَةٍ عَادِلَةٍ وَمَأْمُونَةٍ وَبِتَكْلِيفَةٍ مَعْقُولَةٍ، وَذَلِكَ مِنْ خِلَالِ إِيجَادِ رَوَافِدٍ تَمْوِيلِيَّةٍ جَدِيدَةٍ؛ لِمْسَانَدَةِ التَّمْوِيلِ الْحُكُومِيِّ، وَتَنْفِيعِ دَوْرِ وَزَارَةِ الصِّحَّةِ بِالِإِشْرَافِ وَمُرَاقَبَةِ الْأَدَاءِ، وَتَنْفِيعِ دَوْرِ الْقِطَاعِ الْخَاصِّ، وَرَفْعِ كَفَاءَةِ الْخِدْمَةِ الطَّبِيبِيَّةِ وَالِإِسْعَافِيَّةِ.



● **دِرَاسَةُ الْجَدْوَى الْمَبْدِئِيَّةِ Initial Feasibility Study:** وَهِيَ دِرَاسَةٌ تَهْدِفُ إِلَى اتِّخَاذِ قَرَارٍ مَبْدِئِيٍّ بِقَبُولِ أَوْ رَفْضِ الْفِكْرَةِ قَبْلَ بَدَلِ مَجْهُودٍ كَبِيرٍ فِي الدِّرَاسَةِ، فَقَدْ تُرْفَضُ لِأَضْرَارِهَا بِالْبِيئَةِ أَوْ مُخَالَفَةِ قَانُونٍ مُعَيَّنٍ حَتَّى إِذَا كَانَتْ سَتُحَقَّقُ أَرْبَابًا.

● **دِرَاسَةُ الْجَدْوَى النَّهَائِيَّةِ Final Feasibility Study:** وَهِيَ دِرَاسَةٌ تَفْصِيلِيَّةٌ تَسْوِيقِيَّةٌ/مَالِيَّةٌ/إِنْتَاجِيَّةٌ وَفَنِّيَّةٌ/قَانُونِيَّةٌ. لِلْفِكْرَةِ الَّتِي تَبَتَّ جَدْوَاهَا مَبْدِئِيًّا لِتَقْيِيمِ رِبْحِهَا بِاسْتِخْدَامِ مَعَايِيرٍ؛ كَمُعَدَّلِ الْعَائِدِ عَلَى الْإِسْتِثْمَارِ - مِعْيَارِ فِتْرَةِ الْإِسْتِرْدَادِ - مِعْيَارِ الْعَائِدِ (الْمُحَقَّقِ/التَّكْلِفَةِ).



- **الْمُتَطَلِّبَاتُ الْمَعْنِيَّةُ legal Requirements:** هِيَ تِلْكَ الْمُتَطَلِّبَاتُ الْمُتَعَلِّقَةُ بِالْمُسْتَنَدَاتِ الْقَانُونِيَّةِ وَالتَّرَاخِيصِ وَاسْتِخْرَاجِ السَّجَلِّ التَّجَارِيِّ لِأَيِّ مَشْرُوعٍ رِيَادِيٍّ.
- **المَشْرُوعَاتُ الزَّرَاعِيَّةُ agricultural projects:** وَالتِّي تُقَسَّمُ إِلَى قِسْمَيْنِ: (مَشَارِيحُ التَّوَسُّعِ الرَّأْسِيِّ - مَشَارِيحُ التَّوَسُّعِ الْأُفْقِيِّ).
- **المَشْرُوعَاتُ الصَّنَاعِيَّةُ Industrial projects:** وَهِيَ التِّي تُقَسَّمُ إِلَى مَشْرُوعَاتٍ صِنَاعِيَّةٍ فِي مُخْتَلِفِ الْمَجَالَاتِ، مِثْلُ: (الصَّنَاعَاتِ الْغِذَائِيَّةِ).



- **المَشْرُوعَاتُ التِّجَارِيَّةُ وَالْعَالِيَّةُ Commercial and financial projects:** وَالتِّي تَضُمُّ (بُنُوكَ الْوَدَائِعِ - بُنُوكَ الْإِدَّارِ - الْبُنُوكَ الصَّنَاعِيَّةَ - بُنُوكَ الْإِئْتِمَانِ الزَّرَاعِيَّ - شَرِكَاتِ التَّأْمِينِ).
- **تَحْلِيلُ اتِّجَاهَاتِ السُّوقِ Market Trend Analysis:** هُوَ تَقْيِيمٌ كُلِّيٌّ وَشَامِلٌ لِّلْسُوقِ الْمُرْتَبِطَةِ بِمَجَالِ نَشَاطِ التَّقْنِيَّاتِ الطَّبِّيَّةِ، وَهُوَ أَتَدُّ عَنَاصِرِ دِرَاسَةِ جَدْوَى الْمَشْرُوعَاتِ، وَقَدْ يَكُونُ فِي بَعْضِ الْأَحْيَانِ خُطْوَةً سَابِقَةً لَهَا، أَوْ خُطْوَةً لَاجِقَةً مِنْ أَجْلِ اقْتِحَامِ أَسْوَاقٍ جَدِيدَةٍ أَوْ تَطْوِيرِ مُنْتَجَاتٍ مُعَيَّنَةٍ. وَيَشْمَلُ هَذَا التَّقْيِيمُ عِدَّةَ جَوَانِبٍ، أَهْمُهَا: (تَجَمُّ السُّوقِ الْمُسْتَهْدَفِ، شَرَائِحُ الْعُمَّالِ الْمُحْتَمَلِينَ، دِرَاسَةُ الْمُنَافِسِينَ).



- **تحليل سُوات SWOT Analysis:** كَلِمَةُ (SWOT) فِي اللُّغَةِ الْإِنْجِلِيزِيَّةِ هِيَ اخْتِصَارٌ لِلحُرُوفِ الْأُولَى لِكَلِمَاتِ Strengths (نِقَاطُ القُوَّةِ)، Weaknesses (نِقَاطُ الضَّعْفِ)، Opportunities (الْفُرْصِ)، وَ Threats (التَّهْدِيدَاتِ). وَبِالنَّاتِي فَإِنَّ تَحْلِيلَ سُواتٍ هُوَ طَرِيقَةٌ لِتَقْيِيمِ هَذِهِ الجَوَانِبِ الْأَرْبَعَةِ لِعَمَلِكَ. يُسْتَخْدَمُ تَحْلِيلُ (SWOT) لِتَقْيِيمِ أَدَاءِ المُوَسَّسَةِ فِي السُّوقِ وَ يُسْتَخْدَمُ لِتَطْوِيرِ اسْتِرَاطِيَجِيَّاتِ عَمَلٍ فاعِلَةٍ. إِطَارُ عَمَلِ التَّحْلِيلِ هَذَا، وَالَّذِي أَصْبَحَ الْآنَ قَصْدَرًا تَقْيِيمِ مُوثُوقٍ بِهِ تَعْتَمِدُ عَلَيْهِ المُوَسَّسَاتُ؛ لِفَهْمِ نِطاقِ الفُرْصِ وَالتَّهْدِيدَاتِ مِنْ خِلَالِ تَحْلِيلِ نِقَاطِ القُوَّةِ وَالضَّعْفِ.
- **نِقَاطُ القُوَّةِ Strength Points:** تُوفِّرُ المَوَارِدَ الَّتِي يُمَكِّنُ اسْتِغْلَالَهَا فِي المَشْرُوعِ كَالْمَوَارِدِ البَشَرِيَّةِ أَوْ الطَّبِيعِيَّةِ.



● **نقاط الضعف Weaknesses Points:** غياب بعض نقاط القوة، مثل: (قلة الموارد البشرية أو الطبيعية).

● **الفرص Opportunities:** إمكانيات خارجية تعمل على تحقيق مكاسب للمشروع، مثل: (ظهور تقنيات حديثة، أو تخفيف من القيود القانونية، أو وجود نوع جديد من المستهلكين في حاجة للمنتج).

● **التحديات Threats:** ضعف في إمكانيات خارجية للمشروع، مثل: (التغير في متطلبات السوق، وذوق العملاء، أو ظهور قيود قانونية جديدة).



- **الدَّرَاسَاتُ الأُولَيَّةُ Preliminary Studies:** يُقْصَدُ بِهَا عَمَلِيَّةُ جَمْعِ البَيَانَاتِ مِنْ طَرَفِ الرِّيَادِيِّ أَوِ الشَّرِكَةِ؛ سَوَاءً تَمَّ الجَمْعُ بِشَكْلِ شَخْصِيٍّ (مُبَاشِرٍ بَيْنَ الرِّيَادِيِّ وَالجُمهُورِ) أَوْ بِشَكْلِ الكَثْرَوِيِّ، كَأَن يَقومَ الرِّيَادِيُّ بِعَمَلِ اسْتِبياناتِ وَرَقِيَّةٍ مُبَاشِرَةٍ تُسَلَّمُ لِلجُمهُورِ المُسْتَهْدَفِ، وَيَقومُ الجُمهُورُ بِكُلِّ مَوْضُوعِيَّةٍ بِقَلْبِ الإسْتِمارَةِ، أَوْ أَن تَكُونَ الإسْتِمارَةُ الكَثْرَوِيَّةُ، وَيَتِمُّ تَفْعِيلُ الإسْتِجابَاتِ الكَثْرَوِيَّةِ عِبْرَ رَابِطٍ أَوْ تَطْبِيقِ الكَثْرَوِيِّ؛ بِحَيْثُ تَكُونُ البَيَانَاتُ فِي كِلْتَا الحَالَتَيْنِ (المُبَاشِرَةِ أَوِ الإِلِكْتْرَوِنِيَّةِ) تَتَضَمَّنُ البُنُودَ الكَامِلَةَ الَّتِي نُودِ قِياسُهَا.



- **الدَّرَاسَاتُ الثَّانَوِيَّةُ Secondary Studies:** وَهِيَ الَّتِي يُمَكِّنُ التُّصُولُ عَلَيْهَا بِالْبَحْثِ فِي التَّقَارِيرِ الثَّكُومِيَّةِ أَوْ غَيْرِ الرَّسْمِيَّةِ، وَالدَّرَاسَاتِ الأكَادِيمِيَّةِ المِيدَانِيَّةِ خَاصَّةً، وَالمَقَلَّاتِ وَالجَرَائِدِ وَالبَيَّانَاتِ الَّتِي لَدَى المُنَافِسِينَ بِالإِطْلَاعِ عَلَى تَجَمُّعِ مَبِيعَاتِهِمْ وَعُقُولَائِهِمْ، وَهَذِهِ المَصَادِرُ بالرَّغْمِ مِنْ أَهْمِيَّتِهَا إِلا أَنَّهُمَا قَدْ لَّا تَكُونُ بَدِيلًا عَنِ المَصَادِرِ الأَوَّلِيَّةِ الَّتِي تَبْقَى أَكْثَرَ دِقَّةً؛ لِأَنَّ نِطَاقَ اسْتِهْدَافِهَا أَضْيَقُ وَدَائِرَتُهَا أَصْغَرُ. أَضْفُ أَيضًا (الإِنْفُوجَرَافِيك) وَالمَوَاقِعَ الإِلِكْتُرُونِيَّةَ وَالمَقَالَاتِ التَّلْفِزِيُونِيَّةَ الكَبِيرَةَ.
- **خُطَّةُ الأَعْمَالِ Business Plan:** وَثِيْقَةٌ تَصِفُ نَشَاطًا تِجَارِيًّا؛ تَيْثُ يَتِمُّ اسْتِخْدَامُهَا لِاخْتِبَارِ مَدَى جَدْوَى فِكْرَةِ المَشْرُوعِ وَزِيَادَةِ رَأْسِ المَالِ؛ لِتَكُونِ بِمَثَابَةِ خَارِطَةِ طَرِيقٍ لِلعَمَلِيَّاتِ المُسْتَقْبَلِيَّةِ.



- **الملخص التنفيذي Executive Summary:** يتضمّن عرضًا مُختصرًا للمشروع، ويُكتب عادةً في النهاية، إذ يجب كتابته بعناية بما يبرز أهمّ ملامح الخطة العامة للمشروع، مثل: (الخصائص الأساسية للمشروع، أهمّ النقاط والنتائج التسويقية للمشروع، نتائج المشروع المتوقعة).
- **الخطة التسويقية Marketing Plan:** وثيقة مكتوبة تُحدّد الاستراتيجيّة، والبيئة، والعُملاء المتوقّعين، والمنافسة المُتَمَلّقة، وأهداف المبيعات المُستهدّفة، والرّبح المُتوقّع، وسُبل تحقيق الأهداف.
- **الخطة الماليّة Financial Plan:** يهدف التخطيط الماليّ إلى تحديد كيفية توفير الأموال اللازمة لتحقيق الأهداف الاستراتيجية للأعمال؛ حيث تقوم الشركة بوضع خطة مالية بعد وضع الرؤية والأهداف.



- **خُطَّةُ إِدَارَةِ المَخَاطِرِ Risk Management Plan:** مُسْتَنَدٌ يُجَهِّزُهُ مُدِيرُ المَشْرُوعَاتِ؛ لِلتَّنْبُؤِ بِالمَخَاطِرِ وَتَقْيِيمِ تَأثِيرِهَا وَتَحَدِيدِ طُرُقِ الاستِجَابَةِ وَالتَّصَرُّفِ فِي حَالِ وُقُوعِهَا، كَمَا تَتَضَمَّنُ الخُطَّةُ وُجُودَ مَصْفُوفَةٍ تَقْيِيمِ المَخَاطِرِ.
- **خُطَّةُ إِدَارَةِ المَوَارِدِ البَشَرِيَّةِ Human Resource Management Plan:** إِنَّ تَخْطِيطَ المَوَارِدِ البَشَرِيَّةِ يَغْنِي عَمَلِيَّاتِ تَخْطِيطِ مُسْتَمِرَّةٍ دَوْرِيَّةٍ تُطَوِّرُهَا الشَّرِكَاتُ مُقَدِّمًا لِلوُضُوعِ إِلَى الاستِخْدَامِ الأَمثلِ لِطَاقَاتِ المُوَظَّفِينَ وَأَوْقَاتِهِمْ وَفَهَارَاتِهِمْ دُونَ الوُقُوعِ فِي فَخْ زِيَادَةٍ عَدَدِ المُوَظَّفِينَ عَنِ الحَاجَةِ، أَوْ عَدَمِ كِفَايَةِ عَدَدِ المُوَظَّفِينَ عَنِ العَدَدِ المَطْلُوبِ لِإِدَاءِ المَهَامِ.



- **الخطة التشغيلية Operational plan:** عملية ربط الغايات والأهداف الاستراتيجية بالغايات والأهداف التكتيكية، وهو يصف مراحل وشروط النجاح، ويشرح كيفية إدخال خطة استراتيجية ما، أو أي جزء من أجزائها سيتم إدخاله إلى تيز التنفيذ خلال فترة تشغيلية معينة؛ في حالة التطبيق الجاري أو السنة المالية أو أي مدى مُحدد آخر في الميزانية.



- **القوائم المالية Financial Statements:** تُعْتَبَرُ القَوَائِمُ المَالِيَّةُ (Financial Statements) مُسْتَنَدَاتٍ تُوضِّحُ كُلَّ مَا يَجِبُ مَعْرِفَتُهُ عَنِ البَيَّانَاتِ المَالِيَّةِ مِنْ دَخْلٍ (Income)، وَمَصَارِيفٍ (Expenses)، وَأَرْبَاحٍ (Profits)، وَخَسَائِرٍ (Losses) خِلَالَ فِتْرَةٍ زَمَنِيَّةٍ مُتَّحَدَّةٍ قَدْ تَكُونُ سَنَةً أَوْ أَكْثَرَ، بِمَا يَعْني أَنَّهَا عِبَارَةٌ عَن مَجْمُوعَةِ التَّقَارِيرِ الَّتِي تُوضِّحُ لِأَصْحَابِ المَشَارِيعِ وَلِلرَّاغِبِينَ فِي الإِسْتِثْقَارِ فِيهِ مَدَى الإِسْتِثْقَارِ المَالِيِّ، وَمَدَى نَجَاحِ هَذَا العَمَلِ وَمَكَانَتِهِ فِي الوَقْتِ الحَالِيِّ، وَمَكَانَتِهِ المُحْتَمَلَةِ فِي المُسْتَقْبَلِ القَرِيبِ.
- **فِتْرَةُ الإِسْتِرْدَادِ Payback Period:** الفِتْرَةُ الزَّمَنِيَّةُ اللَّازِمَةُ لِإِسْتِعَادَةِ قِيَمَةِ الإِسْتِثْقَارِ المَبْدِئِيِّ لِمَشْرُوعٍ مَا، فَهِيَ مُجَرَّدُ مَعْيَارٍ لِإِدْرَاسَةِ جَدْوَى مَشْرُوعٍ مَا وَلَهَا عِدَّةٌ عُيُوبٍ، وَلَكِنَّهَا تُؤْخَذُ بِعَيْنِ الإِعْتِبَارِ.



- **المزيج التسويقي Marketing mix:** تتفكّل عناصر المزيج التسويقي في أربعة عناصر هي: المنتج (Product)، السعر (Price)، الترويج (Promotion)، التوزيع (Distribution (Place))، ويُعبّر عنها اختصارًا بـ (4Ps).
- **النموذج الأولي Prototype:** النسخة الأولى التي تمّ صنعها من المنتج (سلعة أو خدمة) والتي تُستخدم كأساس في متابعة التطوير؛ للوصول إلى المنتج النهائي الذي سيُطلق في السوق رسميًا.



- **النماذج الأولية عالية الدقة High Fidelity Prototypes:** نماذج أولية تبدو أقرب إلى المنتج النهائي. على سبيل المثال: بناء نموذج بلاستيكي ثلاثي الأبعاد بأجزاء متحركة (بحيث يسمح للمستخدمين بالتفاعل مع الجهاز والتفاعل معه كأنه التصميم النهائي)، وهو نموذج عالي الدقة بالموازنة مع استخدام نموذج مصنع من الخشب مثلاً. وبالمثل، فإن النسخ الأولية لبرنامج حاسوبي برقمي يمكن تطويرها باستخدام برامج تصميم، مثل: برنامج (Sketch) أو (Adobe Illustrator) اللذين يعدان عاليي الدقة بالموازنة مع نموذج أولي مرسوم على الورق.



- **النماذج الأولية منخفضة الدقة Low Fidelity Prototypes:** والتي تشمل استخدام نماذج بسيطة قيد الاختبار. على سبيل المثال: قد يكون النموذج القبيح غير مكتمل، ويتضمن عددًا قليلًا من الميزات التي ستكون متاحة في التصميم النهائي، أو قد يُنفذ باستخدام مواد غير مخصصة للمنتج النهائي، مثل: (الخشب، أو الورق، أو نوع ما من اللدائن). أي: تكون النماذج الأولية منخفضة الدقة إما نماذج رخيصة الثمن وسهلة التصنيع، أو أشياء تُمثلها أو تحاكي عملها.
- **اختبار النموذج الأولي Prototype Test:** هو اختيار الطريقة المناسبة لكل نموذج من حيث أهداف كل من المنتج والمستخدم للمشروع.



● **إطلاق المشروع الريادي Launching the Pilot Project:** يتضمّن إطلاق المشروع الريادي مجموعة مُتطلّبات، أهمّها: التسجيل النظامي - اختيار الموقع - التّواصل مع الجهات الداعمة - توفير الأجهزة والمستلزمات - التوظيف والتدريب - تنفيذ الحملة التسويقية.

● **التسجيل النظامي للمشروع Project Registration:** ولكي يتمّ تسجيل مشروع في مجال التقنيات الطبية أصدرت الهيئة العامة للغذاء والدواء استنادًا إلى المادة الخامسة من نظام الأجهزة والمستلزمات الطبية بالمرشوم الملكي رقم (م/54) وتاريخ (6/7/1442هـ) والتي أشارت إلى أنه لا يجوز لأيّ منشأة أو مشروع مُزاولة أي نوع من أنواع الأنشطة الخاضعة للنظام إلا بعد التسجيل والحصول على الترخيص.



- **الهيئات الداعمة Supporting Organizations:** حيث تفتح بعض الجهات، مثل: البنك السعودي للتسليف والادخار، وصندوق المتويزة، وبرنامج باب رزق جميل (عبد اللطيف جميل) تمويلًا دون فوائد للمشاريع الصغيرة والناشئة في السعودية. ولكن ليس جميع برامج القروض التي تقدمها هذه الجهات دون فوائد.



● **التوظيف والتدريب Recruitment and Training:** تُعدُّ عمليَّة التوظيفِ مِنْ أَهَمِّ العَمَلِيَّاتِ الَّتِي تُوفِّرُ الكَوَادِرَ وَالكَفَاءَاتِ المَطْلُوبَةَ لِإنجَاحِ المَشْرُوعِ، إِذْ تَتَوَقَّفُ عَمَلِيَّةُ التوظيفِ عَلَى تَحْدِيدِ الإحتيَاجَاتِ الفِعلِيَّةِ مِنَ المَوَارِدِ البَشَرِيَّةِ طَبَقًا لِلمَهَامِّ المَطْلُوبِ إنجَازَها خِلالَ العَمَلِيَّةِ الإنتاجِيَّةِ. وَلَعَلَّ تِلْكَ المَهَامِّ تَتَحَدَّدُ بِنَاءً عَلَى الهَيْكَلِ التَّنظِيمِيِّ المُنَاسِبِ لِطَبِيعَةِ عَمَلِ المَشْرُوعِ، بِمَا يَعبُي أَنَّ التوظيفَ يَرْتَبِطُ بِالهَيْكَلِ التَّنظِيمِيِّ لِكُلِّ مُوسَّسَةٍ. بَيْنَمَا يُعرَّفُ التَّدرِيبُ بِأنَّهُ جُهْدٌ مُنَظَّمٌ لِتَعْلِيمِ المُوَظَّفِينَ المَزِيدَ عَن وَظَائِفِهِم لِتَحْسِينِ أَدَائِهِم وَتَحْفِيزِهِم. وَيَتَضَمَّنُ زِيَادَةً مَعْرِفَةَ وَمَهَارَاتِ المُوَظَّفِ؛ لِتَحْقِيقِ وَظِيفَةٍ مُعَيَّنَةٍ أَوْ أَهْدَافِ المَشْرُوعِ. وَعَادَةً مَا تُكُونُ مُهِمَّةً وَقَصِيرَةً المَدَى.



- **الحفلة التسويقية Marketing Campaign:** مجموعة منظمة ومنسقة من الأنشطة التي تهدف إلى تحديد العملاء الحاليين أو المحتملين؛ لتخصيص الاتصالات والعروض الخاصة بترويج وبيع منتج طبي من أجهزة ومستلزمات طبية، أو الترويج لخدمة صيانة وتركيب الأجهزة الطبية في الوقت الفعلي.
- **الجدول الزمني للمشروع Timetable for the Project:** صورة متكاملة تعكس كامل الرؤية المتعلقة بالمشروع؛ وذلك بهدف إدارة المشروع بكفاءة واحترافية لإنجاز المطلوب بأفضل الأساليب الممكنة، إضافة إلى التحكم بالتنفيذ، ومراقبة سير عمل المشروع. ومن الجدير بالذكر أن الجداول الزمنية للمشروعات تحتوي على مجموعة الأنشطة المتعلقة التي يتألف منها المشروع، إذ يمكن أن يكون المخطط الزمني للمشروع بسيطاً أو معقداً حسب طبيعة المشروع، وخبرة مدير المشروع المتعلقة بمواجهة المصاعب والتحديات في إدارة المشروعات.



- **التَّشْغِيلُ التَّجْرِبِيُّ Trial Operation**: مَرَحَلَةٌ إِجْرَاءٌ تَشْغِيلٌ تَجْرِبِيُّ لِلْمَشْرُوعِ قَبْلَ الْإِفْتِتَاحِ الرَّسْمِيِّ، وَتَقْدِيمِ الخِدْمَاتِ لِلْعُمَّالَةِ بِشَكْلِ كَامِلٍ؛ بِغَرَضِ اخْتِبَارِ شَامِلٍ لِجَوَانِبِ الْمَشْرُوعِ.
- **تَقْيِيمُ أَدَاءِ الْمَشْرُوعِ Project Performance Evaluation**: مَرَاجَعَةٌ إِكْمَالِ الْمَشْرُوعِ، إِذْ يَتِمُّ إِجْرَاءُ مَرَاجَعَةٍ مَا بَعْدَ التَّنْفِيذِ لِمَرَاجَعَةِ الْمَشْرُوعِ رَسْمِيًّا؛ لِتَحْدِيدِ مُسْتَوَى نَجَاحِ الْمَشْرُوعِ وَتَحْدِيدِ أَيِّ دُرُوسٍ مُسْتَفَادَةٍ لِلْمَشْرُوعَاتِ الْمُسْتَقْبَلِيَّةِ.