



- **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 لأضرارها بالبيئة أو مخالفة قانونٍ معين حتى إذا كانت ستحقق أرباحًا.
- **دراسة الجدوى النهائية (Final Feasibility Study):** وهي دراسة تفصيلية تسويقية/مالية/إنتاجية وفنية/قانونية... للفكرة التي ثبت جدواها مبدئيًا لتقييم ربحيتها باستخدام معايير كـ(معدل 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 المدنية.
- **نموذج الأعمال:** ويمثّل وصفًا لكيفية توليد الشركة الإيرادات، وكيفية تحقيق الأرباح، وكيفية تحديد التكاليف وإدارة الموارد والشراكات الحيوية.
- **نموذج الأعمال:** ويمثّل 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، 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:** 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:** ويشمل 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. يتم استخدام النموذج الأولي لتحليل وتقييم المفهوم والتصميم والوظائف المختلفة.
- **النماذج عالية الدقة:** هي تمثيل مفصّل ومتقن للمنتج النهائي.
- **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 بشكلٍ سريع.
- **العرض:** الذي يُحدد ما يتم تقديمه 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 العرض.

● **الموارد الأساسية:** تشمل الموارد الأساسية 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 إلى إطلاق منتج بسيط وأساسي يحتوي على المميزات الأساسية التي يحتاجها العملاء؛ وذلك لتجربة الفكرة واختبار رد فعل العملاء عليها.