



- **حاضنات الأعمال:** تُعدّ حاضنات الأعمال (Business incubators) مؤسساتٍ تدعمُ وتُساعدُ المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم في بداية نشاطها، وتُقدّم لها مجموعةً من الخدمات والموارد التي تُساعدُها على النجاح والنمو، وتشمل هذه الخدمات والموارد على سبيل المثال لا الحصر: المساحات الحضرية، والدعم الفني، والاستشارات الإدارية والتسويقية، والتمويل، والتدريب والتطوير، والشبكات الاجتماعية والعلاقات العامة.
- **الصناعات الكيميائية:** الصناعات التي تهتم بإنتاج الأنواع المختلفة من المواد الكيميائية سواء أكانت عضويةً أو لا عضوية.



● **دراسة الجدوى المبدئية Initial Feasibility Study:** وهي دراسة تهدف إلى اتخاذ قرارٍ مبدئيٍّ بقبول أو رفض الفكرة قبل بذل مجهودٍ كبيرٍ في الدراسة، فقد تُرفض لأضرارها بالبيئة أو مخالفة قانونٍ معيّنٍ حتى إذا كانت ستحقق أرباحًا.

● **دراسة الجدوى النهائية Final Feasibility Study:** وهي دراسة تفصيلية تسويقية ومالية وإنتاجية وفنية وقانونية للفكرة التي تُبَتَّ جدواها مبدئيًا لتقييم ربحها باستخدام معايير كمعدل العائد على الاستثمار، ومعيار فترة الاسترداد ومعيار العائد المُحقق، التكلفة.



● **المتطلبات القانونية legal Requirements:** هي تلك المتطلبات المتعلقة بالمستندات القانونية والتراخيص واستخراج السجل التجاري لأي مشروع ريادي في مشروعات المختبرات الكيميائية.

● **التنوع DIVERSIFICATION:** مصطلح يعتمد على دراسة كل من السوق المحلية والدولية والتعرف على احتياجات تلك الأسواق، ومن ثم العمل على إمكانية التصنيع والتسويق والتوزيع؛ حيث من غير المقبول في مفهوم التنوع أن يتم إنتاج سلع ثم البحث عن الأسواق التي تحتاج تلك السلع؛ حيث تتطلب سياسة التنوع العمل على كيفية اختراق السوق كخطوة أولى بهدف تثبيت موقع الشركة بقوة وفاعلية والعمل أيضاً 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.



- **تحليل اتجاهات السوق Market Trend Analysis:** هو تقييم كُليّ وشاملٌ للسوق المرتبطة بمجال نشاط المختبرات الكيميائية، وهو أحد عناصر دراسة جدوى المشروعات، وقد يكون في بعض الأحيان خطوةً سابقةً له، أو خطوةً لاحقةً من أجل اقتحام أسواقٍ جديدةٍ أو تطوير منتجات معينة، ويشمل هذا التقييم عدة جوانب أهمّها (حجم السوق المستهدف، شرائح العملاء المحتملين، دراسة المنافسين).



- **تحليل سوات SWOT Analysis**: كلمة SWOT في اللغة الانجليزية هي اختصارٌ للحروف الأولى لكلمات Strengths (نقاط القوة)، Weaknesses (نقاط الضعف)، Opportunities (الفرص)، و Threats (التحديات). بالتالي فإنَّ تحليل سوات هو طريقةٌ لتقييم هذه الجوانب الأربعة لعملك، ويتمُّ استخدام تحليل SWOT لتقييم أداء المؤسسة في السوق، ويُستخدَم لتطوير استراتيجيات عمل فاعلةٍ في إطار عمل التحليل هذا، وقد أصبح الآن مصدر تقييمٍ موثوقٍ به تعتمدُ عليه المؤسسات لفهم نطاق الفرص والتحديات من خلال تحليل نقاط القوة والضعف.
- **نقاط القوة Strength Points**: تُوفِّر الموارد التي يُمكن استغلالها في المشروع كالموارد البشرية أو الطبيعية.



● **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.



- **الدراسات الأولية Preliminary Studies:** يُقصدُ بها عمليات جمع البيانات من طرف الريادي أو الشركة سواء تم الجمع بشكل شخصي (مباشر بين الريادي والجمهور) أو بشكل إلكتروني، كأن يقوم الريادي بعمل استبيانات ورقية مباشرة تُسلّم للجمهور المستهدف، ويقوم الجمهور بكل موضوعية بملء الاستمارة أو أن تكون الاستمارة إلكترونية، ويتم تفعيل الاستجابات إلكترونياً عبر رابط أو تطبيق إلكتروني بحيث تكون البيانات في كلتا الحالتين (المباشرة أو الإلكترونية) تتضمن البنود الكاملة التي نود قياسها.



- **الدراسات الثانوية Secondary Studies:** وهي التي يُمكن الحصول عليها بالبحث في التقارير الحكومية أو غير الرسمية، والدراسات الأكاديمية الميدانية خاصةً، والمجلات والجرائد والبيانات التي لدى المنافسين بالاطلاع على حجم مبيعاتهم وعملياتهم، وهذه المصادر بالرغم من أهميتها إلا أنها قد لا تكون بديلًا عن المصادر الأولية التي تبقى أكثر دقة؛ لأن نطاق استهدافها أضيق ودائرتها أصغر، أضف أيضًا الإنفوجرافيك والمواقع الإلكترونية والقنوات التلفزيونية الكبيرة.
- **خطة الأعمال Business Plan:** وثيقة تصف نشاطًا تجاريًا؛ حيث يتم استخدامها لاختبار مدى جدوى فكرة المشروع وزيادة رأس المال؛ لتكون بمثابة خارطة طريق للعمليات المستقبلية.





- **الملخص التنفيذي Executive Summary:** يتضمّن عرضًا مختصرًا للمشروع؛ ويكتب عادةً في النهاية؛ إذ يجب كتابته بعناية بما يُبرز أهمّ ملامح الخُطة العامة للمشروع مثل: الخصائص الأساسية للمشروع، أهمّ النقاط والنتائج التسويقية للمشروع، نتائج المشروع المتوقعة.
- **الخُطة التسويقية Marketing Plan:** وثيقةٌ مكتوبةٌ تحدّد الاستراتيجية والبيئة والعملاء المتوقعين والمنافسة المحتملة وأهداف المبيعات المستهدفة والربح المتوقع وسبل تحقيق الأهداف.
- **الخُطة المالية Financial Plan:** عمليةٌ تُهدفُ إلى تحديد كيفية توفير الأموال اللازمة لتحقيق الأهداف الإستراتيجية للأعمال؛ حيث تقوم الشركة بوضع خُطةٍ ماليّةٍ بعد وضع الرؤية والأهداف.



- **خُطَّةُ إدارة المخاطر Risk Management Plan:** مستند يجهّزه مدير المشاريع للتنبؤ بالمخاطر ويُقيّم تأثيرها ويُحدّد طرق الاستجابة والتصرف في حال وقوعها, كما تتضمن الخُطّة وجود مصفوفة تقييم المخاطر.
- **خُطَّةُ إدارة الموارد البشرية Human Resource Management Plan:** إنّ تخطيط الموارد البشرية يعني عمليات تخطيطٍ مستمرةٍ دوريةٍ تطوّرها الشركات مُقدّمًا للوصول إلى الاستخدام الأمثل لطاقات الموظفين وأوقاتهم ومهاراتهم دون الوقوع في فخ زيادة عدد الموظفين عن الحاجة, أو عدم كفاية عدد الموظفين عن العدد المطلوب لأداء المهام.



- **الخُطة التشغيلية Operational Plan:** عملية ربط الغايات والأهداف الاستراتيجية بالغايات والأهداف التكتيكية، وهو تصفُّ مراحل وشروط النجاح وتشرح كيفية إدخال خُطة إستراتيجية ما أو أيِّ جزءٍ من أجزائها سيَتِمُّ إدخاله إلى حيز التنفيذ خلال فترةٍ تشغيليةٍ معيَّنةٍ في حالة التطبيق الجاري أو السنة المالية أو أيِّ مدى محدد آخر في الميزانية.



- **القوائم المالية Financial Statements:** مستندات تُوضّح كل ما يجب معرفته عن البيانات المالية من دخل Income, ومصاريف Expenses, وأرباح Profits, وخسائر Losses خلال فترة زمنية محدّدة قد تكون سنةً أو أكثر, بماً يعني أنّها عبارة عن مجموعة التقارير التي توضح لأصحاب المشاريع وللراغبين في الاستثمار فيه مدى الاستقرار المالي, ومدى نجاح هذا العمل, ومكانته في الوقت الحالي, ومكانته المحتملة في المستقبل القريب.
- **فترة الاسترداد Payback Period:** الفترة الزمنية اللازمة لاستعادة قيمة الاستثمار المبدئي لمشروع ما, فهي مجرد معيارٍ لدراسة جدوى مشروع ما ولها عدّة عيوب لكنها تُؤخذ بعين الاعتبار.



- **النموذج الأولي Prototype:** النسخة الأولى التي تم صنعها من المنتج (سلعة أو خدمة) والتي تُستخدم كأساس في متابعة التطوير للوصول إلى المنتج النهائي الذي سيطبق في السوق رسميًا.
- **النماذج الأولية عالية الدقة High Fidelity Prototypes:** منتجات تبدو أقرب إلى المنتج النهائي، على سبيل المثال، بناءً نموذج بلاستيكي ثلاثي الأبعاد بأجزاء متحركة (بحيث يسمح للمستخدمين بالتعامل مع الجهاز والتفاعل معه كأنه التصميم النهائي)، وهو نموذج عالي الدقة بالموازنة مع استخدام نموذج مُصنوع من الخشب مثلاً، وبالمثل؛ فإن النسخ الأولية لبرنامج حاسوبي برمجي يمكن تطويرها باستخدام برامج تصميم مثل برنامج Adobe Illustrator أو Sketch اللذين يُعدّان عاليي الدقة بالموازنة مع نموذج أولي مرسوم على الورق.



- **النماذج الأولية منخفضة الدقة Low Fidelity Prototypes:** منتجات تشمل استخدام نماذج بسيطة قيّد الاختبار، على سبيل المثال: قد يكون النموذج المبني غير مكتمل ويتضمّن عددًا قليلًا من الميزات التي ستكون متاحة في التصميم النهائي، أو قد يُنفَّذ باستخدام موادّ غير مخصصة للمنتج النهائي، مثل الخشب، أو الورق، أو نوع ما من اللدائن: أي تكون النماذج الأولية منخفضة الدقة إمّا نماذج رخيصة الثمن وسهلة التصنيع، أو أشياء تمثلها أو تحاكي عملها.
- **اختبار النموذج الأولي Prototype Test:** هو اختبار الطريقة المناسبة لكل نموذج من حيث أهداف كل من المنتج والمستخدم للمشروع.



- **إطلاق المشروع الريادي Launching the Pilot Project:** يتضمّن إطلاق المشروع الريادي مجموعة متطلباتٍ أهمّها: التسجيل النظامي، اختيار الموقع، التواصل مع الجهات الداعمة، توفير الأجهزة والمستلزمات – التوظيف والتدريب، تنفيذ الحملة التسويقية.
- **الهيئات الداعمة Supporting Organizations:** جهاتٌ تمويليةٌ مثلّ البنك السعودي للتسليف والادخار، وصندوق المئوية وبرنامج باب رزق جميل (عبد اللطيف جميل)، تمويل بدون فوائد للمشاريع الصغيرة والناشئة في السعودية، ولكن ليس جميع برامج القروض التي تقدمها هذه الجهات تكون بدون فوائد.



● **التوظيف والتدريب Recruitment and Training:** عملياتٌ مهمّةٌ تُوفّر الكوادر والكفاءات المطلوبة لإنجاح المشروع؛ إذ تتوقف عملية التوظيف على تحديد الاحتياجات الفعلية من الموارد البشرية طبقاً للمهام المطلوب إنجازها خلال العملية الإنتاجية، ولعل تلك المهام تتحدّد بناءً على الهيكل التنظيمي المناسب لطبيعة عمل المشروع، بما يعني أنّ التوظيف يرتبط بالهيكل التنظيمي لكل مؤسسة، بينما يُعرّف التدريب بأنه جهدٌ مخطّط لتعليم الموظفين المزيد عن وظائفهم لتحسين أدائهم وتحفيزهم، ويتضمّن زيادة معرفة ومهارات الموظف لتحقيق وظيفة معينة أو أهداف المشروع، عادةً ما تكون مهمّةً وقصيرة المدى.





- **الجدول الزمني للمشروع Timetable for the Project**: صورةٌ متكاملةٌ تعكس كامل الرؤية المتعلقة بالمشروع، وذلك بهدف إدارة المشروع بكفاءةٍ واحترافيةٍ لإنجاز المطلوب بأفضل الأساليب الممكنة، إضافةً إلى التحكم بالتنفيذ ومراقبة سير عمل المشروع، ومن الجدير بالذكر أنَّ الجداول الزمنية للمشروعات تحتوي على مجموعة الأنشطة المتعاقبة التي يتألف منها المشروع، إذ يُمكن أن يكون المخطط الزمني للمشروع بسيطًا أو معقدًا حسب طبيعة المشروع، وخبرة مدير المشروع المتعلقة بمواجهة المصاعب والتحديات في إدارة المشروعات.
- **التشغيل التجريبي Trial Operation**: عمليةٌ تجرى قبل الافتتاح الرسمي، وتُقدَّم خدماتٍ للعملاء بشكلٍ كاملٍ بغرض اختبارٍ شاملٍ لجوانب المشروع.



- **تقييم أداء المشروع Project Performance Evaluation**: مراجعة اكتمال المشروع؛ إذ يتم إجراء مراجعة ما بعد التنفيذ لمراجعة المشروع رسميًا لتحديد مستوى نجاح المشروع وتحديد أي دروس مُستفادة للمشاريع المستقبلية.
- **العرض**: عملية تُحدّد ما يتم تقديمه لشريحة معينة من العملاء، والقيمة المتولدة لهؤلاء العملاء، وكيف نصل إليهم ونتواصل معهم.
- **عرض قيمة العميل (CVP) Customer Value Proposition**: إجراء يصف بالضبط المنتجات أو الخدمات التي يُقدمها المشروع الرياديّ وبيعها للعملاء، ويشرح كيف يُمكن مساعدة العملاء على القيام بشيء ما بتكلفة أقل، وبسهولةٍ وفاعليّةٍ أو بسرعةٍ أكبر من ذي قبل.



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

● **الموارد الأساسية:** (الأشخاص، والتكنولوجيا، والمنتجات، والموردون، والشركاء، والمرافق، والنقد، وما إلى ذلك).

● **الجدوى المالية:** عملية تحدّد هيكل الإيرادات والتكلفة التي يحتاجها النشاط التجاري لتلبية نفقات التشغيل والالتزامات المالية.



- **الحد الأدنى للمنتج القابل للتطبيق MVP:** العدد الأول من المنتجات تحتوي على المميزات الأساسية التي يحتاجها العملاء وذلك لتجربة الفكرة واختبار رد فعل العملاء.
- **الشركاء الرئيسيون:** الأشخاص الذين يساهمون في نجاح الشركة أو المشروع، يُمكن أن يتضمّن ذلك شركاء الإمداد والشراكات الاستراتيجية والعلاقات مع الشركاء الرئيسيين.
- **الأنشطة الرئيسية:** العمليات التي تقوم بها الشركة أو المشروع لتقديم قيمته، قد يتضمّن ذلك البحث والتطوير والإنتاج والتسويق، والتوزيع، وخدمة العملاء، وغيرها.



- **العلاقات مع العملاء:** يُركّز هذا العنصر على طبيعة العلاقة بين الشركة وعملائها, يُمكن أن تكون العلاقات مباشرةً وشخصيةً مع العملاء أو مبنيةً على التكنولوجيا والتواصل عن بُعدٍ أو عبر القنوات الرقمية.
- **القنوات:** الطرق التي تهدف إلى كيفية توصيل منتجاتك أو خدماتك للعملاء المستهدفين. يُمكن أن تشمل القنوات البيع المباشر, أو المواقع الإلكترونية, أو التوزيع المباشر, أو الشركاء التجاريين وغيرها.
- **القيمة العملية:** تُعبّر عن القيمة التي تقدمها الشركة أو المشروع للعملاء, ويجب أن تُحدّد بشكلٍ واضحٍ ما يجعل منتجاتك أو خدماتك فريدة ومفيدة للعملاء وتلبي احتياجاتهم وتحل مشكلاتهم.