



## قاموس مصطلحات ريادة الأعمال الرقمية

### مشروع إنشاء حوار شبكة ريادة الأعمال المستدامة في مرسين

تم إعداد هذا القاموس الرقمي في نطاق مشروع إنشاء حوار شبكة ريادة الأعمال المستدامة في مرسين يتم تمويل المشروع من قبل الاتحاد الأوروبي والمركز الدولي لتطوير السياسات ، ويتم تنفيذه في نطاق مشروع المحسن الذي يتم تنفيذه بتنسيق من المديرية العامة لوكالة التنمية التابعة لوزارة الصناعة والتكنولوجيا في تركيا تم إعداد القاموس الرقمي لمصطلحات ريادة الأعمال ضمن نطاق مشروع إنشاء شبكة حوار ريادة الأعمال المستدامة في مرسين، وهو مشروع منحة فرعية لمشروع المحسن ، ولا يعكس آراء الاتحاد الأوروبي. المحتوى يقع بالكامل تحت مسؤولية جمعية مرسين للتنمية والأبحاث.



## تقديم

أعزائي القراء،

ريادة الأعمال هي واحدة من الركائز الأساسية للتنمية الاقتصادية والرعاية الاجتماعية. خاصة في عالم اليوم الديناميكي، تلعب مهارات تنظيم المشاريع والوعي دوراً حاسماً في عملية التنمية في كل مجتمع. يعد إنشاء شبكة حوار ريادة الأعمال المستدامة في مرسين خطوة مهمة نحو دعم هذا المجال المهم.

يتم تنفيذ مشروع إنشاء حوار شبكة ريادة الأعمال المستدامة في مرسين في نطاق مشروع ENHANCER، الذي يموله الاتحاد الأوروبي وينفذه المركز الدولي لتطوير سياسات الهجرة (ICMPD) بالتنسيق من المديرية العامة لوكالات التنمية التابعة لوزارة الصناعة والتكنولوجيا في جمهورية تركيا. في هذا المشروع، الذي يتم تنفيذه بالتنسيق من جمعية مرسين للتنمية والبحوث (MERGAD)، محافظة مرسين والمنطقة الصناعية المنظمة في مرسين طرسوس يتم تضمينها كمؤسسات مشاركة.

الهدف الرئيسي من المشروع هو زيادة الوعي بريادة الأعمال والمهارات من أجل المساهمة في حل مشاكل التنمية الاقتصادية والتوظيف للسوريين الخاضعين للحماية المؤقتة والمجتمعات المضيفة في تركيا، فضلاً عن دعم تعزيز مؤسسات وآليات النظام البيئي لريادة الأعمال. من أجل تحقيق هذا الهدف، برز "مصطلحات ريادة الأعمال الرقمية" كأداة ومورد مهم.

هذا المسرد هو دليل لأي شخص يريد فهم واستيعاب المصطلحات المعقدة لعالم ريادة الأعمال. بشروطه وتفسيراته، فهو مورد لا غنى عنه لأي شخص يريد فهم النظام البيئي لريادة الأعمال والعمل في هذا المجال. بالإضافة إلى أن هذا القاموس له أهمية كبيرة من أجل نشر الوعي بريادة الأعمال والوصول إلى شرائح واسعة من المجتمع.

نحن، بصفتنا مشروع حوار شبكة ريادة الأعمال المستدامة في مرسين، نعتقد أن هذا القاموس سيكون مورداً قيماً لكل من يعمل ويتعلم ويساهم في مجال ريادة الأعمال. نأمل أن يساهم هذا القاموس في زيادة تعزيز نظامنا البيئي لريادة الأعمال وتنمية مجتمعنا.

مع خالص تحياتي

مجلس إدارة مرياد

- 1 . اختبار ا / ب : طريقة لاختبار المستخدم. يستخدم الاختبار لتقييم الفرق في الأداء بين استراتيجيتين أو تصميمين أو محتوى مختلفين.
- 2 . الابتكار المفتوح: العملية التي تطور بها المنظمة حلولاً مبتكرة وتخلق قيمة باستخدام الموارد الخارجية بدلاً من الاعتماد فقط على مواردها الداخلية.
- 3 . الإدارة الرشيقية: طريقة مرنة وتتفاعل بسرعة وتؤكد على التحسين المستمر في إدارة المشاريع.
- 4 . المجمع: نظام أساسي أو تطبيق يجمع ويعرض المحتوى من مصادر مختلفة.
- 5 . الاعتماد: بنية تحتية للجودة تم إنشاؤها لدعم موثوقية وصلاحية الدراسات التي تجريها هيئات تقييم المطابقة وشهادات تأكيد المطابقة الصادرة نتيجة لهذه الدراسات.
- 6 . إصدار ألفا: هو مصطلح يشير إلى المرحلة المبكرة من المنتج في عملية تطوير البرمجيات. إنها نسخة معاينة. ليست كل ميزات البرنامج كاملة. في هذه المرحلة ، يستمر تصحيح الأخطاء.
- 7 . الاستهلاك: استهلاك الأصول الثابتة مثل المباني والآلات والتركيبات المسجلة في المنشأة نتيجة البلى والتمزق والتقدم.
- 8 . النظام الأساسي: الوثيقة الأساسية المنظمة للتنظيم الداخلي للشركة وحوكمتها وسير عملها، والتي يتم ترتيبها كتابة بين الشركاء خلال مرحلة تأسيس الشركات، والتي تعد انعكاساً رسمياً للمبادرة.
- 9 . تناظري (مشابه): تشابه منتج أو مفهوم مع منتج أو مفهوم آخر ، النهج التقليدي.
- 10 . المشاركة: اتفاق مكتوب أو شفهي حول العمل الذي يتعين القيام به. اتصال الأعمال.
- 11 . مكافحة التخفيف: الحفاظ على نسبة الأسهم ثابتة دون زيادة رأس المال في زيادة رأس المال. إذا لم تنتبه إلى هذه النقطة ، فقد ترى أن حصتك من الأسهم في جولات الاستثمار الجديدة تنخفض بشكل غير متوقع.
- 12 . API (واجهة برمجة التطبيقات): واجهة تتيح اتصال البيانات بين تطبيقات البرامج. واجهات برمجة التطبيقات هي العملية التي يتم من خلالها البرنامج يجعل من الممكن له التفاعل مع البرامج الأخرى وتبادل البيانات ومشاركة الوظائف.
- 13 . مؤتمر البحث: حدث يجتمع فيه الخبراء في موضوع أو قطاع أو مجال اهتمام معين لتبادل المعلومات ومناقشة الخبرات وتقييم التطورات الجديدة.
- 14 . البحث والتطوير (البحث والتطوير): يشير إلى العملية التي تكتسب بها منظمة أو فرد معرفة جديدة ، وتوسع المعرفة الحالية ، وتطور منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة باستخدام تلك المعرفة. الغرض من البحث والتطوير هو تعزيز الابتكار من خلال المساهمة بالمعرفة العلمية أو التكنولوجية.
- 15 . ARR - معدل التشغيل السنوي: مقياس مالي يقيس الأداء المالي الحالي للأعمال التجارية على أساس سنوي ويستخدم لتقدير الإيرادات التي يمكن أن تحققها.
- 16 . ARPU (متوسط الأرباح لكل مستخدم): متوسط الأرباح لكل مستخدم. يقيس مقدار الإيرادات التي تحققها لكل عميل نشط. غالباً ما يستخدم لقياس إيرادات قاعدة المشتركين.
- يجعل من الممكن له التفاعل مع البرامج الأخرى وتبادل البيانات ومشاركة الوظائف.
- 17 . مؤتمر البحث: حدث يجتمع فيه الخبراء في موضوع أو قطاع أو مجال اهتمام معين لتبادل المعلومات ومناقشة الخبرات وتقييم التطورات الجديدة.

1 8 . **خطاب المصعد** : هو عرض تقديمي قصير يظهر فيه رائد الأعمال قدرته على تقديم نفسه أو فكرة عمله أو مشروعه إلى شخص غريب ، وإقناع الشخص الآخر في وقت قصير (30-60 ثانية) قصير مثل رحلة المصعد. سبب آخر لتسمية هذا النمط من العرض التقديمي بالمصعد هو أن رواد الأعمال ، الذين عادة ما يكونون مشغولين ، لا يمكنهم الإمساك بهم إلا في مساحة قصيرة مثل المصعد والحصول على فرصة لتقديم أفكارهم.

1 9 . **نموذج الأصول الخفيفة**: تنقل الشركة من أصولها الخاصة وتنتقل الخدمات من مصادر خارجية. على سبيل المثال ، بدلا من شراء سيارة ، استئجار سيارة.

2 0 . **المستخدمون النشطون شهريا (MAU)**: مقياس يشير إلى عدد المستخدمين الفريدين الذين يتفاعلون مع منصة إنترنت أو تطبيق أو خدمة رقمية أخرى في أي شهر معين.

2 1 . **مدة وقوف الشركة**: الفترة الزمنية التي تشير إلى المدة التي يمكن أن تعمل فيها الشركة الناشئة بوضعها النقدي الحالي قبل أن تبدأ في توليد الدخل. شركة برأس مال حالي قدره 12,000 دولار ونفقات شهرية قدرها 1,000 دولار لديها مدرج مدته 12 شهرا. هذا يعني أن الشركة يمكن أن تعمل لمدة 12 شهرا قبل أن تبدأ في تحقيق إيرادات. أقل من 12 شهرا من وقت الوقوف يحد من تنقل رواد الأعمال.

2 2 . **المال المصروف شهريا** : المبلغ النقدي الذي تنفقه الشركة الناشئة في فترة معينة (عادة في غضون شهر). تم العثور عليه من خلال الفرق بين المبالغ الصافية في السجل النقدي في بداية ونهاية الشهر. على سبيل المثال ، إذا حققت الشركة إيرادات بقيمة 10,000 دولار في شهر واحد ولكنها أنفقت 15,000 دولار في نفس الفترة ، فإن الأموال المصروفة شهريا ستكون 5,000 دولار.

2 3 . **المال المصروف شهريا** : المبلغ النقدي الذي تنفقه الشركة الناشئة في فترة معينة (عادة في غضون شهر). تم العثور عليه من خلال الفرق بين المبالغ الصافية في السجل النقدي في بداية ونهاية الشهر. على سبيل المثال ، إذا حققت الشركة إيرادات بقيمة 10,000 دولار في شهر واحد ولكنها أنفقت 15,000 دولار في نفس الفترة ، فإن الأموال المصروفة شهريا ستكون 5,000 دولار.

2 4 . **المال المصروف شهريا** : المبلغ النقدي الذي تنفقه الشركة الناشئة في فترة معينة (عادة في غضون شهر). تم العثور عليه من خلال الفرق بين المبالغ الصافية في السجل النقدي في بداية ونهاية الشهر. على سبيل المثال ، إذا حققت الشركة إيرادات بقيمة 10,000 دولار في شهر واحد ولكنها أنفقت 15,000 دولار في نفس الفترة ، فإن الأموال المصروفة شهريا ستكون 5,000 دولار.

# ب

- 2 5 . **المقايضة (المقايضة):** التبادل المباشر للسلع أو الخدمات بين الشركات.
- 2 6 . **B2B (شركة إلى شركة):** نموذج عمل يشير إلى توفير المنتجات أو الخدمات من قبل شركة إلى شركة أخرى. الاسم الذي يطلق على ممارسات التسويق أو المبيعات بين الشركات الشقيقة.
- 2 7 . **B2C (الأعمال إلى المستهلك):** نموذج عمل يعني أن الشركة توفر منتجات أو خدمات مباشرة للمستهلكين النهائيين. أي النموذج الذي تباع فيه الشركة الخدمات أو المنتجات مباشرة إلى المستهلك.
- 2 8 . **B2G (الأعمال إلى الحكومة):** يشير إلى جميع أنواع الأنشطة التجارية التي قامت بها الشركات مباشرة مع المؤسسات الحكومية.
- 2 9 . **شهادة B Corp (شركة المنافع):** شهادة شركة موجهة نحو الاستدامة تعطي الأولوية للتأثيرات الاجتماعية والبيئية بالإضافة إلى القيم المالية للشركات.
- 3 0 . **نقطة التعادل:** النقطة التي تكون فيها إيرادات الشركة مساوية لتكاليفها الإجمالية. عند نقطة التعادل ، لا تحقق الشركة ربحاً ولا خسارة. أي أن إيرادات المبيعات تغطي تكاليف التشغيل.
- 3 1 . **المقارنة المرجعية:** عملية تقييم وتحسين أداء عمليات أو منتجات أو خدمات الشركة من خلال مقارنتها بأفضل ممارسات الصناعة.
- 3 2 . **(5) تحليل السبب:** إنها طريقة تحليل السبب الجذري المستخدمة لفهم وحل السبب الجذري للمشكلة. تم تطوير هذه المنهجية بهدف تحديد الأسباب الجذرية وراء المشكلة والقضاء على هذه الأسباب للتركيز على التحسين المستمر. غالباً ما يتم استخدامه جنباً إلى جنب مع مناهج التحسين المستمر مثل كايزن وإدارة الجودة.
- 3 3 . **العصف الذهني:** تقنية تعليمية يجتمع فيها أكثر من شخص ويشرح أفكارهم حول موضوع ما دون نقد ويتبادلون الأفكار مع بعضهم البعض ، مما يطور قوة التفكير الإبداعي للفرد.
- 3 4 . **حجم التذكرة:** يصف المبلغ الذي يقدمه المستثمرون عند الاستثمار في شركة ناشئة. كل صندوق ومستثمر لديه حجم تذكرة يحددونه لأنفسهم.
- 3 5 . **العلامة التجارية الفردية:** قيمة العلامة التجارية الشخصية لرائد الأعمال وخصائصه وقيمه الفريدة.
- 3 6 . **Bootstrapping (التمويل بدون الاستعانة بمصادر خارجية / تمويل الأسهم):** طريقة لبدء عمل تجاري بموارده الخاصة ، دون استخدام التمويل الخارجي.
- 3 7 . **العلامة التجارية:** مفهوم ملموس ومجرد يعمل على الترويج لسلع وخدمات رائد الأعمال ، لتمييزه وتمييزه عن منافسيه ، وهو مزيج من الأسماء والشعارات والأيقونات والتصاميم والصور وكل ذلك.
- 3 8 . **إجمالي حجم البضائع (GMV):** أداة قياس تعبر عن إجمالي حجم التجارة للمنتجات المباعة على منصة التجارة الإلكترونية أو السوق.
- 3 9 . **حجم التذكرة:** يصف المبلغ الذي يقدمه المستثمرون عند الاستثمار في شركة ناشئة. كل صندوق ومستثمر لديه حجم تذكرة يحددونه لأنفسهم.

- 4 0 . العلامة التجارية الفردية: قيمة العلامة التجارية الشخصية لرائد الأعمال وخصائصه وقيمه الفريدة.
- 4 1 . **Bootstrapping (التمويل بدون الاستعانة بمصادر خارجية / تمويل الأسهم):**  
طريقة لبدء عمل تجاري بموارده الخاصة ، دون استخدام التمويل الخارجي.
- 4 2 . **العلامة التجارية:** مفهوم ملموس ومجرد يعمل على الترويج لسلع وخدمات رائد الأعمال ، لتمييزه وتمييزه عن منافسيه ، وهو مزيج من الأسماء والشعارات والأيقونات والتصاميم والصور وكل ذلك.
- 4 3 . **إجمالي حجم البضائع (GMV):** أداة قياس تعبر عن إجمالي حجم التجارة للمنتجات المباعة على منصة التجارة الإلكترونية أو السوق.
- 4 4 . **التقنيات السحابية:** خدمة تخزين بيانات قائمة على الإنترنت تسمح بمشاركة البيانات بين جميع الأجهزة مثل أجهزة الكمبيوتر والهواتف والأجهزة اللوحية والخوادم دون قيود زمنية ومساحية.
- 4 5 . **معدل الصرف:** المعدل الذي تنفق به الشركة رأس مالها. على سبيل المثال ، إذا كان لدى الشركة 10,000 دولار في السجل النقدي في بداية الشهر ، ولديها 2,000 دولار في الإيرادات و 5,000 دولار في النفقات في ذلك الشهر ، فإن معدل الصرف هو 3,000 دولار. في نهاية الشهر ، تم ترك 7000 دولار في القبول.
- 4 6 . **لوحة نموذج الأعمال:** أداة من 9 أجزاء تستخدم لفهم نموذج العمل وتحسينه بصريا.
- 4 7 . **البيانات الضخمة:** عملية تحليل واستدلال كميات كبيرة من البيانات. البيانات الضخمة هي البيانات التي تحتوي على مزيد من التنوع وحجمها يتزايد بسرعة. يشير هذا أيضا إلى ثلاثة V (الحجم والسرعة والتنوع) ، أي الحجم والسرعة والتنوع.

4 8 . **C2C ( المستهلك إلى المستهلك)**: نموذج الأعمال من المستهلك إلى المستهلك. في نموذج التداول هذا ، يبيع الأفراد المنتجات أو الخدمات مباشرة إلى أفراد آخرين. على سبيل المثال ، مواقع مبيعات المنتجات المستعملة ، إلخ.

4 9 . **CAC (تكلفة اكتساب العميل)**: النفقات / التكاليف المتكبدة في عملية اكتساب الشركة لعميل جديد.

5 0 . **النسبة المتداولة**: نسبة موجودات المنشأة (الأصول المتداولة) التي يمكن تحويلها إلى نقد في سنة أو أقل إلى التزاماتها التي تقل مدة استحقاقها عن سنة واحدة (قصيرة الأجل).

5 1 . **التدفق النقدي**: هو أداة مالية توضح التدفقات النقدية الداخلة والخارجة للشركات في فترة معينة.

5 2 . **الرئيس التنفيذي**: (الرئيس التنفيذي): أكبر مسؤول تنفيذي في الشركة.

5 3 . **المدير المالي (المدير المالي)**: المدير التنفيذي الأعلى للشركة المسؤول عن تحديد الاستراتيجيات المالية والإدارة المالية وتخطيط الميزانية وإعداد التقارير المالية وإدارة الصحة المالية بشكل عام.

5 4 . **CGO (الرئيس الحكومي التنفيذي)**: المدير التنفيذي الأعلى لشركة مسؤولة عن العلاقات الحكومية.

5 5 . **CGO (الرئيس التنفيذي للنمو)**: مدير أول للشركة يركز على النمو ويتحمل مسؤوليات في مجالات مثل التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال والتخطيط الاستراتيجي.

5 6 . **CIF (تأمين التكاليف والشحن)**: طريقة التسليم التي يتم فيها تحمل تكلفة البضائع والتأمين وتكاليف الشحن من قبل البائع في التجارة الخارجية.

5 7 . **إجمالي دخل الشركة**: أرباح الشركة في فترة زمنية معينة دون تقليل النفقات والتكاليف.

5 8 . **COO (الرئيس التنفيذي للعمليات)**: مسؤول تنفيذي كبير في الشركة يدير عملياتها اليومية وعادة ما يقدم تقاريره مباشرة إلى الرئيس التنفيذي.

5 9 . **التكلفة**: جميع نفقات الشركة لتوليد الإيرادات.

6 0 . **CRM (إدارة علاقات العملاء)**: مجموعة من الاستراتيجيات والتقنيات المستخدمة لإدارة تفاعلات الشركة وعلاقاتها مع عملائها بشكل أكثر فعالية.

6 1 . **CSO (كبير مسؤولي الأمن)**: المدير التنفيذي الأعلى للشركة الذي يحدد وينفذ استراتيجيات الأمن.

6 2 . **CTO (الرئيس التنفيذي للتكنولوجيا)**: المدير التنفيذي الأعلى لشركة مسؤولة عن استراتيجيات التكنولوجيا.

- 6 3 . **البيع العابر:** استراتيجية لمحاولة توسيع عملية الشراء من خلال التوصية بمنتج أو خدمة أخرى للعميل.
- 6 4 . **تقييم الأثر البيئي:** في تحديد الآثار الإيجابية والسلبية للمشاريع أو الأفكار التجارية المخطط تحقيقها على البيئة ، لمنع الآثار السلبية أو لتقليلها إلى الحد الذي لن تضر بالبيئة.
- جميع الدراسات التي يتعين إجراؤها في تحديد وتقييم ومراقبة التدابير الواجب اتخاذها للتنزيل والمكان المختار والبدائل التكنولوجية.
- 6 5 . **رأس المال الأولي:** رأس المال المطلوب في شركة ناشئة في مرحلة الفكرة. رأس المال الأساسي هو رأس المال الاستثماري. نظرا لأنه سيتم استثمارها في الشركة في وقت لم تتم فيه الإجابة بعد على العديد من علامات الاستفهام مثل جدوى المشروع ، وما إذا كان المنتج أو الخدمة يمكن أن تجد مكانا في السوق ، فمن الممكن تحقيق أرباح كبيرة بالإضافة إلى مخاطر كبيرة للمستثمر.
- 6 6 . **الاستثمار الأولي:** الاستثمار الأول والضيق اللازم لإحياء الفكرة.
- 6 7 . **الكفاءات الأساسية:** المهارات والمزايا الأساسية للأعمال التجارية التي تمنحها ميزة على منافسيها.
- 6 8 . **السوق عبر الإنترنت:** المنصات التي تسمح للشركات ببيع منتجاتها وخدماتها عبر الإنترنت.
- 6 9 . **النمو الفصلي:** معدل نمو الأعمال في الربع.
- 7 0 . **استراتيجية الخروج:** يخرج رائد الأعمال من الشركة عن طريق بيع الأسهم التي حصل عليها أثناء الاستثمار لشخص آخر. في حالة ارتفاع قيمة الاستثمار ، يخطط المستثمرون أو رواد الأعمال عادة للخروج عند نقطة معينة.
- 7 1 . **تخارج متعدد:** عدد المرات التي خرجت فيها الأموال المستثمرة للمستثمر. هدف المستثمر هو جعل هذا المضاعف مرتفعا قدر الإمكان.
- 7 2 . **التسويق متعدد القنوات:** استراتيجية الوصول إلى العملاء باستخدام أكثر من قناة تسويقية واحدة.



- 7 3 . **المجلس الاستشاري: مجموعة** من أصحاب المصلحة الخارجيين الذين يوجهون الشركة بشأن القضايا الاستراتيجية.
- 7 4 . **Datathon:** أنشطة مفيدة وممتعة للأشخاص الذين يرغبون في تحسين مهاراتهم في علوم البيانات والتحليلات ، واستكشاف مناهج جديدة ، والتفاعل في المجتمع. تعمل الفرق على مدار الساعة لإيجاد حل لمشكلة عمل حقيقية بناء على مجموعات البيانات المقدمة. بعد ذلك ، يتم منح الجوائز لأولئك الذين يجدون طريقة الحل الأكثر إبداعاً مع تقييم لجنة التحكيم.
- 7 5 . **Decacorn:** فئة تقييم رأس المال الاستثماري. يتم تعريف الشركات التي ترفع تقييم شركاتها فوق 10 مليارات دولار على أنها "عشاري" ، مما يعني "10 قرون".
- 7 6 . **عرض القيمة:** بيان يصف القيمة والفوائد الفريدة التي يوفرها المنتج أو الخدمة للعملاء على أنها متميزة عن المنافسين.
- 7 7 . **قيمة خلق (القيمة الخلق):** عملية رواد الأعمال لتحقيق النجاح من خلال إضافة قيمة للعميل أو المجتمع أو الصناعة.
- 7 8 . **سلسلة القيمة: العمليات** التي تشمل جميع المراحل من إنتاج منتج أو خدمة إلى الوصول إلى المستهلك في المؤسسة.
- 7 9 . **التقييم:** عملية تحديد القيمة المالية للشركة
- 8 0 . **الاستحواذ:** الاستحواذ على شركة أخرى من قبل شركة واحدة. يتم هذا الاستحواذ في نطاق استراتيجية نمو الأعمال التجارية أو من أجل أن تكون أكثر فعالية في سوق معين.
- 8 1 . **التوظيف:** استراتيجية الشركة للاستحواذ على شركة أخرى لموظفيها ومواهبها. عادة ، يتم شراء فريق موهوب وخبير للفوز.
- 8 2 . **ريادة الأعمال الخارجية:** العملية التي يقوم من خلالها الأفراد أو المجموعات بتطوير أفكار تجارية جديدة من الصفر ، ووضع هذه الأفكار موضع التنفيذ ، وإنشاء عمل تجاري جديد.
- 8 3 . **التسويق الرقمي:** استراتيجية الترويج للمنتج أو الخدمة والوصول إلى العملاء باستخدام الإنترنت والقنوات الرقمية الأخرى.
- 8 4 . **التخفيف:** انخفاض نسبة المساهمين الحاليين في إجمالي قيمة الشركة التي يمتلكونها. يحدث التخفيف عادة عن طريق إصدار أسهم جديدة أو استخدام الخيارات.
- 8 5 . **البيع المباشر:** بيع منتج أو خدمة مباشرة للأفراد ، عادة من خلال مندوبي المبيعات الشخصيين.
- 8 6 . **الاستثمار المباشر:** استثمار رأس المال المباشر للشركة في شركة أخرى ، وعادة ما يكون نشاطاً تجارياً في بلد أجنبي.
- 8 7 . **الوثائق والالتزامات: المستندات والتأكيدات** التي يطلبها المستثمرون من صاحب المشروع فيما يتعلق بتاريخ الشركة أثناء عملية الاستثمار.

- 8 8 . **العودة السفلية:** الحالة التي ينخفض فيها تقييم الشركة إلى قيمة أقل من مستوى التقييم المحدد في العودة السابقة.
- 8 9 . **الاقتصاد الدائري:** نموذج اقتصادي مصمم لاستخدام الموارد بشكل مستدام وتقليل النفايات.
- 9 0 . **معدل التحويل:** نسبة عدد الزوار الذين يصلون إلى هدف محدد إلى العدد الإجمالي للزوار هو مقياس يستخدم غالباً في التسويق الرقمي أو التجارة الإلكترونية أو المنصات التفاعلية الأخرى على الإنترنت.
- 9 1 . **الإجبار على البيع والانسحاب معاً:** عندما يقرر غالبية المساهمين بيع أسهمهم ، مما يجبر مساهمي الأقلية والمساهمين الآخرين على المشاركة في هذا القرار.
- 9 2 . **Dragon Start-up:** شركة ناشئة جمعت 1 مليار دولار من المستثمرين في عودة واحدة.
- 9 3 . **السحب:** سحب أو إزالة مبلغ معين من المصادر ، وعادة ما يكون صندوق مشترك أو حساب مالي.
- 9 4 . **العناية الواجبة:** بحث وتحليل مفصل ومنهجي يتضمن جميع المعلومات المالية والقانونية والإدارية اللازمة لاتخاذ قرار استثماري ، يوضح الوضع الحالي للشركة ويسمح بأدق التنبؤات حول مستقبلها.
- 9 5 . **الذكاء العاطفي:** قدرة رواد الأعمال على التعرف على عواطفهم وإدارتها وفهم مشاعر الآخرين.

- 9 6 . التجارة الإلكترونية: بيع السلع أو الخدمات عبر الإنترنت.
- 9 7 . منصة التجارة الإلكترونية: منصات رقمية حيث يمكن للشركات إنشاء متاجر عبر الإنترنت وبيع منتجاتها وخدماتها.
- 9 8 . معدل الاحتفاظ: مقياس يقيس المدة التي يمكن أن تحتفظ فيها الشركة بالعملاء الذين اكتسبتهم في فترة معينة.
- 9 9 . مضاعف (EBITDA Multiple): اختصار لـ "الأرباح قبل الفوائد والإهلاك والاستهلاك والضرائب". إنه عدد المرات التي تكون فيها قيمة الشركة هي الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك (EBITDA) التي أنشأتها الشركة. على سبيل المثال، عندما تكون قيمة الشركة التي تبلغ أرباحها قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك 10000 دولار أمريكي 100000 دولار أمريكي، فإن مضاعف الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك هو 10. قيمة الشركة هي  $10 \times$  الأرباح قبل الفوائد والضرائب والإهلاك والاستهلاك.
- 1 0 0 . النظام البيئي: بيئة تجمع فيها المجموعات ذات الصلة العناصر التي تدعم وتسهل أفكار الأعمال.
- 1 0 1 . القيمة السابقة: القيمة التي يتم الحصول عليها من خلال الاستفادة من سلع وخدمات مماثلة لتحديد قيمة سلعة أو خدمة لا تعرف قيمتها الحقيقية.
- 1 0 2 . رأس المال الفكري: هو الاسم الذي يطلق على جميع الأصول التي لا تظهر في الميزانيات العمومية للشركة، مثل القوى العاملة للشركة، وعلاقتها مع العملاء، وهيكلها التنظيمي، وثقافتها المؤسسية، وكذلك العناصر المادية مثل براءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر، والتي تستند إلى المعرفة، والتي توفر ميزة تنافسية لشركة ما في المستقبل، تميزها عن الشركات الأخرى.
- 1 0 3 . المتبني المبكر: العميل الذي يشتري منتجاً أو خدمة تم إطلاقها حديثاً بمجرد إصدارها.
- 1 0 4 . التمويل المشترك: هو بيان أن التكاليف التي ستنشأ أثناء المشروع في المشروع سيتم تغطيتها من قبل كل من مالك المشروع ومؤسسة تمويل المنح.
- 1 0 5 . الخروج: عندما يبيع رائد الأعمال شركته أو يتصرف في حصته الحالية لغرض تحقيق ربح.

# ف

- 1 0 6 . **الفشل السريع:** مبدأ التعرف على فشل فكرة أو استراتيجية العمل مبكرا وتصحيحها بسرعة.
- 1 0 7 . **التخصيم:** تحويل مستحقات الشركات المؤجلة الناشئة عن بيع السلع والخدمات إلى شركات التمويل المرخص لها في هذا المجال بمبلغ أقل.
- 1 0 8 . **المسار السريع:** العملية التي ينمو بها العمل وينجح بسرعة.
- 1 0 9 . **نموذج المنفعة:** حق ملكية صناعية يمنح أصحاب الاختراعات التي يمكن تطبيقها في الصناعة الحق في إنتاج المنتج وتسويقه.
- 1 1 0 . **ردود الفعل:** تقييم واستخدام الآراء الواردة من العملاء أو أصحاب المصلحة.
- 1 1 1 . **Femtech (التقنيات النسائية):** مصطلح ينطبق على فئة من البرامج والتشخيصات والمنتجات والخدمات التي غالبا ما تستخدم التكنولوجيا للتركيز على صحة المرأة.
- 1 1 2 . **الفرصة:** مجالات الأعمال أو المشاريع التي يرى فيها رواد الأعمال إمكانية خلق القيمة.
- 1 1 3 . **الفكرة:** الأفكار الإبداعية ومفاهيم الأعمال التي تشكل أساس ريادة الأعمال.
- 1 1 4 . **حق الملكية الفكرية:** الحقوق الممنوحة لتشجيع التفكير الإبداعي والابتكار. تمنح هذه الحقوق أصحابها الحق في التحكم في أعمالهم أو اختراعاتهم لفترة زمنية معينة وعادة ما يتم توفيرها من خلال اللوائح القانونية ومكاتب براءات الاختراع. من المهم الحفاظ على الميزة التنافسية للشخص أو الشركة وتقييم استثماراتهم.
- 1 1 5 . **الإسقاط المالي:** البيان المالي الذي يتم فيه تقدير الوضع المالي والعوامل المحتملة للشركة في نهاية 5 سنوات.
- 1 1 6 . **التمويل:** الموارد المالية المقدمة لبدء أو توسيع أو صيانة مشروع.
- 1 1 7 . **(التقنيات المالية):** الشركات الناشئة التي تجمع بين الخدمات المالية والتكنولوجيا لتقديم خدمات في مجالات مثل الدفع عبر الهاتف المحمول وتحويل الأموال وتتبع الدخل والنفقات والائتمان والتمويل الجماعي.
- 1 1 8 . **تقرير الجدوى (دراسة الجدوى):** إجراء البحوث الاقتصادية والفنية والمالية في مرحلة بدء النشاط التجاري أو الاستثماري، وتقرير يكشف عما إذا كان الاستثمار مربحا نتيجة لهذه الأبحاث.
- 1 1 9 . **FOB (مجاني على متن السفينة):** طريقة تسليم مسؤولية المصدر التي تنتهي بتسليم البضائع إلى حاجر السفينة.
- 1 2 0 . **التمويل:** الأموال التي يتم جمعها لإنفاقها حسب الحاجة ، إما لتمويل مشروع أو لإدارة عمل معين.
- 1 2 1 . **مدة التمويل:** طول الفترة الزمنية التي سيكون فيها صندوق الاستثمار المشترك أو استراتيجية الاستثمار نشطة أو تعمل خلال فترة معينة. خلال هذا الوقت ، تقوم الصناديق باستثماراتها ، وتجمع عوائد استثماراتها ، وتدفع لمستثمريها ، وأخيرا يتم إغلاق الصندوق. يمكن تمديد الفترة لفترة قصيرة في بعض الحالات الخاصة.
- 1 2 2 . **جمع الأموال:** العملية التي يتم من خلالها جمع الموارد ، عادة لتمويل منظمة أو مشروع أو استثمار. تتكون هذه الموارد عادة من أموال أو مساهمات مادية وتستخدم لتحقيق هدف محدد أو تمويل مشروع معين.

- 1 2 3 . **مدير التمويل:** الشخص الذي يدير الصندوق المشترك أو المحفظة. يضع هذا الشخص استراتيجيات الصندوق ، ويدير المحفظة ، ويقرر تخصيص الأصول ، ويراقب أداء الصندوق بشكل عام.
- 1 2 4 . **فريميوم:** هو نموذج عضوية تقدم فيه الشركة منتجاتها أو خدماتها لعملائها مجانا على أساس محدود ، ثم تطلب اشتراكا للحصول على ميزات إضافية. وغالبا ما يستخدم في الأعمال التجارية القائمة على الإنترنت.
- 1 2 5 . **3F (العائلة والأصدقاء الحمقى):** مصطلح ممتع يصف الموارد التي يحصل رواد الأعمال الجدد على الدعم منها عندما يكونون في طريقهم.

1 2 6 . **نموذج الإيرادات:** مكون يصف نية الشركة في كسب المال. يعد نموذج الإيرادات عنصرا مهما في نموذج أعمال المؤسسة وخطة عملها. في الأساس ، يقدم تفاصيل حول ما ستقدمه الشركة وكيف ستفرض رسوما على العملاء.

1 2 7 . **رائد الأعمال:** الشخص الذي يجمع جميع عناصر الإنتاج لإنتاج السلع والخدمات ، ويتحمل المخاطر من أجل الربح.

1 2 8 . **ريادة الأعمال:** عملية الحصول على قيمة اقتصادية من خلال إحياء أفكار رواد الأعمال التجارية. إنها عملية مهمة تدعم النمو الاقتصادي وتضيف الابتكار إلى عالم الأعمال وتخلق فرص العمل.

1 2 9 . **النظام البيئي لريادة الأعمال:** نطاق جميع أصحاب المصلحة المهتمين بريادة الأعمال والتواصل والتعاون مع بعضهم البعض. يتكون النظام البيئي لريادة الأعمال التركية من المبادرات والبرامج والمسابقات وصناديق الاستثمار وشركات الخدمات والشركات ومنصات التمويل الجماعي والمنح الحكومية وصناديق الحوافز والمجمعات / الجمعيات والنوادي الطلابية والمدربين / الموجهين / الاستشاريين / المدربين وموارد المحتوى ومساحات العمل.

1 3 0 . **الملكية الخاصة:** نوع من التمويل تقدمه صناديق الاستثمار الخاصة أو شركات الأسهم الخاصة لتلبية الاحتياجات الرأسمالية للشركات. عادة ما يتم ذلك في الشركات غير العامة ، وغالبا ما تؤدي هذه الاستثمارات إلى استراتيجيات خروج بعد فترة زمنية معينة. هنا ، تتلقى شركة رأس المال الاستثماري مبالغ معينة من الاستثمار من المستثمرين في محفظتها وتجمع هذه الاستثمارات في صندوق. سيتم الآن إدارة هذا الصندوق من قبل شركة رأس المال الاستثماري. الهدف الرئيسي هنا هو القيام بالاستثمار الصحيح وتوفير عائد مريح للمستثمرين.

1 3 1 . **شركة رأس المال الاستثماري: المنظمات** التي تنشئ صناديق الاستثمار ، وتوفر رأس المال للشركات من خلال هذه الصناديق ، وتؤثر بشكل عام على إدارة الشركات.

1 3 2 . **جولة المشاريع:** حدث استثماري يتم تنظيمه لتوفير رأس المال الذي تحتاجه شركة ناشئة في مرحلة معينة. يتضمن عملية زيادة رأس المال من المستثمرين لتلبية الاحتياجات المالية لبدء التشغيل ، أو دعم النمو ، أو إحياء مشاريع جديدة.

1 3 3 . **اتفاقية عدم الإفشاء (NDA):** عقد ملزم قانونا ينشئ علاقة سرية. يوافق الطرف أو الأطراف الموقعة على العقد على أن أي معلومات حساسة قد يحصلون عليها لن يتم الكشف عنها للآخرين.

1 3 4 . **تحليلات جوجل:** إنها خدمة مجانية من Google تسمح لمواقع الويب بقياس حركة المرور بالمعنى الواسع ومقارنة حركة المرور هذه بأوقات معينة.

1 3 5 . إعلانات Google (إعلانات Google - AdWords): أداة تسويق عبر الإنترنت تتيح لك عرض

إعلاناتك في نتائج بحث Google أو على مواقع الشركاء أو على Youtube.

1 3 6 . تقنية جوردون: تقنية لحل المشكلات تشبه تقنية العصف الذهني. الفرق الرئيسي هو أنه في تقنية جوردون

، لا يعرف أعضاء مجموعة حل المشكلات (بخلاف قائد الجلسة) ما هي المشكلة الحقيقية. السبب في عدم إطلاع

أعضاء المجموعة على طبيعة المشكلة هو أنها تمنع من الوصول إلى حلول بسرعة كبيرة ومفاجئة ، وأن التفكير

التحليلي يمنع من عرقلة التفكير الإبداعي.

- 1 3 7 . **الهاكاثون:** حدث يتنافس فيه المشاركون، بما في ذلك مبرمجو الكمبيوتر ومصممو الجرافيك ومصممو الواجهات ومديرو المشاريع، بشكل مكثف مع الفرق الأخرى لتطوير مشاريع البرمجيات. عادة ما تستغرق 48 ساعة، ولا يزيد عدد الأعضاء في المجموعات عن 5، ويوصى بإعداد أعضاء الفريق بطريقة تمكنهم من تغطية أوجه القصور الفنية لبعضهم البعض.
- 1 3 8 . **الطرح العام:** نشاط الشركة التي تعلن أنها طرحت أسهمها للبيع وتفتح المجال أمام جميع المستثمرين ليصبحوا مساهمين.
- 1 3 9 . **هيكوكورن:** فئة تقييم رأس المال الاستثماري. يتم منح الشركات التي تبلغ قيمة الشركة 100 مليار دولار أو أكثر حالة "هكتوكورن".
- 1 4 0 . **الجمهور المستهدف:** شريحة محددة من العملاء الذين يستهدفهم المنتج أو الخدمة.
- 1 4 1 . **السوق المستهدف:** قطاع السوق المحدد الذي يركز عليه المنتج أو الخدمة.
- 1 4 2 . **مسرّع الأعمال:** عادة ما تكون برامج قصيرة الأجل توفر التمويل والتدريب والإرشاد للشركات الناشئة.
- 1 4 3 . **دعم المنح:** نوع من الدعم المقدم على أساس غير قابل للاسترداد.
- 1 4 4 . **رواية القصص:** فن سرد جذاب يستخدم مع كلمات ومرئيات وصور مختلفة. من خلال التعبير عن عمالك بطريقة مختلفة، يمكنك جعلها قصة وجعل الموضوع أكثر في ذهن الشخص الذي ستقدمه.



# ل

- 1 4 5 . الأثار: أنشطة العصف الذهني والتفكير التي يتم تطبيقها لفترات زمنية مختلفة حسب عدد المشاركين.
- 1 4 6 . الاكتتاب العام الأولي (IPO): الطرح العام الأولي لأسهم الشركة للجمهور. إنها عملية فعالة في الوصول إلى مستثمرين جدد.
- 1 4 7 . الفاتورة: وثيقة رسمية توثق بيع سلعة أو خدمة.
- 1 4 8 . المستثمر: شخص أو مؤسسة توفر رأس المال أو تستثمر في شركة.

1 4 9 . **ريادة الأعمال الداخلية:** هي عملية تطوير وتنفيذ الأفكار والمشاريع المبتكرة من قبل الأفراد العاملين داخل الشركة. يشير إلى حقيقة أن الموظفين داخل المنظمة يتصرفون بروح ونهج ريادي. تتضمن ريادة الأعمال الداخلية الموظفين الذين يأخذون زمام المبادرة من أجل زيادة استدامة الشركة أو اكتساب ميزة تنافسية أو دخول أسواق جديدة أو تحسين العمليات التجارية الحالية.

1 5 0 . **تعميم التوقيع:** وثيقة تحدد مجالات سلطة ومسؤولية الأشخاص الذين يعملون نيابة عن المنظمة ذات الصلة بناء على الطلب المقدم من الكيانات القانونية إلى كاتب العدل. في الأشخاص الحقيقيين ، يتم إصدار مستند إعلان التوقيع بدلا من هذا المستند.

1 5 1 . **الابتكار:** عملية إنشاء وتطوير وتنفيذ أفكار أو منتجات أو خدمات أو عمليات جديدة ومبتكرة. يهدف إلى تحسين الوضع الحالي أو إيجاد حلول جديدة أو اتباع نهج جديد تماما. غالبا ما يستخدم الابتكار لتوفير ميزة تنافسية ، والاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات العملاء ، ودفع النمو المستدام.

1 5 2 . **شبكات الأعمال:** إقامة اتصالات وتطوير العلاقات بين المهنيين في عالم الأعمال.

1 5 3 . **IŞGEM:** مراكز تطوير الأعمال التي يتم تحديد معايير ومؤهلات إنشائها من قبل KOSGEB.

1 5 4 . **تدريب الأعمال:** هي خدمة دعم احترافية تقدم للأعمال أو رائد الأعمال لمساعدة الشركات على أن تكون أكثر فعالية ونجاحا ، وتطوير مهارات القيادة ، ووضع التخطيط الاستراتيجي ، وحل المشكلات وتحسين أداء الأعمال بشكل عام.

1 5 5 . **خطة العمل:** وثيقة مكتوبة توضح بالتفصيل الغرض من العمل وأهدافه ، وكيف يخطط للنجاح. خارطة الطريق.

- 1 5 6 . المصطلحات (العامية المهنية): استخدام مصطلحات خاصة في قطاع أو مهنة معينة ، واستخدام لغة مشتركة.
- 1 5 7 . تأثير **J-Curve**: مفهوم مالي يمكن أن يكون فيه الاستثمار ضارا على المدى القصير ولكنه مريح على المدى الطويل.
- 1 5 8 . **JIT** ( في الوقت المناسب): تعني "في الوقت المناسب" ، وهي طريقة مستخدمة في الإنتاج. تهدف هذه الطريقة إلى ضمان توفر المواد والموارد بمجرد الحاجة إليها.
- 1 5 9 . مشروع مشترك: مشروع مشترك بين شركتين أو أكثر لمشروع أو عمل معين.

1 6 0 . استثمار براونفيلد: الاستثمارات التي تتم في منطقة أو عقار كان يستخدم سابقا للأنشطة الصناعية أو التجارية ، ولكنه غير مستخدم حاليا أو خامل. قد تكون هذه المناطق ملوثة أو في حاجة إلى بنية تحتية بسبب الأنشطة الصناعية السابقة.

1 6 1 . وكالة التنمية: مؤسسة عامة ذات شخصية اعتبارية تعمل بتنسيق من وزارة الصناعة والتكنولوجيا من أجل تطوير التعاون بين القطاع العام والقطاع الخاص والمنظمات غير الحكومية، لضمان الاستخدام المناسب والفعال للموارد، وتسريع التنمية الإقليمية من خلال تعبئة الإمكانيات المحلية، والحد من الاختلافات الإنمائية الإقليمية والأقاليمية.

1 6 2 . استراتيجية القناة: استراتيجية تحديد طرق تقديم المنتج أو الخدمة للعملاء.

1 6 3 . الابتكار المغلق: عندما تنشئ المنظمة حلولاً مبتكرة ، فإنها تركز على مواردها الداخلية وتضع رقابة صارمة بين عملياتها الداخلية ومصادر المعلومات بدلاً من استخدام الموارد الخارجية. يتضمن نموذج الابتكار هذا تركيز المنظمة فقط على موظفيها وإدارتها وقاعدة المعرفة الحالية.

1 6 4 . إثبات المفهوم: أن تكون قادراً على إظهار أن هناك مستفيدين من منتج أو خدمة وأن لديها سوقاً محتملاً.

1 6 5 . الفوز: يشير إلى موقف يستفيد فيه كلا الطرفين. غالباً ما يهدف رواد الأعمال إلى وضع مريح للجانبين عند إقامة شراكات تجارية.

1 6 6 . المعالم: حدث بارز يتسبب في حدوث بعض التغيير أو يمثل نقطة معينة في تطوير شخص أو مشروع.

1 6 7 . التمويل الجماعي: طريقة لجمع مبالغ صغيرة من التمويل من الجمهور من خلال منصات معتمدة من أجل توفير الأموال التي يحتاجها مشروع أو شركة مشروع.

1 6 8 . المعرفة في المجال: المعلومات أو الأسرار التجارية التي تمتلكها شركة أو شخص على منتج أو طريقة ، والتي تعتبر سرية ، وتوضح كيفية القيام بعمل أفضل / أسهل طريقة.

1 6 9 . مركز الاحتضان: مركز يتم فيه احتضان رواد الأعمال الجدد بدعم من "الاستشاريين" و "الأماكن" وأحياناً "النقد" لتطوير أعمالهم.

1 7 0 . المؤسس المشارك: إذا كان عدد الأشخاص الذين أسسوا المبادرة / الشركة / المنظمة أكثر من 1 ، يطلق على الشركاء اسم الشركاء المؤسسين. يمكن للأشخاص الذين ينضمون إلى الفريق بعد التأسيس أن يصبحوا مؤسسين مشاركين.

1 7 1 . الشركات الصغيرة والمتوسطة (SME/Small Medium): الوحدات الاقتصادية أو المؤسسات التي توظف أقل من 250 موظفاً سنوياً والتي لا يتجاوز صافي إيرادات مبيعاتها السنوية أو ميزانيتها العمومية 500 مليون ليرة تركية وتصنف على أنها مؤسسات متناهية الصغر ومؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم في اللانحة.

1 7 2 . الميثاق: اتفاق يتوصل إليه الدائنون وتوافق عليه المحكمة لاستلام مستحقاتهم وفقاً لخطة معينة عندما يهتز الوضع التجاري للمدين.

- 1 7 3 . **KOSGEB** (إدارة تطوير ودعم الشركات الصغيرة والمتوسطة): مؤسسة عامة أنشئت لدعم وتعزيز تنمية الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) في تركيا.
- 1 7 4 . المصادقية : تصنيف للقيمة المالية يتم إعداده ليتم تقييمه بما يتماشى مع التحليلات المختلفة بناء على القيم المالية للأفراد والمؤسسات وتقديمه للمؤسسات الائتمانية.
- 1 7 5 . **مركز الاحتضان: الوحدات** التي تقدم التوجيه والدعم لمساعدة الشركة الناشئة على البقاء والتطور والنمو في المرحلة الأولية، وهي الفترة الأكثر صعوبة وهشاشة للشركات الناشئة.
- 1 7 6 . **المأسسة:** عملية تزويد مؤسسة أو منظمة أو شركة بهيكل يمكنها من مواصلة أنشطتها وتطويرها دون الاعتماد على الأفراد.
- 1 7 7 . **التجميع:** نموذج عمل يجتمع فيه المصنعون الذين يعملون في نفس خط الأعمال أو خط أعمال مشابه ، قريبين جغرافيا من بعضهم البعض ، بالتعاون والمنافسة مع بعضهم البعض ، والشركات والمؤسسات الداعمة لهم.

- 1 7 8 . **قيمة العميل مدى الحياة:** القيمة الإجمالية التي يجلبها العميل إلى الشركة من اللحظة التي يصبح فيها عميلا.
- 1 7 9 . **نسبة السيولة** قدرة الشركات أو الأفراد على تحويل أصولهم القائمة، مثل العقارات أو الأوراق المالية أو العملات الأجنبية، إلى نقد. حقيقة أن أي أصل ذو قيمة نقدية يمكن تحويله إلى نقد دون انخفاض قيمته كثيرا يعني أن الأصل سيولة.
- 1 8 0 . **الترخيص: نشاط** تجاري يمنح رسميا حقوقا معينة أو استخدام العلامة التجارية لشركة أخرى.
- 1 8 1 . **الضغط:** دراسة التأثير على القرارات التي تتخذها الحكومات أو المنظمات الدولية.
- 1 8 2 . **SEO المحلي (تحسين محرك البحث المحلي):** الاستراتيجيات والتكتيكات المستخدمة لزيادة وجود النشاط التجاري عبر الإنترنت في عمليات البحث المحلية.
- 1 8 3 . **دور طويل:** نهج التركيز على المنتجات المتخصصة الأقل طلبا من المنتجات الشائعة وتحقيق أرباح أعلى في استراتيجيات التسويق والمبيعات.
- 1 8 4 . **الفاكهة التي في الاسفل:** الفرص أو الإنجازات التي يمكن تحقيقها وتحقيقها بسهولة.

- 1 . **Makerspace / MakerLab / FabLab**: ورشة عمل أو مساحة مختبر أنشأها مجتمع أو مؤسسة ، مفتوحة للأشخاص الذين يرغبون في تطوير مشاريع إبداعية ومبتكرة ، وتحتوي على المعدات التكنولوجية اللازمة.
  - 2 . **العلامة التجارية**: مجموع الرموز أو الأسماء أو الشعارات أو الشعارات أو العناصر التعريفية الأخرى المستخدمة لتمييز وترويج منتجات أو خدمات الشركة عن الآخرين ولخلق صورة إيجابية في ذهن المستهلك.
  - 3 . **قيمة العلامة التجارية**: قيمة اسم العلامة التجارية وسمعتها.
  - 4 . **تسجيل العلامات التجارية**: العملية التي يتم من خلالها تسجيل شركة أو فرد رسمياً من قبل مكتب العلامات التجارية في البلد أو المنطقة ذات الصلة من أجل حماية حقوقهم في استخدام علامة تجارية معينة. يوفر لمالك العلامة التجارية حقوق العلامة التجارية في منطقة جغرافية معينة ويحافظ على تفرد العلامة التجارية ووصفها وتميزها. يوفر الحماية القانونية ويمنع شركة أخرى من استخدام علامة تجارية مماثلة.
  - 5 . **استراتيجية المحيط الأزرق**: استراتيجية مبتكرة في سوق ذات منافسة محدودة لزيادة الميزة التنافسية. استراتيجية تصف كيفية مغادرة المحيط الأحمر حيث توجد منافسة والانتقال إلى المحيط الأزرق. تشير كلمة المحيط إلى السوق هنا ، ومع زيادة المنافسة بين الشركات ، يتحول المحيط الأزرق إلى المحيط الأحمر.
  - 6 . **المستثمر الملاك**: فرد أو مجموعة توفر رأس المال للشركات الناشئة في مراحلها المبكرة. إنهم لا يقدمون الدعم المالي فحسب ، بل يوجهون أيضاً رواد الأعمال بخبرتهم ومعرفتهم واتصالاتهم في عالم الأعمال.
  - 7 . **التوجيه**: نوع من العلاقات يقدم فيها فرد أكثر خبرة ومعرفة الدعم لفرد آخر ، عادة ما يكون لديه خبرة أقل أو يحتاج إلى توجيه حول موضوع معين.
  - 8 . **رأس المال الاستثماري الصغير - VC**: الأموال المستثمرة في الشركات الناشئة في المراحل المبكرة والتي عادة ما يكون لديها مبالغ تمويل أقل من رأس المال الاستثماري التقليدي.
  - 9 . **المهمة**: يتم استخدامها للتعبير عن سبب وجود شركة أو مؤسسة أو منظمة ، وسبب وجودها ، وما هي المهام التي تم تأسيسها لأدائها.
  - 10 . **نموذج المصنع**: في نطاق زيادة الإنتاجية والرقمنة ، وهو أمر ضروري للمنافسة العالمية في المؤسسات ؛ لتطوير المهارات العملية للمؤسسات في مواضيع مثل الإنتاج الخالي من الهدر ، وتحسين العمليات ، وتطوير المنتجات ، وحل المشكلات من خلال التعلم عن طريق العمل في البيئات التجريبية وتنفيذ هذه المهارات الجديدة بسرعة
- تطبيقات التدريب المصممة خصيصاً لتحويل الشركات والبيئات المادية التي سيتم تقديم هذه التطبيقات فيها.
- 1 1 . **دافع الضرائب**: الشخص الطبيعي أو الاعتباري الملزم بدفع الضرائب وفقاً لقوانين الضرائب.
  - 1 2 . **تجربة العملاء (CX)**: يشير التسويق والمبيعات والخدمة وكل نقطة يمكن تصورها إلى كيفية تفاعل الشركة مع عملائها في كل مرحلة من مراحل رحلة العميل. إنه مجموع جميع التفاعلات بين العميل والعلامة التجارية.
  - 1 3 . **MVP (الحد الأدنى من المنتج القابل للتطبيق)**: نسخة من منتج أو خدمة مصنعة بأقل المواصفات الممكنة. قد لا يكون انعكاساً دقيقاً لفكرة MVP الخاصة بك ، ولكنه أحد أهم تقنيات قيادة الأعمال الخالية من

الهدر التي ستحدد القيمة النهائية لمنتجك ، مما يوفر للمستخدمين فكرة عما تحاول القيام به وتشكيل خطواتك  
التالية مع ملاحظاته



# ن

- 1 4 . رمز NACE: التصنيف الإحصائي للأنشطة الاقتصادية في الجماعة الاقتصادية الأوروبية. نظام يستخدم في تركيا والاتحاد الأوروبي لتصنيف الأنشطة الاقتصادية بترتيب معين.
- 1 5 . بيان التدفق النقدي: جدول يوضح التدفقات النقدية للمنشأة في فترة معينة ؛ مصادر النقد وأماكن الاستخدام.
- 1 6 . التدفق النقدي السلبي: عندما تكون نفقات الشركة أكثر من إيراداتها في فترة معينة.
- 1 7 . صافي القيمة الحالية: الفرق الذي يتم الحصول عليه عن طريق خصم القيمة الحالية لمصاريف الاستثمار من القيمة الحالية للعائد الذي سيوفره الاستثمار على مدى حياته الاقتصادية.
- 1 8 . صافي إيرادات المبيعات: المبلغ الذي تم العثور عليه نتيجة لإجمالي مبيعات الشركة مطروحا منه خصومات المبيعات والعوائد والخصومات الأخرى.
- 1 9 . الشبكات: عملية بناء العلاقات وإجراء الاتصالات وتوسيع شبكتك المهنية في عالم الأعمال.
- 2 0 . السوق المتخصصة: سوق يركز على شريحة معينة من منتج أو خدمة معينة.
- 2 1 . الشراكة الاسمية: شراكة بين شركاء الأعمال موجودة بالاسم فقط ، ولكنها لا تنطوي في الواقع على تعاون فعال.

- 2 2 . **التحسين:** العمل المنجز بالكامل للحصول على أقصى قدر من الإنتاج من نظام ضمن قيود معينة. قد يختلف الهدف الأساسي من نظام إلى آخر ، مثل تعظيم صافي الربح أو الإيرادات ، أو تقليل وقت المعالجة.
- 2 3 . **مساحة العمل المشترك:** الأماكن التي يمكن فيها استئجار مساحات العمل مع عضوية مع مرافق مختلفة ضمن أطر زمنية مرنة. يمكن أن يكون مستخدموها أشخاصا من مختلف المجالات ، مثل رواد الأعمال والمؤسسات والفنانين والطلاب والباحثين ، إلخ.
- 2 4 . **صندوق الاستثمار المشترك:** صندوق استثماري يشكله أكثر من مستثمر للاستثمار بشكل مشترك.
- 2 5 . **الابتكار التنظيمي:** هو عملية تغيير وتحسين هيكل المنظمة أو العمليات التجارية أو أسلوب الإدارة أو الثقافة بشكل مبتكر. غالبا ما يتم تنفيذ هذه الابتكارات حتى تتمكن المنظمة من تحقيق ميزة أكثر فعالية وكفاءة وتنافسية.
- 2 6 . **المنطقة الصناعية المنظمة (OIZ):** مناطق الإنتاج المنشأة لضمان هيكله الصناعة في المناطق المناسبة ، لمنع التصنيع المشوه والمشاكل البيئية ، لتوجيه التحضر ، لاستخدام الموارد بشكل عقلاني ، للاستفادة من تكنولوجيا المعلومات والمعلومات ، لوضع وتطوير الأنواع الصناعية ضمن خطة معينة.
- 2 7 . **بدء التشغيل المشترك:** الاسم الذي يطلق على هيكل الأعمال المشتركة المكون من 2 أو أكثر من الكيانات القانونية للعمل معا لمشروع استثماري.
- 2 8 . **التوجيه (التدريب على التوظيف):** عملية تأهيل وتدريب ودمج الموظفين الجدد.
- 2 9 . **الآتمة:** أتمتة العمليات التجارية وزيادة الكفاءة
- 3 0 . **التلعيب:** استخدام التفكير القائم على اللعبة وجميع العوامل التي تجعل اللعبة لعبة في مجالات مثل التعليم والمبيعات وما إلى ذلك.

- 1 . **وادي الموت:** المرحلة التي تنوب فيها الغالبية العظمى من الشركات الناشئة. بعد مرحلة الفكرة ، يتم احتساب الشركة الناشئة في هذا الوادي حتى تتجاوز نقطة الانهيار. من وجهة نظر مالية ، يمكن زيادة المرونة من خلال الاستثمار الأولي (المستثمرون الملاك والعائلة والمعارف).
- 2 . **مركز ما قبل الاحتضان:** بيانات مادية يتم فيها توفير التدريب والتوجيه والدعم الاستشاري لرواد الأعمال في مواضيع مختلفة من أجل تطوير وإنضاج أفكار الأعمال التي لم يتم دمجها بعد وزيادة مستوى معرفة صاحب فكرة العمل بالقضايا المالية والتقنية والاقتصادية. يوفر مساحة العمل وتطوير الأعمال ودعم الشبكة للشركات الناشئة في مرحلة الفكرة لاختبار أفكار أعمالهم قبل التأسيس وإعداد رواد الأعمال لتلقي الاستثمار الذي يحتاجون إليه.
- 3 . **حقوق الملكية:** التمويل الخاص الذي يقدمه مالك أو شركاء الشركة.

- 4 . **براءة الاختراع:** وثيقة قانونية توفر الحماية القانونية لاختراع أو اختراع أو عملية جديدة والحق في منح المالك الحق في استخدام هذا الاختراع تجارياً وإعطاء الإذن للآخرين باستخدامه لفترة زمنية محددة. إذا تم منح براءة اختراع لشخص لديه اختراع ، يحظر على الأشخاص الآخرين إنتاج الاختراع أو استخدامه أو بيع المنتج موضوع الاختراع من قبل أشخاص آخرين دون إذن من مالك هذا الاختراع خلال فترة البراءة.
- 5 . **أصحاب المصلحة:** الأفراد أو الجماعات التي تتأثر إيجاباً أو سلباً بمخرجات المشروع.
- 6 . **أبحاث السوق:** تحليل لفهم احتياجات الجمهور المستهدف واتجاهات السوق.
- 7 . **استراتيجية الذهاب إلى السوق:** خطة استراتيجية تتضمن تخطيط الأعمال لكيفية دخول سوق أو صناعة جديدة.
- 8 . **ميزة المحرك الأول:** ميزة تجارية تكتسبها الشركة من خلال كونها أول من يقدم منتجاً أو خدمة جديدة إلى السوق. يمكن أن تأتي هذه الميزة التجارية في كثير من الأحيان في شكل قيادة الصناعة في هذا المنتج أو الخدمة.
- 9 . **الحصة السوقية:** النسبة المئوية لمبيعات شركة معينة في الصناعة التي تعمل فيها. تعطي الحصة السوقية للشركة فكرة عن إيراداتها مقارنة بالصناعة العامة ومنافسيها.
- 10 . **قطاع السوق:** مجموعة من الأشخاص الذين يشتركون في خاصية مشتركة واحدة أو أكثر ويتم جمعهم معاً لأغراض التسويق.
- 11 . **الابتكار التسويقي:** يشير إلى التغييرات الإبداعية والأصلية التي تم إجراؤها على استراتيجيات وعمليات وأدوات التسويق. إنه ينطوي على شركة تطور طرقاً فريدة وفعالة لتسويق منتجاتها وخدماتها ، والوصول إلى العملاء ، وزيادة قيمة العلامة التجارية.
- 12 . **مؤشر الأداء الرئيسي (KPI):** مقياس أو مؤشر قابل للقياس يقيس الدرجة التي يحقق بها العمل الأهداف التي يحددها.
- 13 . **الشخصية:** شخصية أو ملف تعريف وهمي يعتمد على الخصائص الديموغرافية والسلوكية والنفسية التي تمثل الجمهور المستهدف للنشاط التجاري. يتم إنشاء الشخصيات لفهم شريحة معينة من العملاء بشكل أفضل والقدرة على التسويق لهم بشكل أكثر فعالية. يستخدم هذا لتخصيص المنتجات والخدمات لجمهور مستهدف محدد وإنشاء اتصال شخصي أكثر معهم.
- 14 . **PCM (إدارة دورة المشروع):** نهج إدارة منظم يتم فيه تشغيل جميع مراحل المشروع بشكل تفاعلي مع بعضها البعض.
- 15 . **النمط الأولي:** نموذج أولي ، يتكون عادة من صور ، تم إعداده لشرح كيف يمكنه أداء الوظائف الأساسية ، حتى لو لم يتمكن من أدائها. في هذا الإصدار ، على سبيل المثال ، من الطبيعي ألا تعمل بعض الأزرار في تطبيق الهاتف المحمول ، على سبيل المثال ، أن تحتوي الرموز على أخطاء.
- 16 . **النموذج الأولي:** نموذج عينة لمنتج أو نظام يتم إنشاؤه واختباره وتقييمه في المراحل الأولى من تصميمه. تستخدم النماذج الأولية كجزء من عملية التصميم وغالباً ما يتم إنشاؤها للتحقق من دقة التصميم والحصول على تعليقات المستخدمين وتحديد المشكلات المحتملة قبل الانتقال إلى مرحلة التنفيذ الفعلي للمنتج أو النظام.
- 17 . **المحور:** عملية تغيير وتطوير نموذج أو استراتيجية عمل. محور; يمكن أن يكون في شكل تغيير مجموعة المنتجات أو إعادة تعريف الجمهور المستهدف أو إجراء تغييرات جادة في خطة العمل. باختصار ،

التمحور هو محاولة لإعادة كل شيء إلى المسار الصحيح ، بدلا من إغلاق المصاريع عندما لا تسير الأمور في طريقك.

18 . **الملف الشخصي:** ملف تجمع فيه دراسات أو وثائق حول أي موضوع.



- 1 . **المخاطر:** عدم اليقين من احتمال وقوع حدث معين أو عدم حدوثه والآثار التي قد تحدث في حالة وقوع هذا الحدث.
- 2 . **تحليل المخاطر:** عملية تحديد وتقييم وفهم المخاطر المحتملة التي قد يواجهها المشروع أو العملية التجارية أو المنظمة.
- 3 . **رأس المال الاستثماري (VC):** رأس المال المستخدم من قبل شركات أو صناديق رأس المال الاستثماري ، عادة لتوفير التمويل للشركات الناشئة أو الشركات الناشئة ذات إمكانات النمو العالية.

- 4 . **التسويق بالعمولة:** استراتيجية المنظمة لكسب عمولات على المبيعات من خلال الترويج لمنتج أو خدمة شخص أو شركة أخرى.
- 5 . **عرض المبيعات:** هو عرض تقديمي بحد أقصى 5 دقائق و 10 شرائح ، يشرح كل جانب من جوانب فكرة الشركة الناشئة للخبراء أو المستثمرين بطريقة قصيرة وذات مغزى وواضحة.
- 6 . **نظام المشاريع الحرة:** نظام لا يتلقى أو الحد الأدنى من التدخل من الدولة. البائع يبيع بالسعر الذي يريده ، والمشتري يشتري من البائع الذي يريده.
- 7 . **رائد أعمال متسلسل:** رائد أعمال يبدأ مشروعاً (مشاريع) جديدة بعد إحضار شركة ناشئة إلى نقطة معينة ويجعلها استمرارية.
- 8 . **رأس المال:** من الناحية المالية ، هو المال أو أي مورد اقتصادي يقاس بالمال الذي يستخدمه رواد الأعمال والشركات لشراء الموارد التي يحتاجونها لإنتاج منتجاتهم الخاصة.
- 9 . **SEO (تحسين محرك البحث):** عملية جعل صفحة الويب تظهر أعلى في قوائم نتائج البحث لمحركات البحث.
- 10 . **SMO (تحسين وسائل التواصل الاجتماعي):** دراسة استراتيجية تهدف إلى إضفاء الطابع المهني على ملفات تعريف الشبكات الاجتماعية للمؤسسات والأفراد وتوجيه حركة المرور إلى المواقع المستهدفة مع وضع محتوى محدد ومشاركته.
- 11 . **ريادة الأعمال الاجتماعية:** نوع من ريادة الأعمال يركز على حل مجتمع أو مشكلة اجتماعية محددة، بهدف تقديم حلول مستدامة وفعالة.
- 12 . **بدء التشغيل:** شركة حديثة التأسيس تتمتع بإمكانات نمو سريعة.
- 13 . **منافسة نهاية الأسبوع للشركات الناشئة:** هي سلسلة من الأحداث المتعلقة بريادة الأعمال وتوفر للمشاركين الفرصة لتطوير فكرة عمل وإنشاء نموذج أولي وأحياناً العمل في فترة زمنية قصيرة.
- يوفر الفرصة لتأسيس. يقام هذا الحدث عادة في عطلات نهاية الأسبوع ويبدأ مساء الجمعة وينتهي مساء الأحد بالعروض التقديمية والتقييمات النهائية.
- 14 . **المنتج الاستراتيجي:** السلع الوسيطة ذات معدل الاستيراد المرتفع والتي يتم تشجيع إنتاجها المحلي من خلال آليات دعم مختلفة من أجل تقليل عجز الحساب الجاري.
- 15 . **التخطيط الاستراتيجي:** عملية تحديد الأنشطة المستقبلية للمنشآت لتحقيق أهداف محددة.
- 16 . **يوم التخفيض السوداء:** أحداث نادرة يصعب التنبؤ بها والتي لديها القدرة على التأثير بعمق على عالم المال والاقتصاد.

- 1 . **الاستدامة:** قدرة الشركة الناشئة على الحفاظ على النجاح والنمو على المدى الطويل.
- 2 . **تحليل SWOT:** تقنية استراتيجية تستخدم لتحديد نقاط القوة والضعف في مؤسسة أو تقنية أو عملية أو موقف أو شخص في مشروع أو مبادرة ، وتحديد الفرص والتهديدات الناشئة عن البيئة الداخلية والخارجية.



- 3 . اندماج الشركات: تجمع الشركات لتشكيل شركة جديدة عن طريق النقل أو الاندماج لأسباب مثل تقليل المنافسة وزيادة الكفاءة وضمان انتظام توريد المواد الخام وما إلى ذلك.
- 4 . تقييم الشركة (تقييم الشركة): في حالة تغيير ملكية الشركة ، تتم المعاملة لتحديد الأصول والأنشطة بالإضافة إلى المبلغ المادي المقدر كقيمة.



- 5 . **التفكير التصميمي:** استخدام مناهج المصممين لإيجاد حلول للحاجة إلى الابتكار على المستويات الاستراتيجية والتكتيكية والتشغيلية.
- 6 . **سلسلة التوريد:** عمليات السلسلة التي تبدأ من تصميم منتج أو خدمة ، وتشمل عملية الشراء والإنتاج والتوزيع والوصول إلى المستخدم النهائي.
- 7 . **تكويرك (منطقة تطوير التكنولوجيا):** أنشئت في إطار الجامعات أو بالشراكة مع الجامعة والقطاع الخاص ، والعرض الرئيسي منها هو برامج ذات قيمة مضافة عالية وعالية
- مناطق التكنولوجيا ، والتي هي تطوير المنتجات بمستوى من التكنولوجيا ، وتوفير البنية التحتية والبنية الفوقية والخدمات المناسبة لإنتاج منتجات وخدمات التكنولوجيا المتقدمة القائمة على البحث والتطوير.
- 8 . **حقوق الطبع والنشر:** يتم منح حقوق استخدام ونشر المنتج لأشخاص معينين بموجب القانون.
- 9 . **الضمانات: أدوات** مثل خطاب الضمان المصرفي ، وخطاب ضمان صندوق الائتمان (KGF) ، والعقارات والأوراق المالية ، والتي تطلبها المؤسسات المالية من المستثمرين أثناء تقديم طلباتها وتأمين مخاطر التمويل التي ستوفرها مع سرعة تحويلها إلى أموال.
- 10 . **العلامة التجارية:** علامة أو عبارة أو كلمة أو رمز يمكن التعرف عليه يشير إلى منتج معين ويميزه قانوناً عن جميع المنتجات الأخرى من نوعه.
- 11 . **مرحلة البذور:** إحدى مراحل ريادة الأعمال. في هذه المرحلة ، لم تقم الشركة الناشئة بتطوير أو إطلاق منتجها بالكامل ، ولكنها تحاول إنشاء نموذج أعمالها.
- 12 . **TTO (مكتب نقل التكنولوجيا):** الهياكل التي يتم فيها تنفيذ الأنشطة المتعلقة بالتسويق الفعال والسريع لنتائج البحوث الأكاديمية.
- 13 . **توركورن:** الاسم الذي يطلق على شركات يونيكورن التركية (يصل تقييمه إلى 1 مليار دولار).
- 14 . **سلوك المستهلك: البحث** عن كيفية تقييم المستهلكين للمنتجات والخدمات ، واتخاذ قرارات الشراء ، والتصرف في هذه العملية.
- 15 . **الشخص الاعتباري:** شخص أو مجموعة من السلع المنشأة لتحقيق غرض معين وله شخصية اعتبارية مستقلة، وله الحق في أن تكون له حقوق وأصول والتزامات. مثال: شركة ذات مسؤولية محدودة

- 1 6 . شركة أحادية القرن أو شركة يوني كورن: فئة تقييم رأس المال الاستثماري. إنه الاسم الذي يطلق على الشركة الناشئة التي وصلت إلى تقييم 1 مليار دولار. يوني كورن ، يوني كورن الأسطوري ، هو إشارة إلى كل من هدف الأرباح غير الموجود للشركات ومقدار الاستثمار في مليار دولار.
- 1 7 . US-97: اختصار لعبارة "النشاط الوطني وتصنيف المنتجات" ، والتي تحدد السلع والخدمات التي ستنتجها الشركات.

- 1 8 . برنامج التدريب التطبيقي لريادة الأعمال: هو برنامج تدريبي يجب على أولئك الذين يرغبون في الاستفادة من الدعم الذي تقدمه KOSGEB لرواد الأعمال الذين يرغبون في بدء أعمالهم التجارية الخاصة الحضور مسبقاً.

- 1 9 . **مخطط تدفق الإنتاج:** رسم تخطيطي يوضح مراحل إنتاج السلع والخدمات.
- 2 0 . **تكلفة الإنتاج:** التكاليف المطلوبة لإنتاج منتج أو خدمة.
- 2 1 . **دورة حياة المنتج:** الفترة التي تبدأ من مرحلة إنتاج المنتج ثم من دخوله إلى السوق حتى اختفاء المنتج مع انخفاض الطلب على المنتج. تتم دورة حياة المنتج في 6 مراحل مختلفة. 1. تطوير المنتجات 2. إدخال المنتج إلى السوق 3. الحصة السوقية والنمو 4. فترة الذروة 5. فترة التثبيح في السوق هي 6. لا تذهب إلى التراجع
- 2 2 . **ملاءمة المنتج للسوق:** مواءمة المنتج مع متطلبات واحتياجات السوق المستهدفة. من أجل تحقيق الانسجام بين المنتج والسوق ، نحتاج إلى التوصل إلى حل فعال للمشكلة التي تعاني منها قاعدة عملاء كبيرة بما فيه الكفاية. إذا كان أحد هذه الشروط الثلاثة مفقودا ، فقد ملاءمة المنتج / السوق.
- 2 3 . **P&D (تطوير المنتج):** عملية تصميم وتطوير وإطلاق منتج جديد.
- 2 4 . **ابتكار المنتجات:** العملية المبتكرة التي تقوم بها شركة أو رائد أعمال بهدف تحسين وتجديد منتجاتها أو خدماتها الحالية أو إنشاء منتجات وخدمات جديدة تماما.

- 2 5 . **التحقق من الصحة:** الإجراءات التي يجب اتخاذها لإثبات أن الطريقة المستخدمة تؤدي ما هو متوقع بدقة ودقة. عند العمل بالطريقة التي تم التحقق من صحتها ، نضمن أن تكون المعاملة دقيقة ودقيقة ومحددة ومتسقة وصالحة وموثوقة.
- 2 6 . **تخصيص الأصول:** تعبير يشير إلى توزيع ووزن الأصول في محفظة المستثمر بين الفئات المختلفة. على سبيل المثال ، الأسهم ،

يسعى إلى تحقيق أهداف المخاطر والعائد من خلال تحديد النسب بين فئات الأصول مثل السندات والعقارات والنقد وأنواع الأصول الأخرى.

- 2 7 . **اللوحة الضريبية:** وثيقة توضح مقدار الدخل الذي هو أساس الضريبة ومقدار الضريبة التي تصل إليها ، والتي يتم تحديد شكلها ومحتواها من قبل وزارة الخزانة والمالية في جمهورية تركيا.
- 2 8 . **الرؤية:** توفر معلومات حول الأهداف المستقبلية لشركة أو مؤسسة أو مجتمع أو شخص. إنه يجب على أسئلة مثل "ما هو هدفنا ، إلى أين نريد أن نذهب؟"

- 2 9 . **المستثمر:** شخص أو منظمة توفر الموارد المالية لرواد الأعمال ، وعادة ما تستثمر رأس المال أو رأس المال الاستثماري.
- 3 0 . **الاستثمار:** فعل وضع المال أو رأس المال في الأصول المالية ، عادة لغرض توليد عائد أو ربح.
- 3 1 . **المحفظة الاستثمارية:** مجموع جميع الأصول المالية التي يملكها المستثمر.
- 3 2 . **العائد على الاستثمار (ROI):** بيانات توضح عائد الاستثمار للمستثمر. في الأساس ، يظهر عائد الاستثمار مقدار العائد الذي حققه الاستثمار ، أي كفاءته وما إذا كان ينبغي الحفاظ على هذا الاستثمار.
- عائد الاستثمار = (العائد على الاستثمار - مصروف الاستثمار) / مصروف الاستثمار
- إذا كان معدل عائد الاستثمار أعلى من 100% ، توفير الربح / العائد النقدي. يشير معدل عائد الاستثمار البالغ 200% إلى أن كل 100 مليون استثمار تعود على المستثمر ب 200 مليون. إذا كانت هذه النسبة 50% بدلا من 200% ، فهذا يعني أنه مقابل كل 100 مليون مستثمر ، تكون قد عدت 50 مليون و 50% من المستثمر قد تكبد خسارة.
- 3 3 . **مبادرة هزيلة:** منهجية تعتمد على إنتاج منتجات / خدمات سريعة ومنخفضة التكلفة من خلال مراعاة رغبات العملاء من خلال تجنب العمليات التي تتطلب دراسات بحث وتطوير عالية التكلفة وطويلة.
- 3 4 . **التصنيع الخالي من الهدر: مجموعة** من المفاهيم والأنظمة والتقنيات التي تهدف إلى إتقان القيمة المقدمة من خلال تنقية وتبسيط عملية إنشاء المنتجات والخدمات من النفايات وبالتالي زيادة ربحية الشركة.
- 3 5 . **صناديق الاستثمار: الصناديق** التي تدير محافظ تتكون من أدوات سوق رأس المال مثل الأسهم وشهادات الإيجار والذهب والمعادن الثمينة الأخرى مقابل الأموال التي تجمعها من الجمهور.
- 3 6 . **شهادة حوافز الاستثمار (YTB):** وثيقة تصدر للاستثمارات التي تتم بما يتماشى مع أغراض القرار المذكور في نطاق "قرار تعديل قرار مساعدات الدولة في الاستثمارات" رقم 3305/2012 ، والتي تحتوي على القيم المميزة للاستثمار وتوفر فرصة الاستفادة من عناصر الدعم المسجلة عليها إذا تم الاستثمار وفقا لهذه القيم والشروط المحددة.
- 3 7 . **جولة الاستثمار:** تسمى كل عملية من عمليات الاستثمار من خلال تحديد أوقات الاستثمار المختلفة وفقا لاحتياجات وخطط الشركات الناشئة جولة. هذه تسمى البذور ، السلسلة أ ، السلسلة ب. تشير البذور إلى استثمار البذور في المرحلة الأولى. لكل جولة من الجولات الاستثمارية التي تتم في مراحل نمو الأعمال بعد ذلك ، أ ، ب ، ج. يتم التعبير عنها بأحرف مثل. أ ، ب ، ج.. ليس له عمليا أي وظيفة بخلاف تحديد التسلسلات.
- 3 8 . **الابتكار:** عملية إنشاء وتنفيذ أفكار أو منتجات أو عمليات تجارية جديدة.
- 3 9 . **Y Combinator:** برنامج تسريع يقع ويعمل في وادي السيليكون. لقد أثرت ومولت أكثر من ألف شركة ناشئة وأدت إلى تشكيل العديد من الشركات العالمية. في الوقت نفسه ، يحتوي على محتوى إعلامي حول العديد من الموضوعات في مكتبته ، والذي يمكنك الوصول إليه من موقعه على الإنترنت.
- 4 0 . **إدارة الابتكار:** عملية تخطيط وتنفيذ وإدارة عمليات الابتكار في المؤسسة.
- 4 1 . **الابتكار التخريبي:** الابتكار الذي يغير بشكل جذري النظام الحالي والأداء في السوق ، ويدمر النظام الحالي ويقدم طريقة جديدة لممارسة الأعمال التجارية.

- 4 2 . إدارة الوقت: قدرة رائد الأعمال أو الشركة على استخدام وقتهم بشكل فعال.
- 4 3 . الإضافة: وثيقة تصدر في حالات مثل التغييرات والإضافات والإلغاء في العمل المنجز مع المؤسسات العامة
- 4 4 . ذروة الأداء: عندما يحقق رجل أعمال أو رائد أعمال أعلى مستوى من الأداء.

يتم تنفيذ مشروع إنشاء حوار شبكة ريادة الأعمال المستدامة في مرسين في نطاق مشروع المحسن ، الذي يموله الاتحاد الأوروبي وينقله المركز الدولي لتطوير سياسات الهجرة (ICMPD) بالتنسيق من المديرية العامة لوكالات التنمية التابعة لوزارة الصناعة والتكنولوجيا في جمهورية تركيا.