

المعجم الريادي

النسخة الثانية

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

مقدمة

يأتي "المعجم الريادي" ليستهدف رواد الأعمال العرب في المقام الأول والمهتمين بإدارة الأعمال عامةً، بلغة بسيطة وممتعة وقريبة من القارئ العربي ومن منظور رواد الأعمال. فهذا المعجم يخاطب الجميع؛ يقف بين الأكاديمي والمهني، بين المتخصص وغير المتخصص، بين الدقة العلمية والسهولة العملية؛ فهو يهدف إلى التبيان والإمتاع، تأتيه حين تبحث عن معنى مصطلح متخصص، أو حين ترغب في الاستزادة من المعلومات الثرية التي يقدمها.

وقد روعي في تبويب "المعجم الريادي" رحلة ريادة الأعمال، بدايةً من مرحلة التفكير (قسم: الابتكار وريادة الأعمال)، مرورًا بوضع الفكرة في إطار العمل والتخطيط لها (قسم: إدارة الأعمال)، ثم البحث عن مصادر التمويل (قسم: الاستثمار والتمويل)، ثم نقل الفكرة إلى حيز الواقع بإعداد المنتج أو الخدمة (قسم: الإدارة، وقسم: التقنيات)، ثم تأتي مرحلة التسويق والبيع (قسم: التسويق والمبيعات)، وتنتهي الرحلة بميلاد شركة ناشئة تدر دخلًا وتنفع وطنًا وترقى بحياة الإنسان (قسم: المحاسبة والقانون).

ويحتاج العمل المعجمي للتطوير دائمًا؛ ليظل البناء ينمو ويتسع وتتسع معه دائرة الاستزادة والاستفادة. وقد تضمن هذا العمل أهم المصطلحات (الرسمية وغير الرسمية) التي يحتاج إليها رواد الأعمال العرب، إذ يضم ما يزيد عن ١٥٠ مصطلح مقسمة إلى سبعة أبواب متوازنة تشمل المصطلح وتعريفه بلغة إنجليزية بسيطة تناسب القارئ المهتم، فضلًا عن تعريف المعنى باللغة العربية، كما يضم بعض المعلومات الإثرائية والرسوم التوضيحية. وجاء ترتيب المصطلحات داخل المعجم بناءً على الترتيب الهجائي للمصطلحات الإنجليزية. وقد روعي أن يكون للمصطلح الواحد مفهومًا واحدًا في الباب الواحد. كما تضمن المعجم فهرسًا للمصطلحات الإنجليزية وآخر للمصطلحات العربية.

فلتبدأ رحلة ريادة الأعمال من هنا.

جدول المحتويات

Contents

Innovation & Enterprenurship	1	الابتكار وريادة الأعمال
Business Administration	41	إدارة الأعمال
Investment & Finance	77	الاستثمار والتمويل
Management	111	الإدارة
Technology	147	التقنيات
Sales and Marketing	183	التسويق والمبيعات
Legal and Accounting	237	المحاسبة والقانون
References	265	المراجع
Index of English Terms	269	فهرس المصطلحات الإنجليزية
Index of Arabic Terms	317	فهرس المصطلحات العربية

الابتكار وريادة الأعمال

**Innovation &
Enterprenurship**

Accelerators

It is a person or a firm that helps entrepreneurs by providing them with mentorship and fundraising opportunities.

- See Also: *Incubator*

مُسَرَّعات الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى الأشخاص أو المؤسسات التي تساعد رواد الأعمال على تأسيس وتنمية شركاتهم من خلال تقديم التوجيه والإرشاد وفرص التمويل المطلوبة.

- راجع: حاضنات الأعمال

Acqui-hire

This is the acquiring of startups expressly to benefit from the human capital that they have built up.

الاستحواذ على الكفاءات

تشير هذه العملية إلى قيام إحدى الشركات بالاستحواذ على شركة أخرى بهدف الاستفادة من الكفاءات المتميزة التي يتمتع بها موظفوها، وليس بهدف الاستفادة من تميز منتجاتها، أو خدماتها، أو قيمتها السوقية، أو غيرها من العوامل التي قد تغري شركة بالاستحواذ على شركة أخرى.

ADKAR

It is a change management framework that focuses on how change happens at an individual level. It describes the different stages in the change process to which consideration needs to be given, for example, activating employees to participate in ideation.

نموذج أدكار لإدارة التغيير

هذا المصطلح مشتق من الحروف الخمسة الأولى للكلمات الإنجليزية التي تعبر عن الكلمات العربية الآتية: الوعي، والرغبة، والمعرفة، والقدرة، والتعزيز. وهو يمثل إحدى الإستراتيجيات الفعالة لإدارة التغيير، حيث يركز على التغيير على المستوى الفردي. ويقدم النموذج وصفاً للمراحل المختلفة لعملية التغيير لمساعدة المؤسسات على إدارة متطلبات التغيير لديها بشكل أكثر كفاءة (مثل تشجيع الموظفين على المشاركة في عملية التغيير من خلال تقديم الأفكار).

A

Awareness - Of the need for change
الوعي - بالحاجة إلى التغيير

D

Desire - To participate and support the change
الرغبة - في المشاركة في التغيير

K

Knowledge - On how to change
المعرفة - حول كيفية إجراء التغيير

A

Ability - To implement desired skills & behaviors
القدرة - على تحقيق المهارات والسلوكيات المطلوبة

R

Reinforcement - To sustain the change
التعزيز - للحفاظ على التغيير

Affirmative Business

It is a social purpose business venture created to provide permanent jobs, competitive wages, career tracks, and ownership opportunities for disadvantaged people, whether mentally, physically, economically, or educationally.

Agripreneurship

It refers to the entrepreneurs who establish their startups in the agricultural sector.

Ambidextrous Organization

It is an organization with structurally different teams for existing and emerging businesses linked to the existing management hierarchy.

Architectural Innovation

It is a type of innovation that reconfigures existing product technologies. Sony Walkman is a classic example where all the main components exist but are used in other products.

Ballpark Figures

They are estimations of the money value your solutions will generate. They are based on minimal research and are used to explain, in a short time, what the potential viability of an idea is.

المؤسسات القائمة على المساواة

يُطلق عليها أيضًا اسم مؤسسات التمييز الإيجابي، وهي المؤسسات التي يتم إنشاؤها لأهداف اجتماعية نبيلة تتمثل في توفير فرص وظيفية مناسبة ودائمة وذات أجور تنافسية للفئات المهمشة أو الفئات الأقل حظًا التي تعاني من التمييز في التوظيف لأسباب مختلفة (مثل التمييز بسبب الإعاقة الذهنية أو الجسدية، أو الوضع المادي، أو المستوى التعليمي، إلخ).

ريادة الأعمال الزراعية

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يؤسسون شركات تعمل في المجال الزراعي.

المؤسسة البارة

يُستخدم هذا المصطلح لوصف المؤسسات التي تتمتع بهيكل تنظيمي متميز يتألف من فرق عمل متعددة ذات إدارة مستقلة لكنها جميعًا تتبع الإدارة العليا للشركة، ويتيح هذا النموذج للمؤسسة المزيد من المرونة والكفاءة التشغيلية التي تضمن لها تلبية متطلبات الأعمال الحالية والمستقبلية.

الابتكار الهيكلي

يعتمد هذا النوع من الابتكار على تطوير أداء المنتج من خلال إجراء بعض التعديلات على الطريقة التي تتفاعل بها التقنيات أو المكونات الحالية للمنتج وليس من خلال استبدالها بمكونات أخرى. ويُعد جهاز الووكمان الذي تنتجه سوني (والذي يُعد أول مشغل محمول للموسيقى في العالم) مثالًا تقليديًا على ذلك، حيث إن مكوناته كانت موجودة وكان هو عبارة عن إعادة ترتيب لهذه المكونات.

التقديرات الأولية

يشير هذا المصطلح إلى التقديرات المبدئية للعائدات المادية المتوقع تحقيقها من الحلول والأفكار المقترحة. ولا يحتاج هذا النوع من التقديرات إلى قدر كبير من التحليل والدراسة، حيث يتم استخدامها لعرض تقديرات سريعة للفوائد المحتملة للفكرة المقترحة.

Barriers & Boosters

It is a method of thinking about potential hurdles and accelerators that you may face in your business journey.

Big Hairy Audacious Goal (BHAG)

It refers to the ambitious, far-reaching vision which the founder of a startup has for changing the world.

Boot Camp

It is a training camp at which entrepreneurs learn various skills to help them along their startup journey.

Brainwriting

It is an ideation tool used to generate ideas by building on each other's suggestions. The goal is to come up with many ideas, with inputs from various participants and involving multiple perspectives in a short space of time.

Brainstorming

It is a technique for generating new ideas or creative solutions to a specific problem or around one particular theme.

Breakthrough Innovation

It is an innovation that introduces a revolutionary change in firms, markets, and industries with substantially higher customer benefits than current products in the industry.

العوائق والمحفزات

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب التفكير التي تركز على تحليل التحديات والفرص التي قد يواجهها رواد الأعمال في رحلتهم نحو تأسيس وتنمية شركاتهم.

الأهداف الجريئة الكبرى

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى الرؤى الطموحة والأهداف الكبرى التي يحلم بها رواد الأعمال لتغيير العالم من خلال شركاتهم.

معسكر التدريب

هو معسكر تدريبي يتعلم خلاله رواد الأعمال الناشئون أهم المهارات التي تساعد على تأسيس وإدارة وتنمية شركاتهم.

كتابة الأفكار

هي إحدى أساليب توليد الأفكار، وتُعد أداة فعالة لتوليد حلول جديدة ومبتكرة من خلال إعادة صياغة الأفكار المطروحة والجمع بين أفضل الجوانب في كل فكرة. وتهدف تلك الوسيلة إلى الخروج بمجموعة كبيرة ومتنوعة من المعلومات والأفكار والرؤى التي يقدمها المشاركون، بهدف الوصول لحلول مبتكرة وغير تقليدية.

العصف الذهني

هي إحدى الإستراتيجيات الفعالة لتوليد أفكار جديدة وإيجاد حلول مبتكرة لمشكلة أو قضية محددة.

الابتكار الثوري

ويُقصد به الابتكارات التي من شأنها إحداث تغييرات ثورية على مستوى المؤسسات أو الأسواق أو الصناعات المختلفة، والتي تقدم فوائد هائلة للمستهلكين تتجاوز تلك التي تقدمها المنتجات أو الخدمات الحالية في السوق.

Bricolage

It is the process of analyzing the available resources and creating a product/service from them.

إعادة توظيف الموارد

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب الابتكار قليلة التكلفة والتي تعتمد على إعادة توظيف الموارد المتاحة بالفعل لتقديم منتجات مبتكرة. وفي هذه العملية، تقوم الشركات بتحليل الموارد المتاحة لديها وإعادة دمجها مع بعضها البعض بشكل مبتكر يضمن تقديم منتجات أو خدمات جديدة تمامًا.

Builder Studio

It refers to a startup studio that focuses on creating and developing a company from internal ideas.

- See Also: *Investor Studio, Startup Studio*

مصنع الشركات الناشئة

يشير إلى الشركة التي تقوم بتوليد ودراسة وتنفيذ أفكار المشروعات على المستوى الداخلي، حيث تقوم بتعيين فرق أعمال داخلية متخصصة لتطوير تلك الأفكار وتحويلها إلى مشروعات ناجحة. • راجع: استديو المستثمرين، استديو الشركات الناشئة

Business Design

It is a process to turn ideas into profitable businesses efficiently and effectively. Through evidence and constant experimentation, business design methodologies de-risk ambitious new solutions and get them to market quickly and with a suitable business model.

منهجية تصميم الأعمال

هي عملية تحويل الأفكار إلى شركات ناجحة ومربحة بأعلى مستوى من الكفاءة. وتعتمد منهجيات تصميم الأعمال على التجارب الدقيقة المستمرة لضمان الوصول للتصميم الأمثل للكيان الجديد والمساعدة على إطلاقه في السوق في أسرع وقت ممكن وبأقل قدر من المخاطر.

Business Idea

An idea which, when materialized, will drive money.

فكرة الأعمال

يُقصد بها فكرة المشروع التي تدر عائداً ماديًا عند تحويلها إلى كيان تجاري حقيقي.

Business Model Canvas (BMC)

It is an entrepreneurial tool that enables entrepreneurs to design, develop, articulate, challenge, invent and pivot their business model in one simple diagram by utilizing nine key components: Key Partners, Key Activities, Primary Resources, Customer Segments, Client Relationships, Value Propositions, Cost Structure, Channels, Revenue Streams.

مخطط نموذج الأعمال

هو أداة قوية وفعالة في مجال تأسيس الأعمال، حيث تساعد رواد الأعمال على تصميم وتطوير نماذج الأعمال المناسبة لشركاتهم باستخدام مخطط بسيط مكون من تسعة عناصر أساسية، وهي: الشركاء الأساسيون، والأنشطة الأساسية، والموارد الأساسية، وفئات العملاء، والعلاقات مع العملاء، والقيم المقدمة للعملاء، وهيكل التكاليف، وقنوات التوزيع، ومصادر الإيرادات.

Business Model

It describes how a business idea plans to achieve success, make a profit, and create value.

Business Model Innovation

It is a source of innovation in which business models are reviewed to find new revenue streams. Here, the basic technique is to challenge the industry's basic assumptions and dominant logic to find new profitable opportunities.

Buyable Startups

These startups are built for the sole purpose of being sold to a larger company.

Camels

It refers to startups that prioritize sustainability by balancing growth with cash flow. • See Also: Unicorn

Comparable Company

It refers to a company in the same (or similar industry) and at the same (or similar) development stage, to which a startup can compare itself in terms of key operating ratios and valuation metrics. • See Also: *Benchmarking*

نموذج الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى الخطة المقترحة لتحويل فكرة المشروع إلى كيان ناجح قادر على تحقيق أرباح للشركة وتقديم قيمة حقيقية للعملاء.

الابتكار في نموذج الأعمال

في هذا النوع من الابتكار، تتم مراجعة وتعديل نماذج الأعمال من أجل خلق مصادر جديدة للعائدات. وتتمثل الفكرة الأساسية في هذا النوع من الابتكار في كسر القواعد التقليدية وأساليب التفكير السائدة في المجال لإيجاد فرص ربحية جديدة.

الشركات الناشئة المخصصة للبيع

هي الشركات الناشئة التي يتم تأسيسها منذ البداية بهدف بيعها إلى شركة أكبر.

نموذج الشركات الجمل

هي الشركات الناشئة التي تحرص على تحقيق التوازن بين النمو والأرباح، حيث تركز بشكل أساسي على تحقيق معدل نمو مستقر ومستمر أكثر من تركيزها على تحقيق طفرات كبيرة من الأرباح، ويعود سبب تسميتها بهذا الاسم إلى قدرتها على الصمود في مواجهة الأزمات، تمامًا مثل البَقْل الذي يشتهر بقدرته على التحمل والصمود في مواجهة الظروف البيئية القاسية. • راجع: شركات اليونيكورن

الشركة المرجعية

هي الشركة الناشئة التي تقوم بمقارنة أدائها مقابل أداء شركة أخرى تعمل في نفس المجال (أو مجال مماثل) وتقف عند نفس مرحلة النمو (أو مرحلة قريبة منها)، وذلك عبر مجموعة من المقاييس ومؤشرات الأداء الرئيسية. • راجع: المقارنة المعيارية

Comprehensive Planner

It is a type of Entrepreneurs who develops long-range plans for all aspects of the business. • See Also: *Critical-Point Planner, Opportunistic Planner, Reactive Planner, Habit-Based Planner*

Content Business

It refers to a business whose core product is content, including newspapers, television stations, films, video games, apps, or media companies.

Continuous Innovation

It is the ongoing upgrades or enhancements of existing technologies or products. It does not change industry dynamics, nor does it typically require end-users to change their behavior. • See Also: *Discontinuous Innovation, Disruptive Innovation*

Corridor Principle

It refers to a theory that assumes that as you start pursuing one opportunity, you will encounter other opportunities.

Cottage Business

It is a business that will never scale up but can be a nice lifestyle business.

Creative Destruction

It refers to the business damage caused to existing markets by the newly created products/services.

رائد الأعمال المهتم بالتخطيط الشامل

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يتمتعون بالقدرة على تصميم خطط شاملة وطويلة المدى تغطي كافة الجوانب المتعلقة بشركاتهم وأعمالهم. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال المهتم بالفرض، رائد الأعمال التفاعلي، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

شركات صناعة المحتوى

هي الشركات التي يتمثل نشاطها الأساسي في صناعة وتقديم المحتوى للعملاء، ويتم تقديم هذا المحتوى عبر وسائل متعددة مثل الصحف، والقنوات التلفزيونية، والأفلام، وألعاب الفيديو، والتطبيقات الإلكترونية، ووسائل الإعلام، وغيرها من أشكال المحتوى المختلفة.

الابتكار المستمر

هو التحديث والتطوير المستمر للتقنيات والمنتجات الحالية بهدف تحسين أدائها، ولا يتطلب هذا النوع من الابتكار تغييرًا كبيرًا في آليات ومحركات الصناعة، كما لا يتطلب تغييرًا في سلوك المستهلك النهائي. • راجع: الابتكار الجوهري، الابتكار الثوري

مبدأ الفرص المتلاحقة

يشير هذا المبدأ إلى النظرية التي تفترض أن السعي لتحقيق فرصة معينة يقود رائد الأعمال للمزيد من الفرص الواعدة طوال الطريق.

المشروعات المحدودة

هي مشروعات تجارية بسيطة وذات نطاق محدود. وعلى النقيض من المشروعات التجارية الأخرى التي تهدف لتحويل المشروع تدريجيًا إلى كيان تجاري كبير، فإن الهدف الرئيسي لهذا النوع من المشروعات يتمثل غالبًا في تحسين مستوى المعيشة بشكل عام.

الهدم الخلاق

يُعرف هذا المصطلح أيضًا باسم التدمير الإبداعي، وهو يشير إلى الأضرار الاقتصادية التي تلحق بالأسواق جراء تقديم منتجات أو خدمات جديدة.

Creative Intelligence

It is the ability to frame problems in innovative ways and to make original solutions.

Critical-Point Planner

It is a type of Entrepreneurs who develops plans focused on the essential aspect of the business first. • See Also: *Comprehensive Planner, Opportunistic Planner, Reactive Planner, Habit-Based Planner*

CSI Entrepreneurship

It refers to the three entrepreneurial forms: corporate, social, and independent.

Crossing the Chasm

It refers to the challenging strategic and marketing process by which startups transition from selling their products/services to innovators and early adopters to selling them to the early majority. • See Also: *Adoption Cycle*

الذكاء الإبداعي

يشير هذا المصطلح إلى القدرة على تحليل ومعالجة المشكلات بأساليب جديدة والتوصل لحلول مبتكرة تختلف عن الحلول التقليدية المعتادة.

رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة

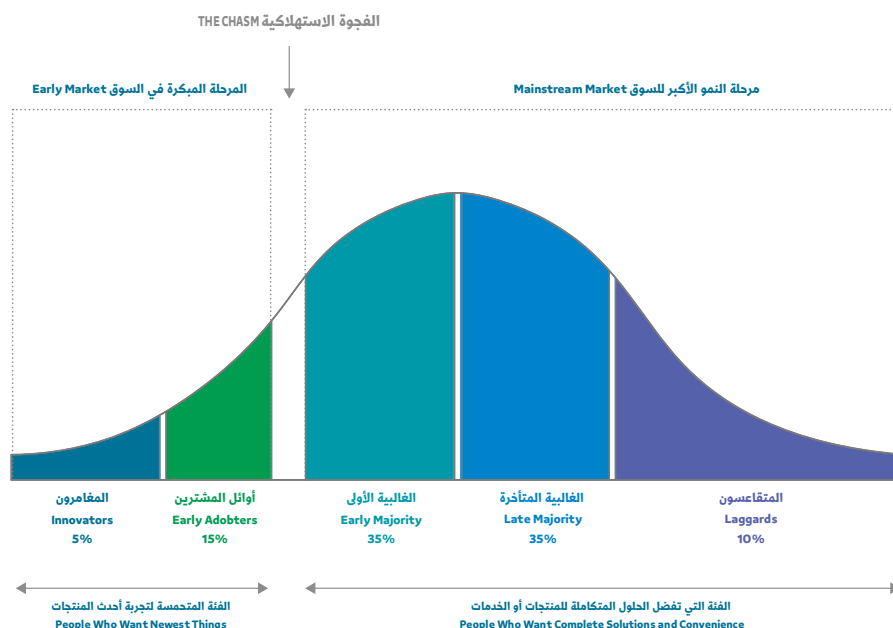
يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يعطون الأولوية للجوانب الحرجة في الأعمال. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالتخطيط الشامل، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال التفاعلي، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

أنواع ريادة الأعمال (أو اختصارًا CSI)

يشير المصطلح إلى الأنواع الثلاثة الرئيسية لريادة الأعمال، وهي: ريادة الأعمال المؤسسية، وريادة الأعمال الاجتماعية، وريادة الأعمال المستقلة.

عبور الفجوة الاستهلاكية

يشير هذا المصطلح إلى مرحلة إستراتيجية وتسويقية شاقة تمر بها الشركات الناشئة أثناء انتقال المنتج الجديد من مرحلة المستهلكين المغامرين والمشتريين الأوائل (مرحلة الإطلاق المبكرة للمنتج) إلى مرحلة الغالبية الأولى (مرحلة تبني المنتج الجديد من عدد أكبر من المستهلكين). فغالبًا ما تحدث فجوة في الشراء خلال تلك الفترة. • راجع: دورة تبني المنتج



Customer Desire Map

It is a tool to analyze customers' hopes & dreams, pains & fears, and finally, barriers & uncertainties that prevent customers from satisfying their hopes & dreams and avoiding pains & fears.

مخطط ميول المستهلك

هي أداة فعالة لتحليل كافة الجوانب النفسية المتعلقة بالمستهلكين والتي تؤثر في قرارات الشراء، ويشمل ذلك تحليل طموحاتهم وأحلامهم ومخاوفهم بالإضافة لتحليل العقبات والتحديات التي تقف عائقًا أمام محاولتهم لتحقيق هذه الطموحات أو تجنب هذه المخاوف.

Customer's Shoes

It is a way of looking at a problem your business is addressing, but from the customer's perspective.

التحليل من وجهة نظر المستهلك

هي إحدى إستراتيجيات التفكير في المشكلات من وجهة نظر العملاء للوصول لحلول أكثر فعالية تحظى برضاؤهم.

Decacorn

This term refers to startups that have a valuation of around fifty billion Saudi Riyals.
• See Also: *Dragon, Unicorn*

شركات الديكاكورن

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥٠ مليار ريال سعودي. • راجع: الشركة التين، شركات اليونيكورن

Distributed Innovation

It is a type of innovation in which a central organization gathers ideas and solutions from various sources and entities and then integrates these ideas into the final innovation.

الابتكار الحر

هو أحد أنواع الابتكار التي تعتمد على مصادر حرة ومفتوحة لتوليد الأفكار، حيث تقوم إحدى المؤسسات بجمع المعلومات والأفكار والاقتراحات من عدة مصادر وكيانات مختلفة، ثم تقوم بالمزج بين كل هذه الأفكار لتصميم وإعداد المنتج المبتكر النهائي.

Demo Day

It is a public pitch event attended by startups in an accelerator or other program. Each startup has 5–15 minutes to make a presentation to potential investors.

فعالية العروض التقديمية

هي فعالية عامة في إطار أحد برامج دعم الأعمال (مثل برامج مُسرَّعات الأعمال أو حاضنات الأعمال)، تتم فيها دعوة الشركات الناشئة وعدد مناسب من المستثمرين لحضور الفعالية. ويتم منح كل شركة ٥ - ١٥ دقيقة لعرض أفكارها ومشروعاتها.

Design Thinking

It is a method used to create better customer solutions by applying actionable design principles to the innovation strategy.

التفكير التصميمي

هو أحد أساليب التفكير التي تهدف لتقديم أفضل المنتجات والخدمات والحلول للمستهلك، من خلال المزج بين مبادئ التصميم وإستراتيجيات الابتكار.

Diffusion of Innovations

It is a process of communicating an innovation through specific channels over time among the members of a social system. It attempts to identify what aspects influence the adoption rate of innovation. The spread of a new idea mainly depends on four elements: the innovation itself, communication channels, time, and a social system.

Discontinuous Innovation

This innovation introduces a dramatic change in the industry dynamics, including possible changes in competitive dynamics, industry revenue size and growth rate, and pricing. These changes require users to change their behavior.

- Also Known As: *Disruptive Innovation*
- See Also: *Continuous Innovation*

Disruptive Innovation

This innovation creates a new value network by disrupting an existing market or creating a completely new market.

عملية انتشار الابتكارات

تشير هذه العملية إلى الآلية التي يتم من خلالها انتشار الابتكار وانتقاله تدريجيًا عبر النظام الاجتماعي (أي الفئات الاستهلاكية المختلفة). وهي تهدف لتحليل العوامل المؤثرة على معدل تبني الابتكار. ووفقًا لتلك العملية، هناك أربعة عوامل رئيسية تؤثر على معدل انتشار الابتكار أو الفكرة الجديدة، وهي كالتالي: طبيعة الابتكار نفسه، وقنوات التواصل المستخدمة، والوقت، والنظام الاجتماعي.

الابتكار الجوهري

على عكس عملية الابتكار المستمر، فإن هذا النوع من الابتكار يتطلب تغييرات هائلة في آليات ومحفزات الصناعة (وقد يشمل ذلك تغيير ديناميكيات المنافسة، ومستوى العائدات، ومعدل النمو، وإستراتيجية التسعير، إلخ). وبطبيعة الحال، فإن هذه التغييرات ستتطلب تغييرًا في سلوك المستهلكين للإقبال على تبني الابتكار الجديد.

- يُعرف ب: الابتكار الثوري • راجع: الابتكار المستمر

الابتكار الثوري

يعمل هذا النوع من الابتكارات على خلق قيمة جديدة تمامًا في السوق، حيث يتم الاستغناء الكامل عن المنتجات أو الخدمات أو الأسواق القديمة من أجل تقديم منتجات أو خدمات أو أسواق جديدة تمامًا.

Doblin's Ten Types of Innovation Model

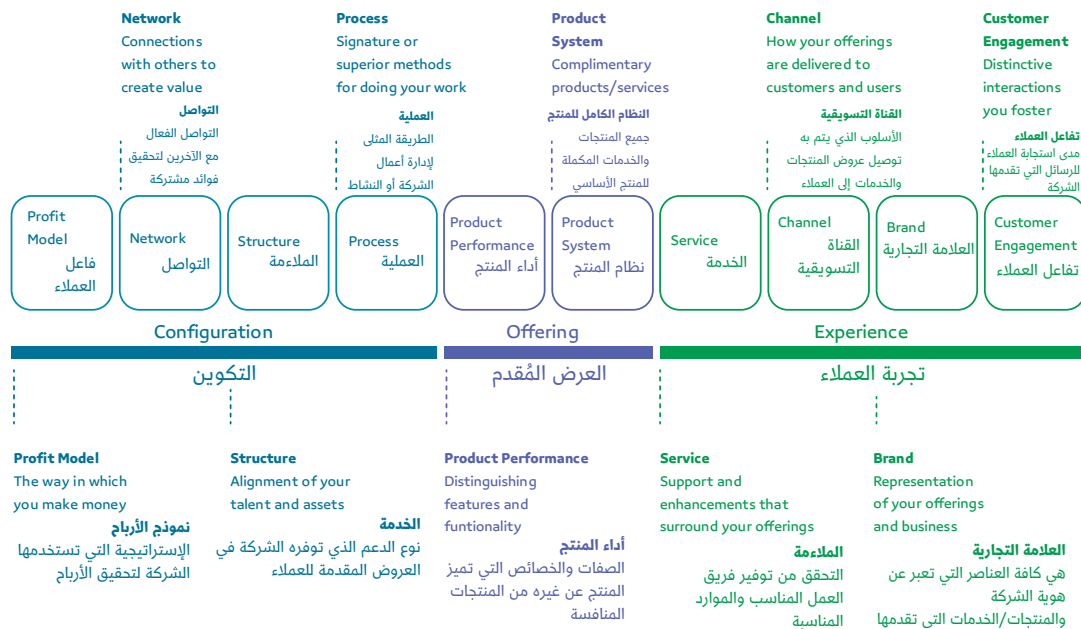
It is a model developed by the Doblin Group. This model approaches innovation from a more holistic view through three main categories:

1. Configuration (business model): includes profit model, networks, structures, and processes.
2. Offering (technology): includes distinguishing features and functionalities and complementary products/services related to your system.
3. Experience (marketing): includes delivery channels and brand, service, and other distinctive customer interactions.

نموذج دوبلن لأنواع الابتكار العشرة

تم تصميم هذا النموذج من قِبل شركة دوبلن الرائدة في مجال خدمات التخطيط الاستراتيجي. وهو يمثل إطارًا شاملاً لأنواع الابتكار التي قد تفيد الشركات في تنمية وتطوير أعمالها، حيث يقوم النموذج بتصنيف الابتكار إلى عشرة أنواع تندرج تحت ثلاث فئات رئيسية تمثل الجوانب الأساسية للأعمال، وهي كالتالي:

١. التكوين (نموذج الأعمال): ويتضمن نموذج الأرباح، وإستراتيجيات التواصل، وهيكل الشركة، والعمليات.
٢. العرض المُقدم (التقنيات): ويتضمن الخصائص والمواصفات الحصرية التي تميز منتجات وخدمات الشركة عن نظيراتها في السوق، والفوائد الإضافية التي قد يحققها المستهلكون من استخدامها.
٣. تجربة العملاء (التسويق): تتضمن القنوات التسويقية لتوصيل عروض المنتجات والخدمات وصورة العلامة التجارية وجودة الخدمة وغيرها من العناصر التي ترتبط بشكل مباشر بتجربة العملاء ومستوى تفاعلهم مع المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة.



Domain Knowledge

It is knowledge about a specific industry, technology, or market. It can take the form of technological expertise, understanding of product trends, familiarity with key industry players and influencers, or knowledge of industry-specific terminology and business practices. It is a critical success factor for any entrepreneur.

المعرفة المتخصصة

يشير هذا المصطلح إلى المعرفة المرتبطة بمجال معين أو نطاق محدد (مثل المعرفة بقطاع معين، أو سوق معين، أو تقنية محددة). وهي تمثل أحد أهم عوامل نجاح الشركات وإحدى المهارات الأساسية التي يجب أن يتمتع بها رواد الأعمال الطامحون لتنمية شركاتهم. وهناك صور متعددة للمعرفة المتخصصة في مجال الأعمال، مثل: المعرفة بالخبرات التكنولوجية المطلوبة، وفهم الاتجاهات الاستهلاكية المتعلقة بالمنتج، وتحديد أهم الشركات والأطراف المؤثرة في المجال، والمعرفة بأهم ممارسات الأعمال، والإلمام بالمصطلحات المستخدمة في المجال، وغيرها من المعارف المرتبطة بالأعمال.

Double Bottom Line

It is a startup that aims in addition to generating money to support a social cause. • See Also: *Social Entrepreneurship*, *Nonprofit Entrepreneurship*

المكسب المزدوج

يُقصد بهذا المصطلح الشركة الناشئة التي تسعى لخلق قيمة مزدوجة لأنشطتها. فهي تسعى لتحقيق نفع عام في المجتمعات التي تعمل بها إلى جانب تحقيق الأرباح المادية. • راجع: ريادة الأعمال الاجتماعية، ريادة الأعمال غير الربحية

Dragon

It refers to a tiny number of startups that raise over five billion Saudi Riyals in one round of funding. • See Also: *Decacorn*, *Unicorn*

الشركة التنين

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات الناشئة التي تستطيع جذب استثمارات تُقدر بخمسة مليارات ريال سعودي خلال دورة تمويل واحدة. • راجع: شركات الديكاكورن، شركات اليونيكورن

Drone Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who does not like change. They want to continue doing business using their own traditional methods of production and their own systems.

رائد الأعمال التقليدي

هو رائد الأعمال الذي لا يميل إلى التغيير. وهو يفضل إدارة أعماله دائمًا من خلال الأساليب التقليدية القديمة.

Due Diligence

It is a process undertaken by potential investors investigating a business deal or the target of an investment or acquisition. It often involves exhaustive fact-checking and a review of all historical and current financial and legal records. This process is performed before closing the business transaction in question.

عمليات القياس والتحقق

يُطلق عليها أيضًا "الفحص النافي للجهالة". وهي عملية تقوم بها الشركة لتقييم الفائدة المتوقعة لأحد الاستثمارات أو الصفقات التي تعتزم القيام بها (مثل صفقات الاندماج والاستحواذ، شراء الأسهم، إلخ). وهي تتضمن عمليات مكثفة ومرهقة لتحليل ومراجعة كافة البيانات المالية والقانونية السابقة والحالية الخاصة بالأطراف المشاركة في الصفقة. وهي تتم قبل الموافقة النهائية على الصفقة والشروع في تنفيذها.

Ecopreneurship

It refers to startups that focus on creating environmentally friendly products/services.

- Also Known As: *Environmental Entrepreneurship, Green Entrepreneurship, Sustainable Entrepreneurship*

ريادة الأعمال الصديقة للبيئة

يشير المصطلح إلى الشركات الناشئة التي تركز على تقديم منتجات أو خدمات صديقة للبيئة. • تُعرف ب: ريادة الأعمال البيئية، ريادة الأعمال الخضراء، ريادة الأعمال المستدامة

Edtech

It refers to businesses that depend on modern technology to advance learning and educational services.

التقنيات التعليمية

يشير هذا المصطلح إلى الشركات التي تحرص على استخدام التقنيات والأساليب التقنية الحديثة لتطوير خدمات التعليم والتعلم.

Elevator Pitch

It is a brief presentation (from 10 to 25 slides) to potential investors demonstrating why your company is going to make a difference. It should include the problem your business addresses, your solution, your target market, how you will make money, and how you are better than competitors. It should not take more than one or two minutes, like an elevator trip.

- Also Known As: *60 Second Pitch, Pitch Deck, Investor Pitch*

العرض الموجز للمشروع

يُطلق عليه أيضًا حديث المصعد وهو عبارة عن عرض تقديمي مختصر (مكون من ١٠ إلى ٢٥ شريحة) لتوضيح الفارق الذي تصنعه الشركة الجديدة للمستهلكين. ويجب أن يتضمن العرض العناصر التالية: المشكلة التي يتناولها المشروع، الحلول المقترحة، السوق المستهدف، طريقة تحقيق الأرباح، وأوجه تميز الشركة عن منافساتها. • يُعرف ب: حديث الستين ثانية، العرض التقديمي للمشروع، العرض الموجز للمستثمرين

Emerging Business

It is a group of organizations that have a new idea or concept, often centered around new technology, and which is in its early stages of development. In emerging businesses, competition is low at the beginning, compared to existing ones.

Entrepreneur Advisor

It refers to a person or an organization with the experience base and educational knowledge necessary to guide an entrepreneur from concept through business fruition.

Entrepreneur

It refers to a person who starts (founder) or participates in the founding and launch (cofounder) of a new company. An entrepreneur has the ability to take the business from an idea, bearing all risks, to a sustainable business with internally generated cash flow.

Entrepreneurial Alertness

It refers to a special observational and thinking skills that help entrepreneurs identify good opportunities without prior formal research having to be done.

Entrepreneurial Ecosystem

It is the configuration of the environment that is most important for creating a solid and active community of startups such as the entrepreneurs, the government, the universities, the investors, the service people, the mentors, and the large organizations.

الشركات الصاعدة

هي الشركات التي تقوم على فكرة جديدة أو اقتراح مبتكر (غالبًا ما يرتبط بإحدى التقنيات الحديثة)، وتكون في المراحل الأولى من النمو. وبطبيعة الحال، تكون المنافسة ضعيفة بين الشركات الصاعدة في بداياتها، على النقيض من الشركات الأقدم التي تشهد منافسة شرسة فيما بينها.

مستشار رواد الأعمال

هو الشخص (أو المؤسسة) الذي يتمتع بالخبرة العملية والمؤهلات العلمية المناسبة التي تمكنه من إرشاد وتوجيه رواد الأعمال عبر رحلة تأسيس الشركة الجديدة (بدايةً من صياغة فكرة المشروع وحتى تحويله إلى كيان تجاري مربح).

رائد الأعمال

هو الشخص الذي يؤسس شركة جديدة (يُطلق عليه المؤسس) أو الذي يساهم في تأسيس شركة جديدة (ويُطلق عليه الشريك المؤسس). ويتمتع رائد الأعمال بالقدرة على تحويل المشروع من مجرد فكرة إلى شركة ناجحة ومستمرة تدر أرباحًا وعائدات استثمارية، وهو يتحمل في سبيل ذلك العديد من المخاطر والتحديات.

اليقظة الريادية

يُطلق عليها أيضًا فطنة الأعمال أو الفطنة التجارية، وتشير إلى مجموعة من مهارات التفكير والملاحظة التي تساعد رواد الأعمال على تحديد الفرص الاستثمارية الواعدة دون الحاجة إلى إجراء دراسات أو تحليلات سابقة.

النظام البيئي لريادة الأعمال

يُطلق عليه أيضًا اسم البيئة الريادية أو النظام البيئي الريادي، ويشير إلى توفير وإعداد كافة العوامل والظروف التي تساهم في خلق بيئة مناسبة لتأسيس ونجاح الشركات الناشئة (بما في ذلك رواد الأعمال، والحكومات والمؤسسات التعليمية، والمستثمرين، والعمال، والموجهين، والمؤسسات الداعمة الكبرى، إلخ).

Entrepreneurship

There are many ways to define what is meant by entrepreneurship. The Center for American Entrepreneurship defines it as the process of exploiting a commercial opportunity, either by bringing a new product or process to the market or by substantially improving an existing good, service, or method of production. The European Commission sees entrepreneurship as acting upon opportunities and ideas and transforming them into value for others, whether financial, cultural, or social. Entrepreneurship can be defined as the willingness, capability, and process of designing, launching, and running a new business in an environment where the risk levels are significant. • See Also: *Social Entrepreneurship, CSI Entrepreneurship, Environmental Entrepreneurship, Sustainable Entrepreneurship, Knowledge Entrepreneurship*

Entrepreneurship Education

It is a strategy that aims at providing education to students about the knowledge, skills, and motivation to encourage entrepreneurial culture.

Entrepreneurship Program

It is a structured initiative that works with founders to advise, provide either monetary or non-monetary resources, and grow new startups. Additionally, the main focus is on mentorship and learning. It does not have a unified cohort structure across most programs in the way that accelerators or incubators do.

Episodic Business

It is a temporary, project-based, or sporadically operating business.

ريادة الأعمال

لريادة الأعمال تعريفات عديدة وهناك طرق متنوعة لتحديد المقصود منها، فمركز ريادة الأعمال الأمريكية يعرّفها على أنها عملية استغلال فرصة تجارية، إما عن طريق جلب منتج أو عملية جديدة إلى السوق أو عن طريق تحسين سلع أو خدمة أو طريقة إنتاج موجودة تحسينًا كبيرًا؛ بينما ترى المفوضية الأوروبية أن ريادة الأعمال هي العمل على الفرص المتاحة والأفكار المطروحة وتحويلها إلى قيمة للآخرين، سواء كانت قيمة مالية أو ثقافية أو اجتماعية. ويمكن تعريف ريادة الأعمال على أنها الرغبة والقدرة والطريقة العملية المتعلقة بتصميم عمل جديد وإطلاقه وتشغيله في بيئة تكون فيها مستويات المخاطرة كبيرة. • راجع: ريادة الأعمال الاجتماعية، أنواع ريادة الأعمال أو اختصارًا CSI، ريادة الأعمال المستدامة، ريادة الأعمال المعرفية.

تعليم ريادة الأعمال

هي إستراتيجية تهدف لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال لدى الطلاب من خلال دمج المعارف والمهارات المطلوبة لريادة الأعمال في المناهج التعليمية لتحفيز الطلاب وتشجيعهم على تأسيس مشروعاتهم الخاصة في المستقبل.

برنامج ريادة الأعمال

هو مبادرة منظمة لدعم رواد الأعمال من خلال تقديم المشورة والموارد التي تساعد على تأسيس شركاتهم الجديدة (ويشمل ذلك الموارد المادية وغير المادية). وعادةً ما يتمثل الجزء الأكبر من الدعم في توجيه وتزويد رائد الأعمال بالمعرفة المطلوبة لتأسيس ونجاح شركته. ولا تتخذ هذه المبادرات شكلًا أو هيكلًا موحّدًا عبر كافة البرامج، بل قد تختلف من برنامج لآخر وفقًا لطبيعة الجهة الداعمة للبرنامج (مثل مُسرّعات الأعمال، وحاضنات الأعمال، إلخ).

الشركات المؤقتة

هي الشركات التي يتم تأسيسها لغرض مؤقت، سواء لغرض مرتبط بمشروع محدد أم لا.

Explicit Knowledge

It refers to the knowledge that can be documented, transferred and stored.

- Also Known As: *Expressive Knowledge*
- See also: *Implicit Knowledge*

المعرفة الصريحة

يُطلق عليها أيضًا المعرفة الظاهرية، وتشير إلى المعرفة التي يمكن توثيقها وحفظها ونقلها من شخص إلى آخر، وتشير للبيانات أو المعلومات التي يمكن التعبير عنها في صورة كلمات أو أرقام أو رموز (مثل: الكتب، والوثائق، ومقاطع الفيديو، إلخ). • يُعرف ب: المعرفة التعبيرية. • راجع: المعرفة الضمنية

Fabian Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who is reluctant to take risks, very careful in their approaches, cautious in adopting any changes, and shies away from any innovations.

رائد الأعمال الحذر

عادةً ما يتميز هذا النوع من رواد الأعمال بالعزوف عن المخاطرة، فضلًا عن الحذر الشديد في قراراتهم، والقلق من إجراء أي تغييرات جديدة، وفقدان الحماس للتجديد والابتكار.

Fail Fast Fail Cheap

It refers to the extensive testing of a product/service to determine if it has any value. The goal of testing is to quickly change an idea if something is not working.

الفشل السريع أقل تكلفة

يعتمد هذا المبدأ على إجراء اختبارات مكثفة للمنتج (أو الخدمة) الجديد لتحديد قيمته الحقيقية وتقييم احتمالات نجاحه. وتتيح هذه الاختبارات للشركة التعرف على مواضع الضعف في المنتج وتعديلها سريعًا قبل طرحه في السوق.

Feasibility Study

It is a study that evaluates the potential of a business opportunity by studying five primary areas in depth:

دراسة الجدوى

هي الدراسة التي تهدف لتقييم الجدوى الاقتصادية لأحد المشروعات أو الفرص الاستثمارية المقترحة، وذلك من خلال تحليل العناصر الخمسة الأساسية التالية:

- The overall business idea
- The product/service
- The industry and market
- Financial projections (profitability)
- The plan for future action

- الفكرة العامة للمشروع
- المنتج أو الخدمة المقترحة
- الصناعة والسوق
- التوقعات المالية (الأرباح المتوقعة)
- خطة العمل المستقبلية

Fintech

Businesses that use modern technology to advance banking and financial services.

التقنيات المالية

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم الفينتيك، وهو يشير إلى الشركات التي تستخدم التقنيات الحديثة لتطوير الخدمات المصرفية والخدمات المالية بشكل عام.

First-Mover Advantage

It is the competitive advantage gained by a first entrant in a market or segment. This advantage is often gained through advanced technology or the control of scarce resources and applies only to disruptive innovations.

ميزة الرائد الأول

هي الخصائص الحصرية التي تتمتع بها الشركة لكونها أول من يستهدف سوقًا معينًا أو شريحة خاصة. وعاليًا ما تعتمد هذه الشركات على تقنيات متطورة أو موارد محدودة لتقديم ابتكارات ثورية.

Fledgling

It refers to a startup that is still young, lacking experience, and struggling with the business ideas, business model, market, and products/services.

الشركات غير الناضجة

يشير هذا المصطلح إلى الشركات الناشئة في المراحل المبكرة من النضوج، والتي عادةً ما تفتقر إلى الخبرة وتعاني من التذبذب في إدارة أعمالها (بما في ذلك إدارة أفكار المشروعات، ونموذج الأعمال، والسوق، والمنتجات أو الخدمات، إلخ).

Founder

It refers to a person who creates or starts a new business.

المؤسس

هو الشخص الذي يؤسس شركة جديدة.

Fusion Team

It refers to a multidisciplinary team that has technology and business domain expertise and shares business accountability.

الفريق المختلط

هو فريق عمل متعدد التخصصات يجمع بين الخبرات التقنية وخبرات إدارة الأعمال، ويشارك في تحمل المسؤولية عن الأداء العام للشركة.

Gazelle Company

It refers to a young fast-growing company with a revenue of at least 300,000 Riyals and four years of sustained revenue growth.

نموذج الشركة الغزال

يُطلق هذا الوصف على الشركات الجديدة سريعة النمو التي تزيد عائداتها عن ٣٠٠٠٠٠ ريال، والتي نجحت في تحقيق النمو والأرباح على مدار أربعة أعوام متوالية.

Gold Dust

It refers to successful business ideas that are of great value and are difficult to find.

الأفكار الذهبية

يُقصد بهذا المصطلح أفكار المشروعات الناجحة التي تقدم قيمة عظيمة للمستهلك ويصعب العثور عليها.

Growth Mindset

It is a mentality possessed by those who spend time and effort on constant personal and professional improvement. The core ideology behind the growth mindset is that success requires continuous effort and is done by developing your skills. Intelligence or talent aren't seen as fixed traits but rather as results of hard work.

Habit-Based Planner

It is a type of Entrepreneurs who do not plan, preferring to let their routines dictate all actions. • See Also: *Critical-Point Planner, Opportunistic Planner, Comprehensive Planner, Reactive Planner*

Hackathon

It is an event where individuals come together to solve problems creatively.

Hectacorn

This term refers to startups whose valuation is around five hundred billion Saudi Riyals. • See Also: *Decacorn, Unicorn*

Hockey Stick Growth

It refers to the growth pattern every entrepreneur hopes for where their startup grows exponentially.

Hustler Entrepreneur

It refers to an entrepreneur willing to grow a more significant business through hard work rather than using capital.

عقلية النمو

يشير هذا المصطلح إلى الأشخاص الحريصين بشكل دائم على تطوير مهاراتهم الشخصية والمهنية، ويبدلون الكثير من الوقت والجهد في سبيل ذلك. وتؤمن هذه العقلية بأن تحقيق النجاح يتطلب العمل المستمر على تطوير المهارات. وهي لا ترى أن الذكاء والموهبة هي سمات ثابتة لا يمكن للمرء تغييرها، بل إنها نتاج طبيعي للعمل الجاد.

رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين لا يهتمون بإعداد خطط وإستراتيجيات الأعمال بشكل مسبق، بل يميلون إلى تحديد مسار الأعمال وفقًا للتطور الطبيعي للظروف. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال الشامل، رائد الأعمال التفاعلي

فاعلية الهاكاثون

هي فعالية تضم مجموعة متنوعة من الأفراد، وتهدف لإيجاد حلول مبتكرة للمشكلات المختلفة.

شركات الهكتاكورن

يُطلق عليها أيضًا اسم شركات السوبر يونيكورن، وهي الشركات التي تتجاوز قيمتها ٥٠٠ مليار ريال سعودي. • راجع: شركات الديكاكورن، شركات اليونيكورن

نموذج عصا الهوكي للنمو

يشير هذا النموذج إلى نقطة التحول التي تبدأ عندها الشركة الناشئة في النمو بشكل مفاجئ وسريع ومستمر بعد فترة من الأداء المستقر.

رائد الأعمال النشيط

هو رائد الأعمال الذي يتمتع بالإرادة والقدرة على تأسيس شركة كبيرة وناجحة من خلال الاعتماد على العمل الجاد المستمر أكثر من الموارد المالية.

Hybrid Entrepreneurship

It is the process of initiating a business while simultaneously remaining employed for a wage or a salary.

ريادة الأعمال المختلطة

تشير ريادة الأعمال المختلطة (أو ريادة الأعمال الهجينة) إلى قيام أحد رواد الأعمال بتأسيس مشروع جديد دون التخلي عن عمله الأساسي كموظف براتب أو أجر ثابت.

Idea Generation

It is the process of generating, developing, and communicating new business ideas.

- Also Known As: *Ideation*

توليد الأفكار

هي عملية توليد وتطوير ومشاركة الأفكار الجديدة للأعمال. • يُعرف ب: صياغة الأفكار

Idea Management

It is a structured process of gathering, developing, and implementing promising new ideas for the purposes of innovation.

إدارة الأفكار

هي عملية منظمة تهدف إلى تطوير الأداء وتعزيز الابتكار من خلال جمع وتطوير وتنفيذ الأفكار الجديدة الواعدة.

Idea Management System (IMS)

It is a web-based platform that manages the process by which ideas can be recorded, filtered, and selected for implementation.

نظام إدارة الأفكار

هو منصة إلكترونية تساعد على إدارة وتنظيم الأفكار من خلال تسجيلها وفرزها تمهيدًا لاختيار وتنفيذ أفضل الأفكار.

Idea Pipeline

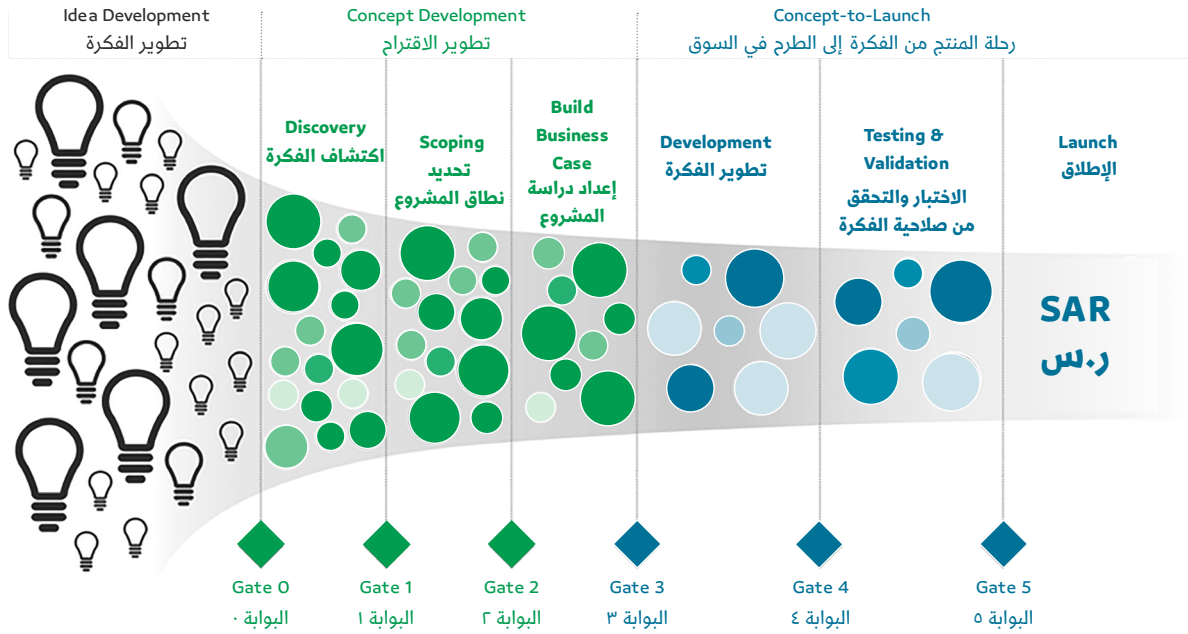
It is a process for managing, refining, and implementing new ideas and concepts. It is a structured innovation model which illustrates the life cycle of an idea or innovation. The image below presents one of the models used to manage the idea pipeline.

• Also Known As: *Idea Funnel*, *Innovation Pipeline*, *Innovation Funnel*

مسار الأفكار

هو أداة فعالة لإدارة وتنقيح وتنفيذ الأفكار الجديدة، حيث يعتمد على نموذج مبتكر ومنظم يستعرض دورة حياة الفكرة أو الابتكار المقترح. ويوضح الشكل التالي أحد النماذج المستخدمة لإدارة مسار الأفكار.

• يُعرف ب: مخروط الأفكار، مسار الابتكار، مخروط الابتكار



Idea Validation

Any business is built on an idea that attracts customers. New companies should make sure that the ideas behind their companies have enough appeal to customers and consequently are profitable. It is the process of confirming that there's a paying market for your idea.

التحقق من الأفكار

تقوم جميع المشروعات التجارية على فكرة رئيسية تجذب العملاء والمستهلكين. لذلك، يجب على الشركات الجديدة التأكد من اختيار أفكار المشروعات التي تتمتع بقدر كافٍ من الجاذبية في أعين المستهلكين لضمان تحقيق الأرباح المرجوة. ويتمثل الهدف الرئيسي من هذه العملية في التأكد من وجود سوق أو فئة استهلاكية لديها الاستعداد لدفع أموالها مقابل الحصول على هذه المنتجات أو الخدمات.

Idea

It is a new suggestion or solution to an existing problem or perceived opportunity.

Idea's Life Cycle

It refers to the journey of an idea from the initial thought to a refined concept. This process consists of four stages; ideation, development, prototyping, and idea validation.

Ideator

It refers to a trained person in the art and science of brainstorming to deliver sudden, exciting, and relevant ideas.

Imagineer

It is a combination of image and engineer. It refers to someone capable of taking creative ideas or using their imagination and turning them into reality.

Imitating Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who observes an existing successful business and copies it to fix deficiencies of the original business model.

Incremental Innovation

It is the most common type of innovation. It introduces a series of small and gradual improvements to existing products, processes, or methods. It can also be of the disruptive or sustainable type.

الفكرة

هي الحل الجديد الذي يتم اقتراحه لحل إحدى المشكلات القائمة أو استغلال إحدى الفرص المتاحة.

دورة حياة الفكرة

يشير هذا المصطلح إلى جميع المراحل التي تمر بها الفكرة، بدايةً من لحظة توليدها حتى تحويلها إلى منتج نهائي. وتتكون دورة حياة الفكرة من أربع مراحل رئيسية: توليد الفكرة، تطوير الفكرة، تجربة الفكرة، التحقق من الفكرة.

خبير صياغة الأفكار

هو شخص مُدرب على فنون التفكير وتقنيات العصف الذهني، ولديه القدرة على تقديم أفكار سريعة ومفيدة وجذابة.

مهندس الأفكار

يجمع هذا المصطلح بين الخيال والتصميم الهندسي. وهو يشير إلى الأشخاص الذين يتمتعون بالقدرة على تخيل الأفكار الإبداعية ونقلها من حيز الخيال إلى حيز الواقع (أي تحويلها إلى مشروعات واقعية ناجحة).

رائد الأعمال المحاكي

هو رائد الأعمال الذي يقوم بتقليد أو محاكاة نموذج ناجح لإحدى الشركات لسد الثغرات الموجودة في نموذج الأعمال الأساسي الخاص بشركته.

الابتكار التدريجي

يُعد أكثر أنواع الابتكار شيوعًا. وهو يعتمد على سلسلة من التحسينات التدريجية البسيطة للمنتجات والعمليات وأساليب العمل وغيرها من جوانب إدارة الأعمال. وفي بعض الأحيان، يتحول الابتكار التدريجي إلى ابتكار ثوري أو ابتكار مستدام.

In-kind Support

It refers to the free support startups get from other parties such as equipment, human resources, creative skills, or professional services.

الدعم غير المادي

يشير هذا النوع من الدعم إلى الموارد غير المادية (غير النقدية) التي تتلقاها الشركات الناشئة من الجهات الداعمة. ويشمل ذلك المعدات، والموظفين، والمهارات الإبداعية، والخدمات المهنية، وغيرها من أشكال الدعم غير المالي.

Incremental Product Innovation

It refers to the gradual improvement and refinement of existing products that occur over time as existing technologies are developed. See Also: Quantum Product Innovation

الابتكار التدريجي للمنتجات

تشير هذه العملية إلى التحسين التدريجي المستمر للمنتجات الحالية لمواكبة التطور المستمر للتقنيات الحديثة. راجع: الابتكار السريع للمنتجات

Incubators

It refers to organizations that offer longer-term advice programs that help entrepreneurs with mentorship, connections, and resources like a coworking space. The main focus of accelerators is speed and fundraising, while the main focus of incubators is to take earlier-stage startups and help them overcome early-stage challenges.

- See Also: *Accelerators*

حاضنات الأعمال

هي المؤسسات التي تدعم الشركات الناشئة لفترة طويلة وممتدة، ويشمل ذلك تزويد رواد الأعمال الجدد بالتوجيه والإرشاد وجهات الاتصال والموارد التي تساعد على نجاح مشروعهم الناشئ (مثل توفير مساحات مشتركة للعمل). ويتمثل الفارق الرئيسي بين مُسرّعات وحاضنات الأعمال في أن الأولى تختار الشركات الناشئة شبه الناضجة وتوفر التمويل المطلوب للإسراع بوتيرة نموها خلال فترة قصيرة ومحددة، أما الأخيرة فتبدأ في دعم الشركة الناشئة خلال مراحلها الأولى وتساعد على تجاوز التحديات المرتبطة بمرحلة التأسيس المبكرة، كما يمتد برنامجها لفترة أطول. • راجع: مُسرّعات الأعمال

Info Pack

It is a set of documents providing information on a particular subject.

حزمة المعلومات

وهي مجموعة الوثائق والمنشورات التي تقدم معلومات توضيحية حول موضوع معين.

Investor Studio

It refers to a startup studio that focuses on providing them with funds and expertise.

- See Also: *Builder Studio, Startup Studio*

استديو المستثمرين

يُطلق عليه أيضًا اسم استديو الشركات الناشئة، ويشير إلى الجهة المتخصصة في تقديم التمويل والخبرات والموارد المطلوبة والدعم اللازم للشركات الناشئة. • راجع: مصنع الشركات الناشئة، استديو الشركات الناشئة

Innovation

It is the development of new ideas or better solutions that meet new requirements. It is the process of turning ideas into products/services that create value for customers. These ideas must have two criteria: to be replicable at an economical cost and to satisfy a specific need.

Innovation Management System (IMS)

It is a web-based platform that manages the process by which the growth of an insight can be recorded from an idea, concept, or project to a product on the market.

Innovation Process

It is the process of generating, prioritizing, evaluating, and validating new ideas and putting them into practice.

Innovation Theatre

It refers to the innovation initiatives, workshops, and events organized to show that innovation is 'happening' at your organization, not to achieve tangible business results that support clear corporate strategy goals.

Innovative Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who invests a lot of time and wealth in researching and developing new ideas in the market.

Integrated Innovation

It is a holistic approach to innovating products, brands, and services by exploring a wide variety of opportunities from every aspect of the marketing mix.

الابتكار

هو تطوير أفكار وحلول جديدة لتلبية الاحتياجات والمتطلبات الجديدة. وتتضمن عملية الابتكار تحويل هذه الأفكار والحلول إلى منتجات أو خدمات ذات قيمة حقيقية للمستهلكين. ويجب اختيار الفكرة التي تلي حاجة استهلاكية معينة، على أن تكون قابلة للتنفيذ بتكلفة مناسبة.

نظام إدارة الأفكار

هو منصة إلكترونية تساعد على إدارة الأفكار من خلال فرزها وتسجيل النتائج المتوقعة لكل فكرة، مما يساعد على اختيار أفضل الأفكار التي يمكن تحويلها لمنتجات مربحة في السوق .

عملية الابتكار

هي منهجية منظمة لتوليد وفرز وتقييم الأفكار الجديدة والتأكد من صلاحيتها، وذلك تمهيدًا لاختيار وتنفيذ أفضلها.

معرض الابتكار

يشمل هذا المصطلح المبادرات والفعاليات وورش العمل التي يتم تنظيمها بهدف استعراض جهود التطوير والابتكار في الشركة، وليس بهدف تحقيق فائدة أو منفعة مادية للشركة.

رائد الأعمال الابتكاري

هو رائد الأعمال الذي يستثمر الكثير من الوقت والمال في أنشطة البحث والتطوير بهدف إيجاد الأفكار المبتكرة وتحويلها إلى منتجات أو خدمات جديدة في الأسواق.

الابتكار المتكامل

يمثل الابتكار المتكامل منهجًا شاملاً لتطوير المنتجات والخدمات والعلامات التجارية، حيث يركز على استكشاف واستغلال أكبر قدر من الفرص المتاحة في كل جانب من جوانب المزيج التسويقي.

Internal Startup

It is a form of corporate entrepreneurship such as a new business division that operates at arm's length from the rest of the company.

Internet Entrepreneur

It refers to a founder of an Internet-based business.

Intrapreneur

It refers to an employee who innovates and develops new lines of business, programs, or products within an existing organization.

Invention

It is a new product or concept that usually originates from a process of inventing.

Iteration

It is an ongoing process of refining and improving to achieve the desired quality and outcome.

Know-How

It refers to the knowledge gained by practice.

Knowledge Entrepreneurship

It is a type of entrepreneurship that focuses on opportunities that realize innovative knowledge practices or products rather than maximize monetary profit.

الشركة الناشئة الداخلية

هي أحد أشكال ريادة الأعمال المؤسسية، حيث يتم تأسيس وحدة أعمال جديدة تابعة للشركة الأم لكنها تعمل بشكل مستقل عن بقية الشركة.

رائد أعمال الإنترنت

هو رائد الأعمال الذي يؤسس شركة أو مشروعًا تجاريًا جديدًا عبر الإنترنت.

رائد الأعمال الداخلي

يشير هذا المصطلح إلى الموظف الذي يقوم بابتكار وتطوير خطوط عمل جديدة (منتجات، أو خدمات، أو برامج، إلخ) داخل الشركة التي يعمل بها.

الاختراع

هو أحد المنتجات أو الأفكار الجديدة التي غالبًا ما تظهر نتيجة لجهود الابتكار والتطوير.

دورة التطوير المتكرر

هي عملية التنقيح والتحديث المستمر للمنتج أو الخدمة من خلال دورات متكررة من التطوير، بهدف الوصول للنتائج المستهدفة وتحقيق المستوى المطلوب من الجودة.

المعرفة العملية

تشير المعرفة العملية أو المعرفة الفنية إلى المعارف التي يكتسبها الشخص أو المؤسسة في مجال معين نتيجة الخبرة والممارسة العملية.

ريادة الأعمال المعرفية

هي أحد أشكال ريادة الأعمال التي تسعى لاستغلال الفرص المتاحة لإنشاء أساليب أو منتجات معرفية مبتكرة. وعلى النقيض من ريادة الأعمال التقليدية، فإن هذا النوع من ريادة الأعمال لا يهدف لتعظيم الأرباح بقدر اهتمامه بتطوير الجوانب المعرفية.

Large Company Startup

It is a startup backed up by an already successful company. These startups aim to reach new audiences, diversify product offerings, and keep large companies tapped into the ever-changing market.

Launch

Launching a business means going with your business to the marketplace for customers to use or buy.

Lean LaunchPad

It is a method for entrepreneurs to test and develop business models based on inquiring with and learning from customers.

Lean Startup

It refers to a clear set of principles to create and design startups under limited resources and tremendous uncertainty to build their ventures flexibly and at a lower cost.

Liability of Newness

It refers to the set of risks firms face early in their life cycles caused by a lack of knowledge of the owners and customers about the new business.

Lifestyle Startups

These startups are inspired by the passions and desire for independence of their founders, who want to turn their favorite hobby or activity into a business.

الشركات الناشئة التابعة للمؤسسات الكبرى

هي الشركات الناشئة التي تدعمها إحدى الشركات الناجحة الكبرى. وعادةً ما يكون الهدف الرئيسي من تأسيس هذه الشركات الناشئة هو الوصول لجمهور أو فئة استهلاكية جديدة، وتنويع محفظة المنتجات، وزيادة قدرة الشركة الداعمة على المنافسة في ظل التغيرات السريعة والمتلاحقة في الأسواق.

إطلاق الشركة

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى بدء عمل الشركة ودخولها الفعلي إلى السوق مما يتيح للمستهلكين بدء شراء واستخدام منتجاتها.

المنهجية الرشيقة لتأسيس الشركات الناشئة

هي إحدى الإستراتيجيات الفعالة التي تساعد رواد الأعمال على اختيار نماذج الأعمال المثلى لشركاتهم الناشئة، حيث تعتمد على تقييم وتطوير نماذج الأعمال بناءً على التعليقات والمعلومات التي يتم جمعها من العملاء.

منهجية الشركة الناشئة الرشيقة

يُطلق عليها أيضًا منهجية الشركة الناشئة المرنة، وهي مجموعة من القواعد المحددة التي تساعد على تأسيس الشركات الناشئة بأقل قدر من التكلفة والموارد والمخاطرة، وتصبح هذه المنهجية مفيدة بشكل خاص في الحالات التي تتسم بقلّة الموارد وارتفاع نسبة المخاطرة.

مخاطر المراحل المبكرة

يشير هذا المصطلح إلى المخاطر التي تواجهها الشركات الجديدة في بداية دورة حياتها بسبب نقص الخبرة الإدارية لدى المؤسسين من جهة وعدم معرفة المستهلكين بالشركة الجديدة من جهة أخرى.

الشركات الناشئة القائمة على الموهبة

يُولد هذا النوع من الشركات عندما يقرر المؤسسون تحويل مواهبهم وشغفهم بهواية معينة إلى مشروع تجاري مربح، وعادةً ما تتسم هذه الفئة من رواد الأعمال بالرغبة في الاستقلال والاعتماد على الذات.

Maker

It refers to an inventor who uses modern techniques like 3-D software and 3-D printers to create new items.

Marketing Innovation

It is a source of innovation in which new markets, new value propositions, new unique channels, and new promotion tactics are found.

Mastermind

It is a group of entrepreneurs who act as a brain trust for you and your ideas. This group can recognize areas where you can grow and help foster that growth.

Medium Enterprise

Businesses with 50-249 full-time employees, and whose revenues are estimated at 40-200 million SAR.

Meta-Innovation

It refers to the study of innovation methods and processes.

Microentrepreneur

It refers to an entrepreneur who develops a business with five or fewer employees.

Micro Enterprise

Businesses with 5 or less full-time employees, and whose revenues do not exceed 3 million SAR.

صانع الابتكارات

هو الشخص المخترع أو المبتكر الذي يستخدم التقنيات الحديثة (مثل الطابعات والبرمجيات ثلاثية الأبعاد) من أجل صناعة وتقديم ابتكارات جديدة.

الابتكار التسويقي

هو أحد مصادر الابتكار الذي يتم من خلاله خلق أسواق جديدة، أو تقديم منتجات جديدة ذات قيمة حقيقية للعملاء، أو خلق قنوات وأساليب ترويجية مبتكرة، أو غير ذلك من أشكال التطوير في عملية التسويق.

العقل المدبر

وهو يشير إلى اجتماع مجموعة من رواد الأعمال لتقديم ومناقشة وتحليل الأفكار (وكأنهم عقل واحد كبير) للوصول لأفضل الحلول . وتحالف عقول تلك المجموعة لتحديد فرص النمو المتاحة من أجل التركيز عليها للإسراع بوتيرة نمو الشركة.

المنشأة المتوسطة

المنشأة التي يتراوح عدد موظفيها العاملين بدوام كامل بين ٥٠ شخصًا إلى ٢٤٩ شخصًا، وتتراوح إيراداتها بين ٤٠ و٢٠٠ مليون ريال سعودي.

دراسة الابتكار

يشير هذا المصطلح إلى دراسة أساليب وإستراتيجيات الابتكار.

رائد الأعمال الصغيرة

يُستخدم هذا المصطلح لوصف أصحاب المشروعات الصغيرة التي لا يزيد عدد العاملين بها عن خمسة أفراد.

المنشأة متناهية الصغر

المنشأة التي لا يزيد عدد موظفيها العاملين بدوام كامل عن ٥ أشخاص ولا تزيد إيراداتها عن ٣ ملايين ريال سعودي.

Mindshare

The degree of the attention your target market pays to your idea or organization.

Mind Map

It is a diagram used to visually outline information. It is a good brainstorming and idea generation tool.

Minicorn

This term refers to startups whose valuation is around five million Saudi Riyals and still have the potential to become unicorns.

• See Also: *Unicorn*

Minimum Viable Product (MVP)

It is a product with the minimum features required to satisfy early customers. MVPs are used to capture the attention of potential customers and investors, help test and validate your ideas with minimal risk, and allow you to gain feedback to improve your product before an actual launch.

Modular Innovation

It is a type of innovation that introduces a change in one or more product components while the overall design stays the same.

Moonlighting

It refers to a person who works on their own after their regular job.

Nascent Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who is in the process of creating a new business.

• See also: *Real Entrepreneur*

نسبة وعي العملاء

هي نسبة وعي الجمهور المستهدف بالفكرة أو المنتج أو العلامة التجارية.

الخريطة الذهنية

هي إحدى الأدوات الفعالة التي تساعد على التفكير وتنظيم المعلومات من خلال التصوير البصري للأفكار. حيث يتم إعداد مخطط بالمعلومات والأفكار المتاحة مما يساعد على الربط بينها بشكل أكثر فعالية.

شركات المينيكون

هي الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥ ملايين ريال سعودي، ولديها فرصة كبيرة في أن تتحول إلى شركات يونيكورن. • راجع: شركات اليونيكورن

منتج الحد الأدنى

هو منتج تجريبي يتمتع بالحد الأدنى من المواصفات المطلوبة لإرضاء العملاء الأوائل. ويتم إطلاق هذا النوع من المنتجات بهدف جذب انتباه العملاء والمستثمرين للمنتج الجديد، واختبار مدى صلاحية وجاذبية المنتج المقترح بأقل قدر من المخاطرة، وإتاحة الفرصة للحصول على آراء العملاء في المنتج وإجراء التحسينات اللازمة عليه قبل إطلاقه الفعلي في السوق.

الابتكار الجزئي

هو أحد أنواع الابتكار التي تركز على تغيير عنصر أو أكثر من مكونات المنتج أو الخدمة مع الحفاظ على التصميم العام للمنتج أو الخدمة دون تغيير.

الوظيفة الإضافية

يشير هذا المصطلح إلى الشخص الذي يدير مشروعًا مستقلًا بعد الانتهاء من مواعيد عمل وظيفته الأصلية.

رائد الأعمال الناشئ

هو رائد الأعمال الذي ما زال في مرحلة تأسيس الشركة الجديدة. • راجع: رائد الأعمال الخبير

Nonprofit Entrepreneurship

It refers to an entrepreneur who creates a startup that uses its profits for a social cause.

- See Also: *Social Entrepreneurship, Double Bottom Line*

Non-Technological Innovation

It refers to innovations that do not primarily depend on technological invention or improvement. However, technology is used as an enabler to support innovations.

Open Innovation

It is an approach to advance the development of new technologies by combining and using ideas from the internal environment (inside the company) and the external environment (partners, customers, and community as a whole).

Opportunistic Planner

It is a type of Entrepreneur who starts with a goal instead of a plan and looks for opportunities to achieve that goal.

- See Also: *Critical-Point Planner, Comprehensive Planner, Reactive Planner, Habit-Based Planner*

Paradigm Paralysis

It refers to a lack of cognitive flexibility and adaptability, that is the inability of thinking outside or beyond the current framework of thinking.

Parallel Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who has multiple startups at different stages working in parallel. • See also: *Startup Studio, Serial Entrepreneur*

ريادة الأعمال غير الربحية

وتشير إلى الشركات الناشئة التي يتم تأسيسها بهدف استخدام أرباحها لصالح إحدى القضايا الاجتماعية. • راجع: ريادة الأعمال الاجتماعية، المكسب المزدوج

الابتكارات غير التقنية

هي الابتكارات التي لا تعتمد بشكل أساسي على التقنية لتطويرها، حيث يتم استخدام هذه التقنيات كوسيلة مساعدة فقط في تطوير ودعم الابتكارات الجديدة.

الابتكار المفتوح

هي إحدى منهجيات الابتكار التي يتم فيها تطوير تقنيات جديدة من خلال الجمع بين الإمكانيات الداخلية (الخاصة بالشركة) والإمكانيات الخارجية (الشركاء، المستهلكون، المجتمع، إلخ).

رائد الأعمال المهتم بالفرص

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي يبدأ بتحديد هدف معين بدلاً من إعداد خطة كاملة، ثم يبحث عن كافة الفرص المتاحة لتحقيق هذا الهدف. • راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال الشامل، رائد الأعمال التفاعلي، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

الجمود الفكري

يشير هذا المصطلح إلى نقص المرونة الفكرية وعدم القدرة على التكيف مع الظروف المختلفة، أو بعبارة أخرى: عدم القدرة على التفكير خارج الإطار النمطي السائد للتفكير.

رائد الأعمال المتوازية

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي يقوم بتأسيس وإدارة عدة شركات ناشئة بشكل متوازٍ في وقت واحد، وفي مراحل مختلفة من النمو. • راجع: استديو الشركات الناشئة، رائد الأعمال المتعددة

Phase Gate

It is a model of the product innovation process that divides the process into different stages and gates. Each idea goes through a predefined set of gates in the course of its development.

- Also Known As: *Stage-Gate, Waterfall*

نموذج المراحل والبوابات

هو أحد الأدوات الفعالة لإدارة وتنظيم عملية الابتكار، حيث يتم تقسيم عملية تطوير الفكرة (المنتج، الخدمة، إلخ) إلى مراحل مختلفة تفصلها بوابات، وكل بوابة من هذه البوابات تمثل نقطة لاتخاذ القرار بشأن مرور الفكرة للمرحلة التالية. وتمر كل فكرة عبر مجموعة محددة مسبقًا من البوابات خلال مراحل نموها المختلفة حتى تصل إلى مرحلة التطوير النهائية (مرحلة إطلاق المنتج النهائي). • يُعرف ب: بوابة المرحلة، نموذج الشلال

Pioneering Business

It refers to creating a new product/service that is new to the industry or is itself creating a new industry.

الشركات الريادية

هي الشركات التي تتميز بقدرتها على تقديم منتجات أو خدمات جديدة ومبتكرة تختلف عن النماذج التقليدية السائدة في المجال. وقد تكون تلك المنتجات في حد ذاتها سببًا لخلق مجالات جديدة للأعمال.

Pivot

It is the process of quickly changing the direction of a startup when it is believed that the current direction will not achieve the target vision.

عملية تغيير الاتجاه

هي العملية التي يتم فيها التغيير السريع لمسار أو اتجاه الشركة الناشئة عند إدراك عدم قدرة المسار الراهن على تحقيق الأهداف أو الرؤية المستهدفة.

Playbook

It is a step-by-step guidebook designed to help teams follow the innovation process autonomously.

دليل الابتكار

هو دليل استرشادي يوضح خطوات عملية الابتكار خطوة بخطوة لفريق العمل حتى يتسنى له اتباع تلك الخطوات بشكل سليم ومستقل دون الحاجة لمساعدة خارجية.

Political Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who seeks to gain profit using subsidies, protectionism, government contracts, and others through political influence.

رائد الأعمال السياسي

هو رائد الأعمال الذي يستخدم تأثيره السياسي للحصول على منافع حكومية تتيح له تحقيق الأرباح (مثل الحصول على الإعانات الحكومية، أو الاستفادة من الإجراءات الحمائية، أو الحصول على عقود أو صفقات حكومية، أو غيرها من أشكال المنافع الحكومية).

Product-Market Fit

It is a situation of being in an attractive market with a product that can satisfy that market.

ملاءمة المنتج للسوق

يشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تقوم فيها الشركة الناشئة بتقديم منتج يلبي احتياجات أسواق ذات جاذبية عالية.

Proof of Concept (POC)

It is the process of validating the feasibility and viability of a business or design idea through experimentation or testing.

Quantum Product Innovation

It refers to the development of new and radically different kinds of product/service due to fundamental shifts in technology.

RBI Screen

It is a fast technique (stands for Really Big Idea) for making initial assessments (screening) of prospective business ideas based on five questions:

- 1.People: Who are you (your relevant experience or knowledge)?
- 2.Offering: What are you offering (product/service or experience)?
- 3.Customer: Who is your customer, and how many are they?
- 4.Value proposition: Why do they care and buy your product/service or experience?
- 5.Distinctive competencies: Do you have any key or core science/technology or feature?

Radical Innovation

It is a type of innovation that introduces a new technology that completely disrupts existing business and creates a new business model. It is the most challenging type of innovation. Disruptive innovation and sustainable innovation can be radical innovations.

التحقق من صلاحية الفكرة

يشير هذا المصطلح إلى التجارب والاختبارات التي تخضع لها الفكرة (أو المشروع) للتحقق من مدى صلاحيتها، وجدواها الاقتصادية، وقابليتها للتطبيق.

الابتكار السريع للمنتجات

يشير هذا المصطلح إلى تقديم أنواع جديدة تمامًا من المنتجات أو الخدمات كنتيجة للتطور الهائل والسريع للتقنية.

تقييم الأفكار الكبرى (RBI)

هذا المصطلح مشتق من الحروف الثلاثة الأولى للكلمات الإنجليزية التي تعبر عن الكلمات العربية "الأفكار الكبرى" وهو يشير إلى أحد الأساليب السريعة والفعالة لفرز الأفكار وإعداد تقييمات أولية لها من أجل تحديد أفضلها، ويتم ذلك من خلال الإجابة على الأسئلة الخمسة التالية:

- 1.مؤسس الشركة: من أنت (الخبرات والمعارف التي يتمتع بها المؤسسون في المجال)؟
- 2.العرض المُقدّم: ما العرض الذي تقدمه (المنتج أو الخدمة أو التجربة التي تقدمها الشركة)؟
- 3.المستهلك: ما فئة المستهلكين المستهدفة، وما عددها التقريبي؟
- 4.المميزات: ما الذي يميز المنتج (أو الخدمة أو التجربة) الذي تقدمه حتى يُقبل المستهلكون على شرائه؟
- 5.الإمكانات المتميزة: هل تتمتع الشركة بقدرات مميزة (على سبيل المثال: تقنيات أو خصائص معينة تميزها عن الآخرين)؟

الابتكار الراديكالي

هو أصعب أنواع الابتكار، حيث يعتمد على تقديم تقنية جديدة تعمل على تغيير أسلوب العمل الراهن بشكل كامل مع بناء نموذج أعمال جديد تمامًا. وفي بعض الأحيان، تتحول الابتكارات الثورية والمستدامة إلى ابتكارات راديكالية إذا نجحت في إحداث هذا التأثير الهائل.

Reactive Planner

It is a type of Entrepreneurs with a passive approach who waits for cues from the environment to determine what actions to take.
• See Also: *Critical-Point Planner, Opportunistic Planner, Comprehensive Planner, Habit-Based Planner*

Real Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who owns a new business. • See also: *Nascent Entrepreneur*

Research & Development (R&D)

It refers to the organization's series of activities to improve its existing products and ways of working.

Restarter

It refers to a failed entrepreneur who decides to restart his business in the same sector, after a time, with more or less the same activities.

Reverse Innovation

It is the process whereby goods are developed as inexpensive models to meet developing countries' needs, and then repackaged as low-cost innovative goods for developed countries.
• Also Known As: *Trickle-up Innovation*

Scalable Startups

This type of startup works fast to achieve the highest possible return on investment. Google and Facebook are good examples of scalable startups. They started as a scalable startup model and now they are dominating their industry.

رائد الأعمال التفاعلي

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي لا يبادر إلى وضع خطة مسبقة للعمل، بل يحدد خطواته أولاً بأول وفقاً للظروف والتغيرات التي تطرأ من حوله.
• راجع: رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة، رائد الأعمال المهتم بالفرص، رائد الأعمال الشامل، رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط

رائد الأعمال الخبير

هو رائد الأعمال الذي يمتلك ويدير شركة قائمة بالفعل. • راجع: رائد الأعمال الناشئ

البحث والتطوير

تشير هذه العملية إلى الأنشطة والاستثمارات التي تقوم بها الشركة لتطوير أسلوب عملها وتحسين جودة منتجاتها الحالية.

رائد الأعمال المُعاود

هو رائد الأعمال الذي يقرر إعادة المحاولة بعد إخفاقه في تأسيس شركته للمرة الأولى، حيث يقرر إعادة تأسيس الشركة مرة أخرى في نفس المجال ونفس النشاط بعد فترة من فشل الشركة الأولى.

الابتكار العكسي

هي عملية مزدوجة يتم من خلالها تصميم بدائل قليلة التكلفة للمنتجات الأساسية (مثل الأدوات الطبية) لتلبية احتياجات الدول النامية من هذه المنتجات، ثم تأتي الخطوة الثانية بإعادة تغليف هذه البدائل وتصديرها للدول المتقدمة باعتبارها منتجات مبتكرة منخفضة التكلفة. • يُعرف ب: الابتكار الداعم

الشركات الناشئة سريعة النمو

يتميز هذا النوع من الشركات بقدرة هائلة على النمو وتحقيق عائدات استثمارية كبيرة خلال فترة زمنية قصيرة. وتُعد جوجل وفيسبوك نموذجين مثاليين لهذا النوع من الشركات. فقد بدأت الشركتان نشاطهما باستخدام نموذج أعمال سريع النمو والذي أثبت نجاحه الفائق في كلتا الحالتين.

Scaleup

It refers to a company that has validated its product within the market and is seeking to grow or expand its revenue or market.

- See Also: Startup

Second Career Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who begins the business after having left, retired, or resigned from work.

Serial Entrepreneur

It refers to an entrepreneur who has previously founded and run one or more startups.

Seventy-Twenty-Ten Rule

It is a rule of thumb that describes how to distribute resources across your innovation portfolio.

- See Also: *Three Horizons of Growth*

Small Enterprise

Businesses with 6-49 full-time employees, and whose revenues are estimated at 3-40 million SAR.

Social Entrepreneurship

It refers to a person who establishes a new business to generate money for a social cause.

- See Also: *Entrepreneur, Nonprofit Entrepreneurship, Double Bottom Line*

Social Entrepreneurship Startups

The main objective of these startups is not to gain wealth; they are created to make a positive social or environmental change.

الشركات الصاعدة

هي الشركات التي نجحت في خلق سوق لمنتجاتها بالفعل، وتسعى في الوقت الحالي لزيادة أرباحها وتوسيع نطاق أنشطتها في السوق. • راجع: الشركة الناشئة

رائد الأعمال الباحث عن مستقبل مهني أفضل

هو رائد الأعمال الذي يبدأ في تأسيس شركته بعد ترك وظيفته (سواء عن طريق التقاعد، أو الاستقالة، إلخ).

رائد الأعمال المتعددة

يشير هذا المصطلح إلى رائد الأعمال الذي يقوم بتأسيس وإدارة الشركات الناشئة واحدة تلو الأخرى.

قاعدة ٧٠ - ٢٠ - ١٠

تُعد هذه القاعدة أحد الأساليب الفعالة لتوزيع جهود الابتكار بالشركة، حيث تنصح بتخصيص ٧٠٪ من استثمارات الابتكار لتطوير المنتجات أو الأسواق الحالية، و٢٠٪ للمنتجات أو الأسواق الثانوية، و١٠٪ للمنتجات والأسواق الجديدة تمامًا. • راجع: الإستراتيجية الثلاثية للنمو

المنشأة الصغيرة

المنشأة التي يتراوح عدد موظفيها العاملين بدوام كامل بين ٦ أشخاص إلى ٤٩ شخصًا، وتتراوح إيراداتها بين ٣ إلى ٤٠ مليون ريال سعودي.

ريادة الأعمال الاجتماعية

يشير هذا النوع من ريادة الأعمال إلى الشركات التي يتم تأسيسها بهدف تخصيص أرباحها لصالح القضايا الاجتماعية المختلفة. • راجع: رائد الأعمال، ريادة الأعمال غير الربحية، المكسب المزدوج

الشركات الناشئة الاجتماعية

هذا النوع من الشركات لا يهدف إلى الربح، وإنما يهدف لتحقيق تغيير إيجابي على المستوى الاجتماعي أو البيئي.

Social Innovation

It is a type of innovation aimed at meeting different social needs, such as health or education.

الابتكار الاجتماعي

تهدف الابتكارات الاجتماعية إلى تلبية الاحتياجات الأساسية المختلفة للمجتمع (مثل التعليم، الخدمات الصحية، إلخ).

Solopreneur

It is someone who creates a business by themselves with no partners and no employees. As the business grows, solopreneurs inevitably have to scale if they want to grow more.

رائد الأعمال المنفرد

هو رائد الأعمال الذي يؤسس ويدير شركة جديدة بمفرده تمامًا دون تعيين موظفين آخرين أو التعاون مع شركاء خارجيين. لكن، مع نمو الشركة في المستقبل، فإنه قد يضطر لتعيين عدد من الموظفين والتعاون مع شركاء آخرين لتلبية الاحتياجات المتزايدة للشركة.

Soonicorn

This term refers to startups that are valued at around five billion Saudi Riyals and are about to be unicorns. • See Also: *Unicorn*.

شركات السونيكورن

هي الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥ مليارات ريال سعودي، وهي على وشك التحول إلى شركات يونيكورن. • راجع: شركات اليونيكورن

Startup

An innovation-based company with high growth potential (achieving more than 20% growth in revenues and number of employees over the last 3 years). These companies, whose average age should not be less than 10 years, are usually supported by venture capital firms.

الشركة الناشئة

المنشأة التي يكون نموذج أعمالها قائم على الابتكار ولديها إمكانات النمو والتطوير عالية (حيث حققت أكثر من ٢٠٪ في معدل النمو في الإيرادات والموظفين خلال السنوات الثلاث الأخيرة) ولا يقل عمرها عن ١٠ سنوات وغالبًا تحصل هذه المنشآت على دعم شركات الاستثمار الجريء.

Startup Metrics

It refers to the performance indicators that define a successful startup. Although these metrics differ as per the startup objective, they mainly fall into six categories:

- 1.Opportunity such as TAM, SAM, SOM
- 2.Income such as MRR, ARR, month-over-month growth, break-even, profits, and profit margins over time
- 3.Customer acquisition such as CAC, ROAS
- 4.Funding health such as burn rate, runway
- 5.Customer engagement such as the number of unique users who engage with a startup's product
- 6.Loyalty such as churn rate, retention, NPS

Startup Studio

It is a company that has disruptive ideas and products and targets building several startups in succession. • See also: *Parallel Entrepreneur*
• Also Known As: *Startup Factory, Startup Foundry, Venture Studio*

Sustainable Entrepreneurship

It is an approach to operating a business to make a profit in a way that minimizes the consumption of natural resources, maximizes the use of recycled material, or improves the environment.
• Also Known As: *Green Entrepreneurship*

مؤشرات أداء الشركات الناشئة

هي المقاييس المختلفة التي يتم استخدامها لتقييم وقياس مدى نجاح الشركات الناشئة. وعلى الرغم من اختلاف هذه المقاييس وفقًا لطبيعة كل شركة، إلا أنه يمكن تصنيفها ضمن ست فئات رئيسية على النحو التالي:

١. الفرص السوقية المتاحة: مثل، إجمالي السوق المتاح (TAM)، السوق الممكن خدمته (SAM)، السوق المستهدف (SOM).
٢. العائدات: مثل، العائد الشهري المتكرر (MPR)، العائد السنوي المتكرر (ARR)، معدل النمو من شهر إلى شهر، نقطة التعادل بين التكلفة والإيرادات، صافي الأرباح، هامش الربح
٣. جهود جذب العملاء: مثل، تكلفة الفوز بالعملاء (CAC)، العائدات الناتجة عن الاستثمار في الإعلانات (ROAS)
٤. مستوى السيولة: مثل، معدل الخسارة، والفترة التي تفصل الشركة عن استنفاد كافة مواردها النقدية
٥. مستوى تفاعل العملاء: مثل، عدد المستهلكين الذين يتفاعلون مع منتجات وعروض الشركة
٦. مستوى ولاء العملاء: مثل، معدل فقدان العملاء، معدل استبقاء العملاء، صافي عدد العملاء الذين يشيدون بمنتجات الشركة (NPS).

استديو الشركات الناشئة

هو عبارة عن شركة لديها العديد من الأفكار الثورية والمنتجات المبتكرة، وتهدف لتنفيذها من خلال تأسيس عدة شركات ناشئة واحدة تلو الأخرى. • راجع: رائد الأعمال المتوازية
• يُعرف بـ: مصنع الشركات الناشئة، ورشة الشركات الناشئة، استديو المشروعات الجديدة

ريادة الأعمال المستدامة

هي إحدى الإستراتيجيات المراعية للبيئة والمستخدمة لتأسيس الشركات الناشئة الهادفة للربح. وتسعى هذه الفئة من الشركات إلى الحد من استهلاك الموارد الطبيعية، وزيادة الاعتماد على المواد المُعاد تدويرها، واتباع أسلوب عمل يراعي الجوانب البيئية.
• يُعرف بـ: ريادة الأعمال الخضراء

Sustaining Innovation

It is a type of innovation that exists in the current market, and instead of creating new value networks, it rather improves and grows the existing ones.

Tacit Knowledge

It refers to the knowledge that is difficult to document and transfer such as personal wisdom, experience, insight, and intuition. Also Known As: Implicit Knowledge

- See Also: Explicit Knowledge

Technology Innovation

It is a source of innovation in which new ideas are created based on technology, capability, or knowledge to produce a unique solution to a real or perceived need. Technology can accelerate the innovation processes, realize new possibilities in the market, generate ideas and build them into innovations, model the products/services for the market, and experiment and test these new concepts.

الابتكار الداعم

هو أحد أنواع الابتكار التي تركز على تطوير المنتجات الحالية وتنمية الأسواق القائمة بالفعل أكثر من تركيزها على خلق أسواق أو منتجات جديدة.

المعرفة الضمنية

يشير هذا المصطلح إلى المعرفة التي يصعب كتابتها أو توثيقها أو نقلها من شخص إلى آخر عن طريق وسائل مادية، حيث تتعلق بالقدرات أو الخبرات الشخصية الخاصة بالفرد ذاته (مثل الحكمة، والخبرة، ونفاذ البصيرة، وسرعة البديهة، إلخ). يُعرف ب: المعرفة الخفية • راجع: المعرفة الصريحة

الابتكار التقني

في هذا النوع من الابتكار، يتم تقديم أفكار جديدة قائمة بشكل أساسي على الأدوات والمعارف والإمكانات التقنية بهدف الوصول لحلول مبتكرة لمشكلات أو احتياجات محددة. فالاستعانة بالتقنية تساعد على تحقيق العديد من الفوائد، مثل الإسراع بعملية الابتكار، واكتشاف فرص جديدة بالأسواق، وتوليد أفكار فعالة وتحويلها إلى ابتكارات جديدة، وتصميم المنتجات أو الخدمات بشكل أكثر كفاءة لزيادة جاذبيتها في الأسواق، واختبار وتجربة هذه الأفكار أو المنتجات الجديدة قبل طرحها في الأسواق.

Three Horizons of Growth

It is a famous model created by McKinsey & Company for organizations to structure their initiatives and create an appropriate balance between short-term and long-term projects in their portfolio. The model suggests that to maximize the growth potential, organizations need to work on projects within all three horizons simultaneously:

- Horizon 1 (core): Initiatives related to the core business
- Horizon 2 (adjacent): Development of new opportunities in emerging businesses
- Horizon 3 (innovative): Creation of new, transformational businesses

• See Also: *Seventy-Twenty-Ten Rule*

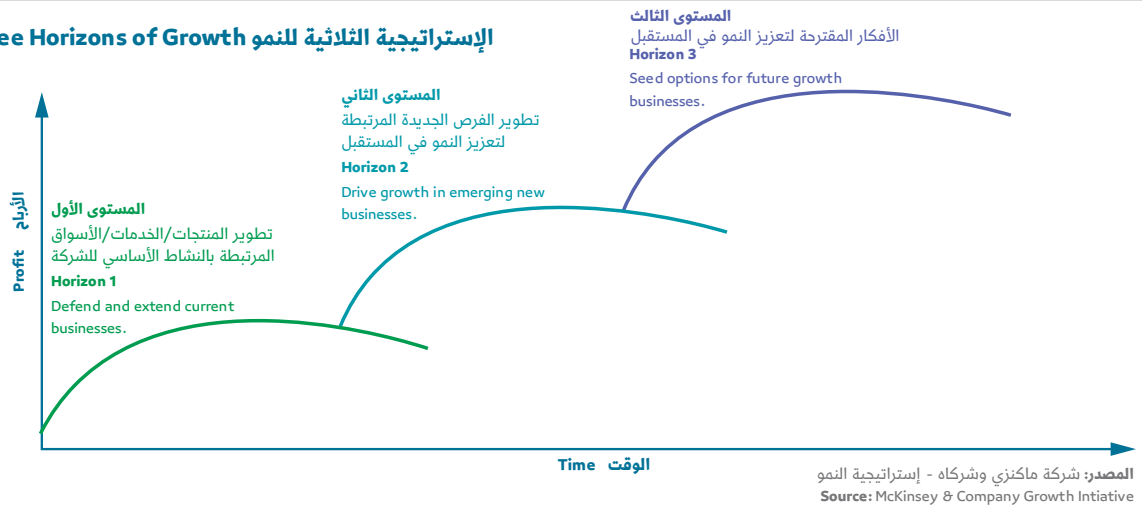
الإستراتيجية الثلاثية للنمو

هي إحدى إستراتيجيات النمو الشهيرة التي طورتها شركة ماكنزي الرائدة في مجال الخدمات الاستشارية من أجل مساعدة الشركات على تنظيم وإدارة محفظة مشروعاتها وتحقيق التوازن بين المشروعات قصيرة وطويلة المدى. ووفقًا لهذه الإستراتيجية، يجب على الشركات الطامحة لتحقيق أعلى معدلات النمو إدارة مشروعاتها عبر ثلاثة مستويات مختلفة في نفس الوقت وبشكل متوازٍ، وذلك على النحو التالي:

- المستوى الأول (النشاط الأساسي): تطوير المنتجات أو الخدمات أو الأسواق المرتبطة بالنشاط الأساسي للشركة
- المستوى الثاني (الأنشطة الثانوية): تطوير الفرص الجديدة المرتبطة بالأنشطة الثانوية للشركة
- المستوى الثالث (الأنشطة الابتكارية) تقديم أفكار ومشروعات جديدة تمامًا تختلف بشكل كلي عن النشاط الأساسي للشركة

• راجع: قاعدة ٧٠ - ٢٠ - ١٠

Three Horizons of Growth النمو الإستراتيجية الثلاثية



Transformational Innovation

It is a type of innovation that transforms the way organizations do business and offers completely new value for many generations. Only 10% of innovations are transformational.

الابتكار التحويلي

كما يتضح من اسمه، يشير الابتكار التحويلي إلى الابتكارات التي تعمل على تغيير أسلوب عمل الشركات بشكل كامل، مع تقديم قيمة جديدة تمامًا لعدة أجيال قادمة. ويمثل هذا النوع من الابتكارات نحو ١٠٪ فقط من إجمالي الابتكارات الأخرى.

Unicorn

This term refers to only a few startups that reach and exceed a valuation of around five billion Saudi Riyals. • See Also: *Decacorn*, *Dragon*

شركات اليونيكورن

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات الناشئة التي يتجاوز رأسمالها ٥ مليارات ريال سعودي. • راجع: شركات الديكاكورن، الشركة التنين

Value Innovation

It is a process in which an organization improves, eliminates, or changes some of the elements in a product/service to differentiate itself from competitors by creating a new uncontested market space while also decreasing costs.

ابتكار القيمة

في هذا النوع من الابتكار، تقوم الشركة بتحسين أداء المنتج (أو الخدمة) من خلال إزالة أو إضافة أو تعديل بعض عناصره أو مكوناته. والهدف من هذه العملية هو إضافة ميزة جديدة للمنتج تساعد على التفوق على المنتجات المنافسة الأخرى مما يضمن له حصة سوقية حصريّة لا ينافسها فيها منتج آخر، وعادةً ما تساعد هذه العملية على تقليل تكلفة الإنتاج أيضًا.

Venture Risk

It is the factors that can cause a startup to fail. Venture risk commonly includes four types of risks: market, product, management, and financial.

مخاطر المشروعات

هي العوامل التي قد تسبب فشل الشركات الناشئة. ويمكن تصنيف المخاطر التي تهدد نجاح المشروعات التجارية إلى أربعة أنواع رئيسية، وهي: السوق، والمنتجات، والإدارة، والتمويل.

Venture Value Chain (VVC)

This model describes the lifecycle of a startup company. It goes through five stages:

1. Shape Stage: develop, research, and plan the original new business concept (including idea generation, initial business model, idea, and business plan validation)

2. Launch Stage: start the business (legal formation, seed funding, proof-of-concept, and proof-of-market)

3. Scale Stage: drive growth by rapidly scaling sales and operations (it is the make-or-break stage for many startups);

4. Refine Stage: manage for consistent and predictable revenue and profit growth.

5. Harvest Stage: achieve liquidity for shareholders by seeking a liquidity event (i.e., initial public offering, sale of the business, or producing cash returns).

نموذج دورة حياة الشركات الناشئة

يُعد هذا النموذج بمثابة إطار عام يساعد رواد الأعمال على تأسيس شركاتهم بنجاح، حيث يصف دورة حياة الشركات الناشئة من خلال تقسيمها إلى خمس مراحل أساسية:

١. مرحلة التصميم: تتمثل في تطوير وتحليل فكرة المشروع وعمل الدراسات اللازمة عنها ووضع خطة تنفيذها (وتشمل هذه المرحلة: توليد الفكرة، وتصميم نموذج الأعمال الأولي، والتحقق من كفاءة خطة الأعمال)

٢. مرحلة الإطلاق: هي بدء عمل الشركة بشكل فعلي (وتشمل: إنهاء الإجراءات القانونية اللازمة لتأسيس الشركة، وتوفير وسائل التمويل، والتحقق من صلاحية الفكرة ومدى ملاءمتها للسوق)

٣. مرحلة النمو الأولي: في هذه المرحلة تزداد جهود تنمية الشركة من خلال زيادة المبيعات وعمليات الإنتاج، وهي مرحلة فاصلة في دورة حياة العديد من الشركات الناشئة. فلما أن تنجح الشركة في اختراق السوق وتواصل نشاطها، أو تخفق في الوصول للسوق وتوقف عند هذه المرحلة.

٤. مرحلة التوسع: في هذه المرحلة، تركز الشركات على تحقيق الأرباح وتوفير عائدات مستقرة تساعد على التمويل الذاتي، كما تبدأ في إعداد التوقعات للعائدات والأرباح.

٥. مرحلة جني الأرباح: يحاول المؤسسون في هذه المرحلة توفير السيولة اللازمة لتوزيع الأرباح على المساهمين أو المستثمرين، وذلك من خلال عدة وسائل مثل الطرح الأولي للأسهم للاكتتاب العام، أو بيع الشركة، أو تحقيق أرباح نقدية، إلخ.

The Venture Value Chain نموذج دورة حياة الشركات الناشئة



Define التحديد	Prove concept التحقق من صلاحية الفكرة	Establish SOPs تحديد خطوات التشغيل	Perfect operations تحقيق المستوى الأمثل للتشغيل	IPO الطرح الأولي للأسهم
Plan التخطيط	Prove market التحقق من ملائمة السوق	Repeat تكرار الخطوات	Refine incrementally التحسين التدريجي	M&A صفقات الاندماج والاستحواذ
Validate التحقق		Grow التوسع		Cash Cow مشروع مربح

Venture

It refers to a risky startup.

Virtual Instant Global Entrepreneurship (VIGE)

It is a process that uses the Internet to quickly create businesses with a worldwide reach, for example: using Upwork (for services) to establish a global presence quickly.

Wantrepreneur

It refers to a person who has only ideas without any execution.

Zebra

It refers to a startup doing real business not just disrupting the market, with a focus on achieving a positive financial return and helping to solve a societal problem.

Zombie Startup

It refers to a startup that claims continuing operations but shows little or no growth.

الشركات الناشئة المُغامرة

يشير هذا المصطلح إلى الشركات الناشئة التي ينطوي تأسيسها على نسبة عالية من المخاطرة.

ريادة الأعمال العالمية السريعة القائمة على الإنترنت

يشير هذا المصطلح إلى استخدام الإنترنت لإطلاق مشروعات أو شركات بشكل سريع وعلى نطاق عالمي واسع (مثل استخدام منصة أبوورك لخدمات العمل الحر من أجل تأسيس تواجد عالمي سريع للمشروع).

رائد الأعمال الوهمي

هو الشخص الذي يحمل العديد من الأفكار الجيدة لكنه لا يسعى لتنفيذها، فهو يتمنى تحويل هذه الأفكار إلى مشروعات ناجحة لكنه لا يتخذ أي خطوات فعلية لتنفيذها.

الشركات الناشئة الزبيرا

كلمة زبيرا باللغة الإنجليزية تعني الحمار الوحشي، ويعود سبب تسمية هذا النوع من الشركات بهذا الاسم إلى أنها تسعى لتحقيق هدف مزدوج يتمثل في تحقيق أرباح مالية جيدة بالإضافة للمساهمة في حل إحدى المشكلات الاجتماعية. وهي تحرص على عدم تأثير أحد الهدفين بشكل سلبي على الآخر (تمامًا مثل اللونين الأبيض والأسود اللذين يتواجدان جنبًا إلى جنب في الحمار الوحشي دون أن يحيف أحدهما على الآخر). وفي أغلب الأحيان، ينصب تركيز هذه الشركات على تحقيق أرباح مستقرة أكثر من تركيزها على التحول إلى كيان تجاري كبير.

الشركات الناشئة الزومبي

كما يمكن الاستنتاج من اسمها، تشير الشركات الزومبي إلى الشركات الناشئة التي تحقق قدر يسير من النجاح يعينها فقط على الاستمرار في أعمالها دون إظهار علامات مبشرة على التوسع والنمو (تمامًا مثل شخصيات الزومبي التي تبدو على قيد الحياة لكنها في الحقيقة ليست كذلك).

إدارة الأعمال

Business Administration

Absolute Advantage

It is the ability of an organization to produce a greater quantity of products/services, with the same number of inputs, than other organizations that produce the same products/services.

الميزة المطلقة

هي قدرة المؤسسة على إنتاج كميات أكبر من المنتجات والخدمات مقارنةً بالمؤسسات المنافسة الأخرى، وذلك باستخدام نفس القدر من التكلفة والموارد.

Agency Theory

It is a theory that describes the nature of the relationship between business principals and their agents. The theory highlights the conflicting goals, the difficulty principals have in monitoring the agents, and the different attitudes and preferences towards risk which principals and agents have.

نظرية التفويض

يُطلق عليها أيضًا اسم نظرية الوكالة، وهي تشير إلى طبيعة العلاقة بين أصحاب الشركات من جهة والوكلاء أو المفوضين الذين يتوبون عنهم من جهة أخرى (مثل المديرين). وتسلط النظرية الضوء على التضارب الذي قد ينشأ في المصالح بين أصحاب الشركات والمديرين، وعلى الصعوبات التي يواجهها أصحاب الشركات في مراقبة مفوضيهم للتأكد من أنهم يعملون لصالحهم، كما ترصد الاختلاف بين الطرفين فيما يتعلق بنظرة كل منهما للمخاطر وكيفية التصدي لها.

Arbitrage Opportunities

It refers to an opportunity to gain profit from buying and selling the same products in different markets.

فرص فرق الأسعار

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم أربيتراج، ويُقصد به الأرباح التي يتم تحقيقها من خلال الاستفادة من فارق الأسعار بين الأسواق، حيث يقوم المستثمر بشراء منتج أو سلعة من أحد الأسواق ثم يبيع نفس المنتج في سوق آخر للاستفادة من فرق السعر بين السوقين.

Area Development Franchising

It is a model of franchising in which the franchisor grants the franchisee the exclusive right to open and operate several franchised businesses across a wide geographic area.

- See Also: *Master Franchising*

الامتياز التجاري المحدد

هو أحد أنواع الامتياز التجاري. وفي هذا النوع من حقوق الامتياز، يقوم صاحب العلامة التجارية بمنح صاحب الامتياز الحق في افتتاح وإدارة عدة فروع للعلامة التجارية في منطقة جغرافية محددة.

- راجع: الامتياز التجاري العام

Availability Bias

It is a type of cognitive bias in which a person tends to overestimate the likelihood of events with greater availability in memory.

الانحياز القائم على المعارف السابقة

هو أحد أنواع الانحياز المعرفي، حيث يميل الشخص لاتخاذ القرارات حول موضوع معين بناءً على المعلومات المتوفرة لديه فقط (مثل المعلومات المتاحة في ذاكرته حول هذا الموضوع)، وذلك دون الأخذ في الاعتبار الحقائق والعوامل الأخرى التي قد تحيط بهذا الموضوع.

B2B

It is a type of business relationship where a company provides its services to another company. • See Also: *B2C, B2G*

B2C

It is a type of business relationship where a company provides its services to individuals. • See Also: *B2B, B2G*

B2G

It is a type of business relationship where a company provides its service to governments or government-related organizations. • See Also: *B2C, B2B*

Balanced Scorecard

It is a strategic management tool designed by Dr. Robert Kaplan and Dr. David Norton. It is used to align strategic, operational, and tactical objectives (vertical alignment) with all corporate functions (horizontal alignment).

Barter

It is the direct exchange of products/services between businesses without using money.

معاملات الشركات (B2B)

هي المعاملات أو الصفقات التي تتم بين الشركات وبعضها البعض، حيث تقوم إحدى الشركات بتقديم خدماتها لشركة أخرى. • راجع: معاملات المستهلكين، المعاملات الحكومية

معاملات المستهلكين (B2C)

هي المعاملات أو الصفقات التي تتم بين الشركات والأفراد، حيث تقوم الشركة بتقديم خدماتها للمستهلكين الأفراد. • راجع: معاملات الشركات، المعاملات الحكومية

المعاملات الحكومية (B2G)

هي المعاملات أو الصفقات التي تتم بين الشركات والحكومات، حيث تقوم الشركة بتقديم خدماتها للجهات والمؤسسات الحكومية المختلفة. • راجع: معاملات المستهلكين، معاملات الشركات

بطاقة الأداء المتوازن

هي إحدى الأدوات الإستراتيجية الفعالة لقياس وإدارة أداء المؤسسات، وقد ابتكرها كل من الدكتور روبرت كابلان (أستاذ التطوير القيادي بكلية إدارة الأعمال – جامعة هارفارد) والدكتور ديفيد نورتن (مؤسس ورئيس شركة الحلول الحديثة) لضمان التنفيذ الناجح لإستراتيجية المؤسسة. وتعتمد تلك الأداة على ربط كافة الأنشطة التي تقوم بها المؤسسة بأهدافها الإستراتيجية والمالية والتشغيلية والتسويقية لضمان تحقيق هذه الأهداف بشكل أكثر فعالية.

نظام المبادلة

يشير هذا النظام إلى المعاملات التي تتضمن تبادل المنتجات والخدمات بين الشركات مباشرةً دون استخدام الأموال النقدية، حيث تقوم الشركة بمبادلة منتجاتها أو خدماتها بشكل مباشر مع منتجات أو خدمات شركة أخرى.

Benchmarking

It is a comparison of a measurement of your business against the historical performance of your business, standard measurements, industry standards, or similar measurements of your peers. • See Also: *Competitive Benchmarking, Functional Benchmarking*

المقارنة المعيارية

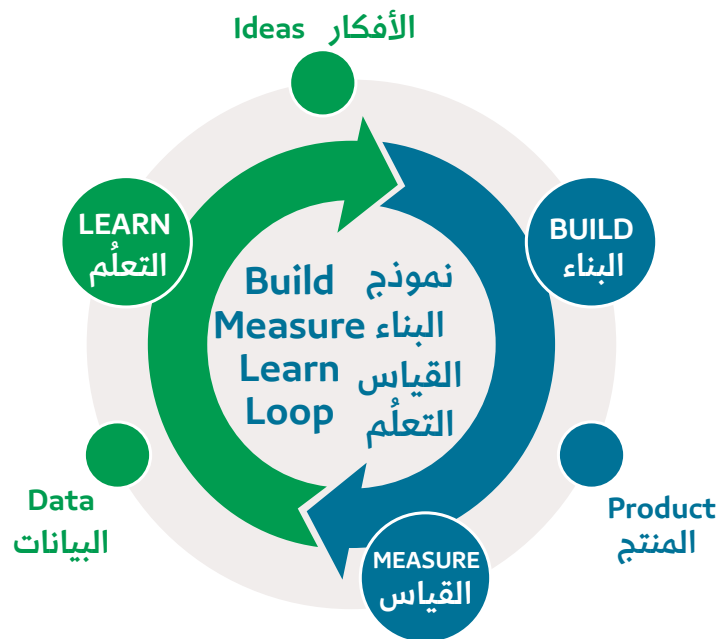
يُطلق عليها أيضًا المقارنة المرجعية، وتشير إلى مقارنة الأداء الحالي للشركة بناءً على مجموعة من المقاييس والمعايير الأخرى، مثل مقارنته مقابل أداء الشركة في الفترات السابقة، أو مقابل مؤشرات الأداء الخاصة بالشركة، أو مقابل المعايير السائدة في مجال الصناعة، أو مقابل أداء الشركات المنافسة الأخرى. • راجع: المقارنة المعيارية بالمنافسين، المقارنة المعيارية للعمليات

Build-Measure-Learn

It is a learning and feedback loop that visualizes the process entrepreneurs use to validate their ideas and continually improve their products.

نموذج البناء - القياس - التعلم

هو أحد الأساليب الفعالة التي يستخدمها رواد الأعمال لتطوير منتجاتهم والتحقق من مدى جاذبيتها في الأسواق، ويعتمد هذا الأسلوب على دورات مستمرة من القياس وجمع الملاحظات وتحسين النتائج، حيث يقوم رواد الأعمال بطرح نماذج أولية من المنتجات في الأسواق ثم جمع ملاحظات وآراء العملاء حولها بهدف تحسينها والارتقاء بها لأعلى مستوى من الجودة والأداء.



Business Development

It is a business function that focuses on strategy, strategic partnerships, and long-term relationships with suppliers and customers.

تطوير الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى كافة المبادرات والأنشطة التي تهدف لتنمية الشركة والبحث عن فرص وأسواق جديدة، ويشمل ذلك وضع إستراتيجيات فعالة لتوسيع نطاق الأعمال وإقامة علاقات إستراتيجية طويلة الأمد مع الموردين والمستهلكين على السواء.

Business Ethics

It refers to the principles and standards that determine acceptable conduct in business.

Business Format Franchising

It is a type of franchising in which a franchisor provides the franchisee with a full business format including trade name, operational procedures, marketing, and products/services to sell. • See Also: *Franchising*

Business Model

It refers to the method by which a business makes money. This includes the purpose, business process, target customers, offerings, strategies, operational processes, etc.

Business Plan

It is a document that describes your business. It typically includes your business's legal and establishment information; an analysis of the industry and the market; a description of the target customers; your business's solution (product/service) to the customers' needs; an execution plan; and a set of three-to-five-year financial projections.

أخلاقيات الأعمال

تشير إلى جميع المبادئ والقيم والمعايير التي تحدد السلوكيات المقبولة في بيئة الأعمال.

الامتياز التجاري المتكامل

هو أحد أنواع الامتياز التجاري الذي يقوم من خلاله مالك العلامة التجارية بمنح صاحب الامتياز نموذج عمل متكامل لإدارة المشروع، بما في ذلك اسم المشروع، وعمليات التشغيل، وخطط التسويق، وطبيعة المنتجات والخدمات التي سيتم بيعها. • راجع: الامتياز التجاري

نموذج الأعمال

هو أسلوب العمل الذي تطبقه الشركات لإدارة أعمالها وتحقيق الأرباح. ويشمل جميع عناصر إدارة الأعمال، بدءًا من تحديد الغرض من تأسيس الشركة، وحتى تحديد العملاء المستهدفين، والمنتجات أو الخدمات المُقدّمة، والخطط الإستراتيجية، والعمليات التشغيلية، وغيرها من جوانب الأعمال.

خطة الأعمال

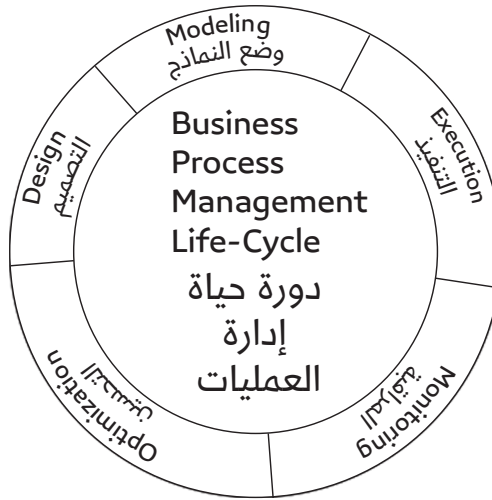
هي وثيقة رسمية تقدم وصفًا واضحًا لطبيعة الأعمال والأنشطة التي تقوم بها الشركة. وعادةً ما تتضمن خطة الأعمال معلومات حول الوضع القانوني للشركة، وتحليلًا للسوق والقطاع الذي تعمل به، ووصفًا للعملاء المستهدفين، والفوائد التي تقدمها منتجات أو خدمات الشركة لهؤلاء العملاء، ووصفًا لأهداف الشركة والخطة المحددة لتحقيق هذه الأهداف، وتوقعات للأداء المالي للشركة خلال فترة تمتد من ثلاث إلى خمس سنوات مقبلة.

Business Process Management (BPM)

The Workflow Management Coalition defines BPM as a discipline involving any combination of modeling, automation, execution, control, measurement and optimization of business activity flows, in support of enterprise goals, systems, employees, customers, and partners within the enterprise boundaries and beyond.

نظام إدارة إجراءات العمل

وفقًا لائتلاف إدارة إجراءات العمل، يمكن تعريف هذا النظام على أنه: جميع الخطط والأنشطة التي تساعد على تسيير العمل بشكل سلس وفعال يضمن تحقيق أهداف المؤسسة ويلبي احتياجات الموظفين والعملاء والشركاء داخل وخارج المؤسسة. ويشمل ذلك نماذج الأعمال، والأتمتة، والخطط التنفيذية، وأدوات المراقبة والقياس، وجهود رفع كفاءة العمليات، وغيرها من الأنشطة التي تهدف لتحسين سير العمل.



Business Process Outsourcing (BPO)

It is a business practice in which a company outsources some of its business processes (like customer support, HR, or Payroll) to a subcontractor. • See Also: *Outsourcing*

إسناد الأعمال لأطراف خارجية

هي إحدى ممارسات الأعمال التي تقوم فيها الشركات بالاستعانة بطرف خارجي لإدارة بعض عملياتها (مثل خدمة العملاء، أو خدمات الموارد البشرية، أو إدارة كشوف الرواتب). • راجع: التعاقد الخارجي

Business Processes

It refers to the group of related and structured activities that produce a specific goal. It can be visualized as a flowchart or process matrix.

إجراءات الأعمال

هي مجموعة من الأنشطة المترابطة التي يتم تنفيذها بترتيب وتسلسل محدد من أجل تحقيق هدف معين. ويمكن التعبير عن هذه الأنشطة في صورة مخطط لسير العمل أو مصفوفة لتنظيم عمليات الشركة.

Business Reengineering

It is a process of rethinking all of the processes, the structure, job definitions, and workflow in order to introduce a radical redesign of processes and so achieve considerable improvements in critical areas such as cost and quality.

• Also Known As: *Business Process Redesign*

Business Unit

It refers to a company that exists within another company, and has its own independent management team and produces its own financial statements.

Buy-In

It refers to purchasing substantially less than 100 percent of a business.

Buyout

It refers to purchasing the ownership interest in a company. • Also Known As: *Acquisition*

Chain-Style Business

It is a type of franchise in which a franchisee becomes a unit of the franchisor's business.

Cognitive Dissonance

It refers to customers' doubts as to whether their purchase was the best product at the best price, or not'.

إعادة هندسة الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى تعديل كافة جوانب الأعمال (بما في ذلك مخططات الإجراءات، والهيكل التنظيمي للشركة، والوصف الوظيفي، ونظام إجراءات العمل، إلخ)، وذلك بهدف تطوير أسلوب العمل بصورة كبيرة تساعد على تحقيق تحسن ملموس في مؤشرات الأداء الرئيسية للشركة مثل مؤشرات الجودة والتكلفة. • يُعرف بـ: إعادة هندسة إجراءات العمل

قطاع الأعمال

هي شركة تابعة لشركة أخرى، لكنها تتمتع بكيان إداري ومالي مستقل، حيث تتم إدارتها بواسطة فريق إداري مستقل، وتقوم بإصدار بياناتها المالية الخاصة.

شراء حصة في الشركة

يشير هذا المصطلح إلى شراء جزء أو حصة تقل عن 10٪ من الشركة.

شراء حصة الأغلبية

يشير إلى شراء الحصة الأكبر في الشركة. • يُعرف بـ: الاستحواذ

نموذج سلسلة الأعمال

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يصبح صاحب الامتياز بموجبها جزءاً أو فرعاً للعلامة التجارية الأصلية.

التضارب المعرفي

يُطلق عليه أيضاً اسم التناقض المعرفي، وهو أحد المصطلحات التي تمت استعارتها من مجال علم النفس لتعبر عن المخاوف والشكوك التي قد تصيب المستهلكين بعد إتمام عمليات الشراء نتيجة التضارب (أو التناقض) في المعلومات المتوفرة حول المنتج، حيث يساورهم القلق بشأن مدى صحة قراراتهم بشراء المنتج (من حيث الجودة، والسعر، إلخ).

Company Backgrounder

It is a short description of your company used to introduce your business to your various target audiences' customers, prospects, industry analysts, investors, journalists, and the public.

Company Crafters

It refers to management consulting firms specializing in the new-venture launch and corporate spin-outs.

Competitive Analysis

It is a process of analyzing an industry to identify the size, market share distribution, growth rates, and competitive dynamics of all the companies competing in that space. It is useful in understanding the competitive landscape and dynamics of the industry.

Competitive Benchmarking

It refers to benchmarking against industry competitors. • See Also: Benchmarking, Functional Benchmarking

Competitive Differentiation

It is how a company differentiates itself from its competitors.

Competitive Intelligence (CI)

It refers to the collection and interpretation of data on customers, competitors, and the industry as a whole.

نبذة عن الشركة

هي وصف مختصر للشركة، والهدف منه هو تعزيز معرفة الجمهور بطبيعة الشركة وأنشطتها المختلفة (بما في ذلك، العملاء الحاليون والمحتملون، والفئات الاستهلاكية المستهدفة، والمحللون، والمستثمرون، ووسائل الإعلام، والجمهور بشكل عام).

مخطوطو الشركات الجديدة

يشير هذا المصطلح إلى المؤسسات الاستشارية التي تتولى إدارة عملية إطلاق الشركة الجديدة وكذلك عملية انفصالها التدريجي عن الشركة الأم.

تحليل المنافسة

هو تحليل الصناعة التي تعمل بها الشركة للتعرف على أداء الشركات المنافسة العاملة في نفس الصناعة (بما في ذلك: حجم كل شركة، وحصتها السوقية، ومعدلات النمو الخاصة بها، ونقاط ضعفها وقوتها والميزات التنافسية التي تتمتع بها). ويساعد هذا التحليل الشركات على فهم السياق التنافسي في الصناعة التي تعمل بها، والتعرف على العوامل والديناميكيات المؤثرة في اتجاهات السوق، ومن ثم الاستجابة لها بشكل أفضل.

المقارنة المعيارية بالمنافسين

هي مقارنة أداء الشركة مقابل أداء الشركات المنافسة الأخرى العاملة بنفس الصناعة التي تعمل بها هذه الشركة. • راجع: المقارنة المعيارية، المقارنة المعيارية للعمليات

التميز التنافسي

يشير هذا المصطلح إلى الخصائص التي تميز الشركة عن منافسيها في السوق.

الذكاء التنافسي

يُطلق عليه أيضًا الذكاء الاقتصادي والذكاء الاستراتيجي، ويشير إلى عملية جمع وتحليل المعلومات المرتبطة بال مجال الذي تعمل به الشركة، بما في ذلك، المستهلكون والمنافسون والأسواق وغيرها من الجوانب المتعلقة بالصناعة.

Competitive Parity

It refers to the ability of a business to be on par with competitors in terms of low cost or differentiation.

التكافؤ التنافسي

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشركة على الاحتفاظ بمستوى متكافئ أو متقارب من الأداء مع منافسيها، حيث تقدم منتجات بنفس مستوى التكلفة والمميزات التي تتمتع بها المنتجات المنافسة الأخرى.

Conglomerate Diversification

It is a company strategy of entering multiple businesses in entirely different industries.

- Also Known As: *Lateral Diversification*
- See Also: *Related Diversification, Unrelated Diversification*

التنوع غير المتماثل

يُطلق عليه أيضًا التنوع التكتلي والتنوع التجميعي، ويشير إلى دخول الشركة في أنشطة متعددة تنتمي لمجالات اقتصادية مختلفة تمامًا. • يُعرف ب: التنوع الأفقي • راجع: التنوع المترابط، التنوع غير المترابط

Conglomerate Merger

It refers to a merger between two companies the natures of which are have no relation to each other.

الاندماج غير المتماثل

هو صفقة اندماج بين شركتين تعملان في مجالين مختلفين تمامًا.

Consignment

It is the business practice in which an entity resells products without taking ownership of them and without paying its price to the producer of them until these products are sold.

البيع الآجل

هو أحد ممارسات الأعمال التي تقوم فيها الشركة بشراء المنتجات من شركة أخرى دون دفع ثمنها بشكل فوري، حيث يتم الاتفاق على تأجيل عملية السداد لحين إعادة بيع هذه المنتجات، وتظل ملكية تلك المنتجات تابعة للبائع لحين سداد ثمنها كاملاً.

Consolidation Strategy

It refers to a business strategy in which one company merges with another company in an industry to enhance market power and gain valuable assets.

إستراتيجية الاندماج

هي إحدى إستراتيجيات توسيع الأعمال، والتي تعتمد على اندماج شركتين أو أكثر في أحد القطاعات الاقتصادية، بهدف زيادة أصولهما وتعزيز قدرتهما التنافسية في السوق.

Consumer Price Index (CPI)

It is a measure of the average prices of typical products (such as transportation, food, and medical care) purchased by consumers living in urban areas.

مؤشر الأسعار الاستهلاكية

هو مقياس لمتوسط أسعار السلع الاستهلاكية الرئيسية في المناطق الحضرية (مثل المواد الغذائية، والمواصلات، وخدمات الرعاية الصحية، إلخ).

Consumerism

It is a social movement that seeks to protect and expand the rights of consumers.

Contingency Planning

It is a roadmap to help a business respond to an event that may or may not happen in the future and requires changes in strategy.

Contract Manufacturing

It is a business arrangement in which a company with manufacturing capabilities makes a product for another company.

Core Competency

It refers to what distinguishes a firm in the market. Core competency is the basis upon which business competitiveness is established.

Core Values

It refers to the beliefs that define an organization and affect its business decisions regardless of market temptations.

Corporate Governance

It refers to the rules dominating how various rights and responsibilities are shared among corporate stakeholders: management team, directors, shareholders, and other financial stakeholders.

حماية المستهلك

هي إحدى الحركات أو المبادرات الاجتماعية التي تسعى لحماية حقوق المستهلك.

خطة الطوارئ

هي الخطة التي يتم وضعها لمساعدة الشركات على التعامل بشكل فعال مع التحديات المحتملة التي قد تطرأ في المستقبل، والتي قد تتطلب إجراء تعديلات على الإستراتيجيات المُطبقة.

عقد التصنيع

يُطلق عليه أيضًا اسم التصنيع التعاقدية. ويشير إلى إحدى ممارسات الأعمال التي تقوم فيها إحدى الشركات بإسناد مهمة تصنيع أو تجميع بعض منتجاتها لشركة أخرى تعمل بقطاع التصنيع.

القدرات الأساسية

يُطلق عليها أيضًا الكفاءات الأساسية، وهي تشير إلى الميزات أو الكفاءات الرئيسية التي تميز الشركة عن منافسيها في السوق. وعادةً ما تؤسس الشركات إستراتيجياتها التنافسية بناءً على هذه الميزات أو الكفاءات.

القيم الأساسية

القيم الأساسية هي الأخلاقيات والمبادئ التوجيهية التي تؤمن بها المؤسسة، والتي تُعد بمثابة الدليل الاسترشادي الذي تعتمد عليه في جميع القرارات التي تتخذها مهما بلغ حجم الإغراءات في السوق.

حوكمة الشركات

هي القواعد والمعايير التي تحدد الحقوق والمسؤوليات الخاصة بجميع الأطراف المرتبطة بالشركة (بما في ذلك: الفريق الإداري، والمديرين، والمساهمين، إلخ)، فهذه القواعد تساعد على تنظيم العلاقة بين إدارة الشركة من جهة وجميع أصحاب المصلحة المرتبطين بالشركة من جهة أخرى.

Cost Focus Strategy

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a narrow market using a competitive advantage based on low cost.

• See Also: *Overall Cost Leadership*

Counterfeiting

It refers to the act of selling a trademarked product/service without the consent of the trademark holder.

Crisis Management

It is a process whereby a company deals with disruptive and unexpected events (emergencies) that threaten its business or its stakeholders.

Critical Success Factors

It refers to the most important factors (three or four) determining whether a specific type of business will succeed or fail, such as quality, price, volume, marketing muscle, or transportation.

Customer Pain Analysis

It refers to the analysis of potential customers' unsatisfied needs, unsolved problems, or untouched weaknesses from the customers' perspective. Customer Pains Analysis is considered the basis upon which new products/services can be developed.

Demerger

It is a form of corporate restructuring in which one business is divided into two or more independent businesses.

• See Also: *Mergers and Acquisitions, Merger*

إستراتيجية التركيز على التكلفة

هي إحدى الإستراتيجيات التنافسية التي تلجأ إليها الشركات لإضافة ميزة تنافسية لمنتجاتها عند المنافسة في سوق محدودة، وذلك من خلال تقليل تكلفة الإنتاج والتشغيل. • راجع: إستراتيجية قيادة التكلفة

تزييف العلامات التجارية

يشير تزييف أو تقليد العلامات التجارية إلى عملية بيع منتجات أو خدمات تحمل علامات تجارية معينة دون الحصول على موافقة رسمية من مالكيها.

إدارة الأزمات

يشير هذا المصطلح إلى الطريقة التي تتعامل بها الشركة مع إحدى الحالات الطارئة أو الأحداث غير المتوقعة والتي تمثل تهديدًا لمصالح الشركة والأطراف المرتبطة بها.

عوامل النجاح الفارقة

هي العوامل أو المعايير الرئيسية (عادةً ثلاثة إلى أربعة عوامل) التي تحدد فرص نجاح الشركة من عدمه، وهي تتضمن مجموعة واسعة من العوامل مثل: الجودة، والأسعار، وحجم الشركة، وقوة التواجد في السوق، وخدمات النقل، وغيرها من معايير نجاح الأعمال.

تحليل مواضع ضعف المنتج

يستخدم هذا التحليل للتعرف على الاحتياجات الاستهلاكية التي أخفق المنتج في تلبيتها، أو المشكلات التي عجز عن حلها، أو مواطن الضعف التي يراها المستهلكون في المنتج والتي قد تكون خافية على الشركة. ويساعد هذا التحليل الشركات على وضع المعايير المطلوبة لنجاح المنتجات أو الخدمات الجديدة، من خلال معالجة أوجه النقص التي كشفت عنها نتائج التحليل.

انفصال الشركات

هو أحد أشكال إعادة هيكلة الشركات التي يتم فيها تقسيم الشركة الواحدة إلى اثنين أو أكثر من الكيانات التجارية المستقلة. • راجع: صفقات الاندماج والاستحواذ، صفقات الاندماج

Depression

It is a deep and prolonged recession.

- See Also: *Recession*

الكساد الاقتصادي

هو حالة أكثر حدة وعمقاً من الركود الاقتصادي، حيث يصادفها تباطؤ حاد وممتد في مستوى النشاط الاقتصادي، ويحدث الكساد إذا استمر الركود لفترة طويلة (غالباً ما تزيد عن ستة أشهر). • راجع: الركود الاقتصادي

DESTEP Analysis

It refers to the PEST analysis, with the addition of the demographic and ecological factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل البيئة الخارجية للأعمال (DESTEP)

هو إحدى الأدوات المستخدمة لتحليل العوامل والقوى الخارجية المؤثرة على الأعمال. وهو يتضمن العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية بالإضافة لعاملين آخرين وهما: العوامل الديموغرافية والبيئية. • راجع: تحليل بيست (PEST)

Devil's Advocacy

It is a technique in which a dedicated person or a group introduces conflict into a decision-making process to combat the effect of groupthink. • See Also: *Groupthink, Dialectical Inquiry*

المعارضة الزائفة

يُطلق عليها أيضاً المعارضة الزائفة، وهي تشير إلى تعيين شخص أو مجموعة من الأشخاص للقيام بدور المعارضة ضد القرارات أو الخيارات من أجل الوصول إلى قرارات أفضل. • راجع: التفكير الجمعي، التفكير الجدلي

Dialectical Inquiry

It is a decision-making technique whereby different feasible proposals, that are based on different assumptions, are devised and the merits of each of which are then debated. • See Also: *Devil's Advocacy, Groupthink*

التفكير الجدلي

هو أحد الأساليب المستخدمة في اتخاذ القرارات. ويعتمد على تقديم مقترحات متعددة قائمة على افتراضات مختلفة، مع مناقشة مزايا وعيوب كل منها بأسلوب يحاكي الحوارات أو المناظرات الجدلية بهدف الوصول للقرار الأمثل. • راجع: المعارضة الزائفة، التفكير الجمعي

Differentiation Focus Strategy

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a narrow market using a competitive advantage based on product/service differentiation. • See Also: *Differentiation Strategy*

إستراتيجية التركيز على التمايز

وهي إحدى الإستراتيجيات التنافسية التي تلجأ إليها الشركات لإضافة ميزة تنافسية لمنتجاتها، حيث تقوم بإضافة خصائص فريدة إلى هذه المنتجات تميزها عن مثيلاتها خاصة في الأسواق المحدودة. • راجع: إستراتيجية التمايز

Differentiation Strategy

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a broader market using a competitive advantage based on creating unique differences in its product/service offering. • See Also: *Overall Cost Leadership*

Digital Economy

It refers to the economic transactions and business operations that are based on digital technologies.

Direct Franchising

It is a model of franchising in which a franchisor grants franchise rights and provides continuous support directly to franchisees within a specified geographic range and will be protected from the other franchised businesses from the same franchisor. • Also Known As: *Unit Franchising*

Diversification Strategy

In this strategy, a business develops its market share by entering entirely new markets rather than expanding within its existing market. • See Also: *Growth Strategy*

Diversification

It is a process of expanding a company's operations through entering new businesses.

Divestment

It refers to the exit of a business from a company's portfolio.

إستراتيجية التمايز

هي إحدى الإستراتيجيات التي تستخدمها الشركات لاكتساب ميزة تنافسية خاصة في الأسواق الكبيرة، وذلك من خلال إضافة خصائص فريدة لمنتجاتها تميزها عن مثيلاتها في السوق. • راجع: *إستراتيجية قيادة التكلفة*

الاقتصاد الرقمي

يشير هذا المصطلح إلى الأنشطة الاقتصادية والمعاملات التجارية التي تعتمد على التقنيات الرقمية الحديثة.

الامتياز التجاري المباشر

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يقوم فيها مالك العلامة التجارية (مانح الامتياز) بتقديم الدعم المباشر لصاحب الامتياز (الشخص الحاصل على حق الامتياز)، وذلك من خلال تقديم التوجيه والإرشاد اللازمين لمساعدته على النجاح في منطقة جغرافية محددة، مع حمايته من المنافسين الآخرين الحاصلين على حقوق امتياز من نفس العلامة التجارية في نفس النطاق الجغرافي. • يُعرف ب: امتياز الفرع الواحد

إستراتيجية التنوع

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لتوسيع وتنمية الأعمال، حيث تقوم الشركة بزيادة حصتها السوقية من خلال دخول أسواق جديدة تمامًا بدلاً من التوسع في نفس السوق الحالي الذي تعمل به. • راجع: *إستراتيجية النمو*

التنوع

هو أحد الأساليب التي تستخدمها الشركات لتوسيع نطاق أعمالها، وذلك من خلال دخول مجالات مختلفة ومتعددة.

تصفية الاستثمارات

يُعرف أيضًا باسم سحب الاستثمارات وهو يشير إلى قيام إحدى الشركات بوقف استثماراتها في شركة أخرى أو في منتج أو خدمة معينة.

Dumping

It refers to selling a product for less abroad than it is sold for in the producing country.

Dynamic Capabilities

It refers to the ability of a business to build and protect competitive advantage. It involves sensing and seizing new opportunities, generating new knowledge, and reconfiguring existing assets and capabilities.

Economic Feasibility

It is an analysis of a business's cost and revenues to decide whether or not it is logical and possible to complete.

Economies of Scope

It refers to the cost savings achieved from leveraging core competencies or sharing related activities among businesses.

• See Also: *Diversification*

Elastic Product

It refers to a product for which there are substitutes, and changes in price of which makes a difference to the quantity purchased.

• See Also: *Price Elasticity*

Entry Wedge

It refers to an opportunity that gives a new business a chance to gain a foothold in a market.

الإغراق التجاري

يشير هذا المصطلح إلى بيع المنتجات في الأسواق العالمية الأخرى بأسعار أقل من تلك التي يتم بيعه بها في الدولة المصنعة أو المُنتجة.

القدرات الديناميكية

هي قدرة المؤسسة على دمج وتكييف وإعادة بناء إمكانياتها للحفاظ على ميزاتها التنافسية. وهي تشمل القدرة على استكشاف واستغلال الفرص الجديدة، وإضافة معارف جديدة، وتطوير الأصول والقدرات الحالية.

تحليل الجدوى الاقتصادية

هو تحليل التكلفة والعائدات المرتبطة بمشروع معين لتقييم الفوائد الاقتصادية المتوقعة لهذا المشروع، ومن ثم اتخاذ القرار المناسب بشأن إكمال أو إيقاف المشروع.

اقتصاديات المجال

وهي إحدى الإستراتيجيات الاقتصادية المستخدمة لخفض تكلفة الإنتاج من خلال تقاسم القدرات والمهارات بين المؤسسات لإنتاج سلع معينة، أو من خلال تخصيص نفس الإمكانيات والموارد (مثل مرافق التخزين) لإنتاج أنواع مختلفة من السلع بدلاً من تخصيصها لسلعة واحدة فقط. • راجع: التنويع

المنتجات المرنة

هي المنتجات التي يوجد لها بدائل أخرى في الأسواق، وبالتالي، فإن أي تغير في أسعارها يمكن أن يؤثر بشكل مباشر على حجم الطلب عليها. فقد تؤدي زيادة سعر أحد المنتجات إلى استغناء المستهلكين عن هذا المنتج والتحول للبائل المتاحة الأخرى مما يقلل الطلب عليه. • راجع: المرونة السعرية

الميزة التنافسية الفورية

هي الميزات التنافسية التي تعزز قدرة الشركات الجديدة على اختراق السوق المستهدف، وتمنحها تواجداً فورياً في هذا السوق بمجرد إطلاق منتجاتها.

Environmental Forces

It refers to the uncontrollable forces such as demographic, sociological, technological, political, and regulatory factors that affect a business (positively or negatively). Environmental forces are studied in strategic planning, when you scan your external business environment, and their impact on your business and how you will turn these forces into opportunities or minimize their negative impact.

Episodic Business

It refers to a temporary, project-based, or seasonally operating business.

- See Also: *Pop-up Business*

Ethical Dilemma

It refers to a decision-making situation in which the available options are contradictory to one's own values.

- Also Known As: *Ethical Paradox*

Ethical Orientation

It refers to the practices that a business uses to promote an ethical culture, including ethical role models, codes of conduct, ethically based reward and evaluation systems, and consistently enforced ethical policies and procedures.

Experience Curve Effect

It refers to the impact on production efficiency of the experience gained in producing a good. The effect has strong implications on costs and market share.

القوى البيئية

هي العوامل الخارجية التي تؤثر على الشركات (بشكل سلبي أو إيجابي) وتكون خارج نطاق سيطرتها، وتشمل العوامل الديموغرافية والاجتماعية والتقنية والسياسية والقانونية. وعادةً ما يتم تحليل هذه العوامل أثناء عملية التخطيط الاستراتيجي لتقييم تأثيرها على أنشطة الشركة واتخاذ الإجراءات المناسبة لتحويل هذه العوامل إلى فرص إيجابية للشركة أو تخفيف آثارها السلبية على الأعمال.

الشركات المرحلية

وهي الشركات التي يتم تأسيسها لغرض مؤقت، سواء لغرض مرتبط بالمشروع الأساسي أم لا.

- راجع: الشركات المؤقتة

المعضلة الأخلاقية

وبشير إلى عملية اتخاذ القرار التي تكون فيها كافة الخيارات المتاحة متناقضة مع قيم وأخلاقيات الشخص الذي يتخذ القرار. • يُعرف بـ: الصراع الأخلاقي

الأسس الأخلاقية

هي الممارسات التي تطبقها الشركات لترسيخ القيم والثقافة الأخلاقية بالمؤسسة، بما في ذلك: إنشاء النموذج الأخلاقي المطلوب لكل وظيفة، ومدونة السلوك الأخلاقي، ونظام المكافأة القائم على الالتزام الأخلاقي، والسياسات والقواعد الأخلاقية التي يُتوقع الالتزام بها.

منحنى تأثير الخبرة

هو مخطط بياني ابتكرته مجموعة بوسطن الاستشارية للتعبير عن تأثير الخبرة التي اكتسبتها الشركة خلال فترة إنتاج منتج معين ومستوى كفاءة الإنتاج الخاصة بهذا المنتج. فهو يرى أن الخبرة لها تأثير كبير على تكلفة الإنتاج والحصة السوقية المرتبطة بالمنتج.

Experience Curve

It refers to the reduction of production unit cost with the increase of the cumulative output.

منحنى الخبرة

يُطلق عليه أيضًا اسم منحنى التجربة، وهو مخطط بياني ابتكرته مجموعة بوسطن الاستشارية للتعبير عن العلاقة بين تكلفة إنتاج المنتج والخبرة التي اكتسبتها الشركة في إنتاج هذا المنتج (أو إجمالي الإنتاج التراكمي لهذا المنتج). فكلما زادت فترة الخبرة (حجم الإنتاج التراكمي)، قلت تكلفة الإنتاج.

External Benchmarking

It refers to benchmarking against industry peers, functional leaders, or best-in-class performers. • See Also: *Competitive Benchmarking, Internal Benchmarking*

المقارنة المعيارية الخارجية

هي أحد أشكال المقارنة المعيارية للشركات والتي يتم فيها تقييم أداء الشركة مقارنةً بأداء الشركات المنافسة والشركات الرائدة في المجال. • راجع: المقارنة المعيارية التنافسية، المقارنة المعيارية الداخلية

Failing Forward

It refers to the concept of leveraging mistakes. It is about turning failure into a learning experience through making a realistic risk assessment and building achievements from mistakes.

الفشل الإيجابي

يشير هذا المصطلح إلى محاولة الاستفادة من الأخطاء والتعلم منها. وذلك من خلال إجراء تحليل واقعي للمخاطر وأسباب الفشل من أجل تلافي هذه الأسباب في المستقبل. وبذلك تتحول الأخطاء إلى إنجازات.

Focused Differentiation

It is a strategy that involves the offering of unique features that fulfill the demands of a narrow market.

إستراتيجية التمايز المكثف

هي إحدى الإستراتيجيات التي تلجأ إليها الشركات لاكتساب ميزة تنافسية في سوق محدودة، حيث تقوم الشركة بإضافة خصائص فريدة ومتميزة إلى منتجاتها لتلبية احتياجات المستهلكين بشكل أكبر في هذا السوق.

Forbearance

In this strategy, a company chooses not to react to a rival's new competitive action.

تجاهل المنافسة

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الشركات التي تقرر عدم اتخاذ أي إجراء لمواجهة الإستراتيجيات التنافسية الجديدة التي يتبناها المنافسون.

Franchise Disclosure Document (FDD)

It is a document that includes franchisor company information, company operational and legal history, business activities, and current financial statements.

وثيقة الإفصاح عن الامتياز التجاري

هي وثيقة يقدمها مانح الامتياز (الشركة التي تمنح الامتياز) إلى صاحب الامتياز (الشخص الحاصل على حق الامتياز) لتزويده بالمعلومات الأساسية عن الشركة (مثل العمليات التشغيلية للشركة، وأنشطتها، ووضعها القانوني، وبياناتها المالية الحالية، وغيرها من المعلومات المتعلقة بأداء الشركة).

Franchise Fee

It refers to the initial fee paid by the franchisee to the franchisor for the right to use trademarks and provision of the franchise support package and associated rights.

Franchise

It is a type of business where one party, called the franchisor, grants another party, called the franchisee, the right to use its trademark and processes to produce and market the franchisor's offering in return for a one-time franchise fee in addition to a percentage of sales revenue as royalty.

Franchisee Advisory Council

It refers to a group of franchisees who meet with the franchisor to discuss company policy and operational issues.

Franchisor

It refers to the company that gives an individual (called the franchisee) the right to run the location of their business in return for a fee.

Freight Forwarders

It refers to companies specializing in the arranging of international shipments, including packaging, transportation, and paperwork.

Functional Benchmarking

It refers to benchmarking against the same function, in any industry whatever.

- See Also: *Benchmarking, Competitive Benchmarking*

رسوم الامتياز التجاري

هي الرسوم الأولية التي يدفعها صاحب الامتياز لمالك العلامة التجارية (مانح الامتياز) مقابل حق استغلال العلامة التجارية الخاصة به وغيره من الحقوق المترتبة على عقد الامتياز.

الامتياز التجاري

يُعرف أيضًا باسم الفرنشايز، وهو إحدى صفقات الأعمال التي يقوم فيها الطرف الأول (ويُطلق عليه اسم مانح الامتياز) بمنح الطرف الثاني (ويُطلق عليه اسم صاحب الامتياز) حق استغلال علامته التجارية وإنتاج وتسويق نفس المنتجات أو الخدمات التي يقدمها المانح. ويتم ذلك نظير دفع مبلغ محدد من الرسوم لمرة واحدة فقط بالإضافة لنسبة من العائدات.

المجلس الاستشاري للامتياز التجاري

هو مجلس يضم مانح الامتياز (الشركة مالكة العلامة التجارية) ومجموعة من أصحاب الامتياز (الحاصلين على حق استغلال العلامة التجارية) لمناقشة السياسات والعمليات التشغيلية للشركة.

مانح الامتياز التجاري

يشير هذا المصطلح إلى الشركة التي تمنح الأطراف الأخرى (أصحاب الامتياز) حق استخدام علامتها التجارية وإدارة أحد فروعها، وذلك مقابل رسوم يتم دفعها في بداية عقد الامتياز.

وكلاء الشحن

هي الشركات المتخصصة في تنظيم وإدارة إجراءات نقل الشحنات الدولية، بما في ذلك إجراءات التغليف والنقل وإنهاء الأوراق الجمركية.

المقارنة المعيارية للعمليات

هي مقارنة أداء الشركة في عملية معينة مقابل أداء الشركات الأخرى في نفس العملية. • راجع: المقارنة المعيارية، المقارنة المعيارية بالمنافسين

Game Theory

It refers to the use of mathematical models in strategic interaction among rational decision-makers.

نظرية الألعاب

يُطلق عليها أيضًا اسم نظرية المباراة، وهي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لتحسين عملية اتخاذ القرار، خاصةً في الحالات التي تنطوي على تضارب في المصالح، وتعتمد هذه الإستراتيجية على الأساليب الرياضية لتحليل حالات تضارب المصالح بين الأطراف المختلفة من أجل الوصول لأفضل الحلول لجميع الأطراف.

Gap Analysis

It refers to a general business technique used to identify the steps needed to move from the current state to the desired future state.

تحليل الفجوة

هو إحدى الأدوات التي تستخدمها الشركات لمقارنة مستوى أدائها الفعلي مع مستوى الأداء المطلوب، مما يساعدها على تحديد الخطوات الضرورية للانتقال من مستوى الأداء الحالي إلى مستوى الأداء المرجو في المستقبل.

Global Strategy

In this strategy, the parent company centralizes and controls operations and treats the world as one market.
• See Also: *International Strategy, Multidomestic Strategy, Transnational Strategy*

الإستراتيجية العالمية

هي الإستراتيجية التي تطبقها الشركة الأم لإدارة وتطوير عملياتها في الأسواق الدولية المختلفة، وتتعامل هذه الإستراتيجية مع محفظة الأسواق العالمية للشركة باعتبارها سوقًا واحدًا كبيرًا.
• راجع: الإستراتيجية الدولية، إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة، إستراتيجية الأعمال الدولية

Groupthink

It refers to a tendency of an individual to conform with the group, which will result in an irrational or dysfunctional decision-making outcome. • See Also: *Devil's Advocacy, Dialectical Inquiry*

التفكير الجمعي

يُطلق عليه أيضًا اسم تفكير القطيع، ويشير إلى ميل البعض لاتباع آراء الجماعة التي ينتمون إليها دون تمييز أو تفكير، مما يؤدي في أغلب الأحيان إلى اتخاذ قرارات غير منطقية وغير مؤثرة. • راجع: المعارضة الزائفة، التفكير الجدلي

Growth Strategy

It is a strategy in which a company seeks to achieve a higher level of market share than it currently has. Typically, there are four general strategies for growth.
• See Also: *Product Development Strategy, Market Development Strategy, Market Penetration Strategy, Diversification Strategy*

إستراتيجية النمو

هي الخطة التي تطبقها الشركات لتوسيع أنشطتها وزيادة أرباحها وحصتها السوقية. وبشكل عام، يمكن تقسيم إستراتيجيات النمو إلى أربع إستراتيجيات رئيسية، وهي: إستراتيجية تطوير المنتج، وإستراتيجية تطوير السوق، وإستراتيجية اختراق السوق، وإستراتيجية التنويع. • راجع: إستراتيجية تطوير المنتج، إستراتيجية تطوير السوق، إستراتيجية اختراق السوق، إستراتيجية التنويع

Horizontal Merger

It is the merging of two or more companies in the same industry. • See Also: *Vertical Merger*

Hypercompetition

It refers to the permanent, ongoing, intense competition in an industry created through the advancement of technology or the changes in customer tastes.

Imitative Strategy

It is a strategic approach in which a new business almost imitate what others are already doing. • See Also: *Incremental Strategy, Radical Innovation Strategy*

Incremental Strategy

It is a strategic approach in which a new business takes an idea and offers a way of doing something that is slightly better than it is presently done. • See Also: *Imitative Strategy, Radical Innovation Strategy*

Indirect Competition

It refers to the companies that provide alternatives that are dissimilar from your product/service, and which consumers might choose to meet a similar need; for example, indirect competition for cola drinks includes any other company providing items to quench thirst.

Industry Dynamics

It refers to the changes in competitors, sales, and profits in an industry over time.

الاندماج الأفقي

يشير هذا المصطلح إلى صفقات الاندماج التي تتم بين شركتين أو أكثر في نفس المجال. • راجع: الاندماج الرأسي

المنافسة الحادة

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى عملية المنافسة الشرسة التي يشهدها أحد القطاعات بشكل دائم ومستمر، وقد يكون ذلك نتيجة للتطور المتواصل في التقنيات أو للتغير في احتياجات وأنواق المستهلكين.

إستراتيجية المحاكاة

كما يتضح من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركات الجديدة بتقليد أو محاكاة إستراتيجيات الأعمال التي تتبناها الشركات الأخرى مع إجراء تعديلات بسيطة للغاية عليها فقط. • راجع: إستراتيجية التغير التدريجي، إستراتيجية الابتكار الثوري

إستراتيجية التغير التدريجي

في هذا النوع من الإستراتيجيات، تقوم الشركة الجديدة باختيار فكرة أو خطة أعمال قائمة، ثم إجراء بعض التعديلات عليها لتحقيق نتائج أفضل. • راجع: إستراتيجية المحاكاة، إستراتيجية الابتكار الثوري

المنافسة غير المباشرة

يشير هذا المصطلح إلى المنافسة التي تواجهها الشركة من الشركات الأخرى التي تقدم منتجات مشابهة (وليس ماثلة) لمنتجاتها، والتي يمكن أن يشتريها المستهلكون لتلبية احتياجات ماثلة. على سبيل المثال، تُعد كافة المشروبات التي تروي العطش منتجات منافسة بشكل غير مباشر لمشروبات الكولا.

ديناميكيات الصناعة

يشير هذا المصطلح إلى التغيرات التي تطرأ على إحدى الصناعات مع مرور الوقت، مثل التغيرات التي تطرأ على المنافسين والمبيعات والأرباح وغيرها من جوانب الأعمال.

Industry Map

It is a useful tool for businesses to visually depict all the players of a certain market or industry, including suppliers, manufacturers, distributors, consultants, influencers, dealers, and customers, and how money, services, and products flow across them.

خريطة الصناعة

هي أداة فعالة لمساعدة الشركات على وضع تصور واضح لجميع الأطراف المعنية في أحد الأسواق أو الصناعات (بما في ذلك، الموردون، والمصنعون، والموزعون، والمستشارون، والمؤثرون، والوكلاء، والمستهلكون). وتوضح تلك الخريطة أيضًا كيفية تدفق أو انتقال الخدمات والمنتجات والأموال بين هذه الأطراف جميعًا.

Inelastic Product

It refers to a product for which there are a few substitutes, and changes in the price of which make almost no difference to the quantity purchased. • See Also: *Price Elasticity*

المنتجات غير المرنة

هي المنتجات التي لا يوجد لها سوى بدائل قليلة للغاية في الأسواق، وبالتالي، فإن أي تغير في أسعارها لا يؤثر كثيرًا على حجم الطلب عليها، نظرًا لقلة البدائل المتاحة وعدم قدرة المستهلكين على الاستغناء عنها. • راجع: المرونة السعرية

Info Products

It refers to the digital learning material sold within a digital environment.

المنتجات المعلوماتية

هي المنتجات التي تتألف بشكل رئيسي من المعرفة والمعلومات، وعادةً ما يتم بيعها في صورة مواد تعليمية رقمية يتم تحميلها عبر الإنترنت.

Internal Benchmarking

It refers to benchmarking against the same functions over different time frames or similar functions in the same organization. • See Also: *External Benchmarking, Functional Benchmarking*

المقارنة المعيارية الداخلية

يشير هذا المصطلح إلى مقارنة أداء عمليات الشركة في وقتٍ ما بأداء نفس العمليات لنفس الشركة في أوقات سابقة. • راجع: المقارنة المعيارية الخارجية، المقارنة المعيارية للعمليات

International Franchising

It is a type of franchising whereby a franchisor expands business outside of the country of origin, usually through direct franchising. • See Also: *Direct Franchising*

الامتياز التجاري الدولي

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي تهدف لتوسيع أعمال الشركة خارج حدود الدولة الأصلية للعلامة التجارية، وغالبًا ما يتم ذلك عن طريق الامتياز التجاري المباشر. • راجع: الامتياز التجاري المباشر

International Strategy

In this strategy, a local company diffuses and adopts the parent company's knowledge and expertise to foreign markets. • See Also: *Global Strategy, Multidomestic Strategy, Transnational Strategy*

الإستراتيجية الدولية

في هذه الإستراتيجية، تقوم الشركات المحلية التابعة لإحدى الشركات الدولية بتطبيق نفس ثقافة وقيم وخبرات الشركة الأم لتحقيق الاتساق بين جميع الفروع الدولية للشركة على مستوى العالم. • راجع: الإستراتيجية العالمية، إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة، إستراتيجية الأعمال الدولية

Joint Venture Agreement

It refers to the agreement between a foreign franchisor and a local business entity to establish and develop a franchise system.

Laissez-Faire Leadership

It is a style of leadership in which a leader trusts their employees, having set the objectives, and lets the employees relatively free to do whatever it takes to accomplish those objectives.

Learning Organization

It is an organization that creates a proactive, creative approach to the unknown through inspiring and motivating people with a mission and purpose, empowering employees, accumulating and sharing internal knowledge, gathering and integrating external information, and challenging the status quo.

Legal Feasibility

It refers to the situation where the proposed system doesn't conflict with legal requirements.

Leveraged Buyout (LBO)

It refers to the acquisition of a business using debt to fund at least 50% of the purchase price. • See Also: *Buyout*

License Fee

It refers to the specific fee paid by the franchisee to the franchisor for the right to use the intellectual property rights, the expertise, know-how, market potential, etc.

اتفاقية المشروع المشترك

هو الاتفاق الذي تعقده إحدى المؤسسات الأجنبية مع شركة محلية في أحد الأسواق لتأسيس فرع جديد للمؤسسة في هذا السوق المحلي بنظام الامتياز التجاري.

أسلوب القيادة الحرة

هو أحد أساليب القيادة التي يمنح فيها القائد ثقته الكاملة للموظفين، حيث يعطيهم الحرية في اتخاذ الخطوات التي يرونها مناسبة لتحقيق الأهداف المطلوبة. وذلك بعد التأكد من فهمهم لهذه الأهداف بشكل كامل وواضح.

المؤسسات القائمة على التعلم

وهي المؤسسات التي لديها القدرة على تأسيس منهج استباقي مبتكر لمواجهة الحالات الطارئة والأحداث غير المتوقعة. وذلك من خلال تحديد غرض ورسالة مؤثرين للإلهام وتحفيز الموظفين، وتمكين الموظفين، وإثراء ومشاركة المعارف الداخلية، وجمع ودمج المعلومات الخارجية مع المعلومات الداخلية للمؤسسة، وابتكار نماذج أعمال جديدة للحد من الاعتماد على النماذج التقليدية المعتادة.

التوافق القانوني

هو عدم تعارض العملية أو النشاط أو النظام المقترح مع الشروط والمتطلبات القانونية المطبقة.

الاستحواذ الممول بالقروض

يُستخدم هذا المصطلح لوصف صفقات الاستحواذ التي يتم تمويل جزء كبير منها (عادةً لا يقل عن 50٪) عن طريق القروض. • راجع: شراء حصة الأغلبية

رسوم الترخيص

هي الرسوم التي يدفعها صاحب الامتياز التجاري (الشخص الحاصل على الامتياز) لمانح الامتياز نظير حق استخدام الخبرات والمعارف وحقوق الملكية الفكرية والأدوات التسويقية الخاصة بالمانح.

Licensing

It is a type of business relationship whereby a company allows a foreign company to take charge of the manufacture and distribution of a product in its own country in return for a fee. • See Also: *Franchising*

Local Franchisor

It refers to a company that grants franchise rights directly to franchisees in the same country/area.

Management by Objectives

It is a strategic management model that aims to improve company performance through clearly set business goals, continuous review, and evaluation.

Market Development Strategy

In this strategy, a business develops its market share by developing new customer segments, expanding its user base, or expanding its current users' usage of a product. • See Also: *Growth Strategy*

Market Penetration Strategy

In this strategy, a business develops its market share by bundling products, lowering prices, and advertising. • See Also: *Growth Strategy*

الترخيص

هو إحدى صفقات الأعمال التي تقوم فيها إحدى الشركات بالسماح لشركة أجنبية أخرى بتصنيع وتوزيع أحد منتجاتها في السوق المحلي لهذه الشركة الأجنبية مقابل رسوم محددة. • راجع: الامتياز التجاري

مانح الامتياز المحلي

يُقصد به الشركة التي تمنح حق الامتياز التجاري مباشرةً إلى أصحاب الامتياز في نفس الدولة أو المنطقة الجغرافية.

الإدارة القائمة على الأهداف

هي أحد أساليب الإدارة التي تهدف إلى تحسين أداء الشركة من خلال تحديد أهداف واضحة للأعمال، مع مراجعة وتقييم تلك الأهداف بشكل مستمر لتحديد مستوى التقدم في إنجازها والتأكد من تحقيق النتائج المرجوة.

إستراتيجية تطوير السوق

هي إحدى إستراتيجيات النمو التي تقوم فيها الشركة بزيادة حصتها السوقية عن طريق استهداف فئات استهلاكية جديدة، أو توسيع قاعدة العملاء الحاليين، أو تشجيع العملاء الحاليين على استخدام منتجاتها بشكل أكبر. • راجع: إستراتيجية النمو

إستراتيجية اختراق السوق

هي إحدى إستراتيجيات النمو التي تقوم فيها الشركة بزيادة حصتها السوقية عن طريق خفض الأسعار، وتكثيف الحملات الإعلانية، وتقديم عدة منتجات في عرض واحد. • راجع: إستراتيجية النمو

Market Structure

It refers to how different industries are classified in the market based on their degree and nature of competition. Typically, there are four types of market structures: (1) Perfect Competition: many firms, no or weak entry barrier, homogeneous product/service, normal profit (2) Oligopoly Market: few firms, interdependent competitive strategies (3) Monopoly Market: one dominant firm, barriers to entry, high profit, and (4) Monopolistic Competition: freedom of entry, differentiated products, normal profits.

هيكل السوق

يشير هذا المصطلح إلى تصنيف الصناعات القائمة في السوق بناءً على درجة وطبيعة المنافسة في كل صناعة. وبشكل عام، يمكن تقسيم هيكل السوق إلى أربعة أنواع أو نماذج رئيسية، وهي كالتالي: (١) نموذج المنافسة الكاملة: يتميز هذا النوع بوجود العديد من الشركات التي تقدم منتجات أو خدمات متشابهة في السوق، كما يتسم بسهولة دخول السوق والقدرة على تحقيق قدر مقبول من الأرباح. (٢) نموذج احتكار القلة: يتسم هذا النوع بوجود عدد قليل من المؤسسات التي تهيمن على الصناعة، مع تنسيق الإستراتيجيات التنافسية فيما بينها لضمان استمرار سيطرتها على السوق، مما يجعل من الصعب على الشركات الجديدة دخول السوق. (٣) نموذج الاحتكار التام أو المطلق: يتسم هذا النموذج بسيطرة شركة واحدة فقط على السوق مما يساعدها على تحقيق أرباح مرتفعة، وتجد الشركات الجديدة صعوبة في دخول هذا السوق أيضًا. (٤) نموذج المنافسة الاحتكارية: يتميز بوجود عدد كبير من الشركات التي تقدم منتجات مختلفة عن بعضها البعض، وبسهولة كبيرة في دخول السوق، وبالقدرة على تحقيق مستوى مقبول من الأرباح.

Master Franchising

It is a model of franchising that is similar to area development franchising but with a wider geographical area, such as a country. Also, master franchisees within their geographical areas will generally be given the right to sub-franchise. • See Also: *Area Development Franchising*

الامتياز التجاري العام

هو أحد أنواع الامتياز التجاري. ويشبه إلى حد كبير الامتياز التجاري المحدد، لكنه عادةً ما يغطي منطقة جغرافية أوسع نطاقاً (كدولة كاملة مثلاً). في الوقت نفسه، يعطي هذا النوع من الامتيازات التجارية لصاحبه الحق في منح الامتياز التجاري لغيره من الأشخاص. • راجع: الامتياز التجاري المحدد

Merger

It refers to a purchase in which the two companies combine to form an entirely new company.

صفقات الاندماج

هي إحدى صفقات الأعمال التي يتم فيها الدمج بين شركتين لتكوين شركة جديدة أو كيان تجاري جديد تمامًا.

Mergers and Acquisitions (M&A)

It refers to business transactions in which ownership is transferred (as in acquisitions) or consolidated (as in mergers).

• See Also: *Merger, Takeover*

Multidomestic Strategy

In this strategy, the parent company differentiates its products/services to adapt to local markets.

• See Also: *Global Strategy, International Strategy, Transnational Strategy*

Multinational Corporation

It is an organization that works across many different countries.

Multi-Unit Franchising

It is a type of franchising where the franchisee is given the right to establish two or more franchised locations.

Offshore Company

A corporate head office established by the franchisor at a different geographical location to that of the host country to obtain maximum financial benefits from the international expansion of the business.

Offshoring

It refers to the movement of a business process from a domestic location to a foreign location. • See Also: *Outsourcing*

صفقات الاندماج والاستحواذ

يشير هذا المصطلح إلى نوعين من صفقات الأعمال، وهما: (١) صفقات الاندماج: وفيها يتم الدمج بين شركتين لتكوين شركة واحدة جديدة تمامًا. (٢) صفقات الاستحواذ: وفيها يتم نقل ملكية الشركة بشكل كامل إلى شركة أخرى. • راجع: صفقات الاندماج، الاستحواذ على الشركات

إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة

في هذه الإستراتيجية، تقوم الشركة الأم بإجراء تعديلات على منتجاتها وخدماتها لتتناسب مع طبيعة ومتطلبات السوق المحلي الذي تعمل به. • راجع: الإستراتيجية العالمية، الإستراتيجية الدولية، إستراتيجية الأعمال الدولية

الشركات متعددة الجنسيات

هي الشركات التي لا تقتصر أنشطتها على دولة واحدة، بل تعمل في عدة دول مختلفة.

الامتياز التجاري متعدد الوحدات

هو أحد أنواع الامتياز التجاري التي يقوم فيها مالك العلامة التجارية بمنح صاحب الامتياز (الشخص الحاصل على الامتياز) الحق في تأسيس فرعين أو أكثر للشركة في مواقع مختلفة.

شركة خارج الحدود

يُطلق عليها أيضًا اسم شركة أوفشور، وهي الشركة التي يؤسسها مانح الامتياز خارج حدود الدولة التي تستضيف نشاطه من أجل توسيع أعماله الدولية وتحقيق مكاسب مالية أكبر.

العمل خارج الحدود

يشير هذا المصطلح إلى عملية نقل بعض أو كل أعمال الشركات إلى دولة أجنبية. • راجع: التعاقد الخارجي

OGSM

It stands for Objectives, goals, strategies, and measures. It is a strategic planning process that helps to set clear goals and identify strategic options to achieve them. With defined measures, achieving these goals is assured. This tool is helpful, especially when alignment across functions over multi geographical locations is needed.

الإطار الإستراتيجي لتحقيق الأهداف (OGSM)

هو إحدى أدوات التخطيط الإستراتيجي التي تساعد على تحقيق الأهداف على مستوى المؤسسة أو الفريق أو حتى على المستوى الشخصي. وهو يتألف من أربعة عناصر رئيسية: الأهداف العامة الكبيرة، والأهداف الفرعية المحددة، والإستراتيجيات، والمقاييس. ويعتمد الإطار على وضع مجموعة من الأهداف العامة الواضحة مع تقسيم كل هدف منها إلى مجموعة من الأهداف الفرعية الصغيرة للمساعدة على تقييم درجة الإنجاز في تحقيق الهدف العام أو الهدف الكبير. بعد ذلك، يتم تحديد كافة الوسائل والخيارات الإستراتيجية المتاحة لتحقيق هذه الأهداف مع استخدام مقاييس ومؤشرات دقيقة لقياس مستوى الإنجاز في تحقيقها. وهي أداة مفيدة للغاية خاصة عندما يتعلق الأمر بتحقيق التوافق عبر عدد من العمليات المختلفة الموزعة في مناطق جغرافية متعددة.

Operational Effectiveness

It refers to the state of performing similar operational activities better (in terms of cost, quality, or time) than competitors.

الكفاءة التشغيلية

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشركة على تنفيذ العمليات التشغيلية بأسلوب أفضل وأكثر كفاءة مقارنة بالشركات المنافسة الأخرى (ويشمل ذلك إدارة التكلفة والجودة والوقت وغيرها من جوانب العمليات).

Operational Feasibility

It refers to the situation in which the proposed system solves the problems and meets the requirements.

الجدوى التشغيلية

يستخدم هذا المصطلح لوصف النشاط أو العملية أو النظام الذي يساعد على حل المشكلات وتلبية المتطلبات المختلفة.

Operational Plan

It is a plan that sets short-term targets for daily, weekly, or monthly performance.

• See Also: *Strategic Plan, Tactical Plan*

الخطة التشغيلية

هي الخطة التي تحدد العمليات المطلوبة لتحقيق الأهداف على المدى القصير (على المستوى اليومي، أو الأسبوعي، أو الشهري). • راجع: الخطة الإستراتيجية، الخطة التكتيكية

Opportunity

It is the likelihood of something that you want to happen. • See Also: *Risk*

الفرصة

هي احتمالات تحقق الهدف الذي يسعى الفرد أو المؤسسة لتحقيقه. • راجع: المخاطر

Organizational Ambidexterity

It refers to the ability of a company to be efficient in its current business and also adaptable for coping with future changes.

Outsourcing

It refers to using another company to perform a business process that was previously performed in-house.

• See Also: *Offshoring*

Overall Cost Leadership

It is a generic strategy adopted by a business to compete in a broader market using a competitive advantage based on low cost.

• See Also: *Differentiation Strategy*

Penetrated Market (PM)

It refers to the actual number of customers of a company divided by the size of the target market.

PEST Analysis

It is a framework to describe macro-business environmental factors of political, economic, socio-cultural, and technological perspectives as part of strategic management's environmental scanning or external analysis. Some variations of the PEST are PESTEL and PESTLE, adding legal and environmental factors. • See Also: *SLEPT*

Pop-Up Business

It is a temporary business that offers products/services in various locations for a brief period at a time. • See Also: *Episodic Business*

البراعة المؤسسية

هي قدرة المؤسسة على إدارة أعمالها الحالية بكفاءة عالية، بالإضافة لتمتعها بالمرونة الكافية التي تتيح لها التكيف مع التغيرات المستقبلية المحتملة.

التعاقد الخارجي

• يشير إلى استعانة المؤسسة بشركة خارجية أخرى لتنفيذ بعض المهام أو العمليات التي كان يتم تنفيذها في السابق داخل المؤسسة. • راجع: العمل خارج الحدود

إستراتيجية قيادة التكلفة

هي إحدى الإستراتيجيات التنافسية التي تلجأ إليها الشركات لإضافة ميزة تنافسية لمنتجاتها عند المنافسة في أسواق كبيرة، وذلك من خلال تقليل تكلفة الإنتاج والتشغيل. • راجع: إستراتيجية التمايز

السوق المُخترق

يشير هذا المصطلح إلى نسبة نجاح الشركة في بيع منتجاتها في سوق معين، ويتم حسابها من خلال حاصل قسمة العدد الفعلي للعملاء الحاليين للشركة على إجمالي حجم السوق المستهدف.

تحليل بيست (PEST)

هو أداة فعّالة تستخدم لتحليل العوامل والقوى الخارجية المؤثرة على الأعمال. ويشمل تحليل أربعة أنواع من التغيرات الخارجية التي تطرأ على بيئة العمل (وهي: التغيرات السياسية، والاقتصادية، والاجتماعية-الثقافية، والتقنية). وتم تطوير عدة أشكال من هذا التحليل، مثل تحليل PESTEL الذي يتضمن تحليل نفس العوامل الأربعة مع إضافة العوامل القانونية والبيئية. • راجع: تحليل سليبت (SLEPT)

الشركات المؤقتة

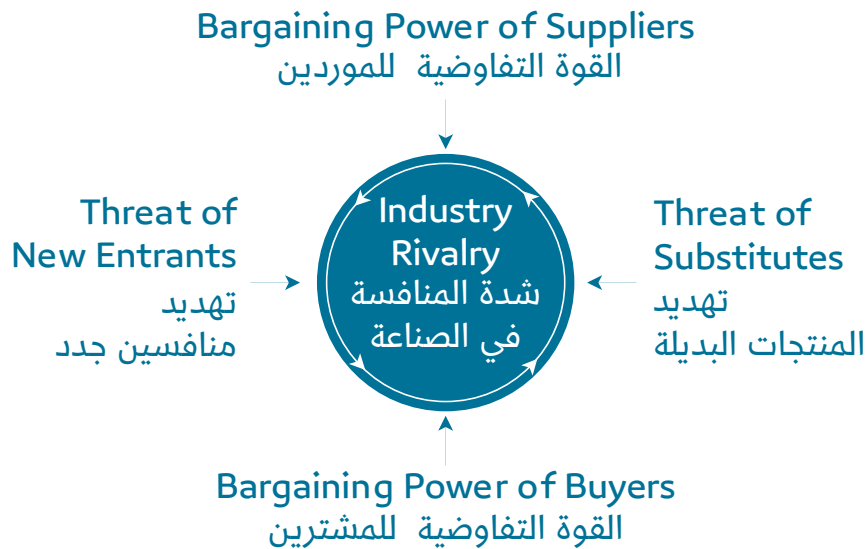
هي الشركة التي يتم تأسيسها بشكل مؤقت لتقديم منتجات أو خدمات في مناطق جغرافية متعددة لفترة محددة من الوقت. • راجع: الشركات المرحلية

Porter's Five Forces Framework

It is a method developed by the American academic Michael Porter to analyze the business competition. The model assumes that five forces determine the competitive intensity and, accordingly, the attractiveness of an industry.

القوى التنافسية الخمس لبورتر

يُطلق عليها أيضًا نموذج بورتر الخماسي، وهي إحدى الأدوات الفعالة لتحليل العوامل التنافسية في بيئة الأعمال، والتي ابتكرها الباحث الاقتصادي الأمريكي مايكل بورتر - الأستاذ بكلية هارفارد للأعمال. ويرى بورتر أن هناك خمس قوى رئيسية تؤثر على القدرة التنافسية للسوق وتحدد درجة الجاذبية لهذا السوق. وتتمثل في الآتي: قوة الموردين، حدة المنافسة، قوة العملاء، مدى توافر المنتجات البديلة، احتمالات دخول منافسين جدد.



Price Elasticity

It is a measure of how sensitive the quantity of products/services is to their price.

- See Also: *Elastic Product*

المرونة السعرية

يُستخدم هذا المصطلح لوصف التغير في سلوك المشتريين أو التغير في حجم الطلب على المنتج نتيجة التغير في أسعاره (على سبيل المثال: هل سيستمر المستهلكون في شراء المنتج بعد ارتفاع سعره أم سيتحولون إلى بدائل أخرى؟)، وتُعد المرونة السعرية أحد المقاييس الاقتصادية المستخدمة لقياس هذا التغير. • راجع: المنتجات المرنة

Price Sensitivity

It refers to the degree to which product demand decreases when prices are raised or rises when prices are reduced.

الحساسية السعرية

هي مقياس لمستوى التغير في الطلب على المنتج نتيجة تغير أسعاره (أي: مستوى الانخفاض في الطلب على المنتج نتيجة ارتفاع سعره، أو مستوى الارتفاع في الطلب عليه نتيجة انخفاض سعره).

Product Development Strategy

In this strategy, a business develops its market share by developing new products to serve that market. • See Also: *Growth Strategy*

Product Franchising

It is a type of franchising in which a franchisor supplies a product family, featuring the brand name to a franchisee. • Also Known As: *Trade Name Franchising*

Product Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to produce the intended product in time due to unanticipated challenges in the technology or product development process. • Also Known As: *Technology Risk*

Radical Innovation Strategy

It is a strategic approach in which a new business rejects existing ideas and presents a way to do things differently. • See Also: *Incremental Strategy, Imitative Strategy*

Recession

It is a period of declining economic performance across an entire economy that lasts for several months. • See Also: *Depression*

Related Diversification

It is a company strategy for entering different businesses whereby it can benefit from leveraging core competencies or sharing business activities. • See Also: *Diversification, Economies of Scope*

إستراتيجية تطوير المنتج

هي إحدى إستراتيجيات النمو التي تقوم فيها الشركة بزيادة حصتها في أحد الأسواق عن طريق تقديم منتجات جديدة تلبي احتياجات هذا السوق. • راجع: إستراتيجية النمو

الامتياز التجاري لتوزيع المنتجات

هو أحد أشكال الامتياز التجاري التي يقوم فيها مانح الامتياز بتزويد صاحب الامتياز بمجموعة من المنتجات لتوزيعها تحت اسم علامته التجارية. • يُعرف بـ: الامتياز التجاري لتوزيع منتجات العلامة التجارية

مخاطر المنتج

هي أحد أنواع مخاطر الأعمال، وتشير لاحتمالات إخفاق الشركة الناشئة في إنتاج وتقديم المنتجات المطلوبة في الوقت المحدد نتيجة حدوث مشكلات غير متوقعة (مثل المشكلات التقنية، أو المشكلات التي قد تظهر أثناء عملية تطوير المنتج). • يُعرف بـ: المخاطر التقنية

إستراتيجية الابتكار الثوري

هي إستراتيجية أعمال مبتكرة تطبقها الشركات الجديدة التي ترفض استخدام أساليب العمل التقليدية القائمة، وتسعى لتنفيذ العمليات بشكل جديد ومبتكر. • راجع: إستراتيجية التغيير التدريجي، إستراتيجية المحاكاة

الركود الاقتصادي

يشير هذا المصطلح إلى إحدى فترات الضعف التي تصيب الاقتصاد بأكمله، وتحدث عندما يسجل الاقتصاد تراجعًا مستمرًا لعدة أشهر متتالية، وهو حالة أقل حدة من الكساد الاقتصادي. • راجع: الكساد الاقتصادي

التنوع المترابط

يشير هذا المصطلح إلى دخول الشركة في أنشطة جديدة ترتبط بطبيعة نشاطها الأصلي، مما يمكنها من استخدام نفس العمليات والكفاءات والموارد التي لديها بالفعل لتنفيذ أنشطة الأعمال الجديدة. • راجع: التنوع، اقتصاديات المجال

Resiliency

It is the ability of a company to recover from an event that negatively impacts its business.

Reshoring

It refers to returning outsourced production and services to the home country.

Retail Business

It is a type of business that sells products directly to consumers. • See Also: *B2C*

Risk

It is the likelihood of something bad to happening. • See Also: *Opportunity*

Royalty

It refers to the payment made by the franchisee to the franchisor, on a regular basis, as stated in the franchise agreement.

Serviceable Available Market (SAM)

It refers to the customers within the geographic reach of a firm. • See Also: *Total Available Market, Serviceable Obtainable Market*

Serviceable Obtainable Market (SOM)

It refers to the customers that a firm expects will be interested in its particular product/service and who can be serviced by the firm. • See Also: *Total Available Market, Serviceable Available Market*

مرونة الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى مدى قدرة الشركة على التعافي من أحد الأحداث أو المشكلات التي أثرت بشكل سلبي على أعمالها.

إعادة التوطين

يشير هذا المصطلح إلى تشجيع الشركات والمصانع على نقل خطوط إنتاجها من الدول الأجنبية إلى دولها الأم مرة أخرى.

شركات التجزئة

هي الشركات التي تقوم ببيع المنتجات مباشرةً إلى المستهلكين. • راجع: معاملات المستهلكين

المخاطر

هي احتمالات حدوث أمر سيئ أو غير مرغوب في حدوثه. • راجع: الفرصة

رسوم الامتياز

هي الرسوم التي يدفعها صاحب الامتياز على أساس منتظم لمانح الامتياز مقابل استخدام حق الامتياز التجاري، وذلك وفقاً للبنود المتفق عليها في عقد الامتياز.

السوق الممكن خدمته

يشير هذا المصطلح إلى عدد المستهلكين الذين تستطيع الشركة الوصول إليهم في أحد الأسواق أو المناطق الجغرافية. • راجع: إجمالي السوق المتاح، السوق المستهدف

السوق المستهدف

هو عدد المستهلكين الفعليين المتوقع أن تحصل عليهم الشركة، أي الفئة الاستهلاكية المتوقع أن تبدي اهتمامها بالمنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة. • راجع: إجمالي السوق المتاح، السوق الممكن خدمته

Single Unit Franchising

It is a type of franchising in which the franchisor grants the franchisee the right to operate just one location.

امتياز الفرع الواحد

هو أحد أشكال الامتياز التجاري الذي يقوم فيه مالك العلامة التجارية (مانح الامتياز) بمنح صاحب الامتياز الحق في إنشاء وإدارة فرع واحد فقط تحت اسم علامته التجارية.

SLEPT Analysis

It refers to the PEST analysis, adding legal factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل سليب (SLEPT)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل القانونية أيضًا. • راجع: تحليل بيست (PEST)

Small and Medium-Sized Enterprises (SME)

It refers to companies with between 1 and 250 employees. • Also Known As: *Small-to-Medium Business (SMB)*

الشركات الصغيرة والمتوسطة

هي الشركات التي يتراوح عدد موظفيها بين ١ - ٢٥٠ موظفًا. • يُعرف ب: الأعمال الصغيرة إلى المتوسطة

SOHO

It stands for small office/home office and refers to the people who work from home, whether they're running their own small business or working for an employer.

المكتب المنزلي

يُشار إليه أحيانًا بكلمة سوهو، وهي اختصار للأحرف الأولى من الكلمات الإنجليزية الأربع التي تعني المكتب الصغير/المكتب المنزلي. ويُستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى الأشخاص الذين يعملون من المنزل، سواء كانوا يديرون مشروعاتهم الصغيرة الخاصة أو يعملون لصالح شركة أخرى.

SPELIT Analysis

It refers to the PEST analysis, adding legal and intercultural factors. • See Also: *PEST Analysis*

تحليل سبيليت (SPELIT)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل القانونية والثقافية أيضًا. • راجع: تحليل بيست (PEST)

Spin-off Company

It refers to a company created by being separated from an established business.

الشركات المنفصلة

يُطلق عليها أيضًا اسم الشركة المنبثقة، وهي الشركة التي يتم تأسيسها من خلال انفصال أحد أقسام الشركة عن الشركة الأصلية لتكوين كيان تجاري وإداري مستقل.

Spin-Off

It refers to a situation in which a company splits off a section as a separate business.

- Also Known As: *Spin-Out, Starburst, Hive-Off*
- See Also: *Mergers and Acquisitions, Demerger*

Stakeholders

It refers to all the individuals, groups, and organizations that have a stake in the company's success, including owners, employees, customers, suppliers, and the community at large.

STEEPLE Analysis

It refers to the PEST analysis, adding ethics and demographic factors. It is also known as STEELED or PESTLEE. • See Also: *PEST Analysis*

STEPE Analysis

It refers to the PEST analysis, adding ecological factors. • See Also: *PEST Analysis*

Strategic Alliance

It refers to an agreement between two or more companies to seek some mutual business objectives while remaining independent. • Also Known As: *Strategic Partnership*

Strategic Management

It is the analyses (Strategy Analysis), decisions (Strategy Formulation), and actions (Strategy Implementation) taken by an organization to create or sustain its competitive advantages.

فصل الشركات

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي تقوم فيها الشركة بفصل أحد أقسامها لتكوين كيان تجاري وإداري مستقل.

- يُعرف بـ: الشركات المنفصلة، تجزئة الشركات، الشركات المنبثقة • راجع: صفقات الاندماج والاستحواذ، انفصال الشركات

أصحاب المصلحة

يشير هذا المصطلح إلى جميع الأطراف (الأفراد أو الجماعات أو المؤسسات) التي ترتبط بنجاح الشركة بشكل مباشر أو غير مباشر، بما في ذلك، مالكو الشركة، والموظفون، والعملاء، والموردون، وجميع أفراد المجتمع.

تحليل ستيبيل (STEEPLE)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل الأخلاقية والديموغرافية أيضًا. ويُعرف أيضًا باسم تحليل ستيبيل وتحليل بيستلي. • راجع: تحليل بيست (PEST)

تحليل ستيببي (STEPE)

هو أحد أشكال تحليل بيست (أداة لتحليل العوامل السياسية والاقتصادية والاجتماعية والتقنية المؤثرة على الأعمال)، لكن مع إضافة العوامل البيئية أيضًا. • راجع: تحليل بيست (PEST)

التحالف الإستراتيجي

هو اتفاق بين شركتين أو أكثر للتعاون على تحقيق مجموعة من الأهداف والمصالح المشتركة، مع الحفاظ على استقلالية كل شركة عن الأخرى. • يُعرف بـ: الشراكة الإستراتيجية

الإدارة الإستراتيجية

يشير هذا المصطلح إلى كافة العمليات والإجراءات التي تتخذها الشركة للحفاظ على نجاحها وقدرتها التنافسية في الأسواق. ويشمل ذلك أنشطة التحليل والدراسة (مرحلة تحليل الإستراتيجية)، وعملية اتخاذ القرار (مرحلة صياغة الإستراتيجية)، وعملية تطبيق الخطوات اللازمة لتحقيق الأهداف (مرحلة تنفيذ الإستراتيجية).

Strategic Objectives

It refers to a set of goals used to turn the mission statement into practice over a well-defined time frame.

Strategic Plan

It is a plan that reflects decisions about resource allocations, company priorities, and steps needed to meet strategic goals.

• See Also: *Tactical Plan, Operational Plan*

Strategy Analysis

It is the study of business external and internal environments and their fit with the business's vision, mission, and goals.

Sub-Franchising

It refers to the sub-licenses granted by the master franchisee in the franchised country to qualified investors, to establish single/multiple unit franchises.

Sustainability

It is the capacity to conduct business activities in a relatively ongoing way for the long-term well-being of the natural environment.

SWOT Analysis

It is a strategic planning technique used in identifying a business's strengths, weaknesses, opportunities, and threats.

• See Also: *TOWS Matrix*

الأهداف الإستراتيجية

هي مجموعة من الأهداف التي تساعد الشركة على تحويل رسالتها إلى خطوات فعلية ونتائج ملموسة يتم تحقيقها على مدى إطار زمني محدد.

الخطة الإستراتيجية

هي القرارات التي يتم اتخاذها لضمان التخطيط الأمثل للموارد، وتحديد أولويات الشركة، وتوضيح الخطوات المطلوبة لتحقيق الأهداف الإستراتيجية. • راجع: الخطة التكتيكية، الخطة التشغيلية

تحليل الإستراتيجية

هو دراسة البيئة الداخلية والخارجية للشركة لتحديد مدى ملاءمتها وتوافقها مع رؤية ورسالة وأهداف الشركة.

الامتياز التجاري الفرعي

يُطلق عليه أيضًا الامتياز التجاري الثانوي والامتياز التجاري من الباطن. ويشير إلى الرخصة التي يمنحها صاحب الامتياز الرئيسي إلى المستثمرين الآخرين في نفس البلد لتأسيس فرع أو أكثر للعلامة التجارية.

استدامة الأعمال

هي قدرة الشركة على تنفيذ أنشطتها بشكل مستمر ولفترة طويلة دون التأثير بشكل سلبي على البيئة.

تحليل النقاط الأربعة (سوات)

هو اختصار للمصطلحات الإنجليزية الأربعة التالية: نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والتهديدات. ويُعد أحد أساليب التخطيط الإستراتيجي الفعالة لتقييم القدرة التنافسية للشركة، وذلك من خلال تحليل نقاط الضعف والقوة في أدائها وتحديد الفرص المتاحة أمامها والتهديدات المحيطة بها. • راجع: مصفوفة تows (TOWS)

Tactical Plan

It is a short-term plan concerned with implementing specific aspects of a business's strategic plan. • See Also: *Strategic Plan*, *Operational Plan*

الخطة التكتيكية

هي خطة قصيرة الأجل تهدف لتنفيذ جوانب محددة من الخطة الإستراتيجية الرئيسية. • راجع: الخطة الإستراتيجية، الخطة التشغيلية.

Takeover

It refers to purchasing enough of a business's stock to gain control of the board of directors. Takeover implies that the target company resists or opposes the purchase. • See Also: *Buyout*

الاستحواذ على الشركات

هو شراء حصة كبيرة من الشركة تكفي للسيطرة على مجلس الإدارة. وغالبًا ما ينطوي هذا النوع من الصفقات على معارضة أو مقاومة من الشركة التي يتم الاستحواذ عليها • راجع: شراء حصة الأغلبية

Task Environment

It is part of the external business environment that a company deals with directly, such as customers, suppliers, consultants, media, interest groups, etc.

بيئة التعامل المباشر

يُطلق عليها أيضًا اسم البيئة الخاصة بالمهمة، وتشير إلى البيئة الخارجية التي تتعامل معها الشركة بشكل مباشر، والتي تشمل المستهلكين والموردين والمنافسين ووسائل الإعلام وغيرهم من الأطراف المهمة بنشاط الشركة.

Total Available Market (TAM)

It refers to all the entities (people or organizations) who might consider a product/service which is being offered. • See Also: *Serviceable Available Market*, *Serviceable Obtainable Market*

إجمالي السوق المتاح

يشير هذا المصطلح إلى جميع الأفراد والكيانات والمؤسسات الذين يُحتمل أن يبدوا اهتمامًا بالمنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة. • راجع: السوق الممكن خدمته، السوق المستهدف



TOWS Matrix

It refers to the reverse order of the letters SWOT. It is a complementary tool used with SWOT analysis to generate strategic options.

- See Also: *SWOT Analysis*

مصفوفة توس (TOWS)

هي أداة مكملة لتحليل سوات. وهي تحمل نفس اسم التحليل لكن بحروف معكوسة. وهي تتبع نفس الأسس والقواعد المعمول بها في تحليل سوات مع التركيز على اقتراح مجموعة من الخيارات الاستراتيجية لاختيار الأفضل من بينها. • راجع: تحليل النقاط الأربعة (سوات)

Transnational Strategy

In this strategy, the parent company tries to balance between efficiency, local adaptations, and learning.

- See Also: *Global Strategy, Multidomestic Strategy, International Strategy*

إستراتيجية الأعمال الدولية

هي إحدى الإستراتيجيات التي تستخدمها الشركات لإدارة أعمالها الدولية، والتي تسعى من خلالها للموازنة بين التعلم، وكفاءة التشغيل، وتكييف المنتجات لملاءمة متطلبات الأسواق المحلية. • راجع: الإستراتيجية العالمية، إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة، الإستراتيجية الدولية

Turnaround Strategy

It is a strategy that turns a business performance decline into growth and profitability.

إستراتيجية التحول

هي الإستراتيجية التي تطبقها الشركة لحل مشاكلها وتحسين أدائها الضعيف وتحويل خسائرها إلى أرباح.

Unit Franchising

It is is where a master franchisee grants the exclusive franchise rights to use a brand name and proprietary information to re-sell its goods and services in either a defined area or within that defined area.

- See Also: *Related Diversification, Conglomerate Diversification*

امتياز الفرع الواحد

في هذا النوع من الامتيازات التجارية (الفرنشايز)، يقوم مانح الامتياز بإعطاء المستفيد الحق في استغلال عناصر العلامة التجارية (مثل الاسم، والشعار، والمعلومات الخاصة بالعلامة، إلخ)، مع إعادة بيع المنتجات والخدمات باسم العلامة في منطقة جغرافية واحدة ومحددة. • راجع: التنويع المترابط، التنويع غير المتماثل

Value Chain

It is a process by which a business delivers valuable products to its customers.

سلسلة القيمة

يشير هذا المصطلح إلى العمليات التي تقوم بها الشركات لتقديم منتجات ذات فائدة وقيمة حقيقية لعملائها.

Value Proposition

It refers to the value a company promises to deliver through a given product/service, including features and benefits. It tells of why customers should purchase this product/service, as compared to that of a competitor.

عرض القيمة

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم الميزة التنافسية، ويشير إلى القيمة التي تقدمها الشركة للمستهلكين من خلال استخدام منتجاتها أو خدماتها، أي الخصائص والفوائد الحصرية التي يتميز بها المنتج أو الخدمة، والتي تدفع المستهلكين لتفضيلها عن المنتجات أو الخدمات المنافسة الأخرى في الأسواق.

Vertical Merger

It is the merging of two or more companies involved in different stages of related businesses. • See Also: *Horizontal Merger*

الاندماج الرأسي

يشير هذا المصطلح إلى صفقات الاندماج التي تتم بين اثنين أو أكثر من الشركات التي تعمل في مجالات متشابهة. • راجع: الاندماج الأفقي

VUCA Environment

It stands for volatility, uncertainty, complexity, and ambiguity. It describes the situation of constant, unpredictable change that is now the norm in specific industries and areas of the business world.

بيئة فوكا

كلمة فوكا هي اختصار للكلمات الإنجليزية الأربع التالية: التقلب، عدم اليقين، التعقيد، الغموض. وهي تشير إلى بيئة الأعمال التي تتسم بالتغيرات المستمرة وغير المتوقعة، والتي تحولت مع الوقت إلى ممارسات طبيعية ومعتادة في بعض المجالات الاقتصادية حول العالم.

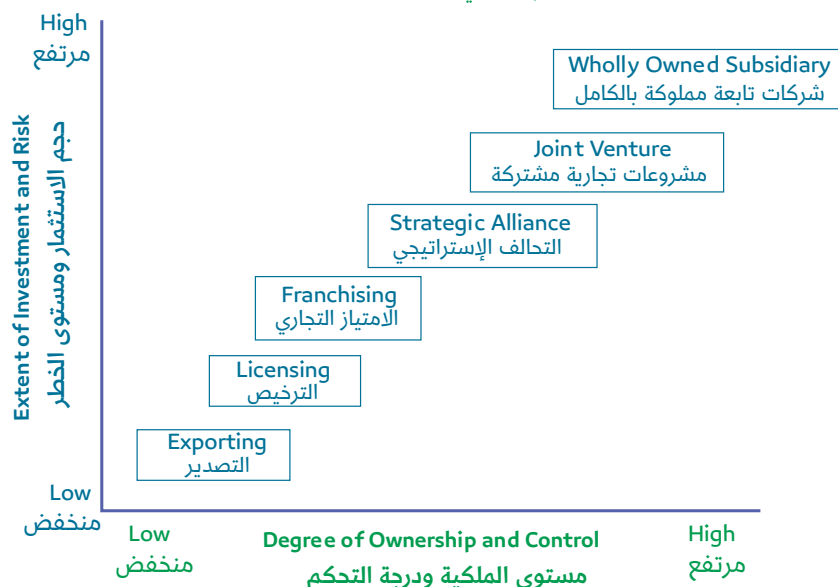
Wholly-Owned Subsidiary

It refers to a business which is fully owned by a multinational company. • See Also: *Strategic Alliance, Licensing*

الشركة التابعة المملوكة بالكامل

هي الشركة التي تمتلكها بالكامل إحدى المؤسسات متعددة الجنسيات. • راجع: التحالف الإستراتيجي، الترخيص

Entry Modes for International Expansion أساليب دخول الأسواق الدولية لتعزيز التوسع العالمي



الاستثمار والتمويل

Investment & Finance

Adventure Capitalist

It refers to an entrepreneur who helps other entrepreneurs financially.

Alpha

It is the amount of return expected from an investment in virtue of its inherent value.

Angel Group

It is a group of angel investors who collectively invest (in angel, seed, and sometimes Series A rounds).

Angel Investor

It is a type of investor, usually a wealthy individual, who will take a share of your business in return for financial support.
• Also known as: *business angel*, *informal investor*.

Appreciation

It is the increase in the value of an investment. • See Also: *Depreciation*

Bankruptcy

It is a legal process through which a business shut down due to the inability to repay debts to creditors.

Blue Chip

It refers to a high-quality, relatively low-risk investment (usually in well-established companies).

المستثمر المغامر

يُطلق عليه أيضًا المستثمر الجريء والمستثمر المخاطر، وهو رائد الأعمال الذي يقدم التمويل المطلوب لرواد الأعمال الآخرين لمساعدتهم على تأسيس شركاتهم الناشئة.

ألفا

يشير هذا المصطلح إلى العائد الإضافي الذي يمكن تحقيقه من أحد الاستثمارات بالإضافة للعائد الأساسي المتوقع من هذا الاستثمار.

مجموعة المستثمرين الملائكيين

هم مجموعة من المستثمرين الذين يقومون بشكل جماعي بتمويل إحدى الشركات الناشئة. وعادةً ما يتم تقديم هذا التمويل خلال جولة التمويل الأولى، أو جولة التمويل الملائكي، وأحيانًا خلال جولة التمويل أ.

المستثمر الملائكي

هو مستثمر أو شخص ثري يقدم التمويل المطلوب لتأسيس الشركات الناشئة مقابل الحصول على حصة من الشركة. • يُعرف بـ: ملاك الأعمال، المستثمر غير الرسمي

زيادة القيمة

يُقصد بزيادة القيمة التي يتم تسجيلها في قيمة أحد الاستثمارات. • راجع: خفض القيمة

الإفلاس

يشير هذا المصطلح إلى الإجراءات القانونية التي تمر بها الشركة للخروج من السوق وتصفية أعمالها نظرًا لعدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها المالية للدائنين.

الرقائق الزرقاء

يشير هذا المصطلح إلى الاستثمارات عالية الجودة وقليلة المخاطر، والتي ترتبط عادةً بالاستثمار في أسهم الشركات الكبرى ذات العائدات المستقرة.

Bootstrapping

It refers to startup self-financing, that is, financing your own startup without the help of outside capital and by your personal savings and the cash flow produced by the startup.

Bridge Financing

It is a type of short-term financing that aims at increasing the value of a business in anticipation of the next round of financing.

Burn Rate

It refers to the rate at which a business spends its cash over time before generating its own income.

Capital Appreciation Fund

It is an investment fund seeking to grow share prices by investing in stocks with high growth shares.

Capital Gain (or Loss)

It is the difference between what you bought an investment for and what you sell it for. • Example: If you purchased 100 shares at 10 Riyals each, then you spent 1000 Riyals. When you sell these shares at 25 Riyals each, you will have a capital gain of $(25 \times 100) - 1000 = 1500$ Riyals. If you sell them at 5 Riyals each, you will have a capital loss of $(5 \times 100) - 1000 = -500$ Riyals.

Capital Lease

It is a lease in which at the end of the lease period the asset becomes the property of the lessee.

التمويل الذاتي

يشير هذا المصطلح إلى رواد الأعمال الذين يقومون بتأسيس شركاتهم الناشئة بأموالهم الخاصة دون مساعدات خارجية، سواء كان مصدر التمويل هو المدخرات الشخصية أو العائدات الناتجة عن الشركة الجديدة.

التمويل المؤقت

يُطلق عليه أيضًا اسم التمويل المرحلي أو القرض المرحلي أو قرض سد الثغرات، وهو نوع من التمويل قصير الأجل الذي يهدف لدعم الشركة الناشئة قبل الموعد المرتقب لجولة التمويل التالية.

معدل الخسارة

يُطلق عليه أيضًا اسم معدل الحرق أو معدل الاستنفاد، وهو المعدل الذي تنفق به الشركة الناشئة رأسمالها الاستثماري قبل البدء في تحقيق عوائد خاصة بها.

صناديق زيادة قيمة رأس المال

هي أحد أنواع الصناديق الاستثمارية التي تهدف إلى زيادة قيمة الأسهم من خلال الاستثمار في الأسهم ذات معدلات النمو المرتفعة.

الربح الرأسمالي أو الخسارة الرأسمالية

هو الفارق بين سعر البيع وسعر الشراء لأحد الاستثمارات التي قامت الشركة بشرائها. • على سبيل المثال: تخيل أنك اشترت 100 سهم مقابل 100 ريال، أي بواقع 10 ريالات للسهم الواحد. فإذا قمت ببيع السهم الواحد مقابل 25 ريالاً، فسوف تحقق ربحاً رأسمالياً يمكن حسابه على النحو التالي: $(100 \times 25) - 1000 = 1500$ ريال. أما إذا قمت ببيع السهم الواحد مقابل 5 ريالات فقط، فسوف تسجل خسارة رأسمالية تقدر كالتالي: $(100 \times 5) - 1000 = -500$ ريال.

التأجير التمويلي

يُطلق عليه أيضًا عقد الإيجار الرأسمالي، ويشير إلى أحد أنواع الإيجارات التي تنتقل فيه ملكية الأصل إلى المستأجر في نهاية فترة الإيجار.

Capital Market

It is the market for long-term finance.

Capital Preservation

It is an investment that seeks to keep the original investment amount from decreasing in value.

Capital

It refers to the money that is used to start or maintain a business.

Capitalization (Cap)

It is the total market value of a company's outstanding equity.

Captable

It is a table presenting the number of shares of each investor in a company.

Cash Alternative

It is a short-term investment that is highly liquid and has high credit quality.
• Also Known As: *Cash Equivalent*

Cleantech

It refers to investing in environmentally friendly companies, i.e., clean technologies.

Cliff

It is the time at which company stock is vested. • See Also: *Vesting*

سوق رأس المال

هو السوق الذي يعمل على تسهيل تداول التمويل طويل الأجل، ويتم ذلك عادةً من خلال بيع وشراء الأوراق المالية ذات فترة الاستحقاق طويلة الأجل.

حماية رأس المال

يشير مصطلح حماية رأس المال أو الحفاظ على رأس المال إلى الاستثمارات التي تهدف للحفاظ على القيمة الأصلية لرأس المال وحمايتها من التراجع والانكماش.

رأس المال

هو قيمة الأموال المستخدمة لتأسيس شركة جديدة أو تنمية شركة قائمة بالفعل.

رأس المال السوقي

يشير هذا المصطلح إلى إجمالي القيمة السوقية لأسهم الشركة.

جدول رأس المال

هو جدول يوضح حصص الملكية بالشركة، حيث يبين عدد الأسهم التي يمتلكها كل مستثمر من مستثمري الشركة.

البديل النقدي

يشير هذا المصطلح إلى الاستثمارات قصيرة الأجل التي تتمتع بجودة ائتمانية عالية وبمستوى مرتفع من السيولة. • يُعرف ب: النقد المكافئ

التقنيات النظيفة

يشير هذا المصطلح إلى الاستثمار في الشركات ذات الأنشطة الصديقة للبيئة، أي الشركات التي تعتمد على التقنيات النظيفة للحد من الآثار السلبية لأنشطتها على البيئة.

نقطة الاستحقاق

هو الوقت أو النقطة الزمنية التي تصبح أسهم الشركة عندها قابلة للاستحقاق. • راجع: الاستحقاق

Co-invest

It is the act, by more than a single investor, of investing together and on similar terms.

Compound Annual Growth Rate (CAGR)

It is the rate of return that would be required for an investment to grow from its beginning balance to its ending balance, assuming the profits were compounding (reinvested at the end of each period).

Conscious Investor

It refers to an investor who aims to achieve financial gains, while also benefiting society.

• See Also: *Impact Investment*

Corporate Round

It refers to a company, rather than a venture capital firm, that invests in another company.

Corporate Venture Capital

It is a subsidiary of a large company that makes venture capital investments.

Corporate Venture

It is an investment by one company in another company.

الاستثمار المشترك

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى قيام أكثر من شخص باستثمار أموالهم معًا في نفس المشروع ووفقًا لنفس الشروط.

معدل النمو السنوي المركب

هو أحد المؤشرات المستخدمة لقياس العائد على الاستثمار، ويقيس معدل النمو الإجمالي لأحد الاستثمارات من بدايته إلى نهايته خلال مدة زمنية محددة، وهو يأخذ في الاعتبار الأرباح المجمعة التي يُحتَمَل تحقيقها خلال تلك المدة (وذلك على افتراض إعادة استثمار الأرباح بعد كل فترة من فترات هذه المدة).

المستثمر الواعي

هو المستثمر الذي يحمل هدفًا مزدوجًا، حيث يهدف إلى تحقيق الأرباح المادية بالإضافة لإحداث تأثير إيجابي في المجتمع. • راجع: الاستثمار المؤثر

جولة الاستثمار المؤسسي

يشير هذا المصطلح إلى قيام إحدى الشركات بالاستثمار بشكل مباشر في شركة أخرى من أجل دعم أهدافها الإستراتيجية. ويختلف هذا النوع من الجولات الاستثمارية عن جولات التمويل التدريجية التي يتم تقديمها للشركات الناشئة من شركات الاستثمار.

الصندوق المؤسسي للاستثمار

هو كيان استثماري مستقل تقوم إحدى الشركات الكبرى بتأسيسه خصيصًا بهدف تمويل الشركات الناشئة.

الاستثمار المؤسسي

يشير هذا النوع من الاستثمارات إلى قيام إحدى الشركات بالاستثمار في شركة أخرى ناشئة.

Cost of Capital

It is the cost of obtaining funds.
• Example: If equity capital costs are estimated to be 15% per year, that means the investors expect 150 Saudi Riyals in gains or dividends for every 1000 Saudi Riyals invested. If debt capital costs are estimated to be a net of 7%, that means lenders expect 70 Saudi Riyals for every 1000 Saudi Riyals borrowed. • See Also: *Weighted Average Cost of Capital*

تكلفة رأس المال

هي العائد الذي يتوقع الممولون تحقيقه مقابل التمويل الذي قدموه للمشروع الجديد، سواء تم هذا التمويل عن طريق الإقراض أو مقابل الحصول على حصة في الأسهم (منح الممول حصة من أسهم الشركة مقابل التمويل الذي قدمه).
• على سبيل المثال: - في حالة التمويل مقابل الأسهم، إذا كانت تكلفة رأس المال تبلغ ١٥ ٪ سنوياً، فمعنى ذلك أن المستثمرين يتوقعون تحقيق مكاسب أو عائدات تقدر بمبلغ ١٥٠ ريالاً سعودياً مقابل كل ١٠٠٠ ريال استثمروها في المشروع. - في حالة التمويل بالإقراض: إذا كانت تكلفة التمويل أو تكلفة الإقراض تبلغ ٧٪، فمعنى ذلك أن الدائنين يتوقعون تحقيق عائدات تقدر بمبلغ ٧٠ ريالاً مقابل كل ١٠٠٠ ريال تم إقراضها.
• راجع: المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال

Cost to Start Up

It refers to the amount of money needed to start a new business.

تكلفة التأسيس

كما يتضح من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى التمويل أو المبالغ النقدية المطلوبة لبدء تأسيس شركة جديدة.

Credit Risk

It refers to the likelihood that a borrower will fail to repay the principal and interest of a loan according to the schedule.

المخاطر الائتمانية

يشير هذا المصطلح إلى احتمالات عجز المدين عن سداد الالتزامات المالية المطلوبة (بما في ذلك مبلغ القرض الأساسي والفوائد) وفقاً للمواعيد المحددة.

Crowdfunding

It refers to a large number of individuals each of whom will invest small amounts of money in a startup.

التمويل الجماعي

هو أحد أساليب تمويل الشركات الناشئة، حيث تقوم مجموعة كبيرة من الأفراد بالاستثمار في الشركة الجديدة، ويشارك كل منهم بمبلغ صغير من المال.

Deal Flow

It is the rate at which investment offers are presented to funding institutions.

معدل تدفق الصفقات

يشير هذا المصطلح إلى معدل تقديم العروض والاقتراحات الاستثمارية إلى جهات التمويل.

Deal Lead

It refers to an investor who searches for a potential company, negotiates the investment terms, invests, and serves as the primary liaison between that company and the other investors.

قائد الصفقات

يشير هذا المصطلح إلى أحد المستثمرين الذي يحمل على عاتقه عبء البحث عن فكرة مشروع استثماري مناسب، ويقود المفاوضات المتعلقة بينود الصفقة، ويشارك في التمويل، ويقوم بدور المنسق الرئيسي بين الشركة والمستثمرين الآخرين.

Deal Structure

It refers to the framework of a deal, between investors and a startup, providing the rights and obligations of the parties.

Debt Capital

It is the money borrowed for investment in a business.

Debt Financing

It is a type of fundraising whereby money is borrowed from investors in return for a promise to repay the debt together with added interest. • Also Known As: *Loan Capital*

Depreciation

It is the decrease in the value of an investment. • See Also: *Appreciation*

Derivatives

It is the market that trades securities rather than assets.

Dilution

It refers to the reduction in the ownership percentage of each shareholder in a company that results from the issuance of new shares.

Discounted Payback

It is the time needed to match the present value of a project's annual net cash flows with the initial cash outflow (investment). • See Also: *Present Value*

بنود الصفقة

هي الإطار العام الذي يحدد الحقوق والواجبات لكل طرف من الأطراف المشاركة في الصفقة (المستثمرون والشركة).

رأس المال المُقترض

هي الأموال التي يتم اقتراضها لتمويل إحدى الشركات.

التمويل بالإقراض

هو أحد أنواع التمويل التي يتم فيها الحصول على رأس المال المطلوب من خلال الاقتراض، مع تعهد المقترض برد مبلغ القرض الأصلي بالإضافة للفوائد المتفق عليها. • يُعرف بـ: رأس مال الدين

خفض القيمة

يُقصد بخفض القيمة الانخفاض الذي يتم تسجيله في قيمة أحد الاستثمارات. • راجع: زيادة القيمة

المشتقات المالية

يشير هذا المصطلح إلى مجموعة من الأدوات المالية الفرعية المشتقة من أصول مالية حقيقية (مثل: السندات، والأسهم، والسلع، والمعادن، والعملات، إلخ). وهي تستمد قيمتها من قيمة الأصل المرتبطة به. ويتم تداولها في السوق على نطاق واسع. ومن أمثلتها العقود الآجلة للمعادن، والعقود الآجلة للأسهم، والعقود الآجلة للسلع، والعقود الآجلة للعملات، إلخ.

خفض نسبة الملكية

يشير إلى انخفاض نسبة الملكية الخاصة بكل مساهم من مساهمي الشركة نتيجة إصدار أسهم جديدة، والذي يؤدي إلى خفض حصة السهم من الأرباح.

فترة الاسترداد المخصومة

هي الفترة الزمنية التي تستغرقها الشركة لتحقيق التعادل بين إجمالي التدفقات النقدية بالقيمة الحالية والنفقات الأولية (التي تمثل قيمة الاستثمار). • راجع: القيمة الحالية

Drip Feed

It describes the situation in which investors fund a startup a little bit at a time instead of in a lump sum. • See Also: *Staged Financing*

Early-Stage Funding

It refers to the first stages of the startup funding process, starting from the establishment, product development, marketing, and boosting production and sales. • See Also: *Later-Stage Funding*

Early-Stage Ventures

It refers to startups in their development stage, startup stage, survival stage, or just entering their rapid-growth stage.

Earnings Per Share (EPS)

It is the profit available for distribution to shareholders divided by the number of shares issued.

Entrepreneurial Finance

It is the application and adaptation of financial tools and techniques to the planning, funding, operations, and valuation of an entrepreneurial business.

Equity Capital

It is the money contributed to a business in return for partial ownership of that business. • See also: *Shareholders' Funds*

التمويل التدريجي المحدود

هو أحد أنواع التمويل التي يقوم فيها المستثمرون بتقديم مبالغ مالية صغيرة على فترات متقطعة لدعم الشركة الناشئة، بدلاً من تقديم دعم مالي كبير دفعة واحدة. • راجع: التمويل التدريجي

تمويل المراحل المبكرة

يشير هذا المصطلح إلى المراحل الأولى من عملية تمويل الشركة الناشئة، والتي تشمل مرحلة التأسيس، ومرحلة تطوير المنتج، وأنشطة التسويق، وجهود زيادة الإنتاج والمبيعات. • راجع: التمويل في المراحل المتقدمة

الشركات الناشئة في المراحل المبكرة

هي الشركات الناشئة في مراحل نموها الأولية، وتشمل مرحلة التأسيس، ومرحلة البقاء (السعي لتوفير التمويل الكافي للاستمرار)، وبداية مرحلة النمو السريع.

ربحية السهم

هي قيمة أرباح الأسهم التي يتم توزيعها على المساهمين. وتعتبر عن حصة كل مساهم من ربح الشركة. ويتم حسابها من خلال حاصل قسمة صافي أرباح الشركة على إجمالي عدد الأسهم التي تم إصدارها.

تمويل الأعمال الريادية

يشير هذا المصطلح إلى تطبيق الإستراتيجيات والأدوات المالية المناسبة خلال جميع مراحل تأسيس وتنمية الشركة الناشئة، بدايةً من مرحلة التخطيط والتمويل وحتى مرحلة التشغيل والتقييم.

رأس مال المساهمين

هي الأموال التي يتم تقديمها من قبل المستثمرين للمساهمة في تأسيس الشركة الناشئة مقابل الحصول على حصة من الأسهم في هذه الشركة. • راجع: حقوق المساهمين

Equity Investment

It refers to purchasing stock in companies, directly or from another investor, for the sake of gaining dividends or in order to be able sell, later, with a capital gain. There are three types of equity investment: Ownership Stake, Venture Capital, Public Investment.
• See Also: *Ownership Stake, Venture Capital, Public Investment*

Exit

The strategy by which an investor or an entrepreneur intends to «exit their investment in a company.

Family Office

A family that invests their own wealth.

Fiduciary Responsibility

It refers to trust responsibility to make good investments that will earn a high rate of return.

الاستثمار في أسهم الشركات

يتم هذا النوع من الاستثمار عن طريق شراء أسهم الشركات، ويتم شراء الأسهم من الشركة مباشرة أو من مستثمر آخر، ويكون الهدف من هذا الاستثمار هو الحصول على أرباح الأسهم التي توزعها الشركة، أو بيعها مقابل سعر أعلى بعد فترة مناسبة للاستفادة من فارق السعر وهناك ثلاثة أنواع من الاستثمار في أسهم الشركات: حصة المؤسس، ورأس مال المساهمين، والاككتاب العام. • راجع: حصة المؤسس، رأس مال المساهمين، الاككتاب العام

الخروج من الاستثمار

هي الإستراتيجية التي ينفذها المستثمر أو رائد الأعمال عندما يقرر الخروج من الاستثمار في إحدى الشركات.

مكتب العائلة

هو مكتب أو شركة تدير الاستثمارات الخاصة بعائلة واحدة، حيث يتم تمويل هذه الاستثمارات من خلال ثروة العائلة الخاصة.

مسؤولية إدارة الاستثمار

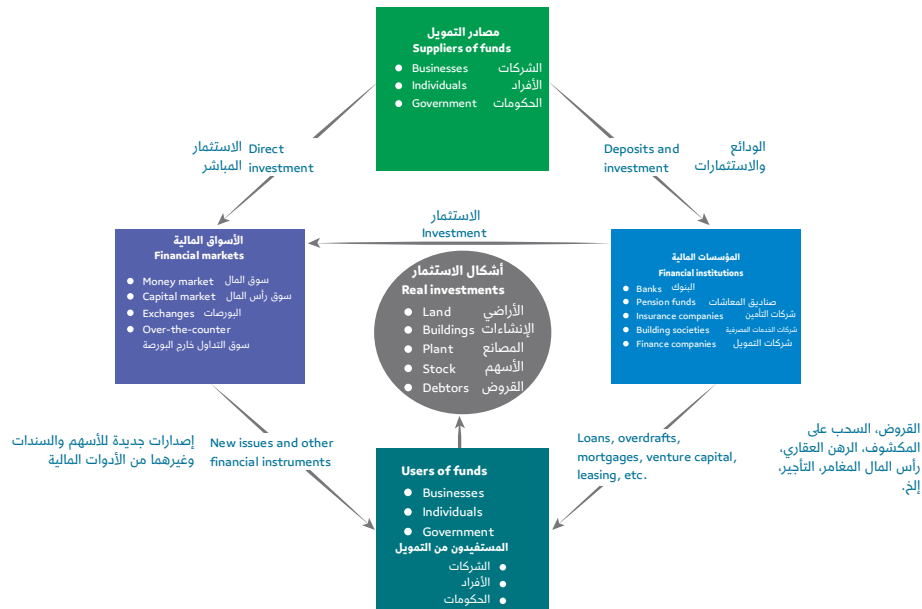
يشير هذا المصطلح إلى مسؤولية المستثمر أو الجهة المسؤولة عن الاستثمار عن اتخاذ قرارات استثمارية جيدة تعد بتحقيق عائدات مرتفعة.

Financial Ecosystem

The relationship between financial markets, institutions, suppliers, and users.

النظام المالي

يُطلق عليه أيضًا اسم النظام الإيكولوجي المالي، ويشير إلى العلاقات المتشابكة التي تربط بين العناصر المختلفة للنظام المالي (مثل العلاقات بين الأسواق، والشركات، والموردين، والمستهلكين، إلخ).



Financial Intermediaries

It refers to the institutions that channel funds from savers and depositors with cash surpluses to people and organizations with cash shortages.

الوسطاء الماليون

هي المؤسسات التي تقوم بدور الوساطة بين الجهات الممولة والجهات المستقبلة للتمويل، حيث تقوم بتوصيل الأموال من الأطراف التي لديها فائض في الأموال (مثل المودعين) إلى الأطراف التي تحتاج للتمويل (مثل المؤسسات التي تعاني من نقص في السيولة النقدية).

Financial Investor

It refers to a person or an organization who makes investment decisions based on financial gains. • See Also: *Strategic Investor*

المستثمر المالي

هو الشخص أو المؤسسة التي تتخذ قراراتها الاستثمارية بناءً على مستوى المكاسب المالية المتوقعة. • راجع: المستثمر الإستراتيجي

Financial Leverage

It is a measure of the amount of debt relative to total investment.

نسبة المديونية

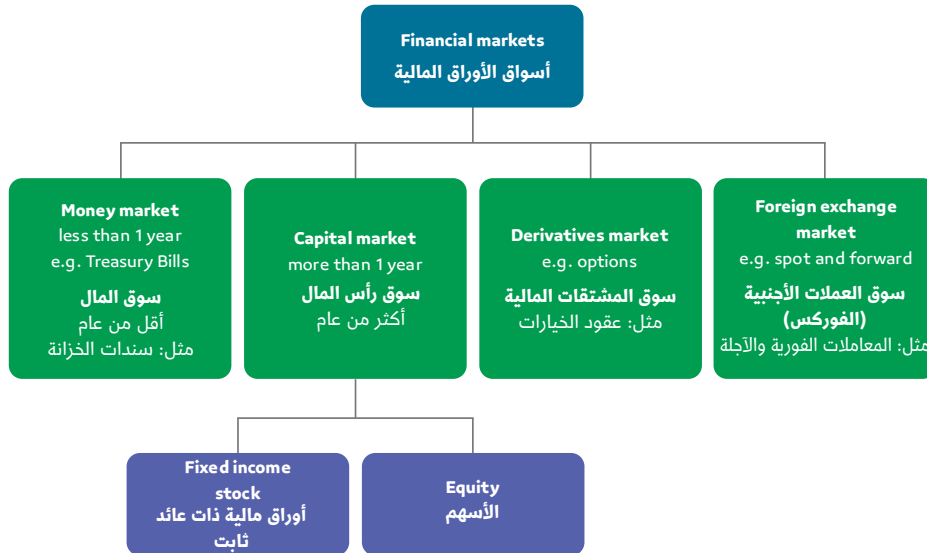
يُطلق عليها أيضًا اسم نسبة الرفع المالي، وهي نسبة الديون التي تقترضها الشركة مقارنةً بإجمالي الاستثمارات التي تقوم بها، ويتم استخدامها كمقياس لمدى اعتماد الشركة على القروض في التمويل.

Financial Market

It is the market in which you can buy or sell financial assets and liabilities.

أسواق الأوراق المالية

هي الأسواق التي يتم فيها بيع وشراء الأصول المالية، مثل الأسهم، والسندات (الديون)، والسلع، والمعادن، والعملات، إلخ.



Financial Return on Investment (ROI)

It is a performance measure used to evaluate the profitability of an investment.

العائد على الاستثمار

هي إحدى الأدوات المالية الشهيرة المستخدمة لتقييم مدى كفاءة وربحية الاستثمار، ويشير إلى الفارق بين الأرباح التي تم تحقيقها من أحد الاستثمارات والتكلفة التي تم إنفاقها لتمويل هذا الاستثمار.

Financial Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to raise sufficient capital financing.

المخاطر المالية

تشير المخاطر المالية إلى احتمالات إخفاق الشركة الناشئة في جمع التمويل الكافي لبدء نشاطها.

Financier

A person or a financial institution that works in the lending and management of money.

الممول

هو الشخص أو المؤسسة التي تعمل في مجال التمويل والإقراض وإدارة الأموال.

Financing Round

It is a fundraising event where the company raises financing with a specific series of stocks at a set price or valuation. In preferred stock, each funding round is a series (e.g., Series A or Series B). • See Also: *Investment Round, Series A, Series B, Series C*

First-Stage Capital

It is the money provided to startups to start commercial production and marketing, not covering market expansion, de-risking, or acquisition costs.

First-Round Financing

It is the first investment in a company made by external investors.

Flipping

It is the act of buying shares in an IPO and selling them immediately for a profit.

Follow-on Investing

It refers to the reinvestment in a company that is not performing as planned during its development. Angel investors avoid this type of investment because of the high risk of additional monetary loss.
• Also known as: *follow-up investing*
• See also: *Follow-on Investing*

Free Cash

It is the money a company has left over after paying its operating expenses and capital expenditures. The more free cash flow a company has, the more it can allocate to dividends, paying down debt, and growth opportunities.

جولة التمويل

هي أحد أنواع التمويل التي تقوم فيها الشركة الناشئة بجمع الأموال المطلوبة من المستثمرين مقابل منحهم مجموعة ذات أسعار محددة من الأسهم. وفي حالة الأسهم الممتازة، يُطلق على كل جولة من هذه الجولات اسم دورة تمويل (مثل الدورة أ، والدورة ب، إلخ) • راجع: الجولة الاستثمارية، جولة التمويل أ، جولة التمويل ب، جولة التمويل ج

رأس مال المرحلة الأولى

هو التمويل الذي يقدمه المستثمرون للشركة الناشئة خلال المرحلة الأولى من تأسيسها لمساعدتها على بدء الإنتاج التجاري وتسويق منتجاتها، لكنه لا يغطي جهود التوسع في السوق، أو إدارة المخاطر، أو تكاليف جذب العملاء.

جولة التمويل الأولى

هي أول تمويل تحصل عليه الشركة الناشئة من المستثمرين الخارجيين.

التقليب

يشير إلى شراء الأسهم أثناء عملية الطرح الأولى للأسهم للاكتتاب العام، ثم بيعها بعد فترة قصيرة لتحقيق مكسب سريع.

الاستثمارات التكميلية

هي إعادة الاستثمار في شركة لم تحقق النمو المتوقع منها بعد انطلاقتها. وعادةً ما لا يقبل المستثمرون الملائكيون على هذا النوع من الاستثمارات تجنباً للمزيد من الخسائر. • يُعرف بـ إعادة الاستثمار. • راجع: إعادة الاستثمار

النقد الحر

يُطلق على هذا المصطلح أيضاً اسم التدفق النقدي الحر، وهو أحد المؤشرات المستخدمة لقياس قوة سيولة الشركات، ويشير إلى الأموال المتبقية بعد الوفاء بكافة المصروفات والنفقات الرأسمالية للشركة. وعادةً ما تخصص الشركات هذه الأموال لدفع عائدات الأسهم وسداد الديون واستغلال الفرص الاستثمارية المتاحة. وكلما زادت قيمة مؤشر التدفق النقدي، زادت القوة المالية للشركة وقدرتها على تخصيص المزيد من الأموال لخطط التوسع والنمو.

Friends & Family Round

It is financing from the people who have a relationship with the founder rather than due to their knowledge of the business.

Friends, Family, and Fools (FFF)

It is an early-stage investment round in a startup from people who are investing because of their relationship with the founder rather than due to their knowledge of the business.

Fund of Funds

It is an investment strategy where firms will hold a portfolio of other investment funds rather than investing directly in bonds, stocks, or different types of securities.

Fund Size

It is the total amount of capital committed by the investors of a venture capital fund.

Fund Vintage

It refers to the year of forming a fund.

Fund

It is a pool of capital dedicated to investment.

Funding Platform

It refers to a website used to facilitate investments in private companies.

جولة تمويل العائلة والأصدقاء

هو أحد أنواع التمويل التي يكون مصدرها أفراد العائلة والأصدقاء وغيرهم من الأشخاص المقربين لرائد الأعمال، والذين يقبلون على الاستثمار في الشركة الجديدة بناءً على معرفتهم الشخصية بصاحب المشروع وليس بناءً على معرفتهم أو حماسهم لفكرة المشروع.

التمويل من العائلة والأصدقاء والمغامرين

عادةً ما يتم هذا النوع من التمويل خلال المراحل الأولى من تمويل الشركة الناشئة، ويكون مصدره الأشخاص المقربون من رائد الأعمال الذين يستثمرون أموالهم في المشروع بناءً على معرفتهم الشخصية بصاحب المشروع وليس بناءً على معرفتهم أو حماسهم لفكرة المشروع.

الصندوق الاستثماري الرئيسي

يُطلق عليه أيضًا اسم صندوق التمويل وصندوق الاستثمار في الصناديق، ويشير لإحدى إستراتيجيات الاستثمار الفعالة التي تقوم فيها المؤسسات بالاستثمار في محفظة متنوعة من الصناديق الاستثمارية بدلاً من الاستثمار بشكل مباشر في السندات والأسهم وغيرها من أشكال الأوراق المالية الأخرى.

حجم الصندوق الاستثماري

هو إجمالي رؤوس الأموال التي يستقبلها صندوق تمويل الشركات الناشئة من المستثمرين.

عام التأسيس

هو العام الذي تأسس فيه الصندوق.

الصندوق الاستثماري

هو بمثابة محفظة لجمع رؤوس الأموال بهدف استخدامها في تمويل الاستثمارات.

منصة التمويل

هي موقع إلكتروني الهدف منه تيسير عملية الاستثمار من خلال توفير التمويل المطلوب لتأسيس الشركات الخاصة.

Funding

It refers to the amount of money that is needed for a business endeavor.

- Also known as: *financing*

Fundraising

It is the process of seeking and gathering financial contributions from investors.

Future Value (FV)

It is the value of current cash at a future date based on an assumed growth rate.

- Example: If you invest 10,000 Riyals, at the end of one year with the interest rate of 5% the future value would be:
$$FV = \text{Invested Amount or present value} * (1 + \text{Interest Rate}) = 10,000 * (1 + 0.05)$$
$$= 10,000 * 1.05 = 105 \text{ Riyals.}$$

- See Also: *Present Value*

Grant

It is a type of funding typically provided by government agencies or nonprofit organizations. It is called «free money since the grant does not purchase an ownership stake in your company, and your company does not have to pay it back.

Growth Fund

It is a fund that invests in companies with solid prospects for future growth but at potentially higher risk.

Growth Trap

It is a financial crisis caused when a business grows faster than it can be financed.

التمويل

هو حجم الأموال المطلوبة لتأسيس مشروع جديد.
• يُعرف ب: تمويل المشروعات.

جمع رأس المال

هي عملية البحث عن الممولين والمستثمرين لجمع التمويل المطلوب لتأسيس أو تنمية الشركة.

القيمة المستقبلية

هي القيمة المتوقعة لأحد الاستثمارات الحالية في وقت محدد في المستقبل، ويتم تحديدها بناءً على معدل النمو المتوقع. • على سبيل المثال: إذا قمت باستثمار ١٠٠٠ ريال في وقت ما، وأردت حساب القيمة المستقبلية لهذا الاستثمار بعد مرور عام واحد وبفائدة ٥٪، فيمكن حسابها من خلال المعادلة التالية: القيمة المستقبلية = المبلغ الذي تم استثماره (القيمة الحالية) * (١ + معدل الفائدة) = ١٠٠٠ * ١.٠٥ = ١٠٥٠ ريالاً.
• راجع: القيمة الحالية

المنحة

هي أحد أنواع التمويل التي يتم تقديمها عادةً بواسطة المؤسسات الحكومية والمنظمات غير الربحية. ويُطلق عليها أيضاً اسم التمويل المجاني لكونها لا تفرض أي التزامات مالية على رائد الأعمال، فهو لا يضطر لمنح الممولين حصة من الشركة مقابل التمويل، كما لا يضطر لرد أو سداد مبلغ التمويل للجهة الممولة.

صندوق النمو المجازف

هو أحد أنواع الصناديق الاستثمارية التي تستثمر في الشركات ذات معدلات النمو الواعدة في المستقبل، وعادةً ما ينطوي هذا النوع من الاستثمارات على مجازفة عالية.

فخ النمو

يشير هذا المصطلح إلى أحد أنواع الأزمات المالية التي تنمو فيها الشركة بشكل سريع، لكنها لا تملك رأس المال الكافي لمواكبة وتمويل هذا النمو.

Harvesting

It is the process of exiting a business venture to unlock owners' investment value.

Hedge Fund

It is a private investment partnership that invests (in private equity rounds or late-stage venture rounds) for wealthy individuals or institutions.

High Net Worth Individual (HNW)

Someone who holds financial assets with a value exceeding SAR 4 million.
• See also: *Ultra high net worth individual*

Home Run

It refers to the situation when a company has an exit that returns 20 or more times the investors' initial capital.

Impact Investing

It refers to a financial investment that aims to benefit society.

Initial Coin Offering (ICO)

It is fundraising through crowdfunding, using cryptocurrency as capital.

Initial Public Offering (IPO)

It refers to the process of offering shares of a private company to the public in one or more stock exchanges. It is a way of getting enough capital for startups to expand their business.

تصفية الاستثمار

يشير مصطلح تصفية الاستثمار أو حصاد الاستثمار إلى قيام رائد الأعمال بالخروج من إحدى الشركات الناشئة جزئياً أو كلياً من أجل تحصيل المكاسب التي حققتها الشركة.

صندوق التحوط

يسمى أيضاً المحفظة الوقائية، وهو صندوق استثماري يستثمر أمواله في أدوات استثمارية متطورة لتحقيق عائدات أعلى للمستثمرين (مثل المشاركة في المراحل المتقدمة لتمويل الشركات الناشئة حيث تكون الشركة أكثر نضجاً واستقراراً).

أصحاب رؤوس الأموال الضخمة

يشير هذا المصطلح إلى الأفراد الذين يملكون أصولاً مالية تزيد عن ٤ ملايين ريال. • راجع: أصحاب رؤوس الأموال الفائقة

المردود الاستثماري المُضاعف

يصف هذا المصطلح الموقف الذي تحقق فيه الشركة عند التخارج منها أرباحاً استثمارية هائلة تتجاوز رأس المال المستثمر بعشرين ضعفاً أو أكثر.

الاستثمار المؤثر

يهدف هذا النوع من الاستثمارات إلى تحقيق تأثير إيجابي في المجتمع.

الطرح الأولي للعملات الرقمية

هو أحد أنواع التمويل الجماعي للشركات الناشئة، حيث يتم جمع الأموال المطلوبة باستخدام العملات الرقمية المشفرة وليس باستخدام العملات النقدية التقليدية.

الطرح الأولي للاكتتاب العام

هي عملية طرح أسهم الشركة للمرة الأولى في واحد أو أكثر من أسواق الأوراق المالية، مما يتيح للجمهور تداولها. وتُعد إحدى الوسائل الفعالة التي تلجأ إليها الشركات الناشئة لجمع رأس المال المطلوب لتوسيع وتنمية أنشطتها.

Institutional Financing

It refers to the funding that a startup receives from venture capitalists; it usually takes the form of equity investment capital.

- Also Known As: *Institutional Funding*

Institutional Investor

This refers to the organizations that own substantial amounts of money that make multiple financial investments.

- See Also: *High-Net-Worth Individual*

Internal Rate of Return (IRR)

It is the rate of return that makes the present value of future cash flows equal to the initial investment, or it is the rate of return that makes the NPV equals to zero.

- See Also: *Net Present Value*

Investment Bank

It is a bank that provides specialist financial services like mergers and acquisition funding and finance of international trade fund management.

Investment Committee (IC)

It is a team that oversees the implementation of investment strategy in acquiring assets, sourcing, financing, and leveraging plans, and in compliance with the investors' guidelines.

Investment Risk of Loss

It is the probability of financial loss on one's venture investment.

التمويل المؤسسي للمشروعات

هو التمويل الذي تحصل عليه الشركة الناشئة من المستثمرين، والذي عادةً ما يتم مقابل حصول جهة التمويل على حصة من أسهم الشركة. • يُعرف ب: التمويل المؤسسي

المستثمر المؤسسي

يشير هذا المصطلح إلى المؤسسات التي تتمتع برؤوس أموال كبيرة تقوم باستثمارها في العديد من الأصول الاستثمارية المختلفة. • راجع: أصحاب رؤوس الأموال الضخمة

معدل العائد الداخلي

هو أحد المعايير المستخدمة لتقييم جدوى أحد الاستثمارات. ويمكن تعريفه على أنه معدل العائد الذي تصبح عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية مساوية للتكلفة الأولية للاستثمار، أو بعبارة أخرى هو معدل العائد الذي تصبح عنده القيمة الصافية الحالية مساوية للصفر. • راجع: القيمة الحالية الصافية

البنوك الاستثمارية

تقدم هذه الفئة من البنوك خدمات مالية متخصصة (مثل تمويل صفقات الاندماج والاستحواذ، وتمويل المشروعات التجارية الدولية، إلخ).

لجنة الاستثمار

هي مجموعة من الخبراء الذين يشرفون على تنفيذ كافة جوانب الخطة الاستثمارية (بما في ذلك تحديد مصادر التمويل، وعمليات شراء الأصول، وخطط التمويل والاقتراض)، مع التأكد من التزام كل هذه الجوانب بتوجيهات المستثمرين.

مخاطر الخسارة الاستثمارية

يُقصد بها الخسائر المحتملة التي قد تلحق بأحد المشروعات الاستثمارية.

Investment Round

It is the same as the financing round but from the investor's perspective.

- See Also: *Financing Round*

الجولة الاستثمارية

الجولة الاستثمارية هي ذاتها جولة التمويل، لكنها تُستخدم للإشارة إلى المستثمر أو الطرف المشارك في التمويل. أما مصطلح جولة التمويل فيُستخدم للإشارة إلى رائد الأعمال أو الطرف المستقبل للتمويل. • راجع: جولة التمويل

Investment Time Horizon

It is the projected length of time your money will be invested.

الفترة الزمنية للاستثمار

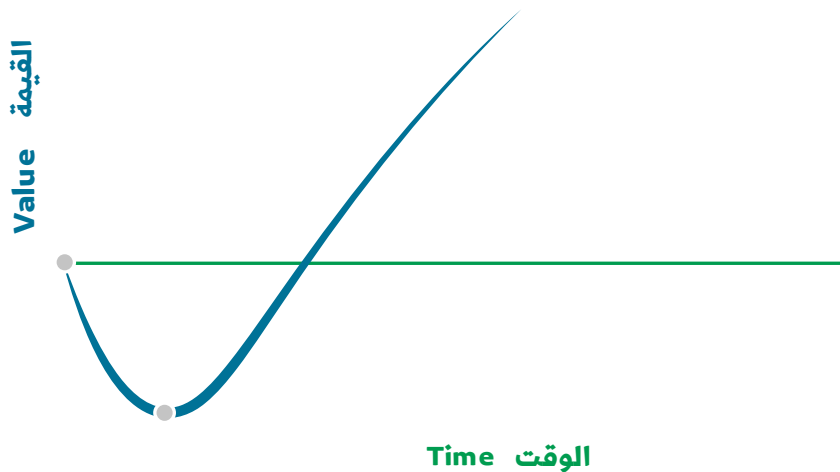
يُطلق عليها أيضًا الأفق الزمني للاستثمار، وهي تشير للمدة الزمنية التي يحتفظ خلالها المستثمر بالمحفظة الاستثمارية قبل أن يقرر التصرف فيها.

J-curve

It is a graph that shows the value progression of early-stage investment. Values often drop soon after the initial investment during the startup and early-stage period but rebound significantly in later years after companies reach profitability.

منحنى جي

هو رسم بياني يوضح التغير في قيمة الاستثمار خلال المراحل المبكرة للمشروع. فعادةً ما تتراجع قيمة الاستثمار بمجرد إطلاق الشركة الجديدة، وكذلك خلال المراحل المبكرة من دورة حياتها، لكنها تبدأ في التعافي والارتفاع بقوة خلال السنوات اللاحقة بعد أن تبدأ الشركة في تحقيق الأرباح. ويظهر هذا التغير في الرسم البياني على شكل حرف J في اللغة الإنجليزية (ويُنطق جي بالعربية)، وهذا هو سبب تسميته بهذا الاسم.



Joint Venture (JV)

It refers to a business entity created by two or more parties sharing ownership, returns and risks.

مشروع تجاري مشترك

يُطلق عليه أيضًا اسم شركة المحاصة، وهو عبارة عن شركة تجارية يتم تأسيسها من قبل طرفين أو أكثر، وتشارك جميع الأطراف في الملكية والأرباح والمخاطر.

Later-Stage Funding

It refers to startup funding after it has moved beyond the startup phase of development and has a rapid sales growth.

• See Also: *Early-Stage Funding*

Leverage

It refers to using debt capital instead of equity capital to fund a business.

Line of Credit (LOC)

It refers to a flexible loan from a bank to use as needed and then repay immediately or over a prespecified period of time.

Living Dead

It refers to a company that is not a failure but is making the sort of insignificant profits that make it almost impossible to sell.

Mafia

It is a colloquial term describing the loose association of people previously involved with a highly successful technology company, such as Google or LinkedIn, as founders, early employees, or investors.

Major Investor

It refers to an investor whose share is more than the others in a given round and who is therefore entitled to specific information or voting rights.

التمويل في المراحل المتقدمة

يشير هذا المصطلح إلى التمويل الذي تتلقاه الشركة الناشئة بعد تجاوزها مرحلة التأسيس ومرحلة النمو الأولى، حيث تبدأ في تحقيق معدلات أسرع للنمو والمبيعات في هذه المرحلة. • راجع: تمويل المراحل المبكرة

القرض الرأسمالي

يُطلق عليه أيضًا اسم الرفع المالي، ويشير إلى إحدى الأدوات المالية المستخدمة لتمويل الشركات، والتي تعتمد على تمويل الشركة باستخدام القروض بدلاً من حقوق الملكية.

الحد الائتماني

يُعرف أيضًا باسم الخط الائتماني، وهو أحد أنواع القروض المرنة التي يقوم فيها البنك بتوفير مبلغ محدد للقرض و يتيح للعميل استخدامه بحرية تامة، مع إعادة سداد المبالغ التي يسحبها العميل بشكل فوري أو على مدار الفترة المتفق عليها مسبقًا مع البنك.

الشركات الراكدة

يُطلق عليها أيضًا الشركات الحية الميتة، وهي الشركات التي تحقق قدرًا يسيرًا من النجاح يعينها بالكاد على الاستمرار، حيث تحقق أرباحًا طفيفة للغاية مما يجعل من الصعب بيعها.

مجموعة المافيا التكنولوجية

هو أحد المصطلحات العامية التي تُستخدم لوصف مجموعة من الأشخاص الذين كانوا يتعاونون بشكل غير رسمي في وقتٍ ما لتطوير إحدى الأفكار أو المشروعات التقنية الناجحة (مثل المؤسسين والمستثمرين والموظفين الأوائل في جوجل ولينكد إن وغيرهما من الشركات التقنية المبدعة).

المستثمر الرئيسي

هو المستثمر الذي يمتلك الحصة الأكبر من الاستثمار، وبالتالي يحصل على حقوق أكبر في الشركة (مثل حق التصويت، وحق الاطلاع على معلومات معينة، إلخ).

Management Buy-Out

It is the purchase of a business by the existing management.

Management Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to meet its business targets due to inadequate or inappropriate management.

Market Risk

It refers to the likelihood that a startup fails to estimate the market attractiveness (number of potential customers, price or adoption rate) in the right way. The overestimated demand will lead to overestimated sales forecasts and consequently a loss.

• See also: *Systematic Risk*

Mezzanine Financing

It is a way for companies to raise funds for specific projects or to aid with an acquisition through a hybrid of debt and equity financing.

Micro-VC

It is a venture capital firm with a limited fund size and focuses on investing in early-stage seed and Series A.

Money Market

It is the market for short-term money, generally for a year or less.

استحواذ الإدارة على الشركة

هو قيام الإدارة الحالية للشركة بشراؤها.

المخاطر الإدارية

تشير إلى احتمالات فشل الشركات الناشئة في تحقيق أهدافها بسبب سوء أو ضعف الخبرة الإدارية.

مخاطر السوق

يشير هذا المصطلح إلى احتمالات فشل الشركات الناشئة بسبب إخفاقها في تقييم مدى ملائمة أو جاذبية السوق بشكل دقيق (مثل عدد العملاء المحتملين، والأسعار المناسبة، ومعدل شراء المنتج، وغيرها من عوامل تحليل السوق). فعادةً ما تؤدي المبالغة في تقييم الطلب إلى المبالغة في تقييم المبيعات المتوقعة، مما يتسبب في النهاية في تسجيل خسائر للشركة. • راجع: المخاطر النظامية

التمويل المزدوج

يُطلق عليه أيضًا اسم تمويل الميزانين، ويشير إلى إحدى طرق التمويل التي تلجأ إليها الشركات لتوفير الاحتياجات المالية لمشروعات أو صفقات محددة (مثل صفقات الاستحواذ). ويعتمد هذا النوع على مصدر مزدوج للتمويل يجمع بين القروض والتمويل بحقوق الملكية (التمويل مقابل الحصول على حصة من الأسهم).

شركات رأس المال المغامر الصغيرة

هي شركات استثمارية ذات رأس مال محدود، لذلك يقتصر نشاطها على تمويل المشروعات في مراحل النمو المبكرة فقط، مثل مرحلة التأسيس (مرحلة البذور) وجولة التمويل الأولى (الجولة أ).

سوق المال

هو السوق الذي يتم فيه تداول الأصول المالية على المدى القصير فقط (عام أو أقل).

Net Present Value (NPV)

It is the difference between the present value of your future cash flows and the present value of your current cash overflows.

• Example: If now you invested 10,000 Riyals, and in the first year you received 5,000 Riyals, and after the second year you received 5,000 Riyals, the required rate of return is 12%. To calculate the NPV = (cash inflow in first year / (1+interest rate)) + (cash inflow in second year / (1+interest rate)) - Invested Cash or Cash outflow = (5,000/1.12) + (5,000/1.2) - (10,000) = 4,464.3 + 4,464.3 - 10,000 = - 130 (approximately). This means that this investment will achieve a capital loss of 130 Riyals.

Opportunity Cost

It is the value forgone by choosing one alternative over others.

Optimum Capital Structure

It is the ratio of debt to equity that provides the maximum level of profits.

Outside Equity

It is the money from selling part of your business to people who are not and will not be involved in the management of the business.

Outstanding Equity

The value of all the company shares that have been issued.

القيمة الحالية الصافية

هي الفارق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية والقيمة الحالية للتدفقات النقدية الحالية.

• على سبيل المثال: تخيل أنك قمت باستثمار ١٠٠٠ ريال. وبلغت التدفقات النقدية التي تلقتها شركتك في العام الأول ٥٠٠ ريال وفي العام الثاني ٥٠٠ ريال. وإذا افترضنا أن معدل العائد هو ١٢٪، فيمكن حساب القيمة الحالية الصافية على النحو التالي: القيمة الحالية الصافية = [التدفقات النقدية في العام الأول / (١ + معدل الفائدة)] + [التدفقات النقدية في العام الثاني / (١ + معدل الفائدة)] - التكلفة أو المبلغ الذي تم استثماره = (٥٠٠ / ١.١٢) + (٥٠٠ / ١.٢) - (١٠٠٠) = ٤٤٦٤,٣ + ٤٤٦٤,٣ - ١٠٠٠ = ٨٩٢٨,٦ (تقريبًا). أي أن هذا الاستثمار سيحقق خسارة رأسمالية قيمتها ١٣٠ ريالاً.

تكلفة الفرصة البديلة

تسمى أيضًا التكلفة البديلة، وهي تشير إلى القيمة أو المنفعة التي كان يمكن تحقيقها من اختيار قرار معين، لكن تم التخلي عنها بسبب اختيار بديل آخر أفضل.

هيكل التمويل المثالي

هو تحقيق التوازن المثالي بين التمويل بالدين والتمويل بأسهم الملكية من أجل تحقيق أعلى مستوى من الأرباح.

التمويل بالملكية لأطراف خارجية

هو التمويل الذي يتم الحصول عليه من خلال بيع جزء من أسهم الشركة لأطراف خارجية لا تشارك في إدارة الشركة في الوقت الحالي أو في المستقبل.

الأسهم القائمة

يُطلق عليها أيضًا الأسهم المعلقة والأسهم المستحقة. وهي تشير إلى جميع أسهم الشركة التي تم إصدارها.

Ownership Stake

It is the direct investment by the owner into the business they own. • See Also: *Equity Investment*

حصة المؤسس

هي مقدار الأسهم الاستثمار المباشر لمؤسس الشركة.
• راجع: الاستثمار في أسهم الشركات

Payback Period

It refers to the time needed to recover the cost of an investment.

فترة الاسترداد

تُعد إحدى الأدوات المالية المستخدمة لتقييم جاذبية الاستثمار. وفيها، يتم تحديد الفترة الزمنية المطلوبة لاستعادة تكلفة الاستثمار (رأس المال الأساسي الذي استثمرته الشركة في المشروع)، أي الفترة الزمنية المطلوبة للوصول لنقطة التعادل والبدء في تحقيق الأرباح.

Post-IPO Equity

It is a round of fundraising after the company has gone public.

التمويل بالملكية بعد الطرح الأولي للأسهم

هي جولة تمويل جديدة تتم بعد طرح الشركة لأسهمها للاكتتاب العام، حيث يقوم المستثمرون بتقديم التمويل المطلوب لزيادة رأس مال الشركة مقابل الحصول على حصة في الأسهم.

Post-Money Valuation

It is the value of a business immediately after receiving an equity investment.

قيمة الشركة بعد التمويل

كما يتضح من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى قيمة رأسمال الشركة بعد تلقيها مبلغ التمويل الاستثماري مباشرةً.

Pre-Seed Investment

It is the first investment the startup receives.

الاستثمار المبكر

هو التمويل الأول الذي تحصل عليه الشركة الناشئة قبل مرحلة التأسيس.

Pre-Seed

It is a funding round that either has no institutional investors or is a very low amount.

جولة التمويل البسيطة

هي جولة التمويل التي لا تشمل جهات تمويل مؤسسية، أو التي توفر قدرًا يسيرًا فقط من التمويل.

Present Value (PV)

It is the current worth of future cash flows. This value is obtained by simply dividing the future cash flow by one plus the rate of interest. • Example: If we will receive 110 Riyals after a year, their current value, if the interest rate is 10%, is $PV = 110 / (1 + 0.10) = 110 / (1.1) = 100$.
• See Also: *Future Value*

القيمة الحالية

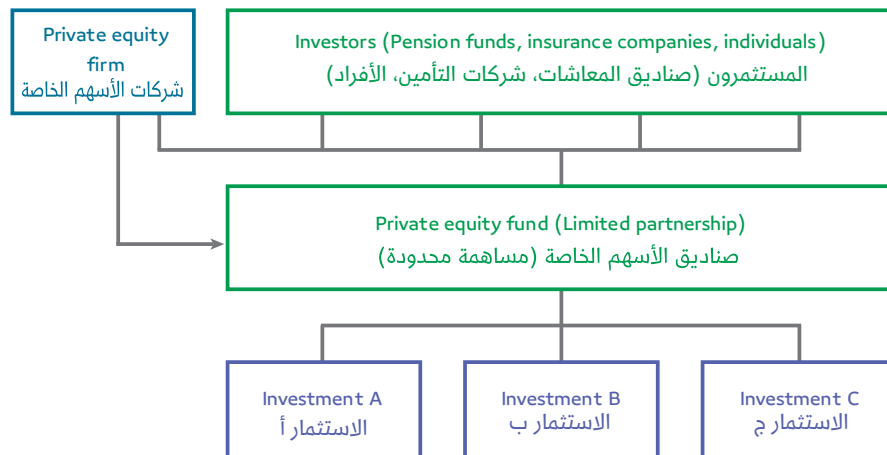
هي القيمة الحالية للتدفقات النقدية المستقبلية. ويتم حسابها بطريقة بسيطة من خلال قسمة التدفقات النقدية المستقبلية على حاصل جمع معدل العائد المحدد + ١. • على سبيل المثال: إذا كان من المتوقع أن تتلقى الشركة الناشئة تدفقات نقدية تقدر بمبلغ ١١٠ ريالاً بعد عام، وكان معدل العائد المحدد هو ١٠٪، إذن يمكن حساب القيمة الحالية كالآتي: $110 / (1 + 0.10) = 110 / (1.1) = 100$. • راجع: القيمة المستقبلية

Private Equity Firm

It is an investment company that invests in the private equity or later-stage venture rounds.

شركات الأسهم الخاصة

هي شركات استثمارية تستثمر أموالها في أسهم الشركات الخاصة، أو عن طريق تمويل الشركات الناشئة في المراحل المتقدمة.



Private Equity

It refers to funds invested in a private company in exchange for the company's shares. • See Also: *Equity Investment*

التمويل مقابل الملكية

يشير هذا المصطلح إلى التمويل الذي يتم تقديمه للشركات الناشئة مقابل الحصول على حصة من أسهم الشركة. • راجع: الاستثمار في أسهم الشركات

Private Placement

It is the sale of company stock shares to a pre-selected group of investors rather than on the open market.

الاكتتاب الخاص

هو أحد أساليب التمويل التي تتم عبر بيع أسهم الشركة لمجموعة محددة مسبقاً من المستثمرين، بدلاً من طرحها في السوق.

Professional Investor

It refers to an investor who has the experience, knowledge, and expertise to make their investment decisions and properly assess the risks that it incurs.

• See Also: *Institutional Investor*

Profitability Index (PI)

It is a method to evaluate a capital investment. It is the ratio of the present value of benefits (cash inflows) to costs (cash outflows). Investment with a PI greater than 1.0 is acceptable. • Example: If now you invested 10,000 Riyals and in the first year you received 5,000 Riyals, and after the second year you received 5,000 Riyals, and the rate of return is 12%. To calculate the PI = (cash inflow in first year / (1+interest rate) + (cash inflow in second year / (1+interest rate)) / Invested Cash or Cash outflow = ((5,000/1.12) + (5,000/1.2)) / (10,000) = (4,464.3 + 4,464.3) / 10,000 = 8,928.6 / 10,000 = 0.89. • Also Known As: *Benefit-Cost Ratio*

Prospectus

It is a formal document containing information about the company and the offering distributed to potential investors in an IPO.

Public Investment

It is an investment by the public into the shares of a publicly-traded company.

• See Also: *Equity Investment*

Public Offering

It is the sale of equity shares and other financial instruments to the public in order to raise capital.

المستثمر المحترف

هو المستثمر الذي يمتلك الخبرة والمعرفة المطلوبة لاتخاذ قرارات استثمارية مربحة، مع تقييم المخاطر المرتبطة بكل استثمار بشكل دقيق. • راجع: المستثمر المؤسسي

مؤشر الربحية

يُطلق عليه أيضًا معامل الربحية، ويُعد أداة فعالة لتقييم جدوى الاستثمارات. ويمكن تعريفه على أنه النسبة بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية وإجمالي النفقات. وعادةً ما يتم تصنيف الاستثمار على أنه استثمار جيد إذا تجاوزت قيمة معامل الربحية الواحد الصحيح. • على سبيل المثال: تخيل أنك قمت باستثمار ١٠٠٠ ريال. وبلغت التدفقات النقدية التي تلقتها شركتك في العام الأول ٥٠٠ ريال وفي العام الثاني ٥٠٠ ريال. وإذا افترضنا أن معدل العائد هو ١٢٪، فيمكن حساب معامل الربحية كالتالي: معامل الربحية = ((التدفقات النقدية في العام الأول / (١ + معدل الفائدة)) + ((التدفقات النقدية في العام الثاني / (١ + معدل الفائدة))) / إجمالي النفقات أو المبلغ الذي تم استثماره = ((٥٠٠ / ١.١٢) + (٥٠٠ / ١.٢)) / ١٠٠٠ = (٤٤٦٤.٣ + ٤٤٦٤.٣) / ١٠٠٠ = ٨.٩٢٨٦. • يُعرف ب: نسبة التكلفة والفائدة

نشرة الاكتتاب

يُطلق عليها أيضًا البيان التمهيدي للاكتتاب، وهي وثيقة رسمية تقوم الشركة بتوزيعها على المستثمرين المحتملين قبل عملية الطرح العام للأسهم، والتي تتضمن البيانات الأساسية حول الشركة وتفاصيل عملية الطرح.

الاستثمار العام

يشير إلى قيام الجمهور بشراء أسهم الشركات التي تطرح أسهمها للتداول في سوق الأوراق المالية. • راجع: الاستثمار في أسهم الشركات

الطرح العام للأسهم

هو بيع الأسهم وغيرها من الأدوات المالية الخاصة بالشركة للجمهور من خلال طرحها في سوق الأوراق المالية، بهدف زيادة رأسمال الشركة.

Purchase Agreement

It is a type of contract that outlines the terms and conditions of the sale.

عقد البيع

هو العقد الذي يحدد الشروط والأحكام والبنود المتعلقة بصفقة البيع.

Ramen Profitability

It refers to the profitability that is enough to cover costs and basic living expenses for everyone working at a startup.

الأرباح الضئيلة

يشير هذا المصطلح إلى الربحية الضئيلة التي تحققها الشركات التي تكفي بالكاد لتغطية نفقاتها والوفاء بالتزاماتها تجاه العاملين بالشركة.

Retail Bank

It is a bank that accepts deposits from the general public and lends to other people and organizations seeking funds.

بنك التجزئة

هو البنك الذي يقبل الودائع من الجمهور، ويقدم القروض للأفراد والمؤسسات التي تحتاج للتمويل.

Retail Investor

It refers to an investor who invests for their own personal account rather than for other organizations. • See Also: *Professional Investor*

المستثمر الخاص

هو المستثمر الذي يقوم باستثمار أمواله لصالحه وليس لصالح أي طرف أو مؤسسة أخرى. • يرجى الاطلاع أيضًا على: المستثمر المحترف

Risk Premium

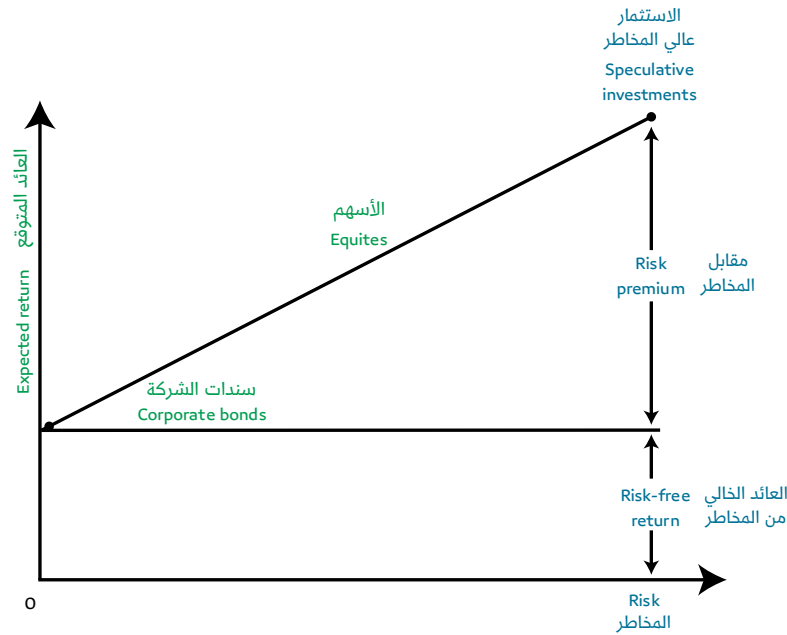
It is the additional return needed by investors above the risk-free rate to compensate for exposure to systematic risk.

- See also: *Systematic Risk*

مقابل المخاطر

يُطلق عليه أيضًا علاوة المخاطر، ويشير إلى العائد الإضافي الذي يطالب به المستثمرون إلى جانب العائد الأساسي الخالي من المخاطر، وذلك كتعويض عن موافقتهم على تمويل مشروع عالي المخاطر.

- راجع: المخاطر النظامية



Risk-Free Rate

It is the minimum return an investor can expect to gain on an investment that has zero risks.

العائد الخالي من المخاطر

هو الحد الأدنى من العائد الذي يتوقعه المستثمر الحصول عليه مقابل الاستثمار في أحد المشروعات الخالية من المخاطر.

Road Show

It refers to the series of presentations made to potential investors by the management team before going public.

الجولات الترويجية للاكتتاب

هي سلسلة من الجولات الترويجية التي يقوم بها الفريق الإداري للشركة قبل عملية الطرح العام للأسهم، حيث يقوم بتنظيم عروض تقديمية للمستثمرين المحتملين لتشجيعهم على المشاركة في الاكتتاب المتوقع.

Round Dynamics

It refers to the persons or entities investing in a funding round. Strong dynamics refers to a round with strong and notable investors participating.

مُحرّكات التمويل

يشير هذا المصطلح إلى مستوى المستثمرين (الأفراد والمؤسسات) المشاركين في جولة التمويل. وكلما زاد عدد المستثمرين البارزين المشاركين في الجولة، أصبحت الجولة أكثر قوة وتأثيرًا.

Runway

It refers to the duration a startup can survive with its current equity. It is calculated by dividing the amount of cash over the burn rate. • See Also: *Burn Rate*

Secondary Market

It is a fundraising approach in which an investor buys company stocks not from the company directly but from other existing shareholders.

Secondary Purchaser

It is the purchase of startup stocks from a shareholder rather than from the startup.

Seed Financing

It is to fund a startup in its early stage (typically before commercially releasing its products), generally provided by either angel investors or a venture capital firm. • Also Known As: *Seed Round*

Self-Sufficiency

It is the ability of a nonprofit organization to fund itself through earned income alone rather than having to depend on charitable contributions.

Sensitivity Analysis

It is the analysis of the impact of changes in assumptions on investment returns, such as the impact of changing the churn rate or interest rate.

فترة الاكتفاء الذاتي

هي الفترة التي تستطيع فيها الشركات الناشئة الاستمرار اعتمادًا على رأسمالها الحالي. ويمكن حسابها من خلال حاصل قسمة السيولة النقدية المتاحة على معدل الخسارة. • راجع: معدل الخسارة

السوق الثانوي

هو أحد أساليب التمويل التي يقوم فيها المستثمرون بشراء أسهم الشركة من المساهمين الآخرين الذين يمتلكون أسهمها بدلًا من شرائها من الشركة مباشرة.

المستثمر الثانوي

هو المستثمر الذي يشتري أسهم الشركات الناشئة من المساهمين الآخرين الذين يمتلكون أسهمها وليس من الشركة مباشرة.

التمويل الأولي

يشير هذا المصطلح إلى تمويل الشركات الناشئة خلال المرحلة المبكرة من دورة حياتها (عادةً قبل طرح التجاري للمنتج). وغالبًا ما يشارك في هذا النوع من التمويل فئة المستثمرين الملائكيين وشركات الاستثمار. • يُعرف بـ: جولة التمويل المبكرة

الاكتفاء الذاتي

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشركات غير الربحية على تمويل أنشطتها الإنسانية بشكل ذاتي من خلال العائدات الناتجة عن أنشطتها التجارية الأخرى وليس من خلال الاعتماد على التبرعات الخيرية.

تحليل الحساسية

هو أحد المقاييس المستخدمة لتقييم تأثير التغييرات المختلفة على قيمة العائدات الاستثمارية (مثل تأثير تغير معدل خروج المستثمرين أو العملاء، وتغير معدل الفائدة، إلخ).

Series A Crunch

It refers to a situation in which a startup gets early-stage funding from angels and seed funds but is not able to obtain later-stage funding. • See also: *early-stage funding*, *later-stage funding*

Series A

It refers to the first round of significant financing a startup receives from a venture capital firm. It usually covers salaries, additional market research, and finalizes the product/service to be brought to market. • See Also: *Series B*, *Series C*, *Financing Round*

Series B

It refers to the second round of significant financing. • See Also: *Series B*, *Series C*, *Financing Round*

Series C

It is the round of funding for a later stage and established startups. • See Also: *Series A*, *Series B*, *Financing Round*

Shareholder

It is a person or entity that owns at least one share of a company's stock. • Also Known As: *Stockholder*

Shareholders' Funds

It is the money invested by shareholders and the profits that are retained in the company. • Also Known As: *Equity Capital*

فجوة التمويل في الجولة أ

يشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تتمكن فيها الشركة الناشئة من جمع التمويل خلال المرحلة الأولى فقط من تأسيسها (بداية الجولة أ)، وذلك عن طريق المستثمرين الملائكيين وشركات الاستثمار الصغيرة، لكنها تعجز عن جمع التمويل المطلوب خلال المراحل المتقدمة. • راجع: تمويل المراحل المبكرة، التمويل في المراحل المتقدمة

جولة التمويل أ

تشير إلى دورة التمويل الأولى التي تتلقاها الشركة الناشئة من إحدى شركات الاستثمار. وعادةً ما يُستخدم هذا الجزء من التمويل لدفع رواتب الموظفين، وإجراء المزيد من أبحاث السوق، والانتهاه من تطوير المنتج أو الخدمة تمهيدًا لطرحه في الأسواق. • راجع: جولة التمويل ب، جولة التمويل ج، جولة التمويل

جولة التمويل ب

تشير إلى دورة التمويل الثانية التي تتلقاها الشركة الناشئة. • راجع: جولة التمويل أ، جولة التمويل ج، جولة التمويل

جولة التمويل ج

هي دورة التمويل التي تتلقاها الشركة الناشئة خلال المراحل المتقدمة الأكثر نضجًا واستقرارًا من دورة حياتها. • راجع: جولة التمويل أ، جولة التمويل ب، جولة التمويل

المُساهم

هو الشخص أو المؤسسة التي تمتلك سهمًا أو أكثر من أسهم إحدى الشركات. • يُعرف ب: حامل الأسهم

حقوق المساهمين

يشير هذا المصطلح إلى كافة الحقوق المالية للمساهمين والتي تشمل رأس المال الأصلي الذي استثمروه في الأسهم، بالإضافة لحصتهم من الأرباح المحتجزة للشركة. • يُعرف ب: رأس مال المساهمين

Sophisticated Investor

It refers to an investor who has sufficient knowledge and experience in financial and business aspects and is capable, therefore, of evaluating the merits and risks of the prospective investment.

Staged Financing

It is financing provided in sequences of rounds rather than all at one time.
• See Also: *Drip Feed*

Startup Capital

It is the capital used to establish a company from scratch or within the first few months of its existence.

Startup Financing

It is financing the startup stage of a startup business. This financing takes the startup business from a viable business opportunity to the point of initial production and sales.

Startup Funding Stages

Most startups go into the following stages of fundraising: Self-Funding, Seed Capital, Venture Capital, Mezzanine Financing, and IPO.

Strategic Investor

It is an investor who invests primarily for strategic rather than financial purposes.

المستثمر الخبير

يُطلق عليه أيضًا اسم المستثمر المعتمد أو المستثمر المتميز، ويُقصد به المستثمر الذي يتمتع بالكثير من الخبرة والمعرفة في الجوانب المختلفة للمال والأعمال، مما يتيح له تقييم الفوائد والمخاطر المرتبطة بالاستثمارات المقترحة بشكل أفضل.

التمويل التدريجي

هو التمويل الذي لا يتم منحه دفعة واحدة، وإنما يتم تقديمه على مراحل أو دورات متعددة.
• راجع: التمويل التدريجي المحدود

رأس المال الشركة الناشئة

هي الأموال المستخدمة في تأسيس الشركة من البداية أو خلال الأشهر القليلة الأولى من تأسيسها.

تمويل الشركات الناشئة

هو تمويل المرحلة الأولى من دورة حياة الشركات الناشئة، والذي يساعدها على التحول من مجرد فكرة مشروع محتمل إلى كيان تجاري حقيقي يطرح منتجات أو خدمات بالسوق ويحقق مبيعات وإيرادات.

مراحل تمويل الشركات الناشئة

معظم الشركات الناشئة تمر بالمراحل التالية خلال عملية التمويل (جمع رأس المال اللازم للتأسيس والتشغيل) وهي: التمويل الذاتي، وتمويل المرحلة المبكرة من التأسيس (جولة البذور)، والحصول على التمويل من شركات الاستثمار، والتمويل المزدوج (التمويل بالإقراض + التمويل مقابل حصة في الأسهم)، والطرح الأولي للأسهم للاكتتاب العام.

المستثمر الإستراتيجي

هو المستثمر الذي يتمثل الهدف الرئيسي من استثماراته في تحقيق أهداف إستراتيجية لشركته (مثل الوصول لشريحة معينة من المستهلكين، أو الحصول على تقنية متطورة، إلخ)، وليس لتحقيق مكاسب مالية فقط.

Success Fee

It is a commission paid to an intermediate party as an incentive on the closing of a fundraising round.

رسوم التنفيذ

يُطلق عليها أيضًا رسوم النجاح ورسوم الإنجاز، وهي تشير إلى الرسوم أو العمولة التي يحصل عليها الطرف الوسيط مقابل قيامه بإدارة وإتمام دورة التمويل بنجاح.

Supplier Financing

It is a type of financing from a startup's suppliers through extended credit terms.

- Also known as: *trade credit*

تمويل الموردين

هو أحد أنواع التمويل قصير الأجل للشركات الناشئة، حيث تقوم الشركة بشراء البضائع التي تحتاج إليها من الموردين مع الاتفاق على الدفع لاحقًا.

- يُعرف ب: الائتمان التجاري

Sweat Equity

It is the equity created in a startup by its founders due to their contributions in the form of hard work.

أسهم المكافأة

هي الحصة التي يمتلكها المؤسسون في شركاتهم الناشئة نظير مساهماتهم وتأسيسهم لتلك الشركات الناشئة.

Syndicate

It is a group of lenders who collectively provide loans to a borrower. In this way, they distribute the risk among themselves.

مجموعة الدائنين

هي مجموعة من الدائنين الذين يقدمون التمويل المطلوب لأحد المدينين بشكل جماعي، مما يساعد على تقليل مخاطر التمويل من خلال توزيعها فيما بينهم.

Syndicated Loan

It is a loan given by a syndicate.

- See Also: *Syndicate*

القرض المشترك

هو القرض الذي تقدمه مجموعة من الدائنين بشكل مشترك لأحد المدينين. • راجع: مجموعة الدائنين

Systematic Risk

It refers to the risk that affects the overall market rather than a particular industry.

- Also known as: *undiversifiable risk, market risk*

المخاطر النظامية

يشير هذا المصطلح إلى المخاطر التي لا تقتصر آثارها على مجال معين، وإنما تمتد إلى السوق أو الاقتصاد ككل. • يُعرف ب: المخاطر المشتركة، مخاطر السوق

Tag-Along/Drag-Along

It refers to the provisions in a Shareholders' Agreement that allow investors to sell their shares if the founder intends to sell their shares (Tag-Along) or force shareholders to sell their shares if the majority wants to sell its shares (Drag-Along).

Term Sheet

It is the summary of the investment terms and conditions.

Time Value of Money

It refers to the concept that money received in the future is usually worth less than today because it could be invested to earn interest over this period.

Trade Credit

It is a type of financing provided by suppliers in the form of delayed payments due on purchases made by the startup.
• Also Known As: *Supplier Financing*

Ultra-High-Net-Worth Individual

Someone who holds financial assets with a value exceeding SAR 150 million.
• See Also: *High-Net-Worth Individual*

حقوق الإلزام بالبيع

هي التزام تعاقدية ينظم ويحمي حقوق حملة أقلية وأغلبية الأسهم أثناء صفقات بيع الأسهم. فمن جهة، يسمح هذا التعاقد لحملة أقلية الأسهم ببيع أسهمهم بنفس الأسعار والشروط إذا قرر أصحاب أغلبية الأسهم بيع الأسهم الخاصة بهم في الشركة (أي أنه يُلزم أصحاب أغلبية الأسهم بضم أسهم حملة الأقلية إلى صفقة البيع أيضًا). من جهة أخرى، يسمح التعاقد لأصحاب أغلبية الأسهم بإجبار حملة أقلية الأسهم على بيع أسهمهم والانضمام لإحدى صفقات البيع إذا قرر حملة أغلبية الأسهم بيع أسهمهم.

وثيقة البنود والشروط

هي وثيقة تضم ملخص البنود والشروط الخاصة بأحد الاتفاقات أو العقود التجارية.

القيمة الزمنية للنقود

يشير هذا المصطلح إلى مقدار التغير في قيمة النقود بمرور فترة من الزمن، ويرى أن قيمة النقود غالبًا ما تنكمش في المستقبل إذا لم يتم استثمارها وتحقيق عائدات منها طوال تلك الفترة.

الائتمان التجاري

هو أحد أشكال التمويل غير المباشر، حيث يقوم الموردون بتزويد الشركات الناشئة بالبضائع المطلوبة دون تحصيل مستحقاتهم المالية بشكل فوري، بل يقومون بتأجيل سداد هذه المستحقات لمواعيد لاحقة.
• يُعرف ب: تمويل الموردين

أصحاب رؤوس الأموال الفائقة

يشير هذا المصطلح إلى الأفراد الذين يمتلكون أصولاً مالية تزيد عن ١٥٠ مليون ريال سعودي.
• راجع: أصحاب رؤوس الأموال الضخمة

Unsystematic Risk

It refers to the specific risk that is unique to a company such as a new competitor or a regulatory change. This type of risk can be mitigated through diversification.

• Also Known As: Residual Risk, Nonsystematic Risk, Specific Risk, Diversifiable Risk

المخاطر غير النظامية

هي مخاطر محددة خاصة بالشركة ذاتها (مثل ظهور منافس جديد أو قانون جديد، أو تعديل أحد القوانين الحالية، أو حدوث إضراب بالشركة، وغيره من المخاطر المرتبطة بالشركة ذاتها). ويمكن الحد من الآثار السلبية لهذا النوع من المخاطر من خلال تنويع المحفظة الاستثمارية للشركة. • يُعرف بـ: المخاطر المستمرة، المخاطر غير المنتظمة، المخاطر المحدودة، المخاطر المتنوعة

Useful Life

It refers to the number of years over which an expense (for example: R&D) is deemed to have economic value to a business.

العمر الاقتصادي للنفقات

يشير هذا المصطلح إلى الفترة الزمنية (أو عدد السنوات) التي يُتوقع أن تبدأ فيه إحدى النفقات أو التكاليف (مثل تكاليف البحث والتطوير) في تحقيق فوائد اقتصادية للشركة.

Value Drivers

It refers to a critical factor that causes an increase in value of a business, as viewed by investors.

محفزات القيمة

يشير هذا المصطلح إلى العوامل الأساسية التي تؤدي إلى زيادة قيمة الشركة (من وجهة نظر المستثمرين).

Valuation Analysis

It is a process of estimating the value of a company. Approaches to valuation analysis include analyzing market multiples of comparable companies and discounted cash flow analysis.

تحليل القيمة

هي عملية تقييم شاملة لتقدير قيمة الشركة. وتعتمد على تحليل العديد من جوانب الأعمال، مثل مقارنة أداء الشركة بأداء منافسيها، وتحليل القيمة الحالية للتدفقات المستقبلية (التدفق النقدي المخصوم) وغيرها من البيانات التي تساعد على تقييم قيمة الشركة.

Valuation

It is a process of estimating how much a company is worth. • See also: *Valuation Analysis*

تقدير القيمة

هي عملية تقدير القيمة الفعلية للشركة. • راجع: تحليل القيمة

Venture Capital Financing

It is a private equity investment to early-stage high-growth startups in the latter stages of development.

التمويل عن طريق الاستثمار

هو تقديم التمويل للشركات الناشئة خلال المراحل الأكثر استقرارًا من دورة حياتها مقابل الحصول على حصة من أسهم الشركة.

Venture Capital Firm

It is an investment company that invests its shareholders' money in startups and other risky but potentially very profitable ventures.

Venture Capital Fund

It is a closed-end, private pool of capital dedicated to investing in startups and high-growth companies. It raises the fund from institutional investors and high-net-worth individual investors.

Venture Capital Limited Partnership

It is a type of corporation formed to invest in small startups with exceptional growth potential.

Venture Capital

It is the funding invested into a business during its early stages to help develop potential growth and profits. Sources of venture capital include friends and family, angel investors, venture capital firms, etc.).
• See Also: *Equity Investment, Angel Investor, Venture Capital Firms*

Venture Capitalist (VC)

It refers to a private equity investor (institutional and professional investors) that provides capital investment to high-potential companies in exchange for an equity stake.
• See Also: *Institutional Investor, Professional Investor*

شركة رأس المال المغامر

هي أحد أنواع الشركات الاستثمارية التي تستثمر أموال مساهميها في الشركات الناشئة وغيرها من المشروعات التجارية الواعدة، وغالبًا ما تنطوي هذه المشروعات على قدر من المخاطرة لكنها تبشر بتحقيق أرباح جيدة للغاية.

صندوق رأس المال المغامر

هو كيان خاص ومستقل يخصص أمواله للاستثمار في الشركات الناشئة والشركات ذات معدلات النمو المرتفعة. ويجمع رأسماله من خلال المستثمرين الأفراد والمؤسسات على السواء.

شركة رأس المال المغامر المحدودة

هي شركة يتم تأسيسها خصيصًا للاستثمار في الشركات الناشئة الصغيرة ذات معدلات النمو المرتفعة للغاية.

رأس المال المغامر

هي الأموال التي يتم استثمارها في الشركات الناشئة خلال المراحل الأولى من دورة حياتها لمساعدتها على النمو وتحقيق الأرباح. وقد يكون مصدر هذا النوع من التمويل أفراد العائلة أو المستثمرين الملائكيين أو شركات رأس المال المغامر وغيرهم من مصادر التمويل المرتبطة بتأسيس وتنمية الشركات الناشئة.
• راجع: الاستثمار في أسهم الشركات، المستثمر الملائكي، شركات رأس المال المغامر

المستثمر المغامر

يشير هذا المصطلح إلى المستثمرين (الأفراد أو المؤسسات) الذين يساهمون في تمويل الشركات ذات معدلات النمو المرتفعة مقابل الحصول على حصة من أسهم هذه الشركات. • راجع: المستثمر المؤسسي، المستثمر المحترف

Venture Debt Firm

It is a firm that provides capital in the form of a loan to be paid back plus interest.

Venture Debt

This type of debt financing is provided to startups from specialized banks or non-bank lenders.

Venture Investors

It is an institution specialized in long-term investment in startups with substantial growth.

Venture Risks

It refers to the risk associated with running a business. There are two broad types of this risk: systematic and unsystematic risk.
• See Also: *Systematic Risk, Unsystematic risk*

Vesting Schedule

It is a timetable and methodology used by a startup to release shares to employees, management, funders, and other stakeholders. • See Also: *Vesting*

Vesting

It is a process in which you «earn your stock over time. The purpose of vesting is to ensure the long-term commitment of investors and employees. • See Also: *Vesting Schedule*

Volatility

It is the tendency of an investment to experience price variations over periods of time.

شركات التمويل بالإقراض

هي الشركات التي تقدم التمويل المطلوب في شكل قروض يتم سدادها لاحقًا مضافًا إليها معدل الفائدة المحدد على مبلغ القرض الأصلي.

قروض تمويل الشركات الناشئة

هي القروض التي يتم تقديمها للشركات الناشئة إما من خلال بنوك متخصصة في مجال تمويل الشركات الناشئة أو من خلال جهات غير مصرفية.

مؤسسات الاستثمار في الشركات الناشئة

هي مؤسسات متخصصة في القيام باستثمارات طويلة الأجل في الشركات الناشئة ذات معدلات النمو الواعدة.

مخاطر الأعمال

هي المخاطر المرتبطة بإدارة الشركة أو إدارة الأعمال بشكل عام. وهناك نوعان أساسيان من مخاطر الأعمال: مخاطر نظامية، ومخاطر غير نظامية.
• راجع: المخاطر النظامية، المخاطر غير النظامية

جدول الاستحقاق

يشير هذا المصطلح إلى الجدول الزمني أو الإستراتيجية التي تطبقها الشركات الناشئة لمنح الأسهم للموظفين والمديرين والممولين وغيرهم من أصحاب المصلحة.
• راجع: الاستحقاق

الاستحقاق

هي النقطة الزمنية التي تصبح الأسهم مستحقة لأصحابها (مثل الموظفين، المستثمرين، إلخ). وتلجأ الشركات إلى هذه العملية لضمان التزام المستثمرين والموظفين واستبقائهم في الشركة لفترة أطول.
• راجع: جدول الاستحقاق

التذبذب

يطلق عليه أيضًا التقلب، وهو التغير الذي يطرأ على قيمة الاستثمار (أو أسعار التداول) صعودًا وهبوطًا مع مرور الوقت.

Weighted Average Cost of Capital (WACC)

It is the expected average cost of funds.

• Example: If equity capital costs are 20% per year and debt capital costs are estimated to be a net of 6% per year, - if the entrepreneur invested 100,000 Saudi Riyals, with capital mix of 70% equity and 30% debt, the WAC (calculated using this simplified formula) will be: $WACC = (70,000/100,000) * 0.2 + (30,000/100,000) * 0.06 = 0.14 + 0.018 = 15.8\%$.

• See Also: *Cost of Capital*

Working Capital

It refers to the available cash to the firm for the day-to-day expenses and operations.

Yield

It is the percentage of return you receive on your capital investment based on the amount you invest or on the current market value of your investments.

Zombie Fund

It refers to a venture capital firm that is not able to raise a new fund or invest in new opportunities.

المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال

هو المتوسط المُرجح لتكلفة التمويل، سواء تم الحصول على هذا التمويل من خلال القروض (التمويل بالدين) أو من خلال منح الممول حصة من الأسهم مقابل التمويل (التمويل بالملكية).
• على سبيل المثال: إذا قام أحد رواد الأعمال باستثمار ١٠٠٠٠ ريال سعودي (حصل على ٧٠٪ منهم بالتمويل مقابل الملكية و ٣٠٪ منهم بالتمويل بالدين)، وإذا افترضنا أن تكلفة التمويل بالملكية هي ٢٠٪ سنوياً وتكلفة التمويل بالدين هي ٦٪ سنوياً، فيمكن حساب المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال من خلال المعادلة الحسابية البسيطة التالية: المتوسط المتوقع لتكلفة رأس مال = $(10000/70000) * 0.2 + (30000/70000) * 0.06 = 0.14 + 0.018 = 0.158 = 15.8\%$.
• راجع: تكلفة رأس المال

رأس المال العامل

يشير هذا المصطلح إلى حجم السيولة النقدية المتاحة لدى الشركة لتلبية متطلبات التشغيل اليومية وغيرها من الالتزامات المالية قصيرة الأجل.

العائد

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى نسبة العائد التي يحققها المستثمر مقابل التمويل الذي قدمه، ويتم تحديدها بناءً على القيمة الأصلية للتمويل المُقدّم أو على القيمة السوقية الحالية لهذا التمويل.

شركات التمويل الزومبي

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، يشير مصطلح شركات التمويل الزومبي إلى شركات الاستثمار التي تعجز عن إيجاد فرص استثمارية جديدة أو مشروعات جديدة لتمويلها، مما يؤدي لإصابتها بالركود فتصبح مثل شخصيات الزومبي الخيالية التي تبدو على قيد الحياة لكنها في الحقيقة ليست كذلك.

الإدارة Management

Accountability

It refers to the obligation of subordinates to accomplish tasks and justify outcomes to managers.

المساءلة

يشير مصطلح المساءلة (أو المحاسبة) إلى مسؤولية الموظفين أو المرؤوسين عن إنجاز المهام المسندة إليهم على النحو الأكمل، وكذلك التزامهم بتوضيح وتفسير النتائج التي حققوها لرؤسائهم.

Adaptive Decisions

It refers to decisions that require human judgment and are made using quantitative decision tools.

ملاءمة القرارات

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة في اتخاذ القرار، وتشير للقرارات التي يتم اتخاذها بهدف التعامل مع أوضاع معينة أو حل مشكلة محددة، وهي تتطلب قدرًا كبيرًا من الحكمة والتحليل، وتعتمد بشكل أساسي على الأدوات الكمية في اتخاذ القرار.

Agility

It is the ability of an organization to respond quickly to demands or opportunities.

المرونة

يشير هذا المصطلح إلى قدرة المؤسسة على الاستجابة بشكل سريع ومناسب لاقتناص الفرص المتاحة وتلبية احتياجات الأعمال المتنوعة.

Authority

It refers to the power needed to make decisions necessary to complete a task.

السلطة

هي الصلاحيات التي تمنح الشخص أو المؤسسة الحق في اتخاذ القرارات المطلوبة لإنجاز المهام المختلفة.

Back-office Operations

It refers to administrative operations that support the company's primary business, such as the accounting and IT departments.

عمليات الإدارة الخلفية

يشير هذا المصطلح إلى الأقسام التي تدير العمليات والأنشطة الأساسية للشركة لكنها لا تواجه العملاء بشكل مباشر (مثل قسم المحاسبة، وقسم تقنية المعلومات، إلخ).

Backward Planning

It refers to planning a set of activities backward from the due date.

- See Also: *Forward Planning*

التخطيط الخلفي

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب التخطيط التي تعتمد على تحديد الخطوات اللازمة لتحقيق هدف معين، ثم اتباع هذه الخطوات بشكل عكسي (من النهاية إلى البداية) دون الالتزام بترتيبها الزمني المفترض، حيث يتم البدء بالخطوات النهائية قبل تنفيذ الخطوات السابقة عليها. • راجع: التخطيط الأمامي

BATNA

It stands for the Best Alternative to a Negotiated Settlement. It is defined as the second-best alternative that a negotiator can take if negotiations fail and an agreement cannot be made.

Best Practices

It refers to the activities that provide the optimal ways of getting things done in a particular industry or profession.

Bias

It is a systematic tendency to use information about an idea or something in ways that result in inaccurate perceptions.

Bill of Materials (BOM)

It refers to a list of raw materials, parts, subassemblies, and assemblies needed to produce one unit of a product.

Blue-Collar Worker

It refers to a manufacturing worker who performs manual labor. • See Also: *White-Collar Worker*

Bottleneck

It refers to a stage in a production sequence with a lower capacity than the previous one, so congestion occurs and limits the overall system capacity.

باتنا

هذه الكلمة تمثل اختصارًا لأحد المصطلحات الإنجليزية المستخدمة في عمليات التفاوض، والتي تعني بالعربية: أفضل بديل لاتفاق التفاوض. وهو يشير إلى الحل الأفضل الذي يمكن أن يلجأ إليه المفاوضون في حالة فشل المفاوضات وإخفاق الأطراف المتفاوضة في الوصول إلى اتفاق.

أفضل الممارسات

يشير هذا المصطلح إلى الإجراءات والأنشطة المثلى التي يمكن تطبيقها لتحقيق أفضل النتائج في إحدى الصناعات أو المجالات.

الانحياز

يشير هذا المصطلح إلى الميل لآراء وأفكار معينة حول موضوع بشكل يؤدي إلى إصدار أحكام غير دقيقة أو غير منصفة في الكثير من الأحيان.

قائمة المكونات

يُطلق عليها أيضًا قائمة المواد، وهي قائمة تضم كافة الخامات والأجزاء والمكونات المطلوبة لإنتاج أحد المنتجات.

أصحاب الياقات الزرقاء

يشير هذا المصطلح إلى العمال الذين يقومون بمهام تعتمد بشكل كبير على العمل اليدوي والجهد البدني الشاق، مثل العاملين في قطاع التصنيع، والتعدين، والبناء، إلخ. • راجع: أصحاب الياقات البيضاء

عنق الزجاجة

يُطلق عليها أيضًا اسم نقطة الاختناق، وهي إحدى المشكلات التي تصيب نظام الإنتاج وتحد من قدرته على تلبية السعة الإنتاجية المطلوبة، وذلك بسبب عمل إحدى مراحل النظام (مثل أحد الأقسام، أو المرافق، أو الموارد، أو الخامات، إلخ) بسعة أقل من المرحلة السابقة عليه، مما يؤدي إلى حدوث اختناق أو ما يسمى بعنق الزجاجة.

Breakdown Maintenance

It refers to a reactive approach to maintenance, in which maintenance is done when breakdowns or problems occur.

• See Also: *Preventive Maintenance, Predictive Maintenance*

Bullwhip Effect

It refers to a situation in which a slight distortion in demand at the retail level would cause a progressively significant effect along the supply chain.

Bundling

It is combining two or more products in one unit and pricing it less than if the units were sold separately.

Cannibalization

It refers to taking business away from your employer by, for example, taking sales away from your company or by working for your own business during an employer's working hours.

CAPA

It stands for corrective and preventive actions. It refers to the process of collecting and analyzing information, identifying and investigating product and quality problems (existing and potential), and taking appropriate and effective corrective and preventive actions to prevent their recurrence.

• See Also: *Nonconformity, Correction, Corrective Action, Preventive Action*

صيانة الأعطال

يُطلق عليها أيضًا اسم الصيانة التفاعلية، وتشير إلى إجراءات الصيانة التي يتم تنفيذها بعد حدوث الأعطال أو المشكلات بالفعل، على عكس الصيانة الوقائية التي يتم فيها فحص الآلات بشكل دوري لمنع هذه الأعطال قبل حدوثها. • راجع: الصيانة الوقائية، الصيانة التنبؤية

تأثير السوط

وفقًا لنظرية تأثير السوط (والتي يُطلق عليها أيضًا اسم تأثير فورستر)، فإن أي تذبذب يشهده الطلب الاستهلاكي على مستوى متاجر التجزئة (مهما كان بسيطًا) يمكن أن يؤثر بشكل كبير على سلسلة الإمداد بأكملها، وتمت تسمية النظرية بهذا الاسم نظرًا لأن المنحنى البياني الذي يعبر عن تذبذب الطلب لأعلى وأسفل يشبه إلى حد كبير التموجات الناتجة عن حركة السوط عند تحريكه لأعلى ولأسفل

جمع المنتجات

يشير هذا المصطلح إلى إحدى إستراتيجيات التسويق التي تقوم فيها الشركات بجمع اثنين أو أكثر من المنتجات في عبوة واحدة وبيعها بسعر أقل من مجموع الأسعار الفعلية لتلك المنتجات.

المزاحمة الذاتية

يشير هذا المصطلح إلى مزاحمة الموظفين لشركاتهم في السوق بأي شكل يؤدي إلى الإضرار بمبيعات الشركة (كسحب العملاء بعيدًا عن الشركة، أو العمل في مشروع خاص بهم أثناء ساعات العمل الرسمية).

الإجراءات التصحيحية والوقائية (CAPA)

هي الإجراءات التي يتم تنفيذها لتطوير وتحسين أداء المنتج، وتبدأ بجمع وتحليل المعلومات للتعرف على مواضع الضعف وتحديد مشكلات الجودة في المنتج (بما في ذلك المشكلات القائمة والمحتملة)، ثم اتخاذ الخطوات المناسبة لمعالجة تلك المشكلات ومنع تكرارها في المستقبل. • راجع: عدم المطابقة، التصحيح، الإجراءات التصحيحية، الإجراءات الوقائية

Capacity Cushion

It refers to the extra capacity used to offset demand uncertainty.

Capacity Efficiency

It is the ratio of actual output to effective capacity. • See Also: *Effective Capacity, Capacity Utilization*

Capacity Utilization

It is the ratio of actual output to design capacity. • See Also: *Design Capacity, Capacity Efficiency*

Capacity

It refers to the maximum level of value-added activity over a period of time that the service process can consistently achieve under normal operating conditions.

c-Chart

It is a type of control chart used with variables (measurable data) to monitor the number of defects per unit. • See also: *p-Chart*

Centralized Organization

It is an organizational structure in which most decision-making rights are reserved for top managers.

الفائض الاحتياطي

هو الإنتاج الإضافي الذي يتم الاحتفاظ به لتلبية أي زيادة محتملة في الطلب أو لتعويض أي فجوة محتملة في الإنتاج.

معدل الكفاءة الإنتاجية

هو النسبة بين حجم الإنتاج الفعلي والطاقة الإنتاجية الفعلية خلال فترة زمنية محددة. • راجع: الطاقة الإنتاجية الفعلية، معدل استغلال الطاقة الإنتاجية

معدل استغلال الطاقة الإنتاجية

هو النسبة بين حجم الإنتاج الفعلي والطاقة الإنتاجية التصميمية خلال فترة زمنية محددة. • راجع: الطاقة الإنتاجية التصميمية، الطاقة الإنتاجية المتوقعة

الطاقة الإنتاجية

هي الحد الأقصى من الإنتاج الذي يمكن للشركة تحقيقه بشكل مستقر خلال فترة زمنية محددة في ظل ظروف التشغيل المعتادة.

المخطط سي

هو أحد المخططات البيانية المستخدمة لمراقبة وضبط الجودة. ويعتمد على مراقبة مجموعة من البيانات القابلة للقياس، والتي تهدف لتحديد عدد العيوب لكل وحدة أو منتج. • راجع: المخطط بي

نموذج الإدارة المركزية

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يعتمد على اتخاذ القرارات بشكل مركزي، حيث تحتفظ الإدارة العليا بالحق في اتخاذ معظم القرارات.

Change Control

It is a process used to ensure that changes to a product or system are introduced in a controlled and coordinated manner in six common steps: Plan/Scope, Assess/Analyze, Review/Approval, Build/Test, Implement and Close.

ضبط التغيير

يشير هذا المصطلح إلى الإجراءات التي يتم اتخاذها للتأكد من تنفيذ التغييرات المقترحة لأحد المنتجات أو الأنظمة بشكل مناسب ومتسق، وتتمثل في ست خطوات أساسية: (١) التخطيط وتحديد نطاق التغيير، (٢) التقييم والتحليل، (٣) المراجعة والموافقة على التغيير، (٤) التجربة والاختبار، (٥) التنفيذ، (٦) اكتمال عملية التغيير.

Change Management

It refers to the approaches used to prepare, support, and help an entity (individual, team, organization) in making a change in response to drivers of change (such as technology evolution, process review, crisis response, customer demand, competition) through methods of redirecting or redefining the use of resources, business process, budget allocations, or other modes of operation.

إدارة التغيير

تشير عملية إدارة التغيير إلى الإستراتيجيات التي تمكن الأفراد أو فرق العمل أو المؤسسات من تنفيذ التغيير المطلوب للتعامل مع التطورات المستجدة أو الظروف المتغيرة (مثل التطور التقني، وتطوير العمليات، والاستجابة للآزمات، وتلبية احتياجات العملاء، ومتطلبات المنافسة، وغيرها من العوامل التي تتطلب تعديل الأداء). وعادةً ما يتم ذلك من خلال تطوير عمليات الشركة وإعادة توجيه الموارد ومخصصات الموازنة وغيرها من المصادر اللازمة لإدارة الشركة.

Cobots

It refers to collaborative robots that work alongside and help human workers.

الكوبوت

يطلق عليه أيضاً اسم الروبوت التعاوني، وهو إنسان آلي تم تصميمه خصيصاً للتعاون مع البشر ومساعدتهم على أداء المهام المختلفة، على عكس الروبوتات التقليدية التي عادةً ما كانت تؤدي المهام المطلوبة منها بشكل منفصل ومستقل إلى حد كبير.

Cognitive Bias

It refers to a systematic pattern of deviation from rationality in judgment, such as confirmation bias and availability bias.

الانحياز المعرفي

هو أحد أشكال الانحراف عن التفكير المنطقي، ويشير إلى الأشخاص الذين يتحيزون لأفكار أو آراء معينة مما يجعلهم يحددون عن الموضوعية في إصدار الأحكام. وهناك أشكال متعددة من الانحياز المعرفي، مثل: الانحياز التأكيدي، والانحياز القائم على المعارف السابقة.

Computer-Integrated Manufacturing (CIM)

It refers to a manufacturing approach that depends on an integrating computer system that links different manufacturing activities such as engineering design, flexible manufacturing systems, purchasing, order processing, and production planning and control.

Concurrent Engineering

It is a product development approach in which personnel from concerned functions such as design and manufacturing work together to reduce the time required to bring a new product to market.

Configuration Management

It is a process used to create and maintain consistency of a product's performance, functional, and physical attributes in alignment with its requirements, design, and operational information throughout the product life cycle.

Confirmation Bias

It is a type of cognitive bias in which a person tends to search for, interpret, favor, and recall information in a way that confirms or supports one's prior beliefs or values.

Conflict of Interest

It refers to a situation in which the interest of a person or organization could compromise their judgment, decisions, or actions.

التصنيع المتكامل القائم على الحاسوب

يشير هذا المصطلح إلى إحدى إستراتيجيات التصنيع التي تقوم فيها الشركات باستخدام نظام إلكتروني موحد ومتكامل للربط بين جميع عمليات وأنشطة التصنيع، بما في ذلك عمليات التصميم الهندسي، وأنظمة التصنيع المرنة، وإدارة الطلبات والمشتريات، وتخطيط وإدارة الإنتاج.

الهندسة المتزامنة

هي أحد الأساليب الحديثة المستخدمة في تصميم المنتجات، والتي تعتمد على التعاون بين الإدارات والأقسام المختلفة (مثل قسمي التصميم والتصنيع) بهدف إطلاق المنتجات الجديدة إلى الأسواق بشكل أسرع.

إدارة التهيئة

تشير هذه العملية إلى الإجراءات التي يتم اتخاذها لتهيئة وتنظيم العلاقة بين العناصر المختلفة للمنتج لضمان الاتساق الكامل بين هذه العناصر (بما في ذلك عناصر التصميم، والمواصفات المادية، والخصائص العملية، إلخ)، مع ضمان ملاءمتها للغرض الذي صُنِع من أجله المنتج طوال دورة حياته.

الانحياز التأكيدي

هو أحد أشكال الانحياز المعرفي الذي يميل فيه الأشخاص إلى البحث عن المعلومات بشكل انتقائي، حيث يبحثون عن المعلومات التي تؤيد المعتقدات والافتراضات الشخصية المسبقة لديهم واستدعائها وتفسيرها بالشكل الذي يدعم هذه المعتقدات.

تضارب المصالح

يشير هذا المصطلح إلى الحالة التي تؤثر فيها المصالح الشخصية للأفراد أو المؤسسات على القرارات والأحكام والمواقف التي يتخذونها تجاه موضوع معين.

Control Charts

It refers to a statistical and graphical process control tool used to monitor a manufacturing or business process to make sure that the process is in a state of control. It is called the voice of the process.

- See Also: *c-Chart, p-Chart*

Correction

It refers to the actions taken to rectify a known nonconformity.

- See Also: *Nonconformity, Corrective Action*

Corrective Action

It refers to the actions taken to eliminate the cause of nonconformity to prevent its recurrence.

- See Also: *Nonconformity, Correction, Preventive Action*

Cost Center

It refers to a unit within an organization that does not directly contribute to the profit but incurs operating costs, such as IT and HR departments. Cost centers typically contribute to the organization's profitability through operational excellence, customer service, and enhanced product value.

- See Also: *Profit Center*

مخططات المراقبة

هو أحد الأساليب الإحصائية الفعالة المستخدمة لمراقبة سير عمليات التصنيع وغيرها من أنشطة الأعمال للتحقق من جودتها وكفاءتها. ويُطلق عليها أيضًا اسم خرائط المراقبة وصوت العملية نظرًا لأنها توفر تصورًا شاملاً حول سير وكفاءة العمليات. • راجع: مخطط بي سي، مخطط بي

التصحيح

تشير هذه العملية إلى الإجراءات التي يتم اتخاذها لإصلاح العيوب وتعديل الخصائص غير المطابقة للمواصفات. • راجع: عدم المطابقة، الإجراءات التصحيحية

الإجراءات التصحيحية

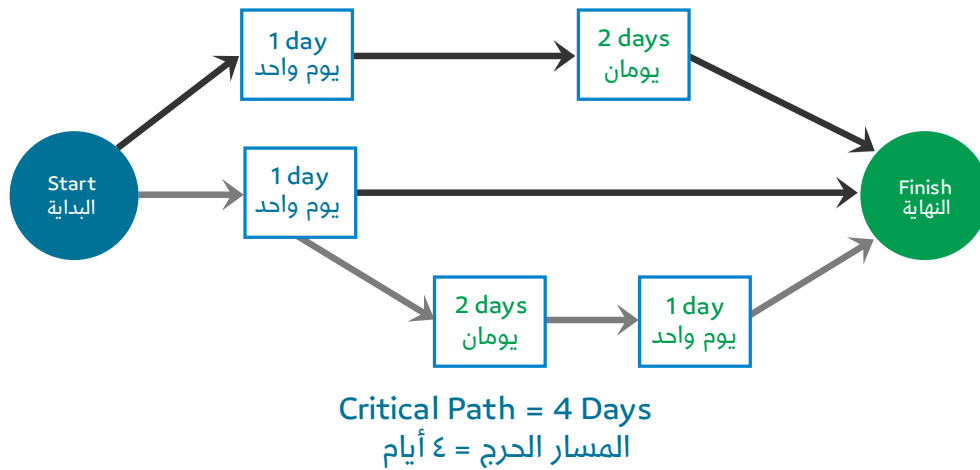
هي الإجراءات والخطوات التي يتم تنفيذها لإزالة العوامل المتسببة في ظهور العيوب بالمنتج والتأكد من عدم تكرارها في المستقبل. • راجع: عدم المطابقة، التصحيح، الإجراءات الوقائية

مركز التكلفة

يشير مركز التكلفة إلى أي قسم داخل المؤسسة لا يساهم بشكل مباشر في الأرباح لكنه يشكّل تكاليف التشغيل (مثل أقسام الموارد البشرية، وتقنية المعلومات، والبحث والتطوير). وتساهم مراكز التكلفة بشكل غير مباشر في ربحية المؤسسة من خلال مساعدتها على تحقيق التميز التشغيلي وتحسين خدمة العملاء وتعزيز فوائد المنتج. • راجع: مركز الربح

Critical Path

It is a scheduling method that identifies the longest series of dependent tasks and measures the time required to complete them from start to finish.



تحليل المسار الحرج

هو إحدى الأدوات القوية المستخدمة في تخطيط المشروعات، حيث يتم وضع جدول زمني بمسار المشروع بالكامل. ويتضمن الجدول كافة المهام والموارد المطلوبة لتنفيذ المشروع والفترة الزمنية اللازمة لإنجاز كل مهمة من بداية إلى نهاية المشروع.

Crowdsourcing

It is a process for sourcing a task to a broad, distributed set of contributors.

التعهيد الجماعي

يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بإسناد مهمة محددة إلى مصادر خارجية واسعة ومتنوعة، وقد يتم ذلك بشكل تطوعي أو مدفوع (مثل استعانة الشركة بجمهير مواقع التواصل الاجتماعي لاقتراح تصميم شعارها).

CSR

It stands for corporate social responsibility. It refers to a management concept whereby companies integrate social and environmental objectives in their business operations and interactions with their stakeholders. CSR has four main types: (1) obstructionist approach: a company chooses not to behave in a socially responsible way (Does some unethical and illegal things), (2) defensive approach: a company behaves ethically and abides by legal requirements, (3) accommodative approach: a company behaves ethically and legally and balances the interests of different stakeholders, (4) proactive approach: a company actively embraces socially responsible behavior, learns about the needs of different stakeholders and uses organizational resources to promote the interests of all stakeholders.

Decentralized Organization

It is an organizational structure that gives lower and middle-level managers significant decision-making rights.

- See Also: *Centralized Organization*

المسؤولية الاجتماعية (CSR)

تُعرف أيضًا باسم مواطنة الشركات ومسؤولية الشركات. وتشير إلى الدور الإيجابي الذي تلعبه الشركات في المجتمع، حيث تقوم الشركة بإضافة أهداف اجتماعية وبيئية إلى أجندة أعمالها وعلاقاتها مع الأطراف الأخرى. ويمكن تصنيف المؤسسات إلى أربعة أنماط رئيسية فيما يتعلق بمسؤوليتها الاجتماعية: (١) النمط غير المسؤول: وفيه لا تلتزم الشركات بالقيام بأية أدوار اجتماعية (وقد تقوم ببعض الممارسات غير القانونية أو غير الأخلاقية). (٢) النمط الدفاعي: وفيه تتصرف الشركة بشكل أخلاقي وتلتزم بالمطالبات القانونية. (٣) النمط التكتيقي: في هذا المنهج، تلتزم الشركات بالقواعد الأخلاقية والقانونية مع موازنة أو تكييف هذا الالتزام مع مصالح الأطراف المختلفة المرتبطة بالشركة. (٤) النمط الاستباقي: في هذا النمط، تحرص الشركات على القيام بمسؤوليتها الاجتماعية بشكل كبير، وتسعى للتعرف على احتياجات جميع أصحاب المصلحة المختلفة مع توظيف موارد المؤسسة لتلبية هذه الاحتياجات.

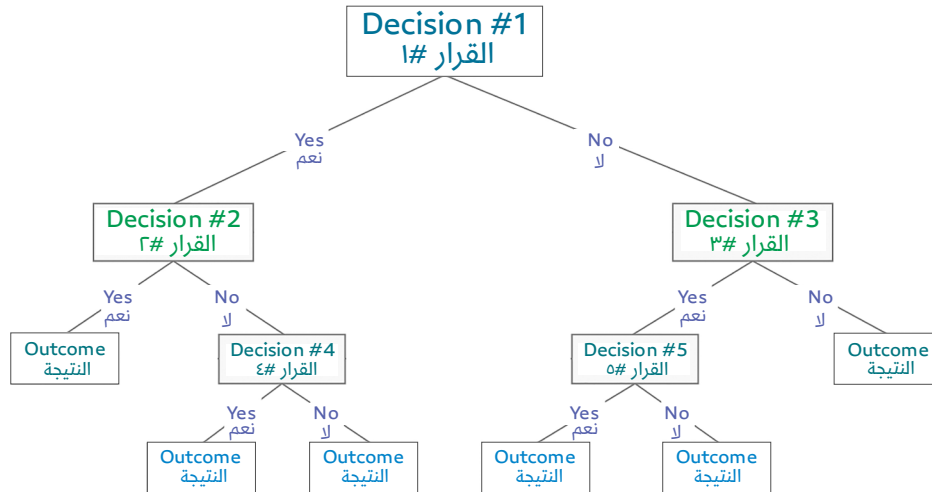
نموذج الإدارة اللامركزية

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يمنح القيادات الوسطى والأدنى حقوق اتخاذ القرار بشكل كبير، على عكس نموذج الإدارة المركزية الذي تستأثر فيه الإدارة العليا بحقوق اتخاذ القرار.

- راجع: نموذج الإدارة المركزية

Decision Tree

It is a decision support method that uses a schematic representation of all available alternatives, with possible consequences.



مخطط القرارات

يُطلق عليه أيضًا اسم شجرة القرارات، وهو إحدى الأدوات الفعالة لدعم القرار، ويعتمد على إنشاء مخطط استكشافي يشبه بنية الشجرة، ويضم جميع القرارات والخيارات المتاحة، مع توضيح النتائج المحتملة لكل منها.

Deductive Approach

It is a research approach that moves from broad generalizations (self-evident principles) to implications.

- See Also: *Inductive Approach*

المنهج الاستنباطي

هو أحد مناهج البحث التي تعتمد على الاستنباط والاستدلال للانتقال من الكل إلى الجزء، حيث ينتقل الباحث من مرحلة التعميم والصورة الكلية (الحقائق العامة المؤكدة) إلى مرحلة الاستنتاجات المحددة عبر الاستنباط واستخلاص النتائج.

- راجع: المنهج الاستقرائي

Delegation of Authority

It refers to the process of giving employees not only tasks but also the power to make commitments, use resources, and take whatever actions are necessary to carry out those tasks.

تفويض السلطة

يشير هذا المصطلح إلى منح الموظفين حقوقيًا أو سلطات أكبر في إدارة المهام المسندة إليهم، مثل سلطة إعطاء الوعود والالتزامات، واستخدام الموارد، واتخاذ كافة الخطوات التي يرونها مناسبة لإنجاز هذه المهام على أكمل وجه.

Demand

It is the willingness and ability of buyers to purchase a product/service.

الطلب

هو رغبة واستعداد المستهلكين لشراء المنتجات أو الخدمات المختلفة.

Dematerialization

It is the process of transforming a tangible product/service into an intangible product/service through digitization or direct service replacement.

التحويل غير المادي

هو تحويل المنتجات أو الخدمات المادية الملموسة إلى منتجات أو خدمات غير ملموسة من خلال الرقمنة أو من خلال الاستبدال المباشر للخدمة.

Departmentalization

It is the process of grouping specialized jobs into logical units to improve control and coordination. Departmentalization takes various forms: functional, customer, product, geographic, process lines, or hybrid.

التقسيم

هو تقسيم المؤسسة إلى إدارات أو أقسام متخصصة، مع جمع الأدوار الوظيفية المتشابهة في نفس القسم لتحسين التنسيق والكفاءة الإدارية. وتتخذ عملية التقسيم أشكالاً متعددة، حيث يمكن إجراء التقسيم على مستوى الوظائف، أو المستهلكين، أو المنتجات، أو المناطق الجغرافية، أو خطوط الإنتاج، إلخ.

Design Capacity

It is the maximum output an operation, process, or facility is designed for.

الطاقة الإنتاجية التصميمية

يُطلق عليها أيضًا اسم الطاقة الإنتاجية القصوى، وهي الحد الأقصى من الطاقة الإنتاجية الذي يمكن لأحد الأنظمة أو العمليات أو المرافق تحقيقه، والذي صُمم من أجله منذ البداية.

Disintermediation

It refers to reducing one or more stations (usually intermediaries) in a supply chain.

الاستغناء عن الوسيط

يشير هذا المصطلح إلى تقليل عدد المحطات أو المراحل في سلسلة الإمداد، والتي عادةً ما تتضمن عناصر وسيطة.

Divisional Structure

It refers to an organizational structure that divides the organization into divisions, each operating as a semi-autonomous unit.

- See Also: *Functional Structure, Matrix Structure*

الهيكل الإداري القائم على الأقسام

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، ويعتمد على تقسيم المؤسسة إلى إدارات أو أقسام متعددة يعمل كل منها بشكل شبه مستقل عن الآخر.

- راجع: الهيكل التنظيمي الوظيفي، الهيكل التنظيمي المصفوفي

DMAIC

It stands for Define, Measure, Analyze, Improve, and Control. It refers to a data-driven improvement cycle used for improving, optimizing, and stabilizing business processes and designs.

دورة التحديد - القياس - التحليل - التطوير - التحكم (DMAIC)

هي إحدى الإستراتيجيات القوية المستخدمة في تطوير الأنظمة والعمليات. وهي دورة تطوير متكاملة تعتمد على البيانات وتهدف لتعزيز كفاءة الأداء، وتتكون من خمسة مراحل رئيسية (تحديد المشكلة، قياس الأداء الحالي وجمع البيانات، تحليل البيانات للتعرف على السبب الجذري للمشكلة، التطوير بإجراء التحسينات المقترحة، التحكم في درجة التحسين حتى الوصول للمستوى المطلوب).

Downsizing

It refers to a planned reduction in the scope of an organization's activity.

تقليل حجم الأعمال

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بتقليص حجم ونطاق أعمالها.

Economies of Scale

It refers to the cost advantages associated with large operations.

إستراتيجية اقتصاديات الحجم

يُطلق عليها أيضًا اسم وفورات الحجم، وهي إحدى الإستراتيجيات المتبعة لخفض التكاليف، والتي تعتمد على توفير التكاليف من خلال زيادة حجم الإنتاج، حيث تؤدي زيادة الإنتاج إلى توزيع التكاليف على عدد أكبر من الوحدات مما يقلل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة.

Effective Capacity

It is the design capacity minus allowances such as breaks, maintenance time, delays due to scheduling problems.
• See Also: Design Capacity

الطاقة الإنتاجية الفعلية

يُطلق عليها أيضًا اسم الطاقة الإنتاجية الفاعلة، ويمكن تعريفها على أنها الطاقة الإنتاجية التصميمية مخصومًا منها الفترات الزمنية التي يتوقف فيها العمل لأسباب متوقعة مسبقًا (مثل: أوقات الراحة، والصيانة، والتأخيرات الناتجة عن الفحص الدوري للمشكلات، إلخ). • راجع: الطاقة الإنتاجية التصميمية

Effectiveness

It is the ability to produce the desired output or to do the right thing.
• See Also: *Efficiency*

الفعالية

يشير مصطلح الفعالية إلى قدرة المؤسسة على تحقيق النتائج المستهدفة، أو قدرتها على تنفيذ العمليات على النحو الصحيح. • راجع: الكفاءة

Efficiency

It is the ability to produce the desired output with the minimum waste relative to a benchmark, or to act in the most appropriate way.
• See Also: *Effectiveness*

الكفاءة

هي قدرة المؤسسة على تحقيق النتائج المستهدفة في أحد مؤشرات الأداء بأقل قدر من التكلفة، أو قدرتها على تنفيذ العمليات على النحو الأمثل. • راجع: الفعالية

Emotional Intelligence

It is the ability to understand and manage one's own emotions and the emotions of others.

الذكاء العاطفي

هو قدرة الشخص على فهم وضبط مشاعره الخاصة، وكذلك تفهم ومراعاة مشاعر الآخرين.

Enterprise Resource Planning (ERP)

It is a software system that enables a business to manage its main business processes, including production operations, distribution, accounting, human resources, and procurement, in an integrated way.

نظام تخطيط موارد المؤسسة

هو أحد الأنظمة الإلكترونية المصممة خصيصًا لمساعدة المؤسسة على إدارة عملياتها الرئيسية والتنسيق بينها بشكل كامل ومتسق، بما في ذلك عمليات الإنتاج، والتوزيع، والمحاسبة، والموارد البشرية، والمشتريات، إلخ.

Escalation of Commitment

It refers to a managerial situation that arises when a manager remains committed to his/her decision even though there is clear evidence that it was a bad decision.

تصعيد الالتزام

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم التصعيد غير المنطقي، ويُستخدم لوصف الموقف الذي يُصر فيه أحد المديرين على الالتزام بأحد القرارات أو الإجراءات التي اتخذها في وقت سابق على الرغم من وجود أدلة واضحة على عدم ملاءمة هذا القرار أو الإجراء.

Factor Rating

It is a decision-making technique that evaluates multiple alternatives based on relevant weighted factors that can be quantitative and qualitative.

التقييم العاملي

هو أحد أساليب اتخاذ القرار التي تعتمد على تقييم مجموعة متعددة من الخيارات والبدائل بناءً على عوامل محددة وقابلة للقياس (بما في ذلك العوامل الكمية والنوعية)، مع تحديد وزن أو قيمة نسبية لكل عامل من هذه العوامل لتسهيل عملية التقييم.

Fill Rate

It refers to the percentage of demand that the stock on hand can stratify.

معدل توفر المخزون

يُسمى أيضًا معدل تعبئة المخزون، ويشير إلى نسبة الطلبات التي يمكن تلبيتها من خلال المخزون الحالي المتوفر بالفعل.

Fishbone Diagram

It is a technique used to identify possible causes for an effect or problem.

- Also Known As: *Ishikawa Diagram*

مخطط السبب والأثر

يُطلق عليه أيضًا اسم مخطط عظم السمكة، وهو مخطط بياني يشبه شكل الهيكل العظمي للسمكة ويُعد أحد الأساليب الفعالة لتحليل المشكلات وتحديد الأسباب الجذرية المحتملة للمشكلة أو الواقعة قيد التحليل.

- يُعرف بـ: مخطط إيشيكاوا

Five Whys

It is a technique used to identify the root cause of an effect or problem by repeating the question Why? five consecutive times.

الأسباب الخمسة

هو أحد الأساليب المستخدمة لتحديد الأسباب الجذرية للمشكلة أو الواقعة قيد التحليل، وذلك من خلال توجيه خمسة أسئلة يبدأ كل منها بالكلمة الاستفهامية لماذا؟

Flat Organization

It refers to an organizational structure with a relatively wide span of control.

• See Also: *Span of Control, Tall Organization, Horizontal Organization*

الهيكل التنظيمي المسطح

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يعتمد على توزيع السلطة بين الأقسام والإدارات المختلفة داخل المؤسسة، ويتسم بغياب أو قلة الطبقات الإدارية. • راجع: حدود السلطة، الهيكل التنظيمي الرأسي، الهيكل التنظيمي الأفقي

Flattening

It is the process of decentralizing a management structure, in which decisions are delegated to lower levels of management. • Also Known As: *Delaying*

• See Also: *Flat Organization*

تسطيح الهيكل التنظيمي

يشير هذا المصطلح إلى ميل الشركة لتبني هيكل إداري لا مركزي يسمح بتفويض جزء كبير من سلطة اتخاذ القرار إلى المستويات الإدارية الأدنى، وذلك على عكس الهياكل المركزية التي تتسم باستئثار الإدارة العليا على سلطة اتخاذ القرار. • يُعرف ب: تقليل طبقات الهيكل التنظيمي • راجع: الهيكل التنظيمي المسطح

Flexible Manufacturing System (FMS)

It refers to a production method that depends on a group of machines (work machines, material handling system, robots, central control computer) designed to handle intermittent processing requirements and produce a variety of similar products. It can improve operational efficiency by reducing labor costs, or the cost of production, and achieving more consistent quality.

نظام التصنيع المرن

هو إحدى إستراتيجيات الإنتاج التي تهدف للحفاظ على مستوى الإنتاجية وتقليل الهدر في كل مرحلة من مراحل الإنتاج، ويعتمد النظام على تشغيل مجموعة متنوعة من الآلات المصممة لتلبية الاحتياجات المشتركة لعمليات الإنتاج وإنتاج مجموعة متشابهة من المنتجات (مثل الماكينات، وأنظمة معالجة الخامات، والروبوتات، ونظام التحكم الحاسوبي المركزي، إلخ). ويساعد هذا النظام على خفض تكلفة العمالة وتكاليف الإنتاج بشكل عام، مع ضمان الاتساق في الجودة.

Forecast Bias

It is the tendency to continually overpredict or underpredict.

التوقعات غير المنطقية

يُطلق عليها أيضًا التوقعات المنحازة أو التحيز في التوقع. وتشير إلى الميل المستمر لافتراض توقعات غير دقيقة، سواء من خلال التهويل أو التهوين في الافتراضات التي يتم التنبؤ بها.

Forward Planning

It refers to planning ahead of set of activities from a given point in time.

- See Also: *Backward Planning*

التخطيط الأمامي

يشير هذا المصطلح إلى أحد أساليب التخطيط التي تعتمد على تحديد الخطوات اللازمة لتحقيق هدف معين، ثم اتباع هذه الخطوات وفقاً لترتيبها الزمني المفترض بدءاً من الخطوة الأولى وحتى الخطوة النهائية (من البداية إلى النهاية)، على عكس أسلوب التخطيط الخلفي الذي يبدأ عادةً بالخطوات النهائية قبل تنفيذ الخطوات السابقة عليها (من النهاية إلى البداية).

- راجع: التخطيط الخلفي

Fulfillment Center

It refers to a company that will warehouse your products and deliver customers' orders for you.

مركز التوزيع الخارجي

يُطلق عليه أيضاً مركز الإنجاز اللوجستي، وهو أحد المصطلحات المرتبطة بمجال الخدمات اللوجستية، ويشير إلى الطرف الخارجي أو الشركة الخارجية التي توفر للشركات الأخرى مستودعات أو مراكز لتخزين منتجاتها، بالإضافة لتجهيز وتوصيل طلبات العملاء نيابةً عن هذه الشركات.

Functional Structure

It refers to an organizational structure that divides the organization based on functions that need to be performed to reach its desired goals.

- See Also: *Divisional Structure, Matrix Structure*

الهيكل التنظيمي الوظيفي

هو أحد أشكال الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والتي تعتمد على تقسيم المؤسسة إلى وحدات أو أقسام بناءً على طبيعة الأدوار الوظيفية، حيث يتم جمع التخصصات المتشابهة التي يجب أداؤها بالقرب من بعضها البعض في مكان واحد لضمان أعلى مستوى من كفاءة الأداء. • راجع: الهيكل الإداري القائم على الأقسام، الهيكل التنظيمي المصفوفي

Gamification

It refers to using game-design elements and game principles (dynamics and mechanics) in non-game contexts to motivate and engage users.

تقنيات التلعيب

هي الأنظمة والتطبيقات الإلكترونية التي يتم تصميمها باستخدام قواعد وعناصر شبيهة بقواعد وعناصر الألعاب (بما في ذلك القواعد الديناميكية والميكانيكية)، مع الاستعانة بهذه التطبيقات في بيئات غير مرتبطة بالألعاب (مثل التعليم، والتسويق، والأعمال، إلخ) لتوفير بيئة تفاعلية شيقة للمشاركين تحفزهم لتحسين وتطوير الأداء.

Gantt Chart

It is a scheduling tool that diagrams tasks, the required time, and the contingencies pertaining to each task.

مخطط جانت

هو أحد أشهر الأدوات المستخدمة لإدارة المشروعات، وتعتمد على إنشاء مخطط بياني بالمراسل والمهام الرئيسية التي يتألف منها كل مشروع مع تحديد التفاصيل المتعلقة بكل مهمة أو مرحلة (مثل الفترة الزمنية المحددة لإنجازها، والعوائق التي قد تواجهها، والمسؤول عن الإشراف عليها، إلخ).

Gig Economy

It refers to the economy of flexible, temporary, or freelance work in contrast to a traditional economy based on full-time employees.

الاقتصاد القائم على العمالة المؤقتة

يُسمى أيضًا الاقتصاد المؤقت واقتصاد العمل المستقل، ويشير إلى المرونة التي تتمتع بها الاقتصادات لزيادة قدرتهم على توفير العمالة المؤقتة عبر المنصات الرقمية بنظام التعاقد والعمل الحر (الفريلانس)، على عكس نموذج الاقتصاد التقليدي الذي يعتمد بشكل أساسي على العمالة الدائمة.

Glass Ceiling

It is a metaphor that refers to the invisible barriers that prevent minorities such as women, blacks, and the disabled from being promoted to top corporate positions.

السقف الزجاجي

في عالم الأعمال، يُستخدم هذا التشبيه لوصف الحواجز غير المرئية التي قد تحرم الأقليات في المجتمع (مثل المرأة، وأصحاب البشرة السوداء، وأصحاب الهمم، إلخ) من حقهم في الترقية إلى المناصب العليا في المؤسسات.

Group Dynamics

It refers to the forces operating within groups that affect their performance and satisfaction.

ديناميكيات الجماعة

يشير هذا المصطلح إلى العوامل والقوى (بما في ذلك السلوكيات والعوامل النفسية) الموجودة داخل المجموعات، والتي تؤثر على أدائها ومستوى رضاها.

Heuristics

It is a process whereby people use mental shortcuts or rules of thumb to quickly form judgments, make decisions, and find solutions to complex problems. These judgments are not always right or the most accurate but are good enough in situations of uncertainty where information is incomplete.

القرارات القائمة على الخبرة

هو أحد أساليب التفكير الاستدلالي التي يعتمد فيها الأفراد على خبرتهم الشخصية من أجل إصدار الأحكام، واتخاذ القرارات، وإيجاد حلول للمشكلات المعقدة بشكل سريع. وعلى الرغم من أن هذا الأسلوب قد يؤدي إلى إصدار أحكام لا تتمتع بالمستوى المطلوب من الجودة أو الدقة، إلا أنه يناسب إلى حد كبير المواقف التي يكتنفها الغموض أو التي لا تتوفر بها المعلومات بشكل كافٍ.

High-Contact Service

It is a service delivery that requires interactions with customers throughout service delivery, such as healthcare services.

- See Also: *Low-Contact Service*

Holding Cost

It refers to the cost of carrying an item in inventory for a period of time (usually a year).

- Also Known As: *Carrying Cost*

Hygiene Factors

It refers to the factors that cause dissatisfaction if they are missing but that don't motivate if they are increased.

Index

It refers to a composite measure of variables; for example, the consumer price index is calculated based on the prices of different consumer goods and services over time.

Inductive Approach

It is a research approach in which we move from specific observations to broad generalizations.

- See Also: *Deductive Approach*

Informal Organization

It refers to a network of personal interactions and relationships among employees unrelated to the organization's formal authority structure.

خدمات التواصل المباشر

هي الخدمات التي تتطلب قدرًا كبيرًا من التواصل المباشر مع العملاء (مثل خدمات الرعاية الصحية).
• راجع: خدمات التواصل البسيط

تكاليف الاحتفاظ بالمخزون

هي التكاليف التي تتكبدها الشركة مقابل الاحتفاظ بأحد المنتجات داخل المخازن لفترة من الوقت (عادةً ما تقدر بعام). • يُعرف بـ: تكاليف التخزين

نظرية العوامل المزدوجة للرضا الوظيفي

يُطلق عليها أيضًا اسم النظرية الثنائية ونظرية هيرزبرج، وهي تشير إلى العوامل التي تساعد على تحقيق الرضا الوظيفي في مكان العمل. ووفقًا لهذه النظرية، فإن غياب تلك العوامل سيؤدي إلى استياء الموظفين وخلق بيئة عمل سلبية. على الرغم من ذلك، فإن زيادة هذه العوامل لن يؤدي إلى تحفيز أو زيادة رضا الموظفين بشكل أكبر.

المؤشر

هو مقياس مركب يستخدم لتقييم مجموعة من المتغيرات. على سبيل المثال، يتم حساب مؤشر الأسعار الاستهلاكية بناءً على حساب تغير أسعار السلع والخدمات المختلفة في فترة زمنية محددة.

المنهج الاستقرائي

هو أحد مناهج البحث التي تعتمد على الانتقال من الخاص إلى العام ومن الجزء إلى الكل، حيث ينتقل الباحث من مرحلة الملاحظات والمشاهدات المحددة إلى مرحلة التعميم والصورة الكلية. • راجع: المنهج الاستنباطي

المؤسسة غير الرسمية

يشير هذا المصطلح إلى العلاقات والتفاعلات الشخصية التي تتم بين الموظفين خارج النطاق الرسمي والإداري للمؤسسة.

Intuition

It is the ability to acquire knowledge with little effort and information gathering, resulting in on-the-spot decisions.

سرعة البديهة

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الشخص على اكتساب المعارف الجديدة وجمع المعلومات بسرعة وبقدر قليل من الجهد، مما يساعده على اتخاذ قرارات فورية سريعة.

Inventory Velocity

It refers to the speed at which products move through a supply chain.

سرعة دوران المخزون

يشير هذا المصطلح إلى سرعة انتقال المنتجات عبر سلسلة الإمداد، بدايةً من شراء المواد الخام، وحتى بيع المنتجات.

Job Design

It is the process of dividing work into specific jobs.

تصميم الوظائف

يُطلق عليه أيضًا اسم تصميم العمل، ويشير إلى العملية التي يتم من خلالها تقسيم العمل إلى أدوار وظيفية مختلفة، مع تحديد المهام والمسؤوليات والصلاحيات الخاصة بكل وظيفة، وكذلك تحديد العلاقات فيما بينها.

Job Enlargement

It is the process of increasing the number of different tasks in a given job. See Also: *Job Enrichment*

التوسع الوظيفي

يشير هذا المصطلح إلى توسيع نطاق إحدى الوظائف، وذلك من خلال زيادة عدد وتنوع المهام المطلوب تنفيذها من أصحاب هذه الوظائف. • راجع: الإثراء الوظيفي

Job Enrichment

It is the process of increasing the degree of responsibility a worker has over their job.
• See Also: *Job Enlargement*

الإثراء الوظيفي

هو العملية التي يتم من خلالها زيادة المسؤوليات المرتبطة بوظيفة معينة بهدف تحفيز الموظفين وتحسين مهاراتهم، وقد يشمل ذلك زيادة المهام المسندة إليهم. • راجع: التوسع الوظيفي

Just-In-Time Supply Method

It is an inventory management strategy whereby materials are only ordered and received as and when needed in the production process so that inventory costs are reduced to the minimum.

إستراتيجية التوريد عند الطلب

هي أحد أساليب إدارة المخزون التي تقوم فيها الشركات بطلب الخامات واستلامها عند الحاجة إليها فقط في عملية الإنتاج، مما يساعد على خفض تكاليف الاحتفاظ بالمخزون وزيادة معدل دوران المخزون.

Kaizen

It refers to the concept of continuous improvement, in which all processes and employees are in gradual, continuous improvement cycles to eliminate waste and redundancies.

Key Performance Indicator (KPI)

It is a quantifiable performance measure to evaluate the success of an organization, a project, or a process. There are two types of KPIs, leading and lagging. Leading KPIs measure what will happen, while lagging KPIs measure what has happened.

KISS Philosophy

It stands for Keep It Simple and Straight. It is a method by which an organization keeps its management focus on the core attributes of a product, service, or task.

Lag Capacity Strategy

It is a long-term capacity management strategy that keeps the production capacity level lower than the demand level.

- See Also: *Lead Capacity Strategy*

إستراتيجية كايزن

هي إستراتيجية يابانية فعالة لتحسين وتطوير الأداء، وتعتمد على دورات تدريجية من التطوير المستمر للعمليات والموظفين، وتهدف بشكل أساسي للقضاء على الهدر في الوقت والطاقة والموارد والمصروفات.

مؤشرات الأداء الرئيسية

هي مجموعة من المقاييس التي تستخدم لتقييم مدى نجاح إحدى المؤسسات أو المشروعات أو العمليات. وهناك نوعان من مؤشرات الأداء: (١) مؤشرات الأداء الرائدة وتقيس الأداء المستقبلي المتوقع للشركة. (٢) مؤشرات الأداء السابقة: وتقيس الأداء السابق الذي تحقق بالفعل للشركة.

مبدأ البساطة (KISS)

هو أحد مبادئ التصميم التي ترى أن أكفأ الأنظمة هي تلك التي تتمتع بأسهل الهياكل وأبسط التصميمات. ووفقاً لهذا المبدأ، تقوم المؤسسات بالتركيز على تطوير الجوانب أو المواصفات الرئيسية للمنتجات والخدمات والعمليات.

إستراتيجية الطاقة الإنتاجية اللاحقة

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لإدارة الطاقة الإنتاجية على المدى الطويل، والتي تسعى فيها الشركات لإبقاء معدلات الإنتاج عند مستوى أدنى من معدلات الطلب.

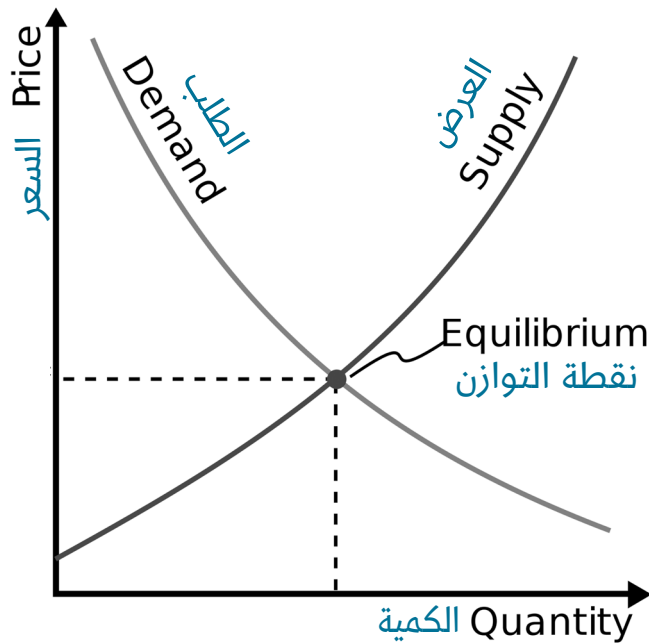
- راجع: إستراتيجية الطاقة الإنتاجية الرائدة

Law of Supply and Demand

It describes how the demand for a product/service is affected by the supply of that product/service and visa versa. In simple terms, buyers will purchase more of a product (demand increase) as its price drops. Conversely, producers will offer more for sale (supply increase) as the price rises.

قانون العرض والطلب

يشير هذا المصطلح إلى العلاقة بين العرض والطلب، أي أنه يصف كيفية تأثير التغير في مستوى المعروض على مستوى الطلب والعكس. فمن الطبيعي أن يزيد إقبال المستهلكين على شراء المنتج بشكل أكبر عند انخفاض أسعاره (ويمثل ذلك زيادة في الطلب). على الجانب الآخر، سيقوم المنتجون بزيادة المعروض من المنتجات عند ارتفاع أسعارها (وهو ما يمثل زيادة في المعروض).



Lead Capacity Strategy

It is a long-term capacity management strategy that anticipates the demand. It always keeps the production capacity level higher than the demand level.

- See also: *Lag Capacity Strategy*

إستراتيجية الطاقة الإنتاجية الرائدة

هي إحدى الإستراتيجيات المستخدمة لإدارة الطاقة الإنتاجية على المدى الطويل. وفيها، تسعى الشركات للتنبؤ بمستوى الطلب في المستقبل، مع الحرص على إبقاء معدلات الإنتاج عند مستويات أعلى من معدلات الطلب. • راجع: إستراتيجية الطاقة الإنتاجية اللاحقة

Lead Time

It refers to the time between the placing of an order for a product/service and when that product/service is received.

زمن الإنتاج

هي الفترة الزمنية التي يستغرقها تسليم المنتجات المطلوبة، ويتم حسابها بدايةً من لحظة تقديم طلب شراء المنتج أو الخدمة وحتى التسليم النهائي لهذا المنتج أو الخدمة.

Lean System

It is a system that uses minimal amounts of resources to produce a high volume of high-quality products.

Logistics

It is part of supply chain management concerned with planning, implementing, and controlling an effective and efficient flow of products, services, cash, and information, from the acquiring of raw materials through production and delivery to customers.

• See Also: *Reverse Logistics*

Low-Contact Service

It is a service delivery that does not require the customer to be physically in the system to receive the service, such as online banking services.

• See Also: *High-Contact Service*

Management

It is the process of planning, organizing, leading, and controlling (monitoring and taking actions) a business's financial, physical, human, and information resources to achieve business goals.

Master Operations Schedule

It is a plan which shows the products that will be produced, the quantities in which they will be needed, the time required to produce them, their duration, and the resources needed for their production.

الأنظمة الرشيقة

يشير هذا المصطلح إلى الأنظمة التي تستخدم أقل قدر من الموارد لإنتاج كميات كبيرة من المنتجات عالية الجودة.

المنظومة اللوجستية

هي جزء رئيسي من إستراتيجية إدارة سلسلة الإمداد، وهي تختص بتوفير الوسائل الفعالة التي تضمن تدفق (نقل) المنتجات والخدمات والأموال النقدية والمعلومات بسلاسة وأمان عبر كافة مراحل سلسلة الإمداد، بدايةً من استلام المواد الخام وحتى تسليم المنتجات النهائية للعملاء. • راجع: المنظومة اللوجستية العكسية

خدمات التواصل البسيط

هي الخدمات التي لا يتطلب تقديمها قدرًا كبيرًا من التواصل المباشر مع العملاء (مثل الخدمات المصرفية الرقمية). • راجع: خدمات التواصل المباشر

الإدارة

هي عملية تخطيط وتنظيم العمليات المختلفة بالشركة على النحو الذي يضمن تحقيق الأهداف الإستراتيجية المنشودة، مع مراقبة هذه العمليات بشكل مستمر واتخاذ الإجراءات المطلوبة لسد الفجوات وتصحيح مواضع الضعف التي يتم رصدها. ويشمل ذلك إدارة العمليات المالية والمادية ومصادر المعلومات والموارد البشرية وغيرها من جوانب الأعمال.

جدول الإنتاج الرئيسي

هو إحدى الإستراتيجيات المستخدمة في إدارة الإنتاج، ويعتمد على إنشاء جدول يحدد المنتجات التي تخطط الشركة لإنتاجها مع توضيح كافة التفاصيل الخاصة بكل منتج من تلك المنتجات (بما في ذلك: كميات الإنتاج، والوقت المطلوب للوصول للإنتاج المستهدف، والموارد المطلوبة لتحقيق مستوى الإنتاج المطلوب، إلخ).

Material Requirements Planning (MRP)

It is a planning methodology used in the production process to calculate the amount and timing of raw material and components needed to satisfy demand. The MRP system has three primary information sources: master schedule, bill-of-materials file, and inventory records.

• See Also: *Bill of Materials (BOM)*

Matrix Structure

It refers to an organizational structure in which one structure is superimposed onto another, so that employees report to two separate supervisors.

• See Also: *Functional Structure, Divisional Structure*

Meritocracy

It refers to a management approach of selecting and promoting people based on their job capabilities.

• See Also: *Nepotism*

Metrics

It refers to any type of measurable data or simply what you measure.

Microinventory

It refers to the purchase of inventory only after a sale is made.

Nepotism

It refers to a management approach of selecting and promoting people based on family ties.

• See Also: *Meritocracy*

تخطيط متطلبات المواد

هو إحدى الإستراتيجيات المستخدمة في إدارة عملية الإنتاج، وتهدف لتحديد كمية المكونات وال خامات المطلوبة لتوفير احتياجات الإنتاج وتلبية الطلب الاستهلاكي في الوقت المناسب. وتعتمد تلك الإستراتيجية على ثلاثة مصادر رئيسية للمعلومات، وهي: جدول الإنتاج الرئيسي، وقائمة المكونات، وسجلات المخزون. • راجع: قائمة المكونات

الهيكل المصفوفي

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، ويعتمد على هيكل متراكب ومعقد نسبيًا للنظام الإداري، حيث يمكن للموظفين في هذا النظام تقديم تقاريرهم لاثنتين من المديرين المستقلين في نفس الوقت. • راجع: الهيكل التنظيمي الوظيفي، الهيكل التنظيمي القائم على الأقسام

مبدأ الجدارة

هو إحدى إستراتيجيات الإدارة التي تحرص على اختيار العناصر الأكثر كفاءة وترقية الموظفين بناءً على مستوى قدراتهم وإمكاناتهم الوظيفية. • راجع: المحسوبية

مقاييس الأداء

يشير هذا المصطلح إلى أي نوع من البيانات القابلة للقياس أو العناصر التي يتم قياسها (مثل المبيعات، والمكاسب، والأرباح، ونسبة السيولة، إلخ).

الإدارة الجزئية للمخزون

هي أحد أساليب إدارة المخزون التي تقوم فيها الشركات بشراء المواد أو المنتجات المطلوبة بعد إتمام عملية البيع.

المحسوبية

هو إحدى إستراتيجيات الإدارة التي تعتمد على اختيار وترقية الموظفين بناءً على الوساطة والروابط العائلية وليس بناءً على الكفاءة الوظيفية. • راجع: مبدأ الجدارة

No Frills

It refers to a service or product for which the non-essential features have been removed to keep the price low.

منتجات بلا مزايا إضافية

هي المنتجات أو الخدمات التي يتم تقديمها في صورتها الأساسية مع إزالة كافة الخصائص أو المزايا غير الضرورية التي لا تؤثر سلباً على أدائها أو الغرض المطلوب منها، وذلك بهدف الحفاظ على أسعارها دون زيادة.

Nonconformity

It refers to a deviation from a specification, a standard, or an expectation. It can be critical, serious, major, or minor.

عدم المطابقة

يستخدم هذا المصطلح في مجال إدارة الجودة لوصف عجز المنتج عن الالتزام بأحد المواصفات أو المعايير أو التوقعات. وتتفاوت درجات هذا العجز ما بين الحرجة والشديدة والكبيرة والبسيطة.

Operations Management (OM)

It is concerned with designing and controlling production processes to produce, effectively and efficiently, goods and services that are needed.

إدارة العمليات

يشير هذا المصطلح إلى تصميم وضبط عمليات الإنتاج بصورة تضمن تقديم المنتجات والخدمات المطلوبة بأعلى مستوى من الجودة والفعالية والكفاءة.

Order Losers

It is the product/service attributes that, if not satisfied, cause the loss of current or potential customers. • See Also: *Order Winners, Order Qualifiers*

مسيبات الخسارة

هي الخصائص والمواصفات التي يؤدي عدم توافرها في المنتجات أو الخدمات إلى خسارة العملاء المحتملين. • راجع: مسيبات البيع، مؤهلات البيع

Order Qualifiers

It is the product/service attributes that customers perceive as representing the minimum standard of acceptability for purchase to be considered • See Also: *Order Winners, Order Losers*

مؤهلات البيع

هي المواصفات التي لا يمكن الاستغناء عنها في أحد المنتجات أو الخدمات، والتي تمثل الحد الأدنى من المواصفات التي يطالب المستهلكون بتوافرها في المنتج أو الخدمة، أي أنها خصائص أساسية لا غنى عنها لتشجيع المستهلكين على مجرد التفكير في شراء هذا المنتج أو الخدمة. • راجع: مسيبات البيع، مسيبات الخسارة

Order Winners

It is the product/service attributes that customers perceive as better than those of other competitors. • See Also: *Order Qualifiers, Order Losers*

مسيبات البيع

هي المواصفات والخصائص الحصرية التي تتمتع بها منتجات أو خدمات الشركة، والتي يرى المستهلكون أنها تميزها عن منتجات أو خدمات الشركات المنافسة الأخرى. • راجع: مؤهلات البيع، مسيبات الخسارة

Organizational Architecture

It refers to the organizational structure, control systems, and culture that determine how efficiently and effectively organizational resources are used.

Organizational Behavior (OB)

It is the study of human behavior in organizational settings.

Organizational Culture

It refers to a system of shared assumptions, values, and beliefs that govern how people behave (dress, act, and perform their jobs) within an organization.

Organizational Design

It is the process of creating a specific type of organizational structure and culture that allows a company to operate the most efficiently and effectively.

Organizational Structure

It is a formal system of task and reporting relationships that coordinates and motivates organizational members to achieve the goals of an organization.

Outside Director

It refers to a member of a company's board of directors who is not working in the company. Outside directors are usually either major investors or industry experts.

البنية التنظيمية

يُطلق عليها أيضًا البنية المؤسسية وتشير إلى كافة الجوانب التي تتعلق بالتصميم الإداري للمؤسسة، بما في ذلك الهيكل التنظيمي، وأنظمة الإدارة، والأسلوب المُتبَع لإدارة واستغلال الموارد بما يعزز الكفاءة التشغيلية للمؤسسة.

السلوك التنظيمي

هو دراسة الطريقة التي يتعامل بها الفرد داخل المجموعات أو المؤسسات، وعادةً ما يتم الاستعانة بهذا النوع من الدراسات في مجال الأعمال لإنشاء مؤسسات أكثر كفاءة وفعالية.

الثقافة التنظيمية

يُطلق عليها أيضًا اسم الثقافة المؤسسية، وتشير إلى الآراء والقيم والمعتقدات المشتركة التي تحكم بيئة العمل وتنظم سلوكيات الأفراد داخل المؤسسة (بما في ذلك: أسلوب الملابس، والطريقة التي يتعامل بها الأفراد، والطريقة التي يؤدون بها أعمالهم، إلخ).

التصميم التنظيمي

يُطلق عليه أيضًا التصميم المؤسسي، وهو يشير إلى النظام أو الأسلوب الخاص (بما في ذلك الهيكل التنظيمي والثقافة المؤسسية) الذي تتبعه المؤسسة لضمان إدارة أعمالها بكفاءة وفعالية.

الهيكل التنظيمي

يُسمى أيضًا الهيكل المؤسسي، ويشير إلى النظام الرسمي الذي يحدد المهام الخاصة بكل قسم وينظم التسلسل الهرمي لتدفق المعلومات والتقارير بين المستويات الإدارية المختلفة داخل المؤسسة، ويهدف الهيكل التنظيمي بشكل أساسي إلى تنظيم سير العمل ومساعدة الموظفين على تحقيق أهداف المؤسسة.

المدير المستقل

يُطلق عليه أيضًا المدير الخارجي، وهو أحد أعضاء مجلس الإدارة بالمؤسسة لكنه لا يعمل بها، وهو عادةً ما يكون أحد المستثمرين الرئيسيين أو أحد الخبراء بالمجال الذي تعمل به المؤسسة.

Pareto Principle

It states that a few factors (roughly 20% of factors) contribute to most results (roughly 80% of results). • Also Known As: *Eight-Twenty Rule*

مبدأ باريتو

يُسمى أيضًا مبدأ القلة الحيوية، ويهدف بشكل أساسي إلى تحديد الخيارات بناءً على درجة أهميتها، حيث يرى أن ٨٠٪ من النتائج يتم تحقيقها من خلال ٢٠٪ فقط من الأسباب (على سبيل المثال يتم تحقيق ٨٠٪ من الأرباح بفضل ٢٠٪ فقط من العملاء، ويتم استغلال ٨٠٪ من الوقت لأداء ٢٠٪ من المهام الأكثر أهمية، إلخ). ويُستخدم هذا المبدأ على نطاق واسع في كافة المجالات الاقتصادية للمساعدة في تحديد الأولويات واتخاذ القرارات. • يُعرف ب: قاعدة ٨٠ - ٢٠

p-Chart

It is a type of control charts used with attributes (countable data) to monitor the proportion of defective items in a process. • See also: *c-Chart*

المخطط بي

هو أحد المخططات البيانية المستخدمة لمراقبة وضبط الجودة. ويعتمد على مراقبة وقياس مجموعة من المواصفات في أحد المنتجات بهدف تحديد نسبة الوحدات المعيبة في خط الإنتاج. • راجع: المخطط لسي

PDCA

It stands for Plan, Do, Check, Act. It refers to a continuous improvement technique in which business processes go into an iterative cycle of planning, implementation, monitoring, and adjusting; then, it starts again. • Also Known As: *Deming Circle, Shewhart Cycle*

دورة التخطيط - التنفيذ - التحقق - التصحيح (PDCA)

هي أحد أساليب التحسين المستمر، وتضع خلالها عمليات الشركة لدورة تطوير متكررة ومكونة من أربع خطوات رئيسية، وهي: التخطيط، والتنفيذ، والمراقبة (التحقق)، والتصحيح. • يُعرف ب: دورة ديمينج، دورة شويهارت

Performance Quality

It refers to the overall product quality; how well product features meet consumers' needs and expectations.

جودة الأداء

يشير هذا المصطلح بشكل عام إلى مستوى جودة المنتج، أو بمعنى آخر إلى مدى نجحت مواصفات المنتج في تلبية احتياجات وتوقعات العملاء.

Perks

It refers to the privileges, services, or even tangible items given to an employee as part of the overall compensation and benefits package.

الحوافز

هي كافة المزايا والخدمات والأشياء المادية التي يتم تقديمها للموظفين في إطار النظام العام للتعويضات والمكافآت.

Perpetual Inventory

It refers to a system of recording the receipt and sale of each item as it occurs.

نظام الجرد المستمر

يُسمى أيضًا نظام الجرد الدائم، ويشير إلى النظام الذي يقوم بتسجيل كافة حركات الصادر والوارد (أو السحب والإضافة) في المخزون بمجرد حدوثها.

PERT Chart

It is a scheduling tool that provides a graphical representation of the project timeline. It also shows the sequence of tasks and the critical path for performing the tasks in a project.

مخطط بيرت (PERT)

يشير هذا الاسم إلى الأحرف الأولى من المصطلح الإنجليزي المقابل للمصطلح العربي التالي: أسلوب تقييم ومراجعة المشروعات وهي إحدى الأدوات المفضلة لجدولة وإدارة المشروعات، وتعتمد على إنشاء مخطط بياني بالإطار الزمني للمشروع، مع توضيح التسلسل المنطقي لكافة مهام المشروع والفترة الأمثل لإنجاز كل مهمة.

Predictive Maintenance

It refers to an anticipatory approach to maintenance in which maintenance is done based on analysis of historical and technical data to predict when equipment is about to fail. • See Also: *Breakdown Maintenance, Preventive Maintenance*

الصيانة التنبؤية

هي أحد أساليب الصيانة القائمة على الاحتمالات والتوقعات المسبقة للأعطال، وفي هذا النوع من الصيانة، يتم تحليل البيانات الفنية والأداء السابق للآلات والماكينات للتنبؤ بالآلات التي يُحتمل إصابتها بالأعطال بشكل أكبر. • راجع: صيانة الأعطال، الصيانة الوقائية

Preventive Action

It refers to the long-term actions taken to eliminate the cause of a potential nonconformity. • See Also: *Nonconformity, Correction, Corrective Action*

الإجراءات الوقائية

هي الإجراءات التي يتم تنفيذها على المدى الطويل لإزالة الأسباب التي قد تؤدي إلى حدوث مشكلات أو قصور في الأداء. • راجع: عدم المطابقة، التصحيح، الإجراءات التصحيحية

Preventive Maintenance

It refers to a proactive approach to maintenance in which maintenance is done on a periodical cycle to reduce the probability of system breakdowns. • See Also: *Breakdown Maintenance, Predictive Maintenance*

الصيانة الوقائية

هي إحدى الاستراتيجيات الاستباقية للصيانة، والتي تعتمد على تنفيذ أعمال الفحص والصيانة بشكل دوري للحد من احتمالات حدوث الأعطال. • راجع: صيانة الأعطال، الصيانة التنبؤية

Priority Rules

It refers to simple heuristics used to select the order in which jobs will be processed (sequencing). The most common priority rules are first come, first served (FCFS), shortest processing time (SPT), and earliest due date (EDD).

Procurement

It refers to the process responsible for specifications development, supplier selection, negotiation, contract administration, and inventory control.

- See Also: *Purchasing*

Productivity

It is the measure of the effective use of resources by dividing outputs over inputs.

- Example: a factory produces 200 goods (output) in an eight-hour working day, using five workers (input),
 $\text{Productivity} = 200 \text{ units} / 8 \text{ hours} * 5 \text{ workers} = 200 \text{ units} / 40 \text{ hours} = 50$
- See Also: *Utilization Capacity*

Profit Center

It refers to a unit within an organization that directly contributes to the organization's profit, such as the Sales and Marketing departments.

- See Also: *Cost Center*

Psychological Contract

It refers to the unwritten, intangible agreement between an employee and their employer that describes the informal commitments, expectations, and understandings that make up their relationship.

قواعد الأولوية

هي مجموعة من القواعد البديهية البسيطة التي تُستخدم لتحديد التسلسل الزمني لتنفيذ المهام بناءً على أولوياتها. ومن بينها: قاعدة ما يأتي أولاً، يُنفذ أولاً، وقاعدة البدء بالمهمة ذات الوقت الأقصر، وقاعدة البدء بالمهمة ذات موعد التسليم الأقرب.

التوريدات

هي كافة الإجراءات المتبعة لإدارة التوريدات والمشتريات، بما في ذلك تحديد المواصفات، واختيار الموردين، والتفاوض، والتعاقد، ومراقبة وإدارة المخزون.

- راجع: المشتريات

الإنتاجية

هي مقياس لمدى كفاءة المؤسسة في استغلال مواردها، ويتم حساب الإنتاجية من خلال قسمة المخرجات (الوحدات التي تم إنتاجها) على المدخلات (الموارد التي تم استخدامها). • مثال: إذا قام مصنع بإنتاج ٢٠ وحدة من السلع (المخرجات) يوم عمل (٨ ساعات) باستخدام ٥ عمال في هذه العملية، فيمكن حساب الإنتاجية على النحو التالي:
 $\text{الإنتاجية} = 20 \text{ وحدة} / 8 \text{ ساعات} = 2.5$
 $5 \text{ عمال} = 20 \text{ وحدة} / 40 \text{ ساعة} = 0.5$

- راجع: معدل استغلال الطاقة الإنتاجية

مركز الربح

يشير مركز الربح إلى أي قسم داخل المؤسسة يساهم بشكل مباشر في تحقيق الأرباح المالية، مثل قسمي المبيعات والتسويق. • راجع: مركز التكلفة

العقد النفسي

كما يتضح من اسمه، يشير هذا المصطلح إلى الاتفاق الضمني المتبادل أو الوعود غير المكتوبة بين الموظف والمؤسسة التي يعمل بها، والتي تصف شكل العلاقة فيما بينهما (مثل الالتزامات الضمنية المتبادلة، وتوقعات كل طرف منهما تجاه الآخر، إلخ).

Pull-Through System

It refers to an inventory system that places a product into production only after a sale has been completed.

Purchasing

It refers to the process of acquiring required material, services, and equipment.

• See Also: *Procurement*

Quality Assurance

It refers to the process of assuring that a firm's quality requirements are met.

• See Also: *Quality Control*

Quality Control

It refers to the process of reviewing the quality of all factors involved in the production. • See also: *Quality Assurance*

Quality Reliability

It refers to the consistency of product quality from unit to unit.

Queueing Theory

It refers to the study of waiting lines (including arrival process, service process, servers count, queue length) to create more efficient and cost-effective systems.

الإنتاج بعد البيع

هو أحد الأساليب الرشيقة لإدارة المخزون، والتي تهدف للحد من هدر المنتجات، حيث تبدأ الشركات في تصنيع السلع المطلوبة بعد إتمام صفقة البيع بالفعل.

المشتريات

هو الإجراءات المتبعة للحصول على (شراء) الخامات والخدمات والمعدات المطلوبة لاستمرار الإنتاج. • راجع: التوريدات

ضمان الجودة

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي يتم من خلالها التحقق من تلبية مواصفات ومعايير الجودة التي تحددها المؤسسة. • راجع: ضبط الجودة

ضبط الجودة

يمثل ضبط الجودة (أو مراقبة الجودة) أحد الجوانب الرئيسية لعملية ضمان الجودة، وفي هذه العملية، تتم مراجعة كفاءة وجودة العوامل والأنشطة المتعلقة بالإنتاج. • راجع: ضمان الجودة

اتساق الجودة

يُطلق عليه أيضًا موثوقية الجودة ويشير إلى قدرة المؤسسة على تحقيق نفس المستوى من الجودة في جميع الوحدات التي تنتجها من السلع أو الخدمات.

نظرية الاصطفاف

تُسمى أيضًا نظرية الطابور ونظرية الأرتال ونظرية صفوف الانتظار، وتهتم هذه النظرية بدراسة وتحليل صفوف الانتظار، حيث تقيس مجموعة من العوامل المرتبطة بعملية الانتظار في الطابور مثل: معدل الوصول، ووقت تقديم الخدمة، وعدد الخوادم، وطول الطابور. وتم استعارة هذه النظرية في مجال الأعمال لتصميم أنظمة أكثر سرعة وكفاءة.

Reinforcement

It refers to controlling and modifying employee behavior through the use of systematic rewards and punishments for specific behaviors.

إستراتيجية التعزيز السلوكي

تهدف هذه الإستراتيجية إلى ضبط وتحسين سلوكيات الموظفين، من خلال وضع نظام واضح يتيح مكافأة الموظفين على السلوكيات الإيجابية ومعاقبتهم على السلوكيات غير المقبولة.

Representativeness Bias

It is a type of cognitive bias in which a person tends to generalize inappropriately from a small sample or a single event.

الانحياز التمثيلي

هو أحد أنواع الانحياز المعرفي التي يميل فيها الشخص إلى تعميم الأحكام بشكل مطلق استنادًا إلى موقف بسيط أو حدث فردي، ويؤدي ذلك في الكثير من الأحيان إلى إصدار أحكام غير منطقية وقرارات غير مناسبة.

Responsibility

It refers to the duty to perform an assigned task.

المسؤولية

هي التزام الشخص أو المؤسسة أو أي جهة بأداء المهام المسندة إليها والواجبات المنوطة بها.

Reverse Engineering

It is a process in which a competitor's product is dismantled and inspected to discover design information.

الهندسة العكسية

على النقيض من التصميم الهندسي التقليدي الذي يعتمد على تجميع الأجزاء لتكوين المنتج الكلي النهائي، فإن إستراتيجية الهندسة العكسية تعتمد على تفكيك المنتج النهائي لاكتشاف طريقة تصنيعه، وتستخدم الشركات هذه الإستراتيجية للتعرف على طريقة تصنيع منتجات منافسيها.

Reverse Logistics

It refers to the process responsible for collecting returned products, product replacement, product recycling, or product disposal. • See Also: *Logistics*

المنظومة اللوجستية العكسية

يشير هذا المصطلح إلى خدمات النقل والشحن المتعلقة بالمنتجات التي يتم إرجاعها، أو استبدالها، أو إعادة تدويرها، أو التخلص منها. • راجع: المنظومة اللوجستية

Risk Propensity

It refers to the degree of risk a manager takes when making decisions.

الاستعداد للمخاطر

يشير هذا المصطلح إلى مدى استعداد المديرين أو المؤسسات لتقبل المخاطر عند اتخاذ القرارات.

Root Cause Analysis (RCA)

It is a process used to solve problems by identifying the underlying cause (root cause) of a fault, failure, or problem.

• See Also: CAPA

تحليل الأسباب الجذرية

هو أحد الإستراتيجيات المُستخدمة لحل المشكلات، والتي تعتمد على تحديد الأسباب الرئيسية (الأسباب الجذرية) التي أدت للفشل أو الخطأ أو حدوث المشكلة، لضمان عدم تكرارها في المستقبل. • راجع: الإجراءات التصحيحية والوقائية (CAPA)

Sales and Operations Planning (S&OP)

It is an integrated business management process used to achieve the needed alignment between sales and production plans, usually two to twelve months.

تخطيط المبيعات والعمليات

هي إستراتيجية متكاملة لإدارة الأعمال، وتُستخدم لتحقيق الاتساق والتوازن المطلوب بين المبيعات وخطط الإنتاج على مدى فترة زمنية محددة (عادةً ما تتراوح بين شهرين إلى اثني عشر شهرًا).

Satisficing

It is a decision-making strategy that entails searching through the available alternatives and choosing an acceptable solution to a problem rather than trying to make the best decision.

إستراتيجية البديل المقبول

هي أحد أساليب اتخاذ القرار التي لا تهدف إلى اتخاذ القرار المثالي وإنما تكتفي بإيجاد حل مُرضٍ للمشكلة، حيث تعتمد على استعراض البدائل المتاحة لاختيار حل مقبول من بينها.

Service Process Matrix

It is a method of categorizes service processes according to the degree of customization/customer interaction and labour/capital intensity.

مصفوفة الخدمات

هي إحدى الأدوات المستخدمة لتصنيف الخدمات، والتي تعتمد على تقسيم الخدمات إلى مجموعات بناءً على درجة التواصل المباشر مع العملاء وحجم العمالة المطلوبة لإنجاز كل خدمة.

Six Sigma

It refers to a set of tools and techniques used to continuously improve process quality (to reach 3.4 defects per one million items) using statistical methods to measure the improvement.

معايير سيجما الستة

هي مجموعة من الأدوات والأساليب الفعالة التي تسعى لتحسين جودة العمليات بشكل مستمر، وتهدف لخفض معدل العيوب في المنتج إلى أقل من ٣,٤ عيوب لكل مليون وحدة، مع استخدام عدد من المقاييس الإحصائية لقياس نسبة التحسن في الأداء.

Social Loafing

It refers to the tendency of individuals to exert less effort when they work in groups, than when they work alone.

التهاون عند العمل الجماعي

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الأشخاص الذين يميلون لبذل مجهود أقل عندما يعملون ضمن مجموعة أو فريق مقارنةً بالمجهود الذي يبذلونه عند العمل بمفردهم، مما يجعلهم أقل إنتاجية عند العمل في مجموعات.

Span of Control

It refers to the number of people managed by one manager.

Statistical Process Control (SPC)

It refers to a set of statistical analysis techniques used in quality control to monitor and control production processes, ensure process efficiency (less waste), and emphasize the early detection and prevention of problems.

Stereotype

It refers to a generalized belief, often inaccurate, about a particular category of people.

Stockout Cost

It is the cost incurred when inventory is not available to meet demand.

Suboptimization

It refers to an inadequate or flawed optimization. It occurs when each unit in an organization attempts to reach an optimal solution for its unit, but that may not be optimal for the whole organization.

Supply

It is the willingness and ability of producers to offer a product/service for sale.

حدود السلطة

يشير هذا المصطلح إلى نطاق سلطة القيادات، ويشير إلى عدد الأشخاص الذين يخضعون لسلطة المدير.

المراقبة الإحصائية للعمليات

هي مجموعة من أساليب التحليل الإحصائية المستخدمة لمراقبة وضبط جودة الإنتاج، وضمان كفاءة العمليات، وتقليل هدر الإنتاج، ورصد ومعالجة العيوب في وقت مبكر لتلافي حدوث المشكلات في مراحل لاحقة من الإنتاج.

الصورة النمطية

يشير هذا المصطلح إلى ميل البعض لتعميم بعض التصورات والافتراضات حول مجموعة معينة من الأشخاص، وغالبًا ما تكون هذه التصورات غير منطقية أو غير دقيقة.

تكلفة نفاد المخزون

هي التكلفة أو الخسارة التي تتكبدها الشركة نتيجة نفاد المخزون وعدم قدرتها على تلبية طلبات العملاء.

التحسين المُشتت

يشير هذا المصطلح إلى أحد الأخطاء التي تقع فيها الشركات والتي تؤدي إلى مستوى غير كافٍ من التحسين والتطوير. ويحدث ذلك عندما يسعى كل قسم في المؤسسة لإيجاد الحلول الأمثل لتطوير أدائه بمعزل عن بقية الأقسام، إلا أن هذه الحلول قد تكون غير كافية لتطوير الأداء الكلي للمؤسسة.

العرض

هو رغبة واستعداد المنتجين لعرض منتجاتهم أو خدماتهم للبيع.

Supply Chain Management (SCM)

The Association for Supply Chain Management (APICS) defines supply chain management as The design, planning, execution, control, and monitoring of supply chain activities with the objective of creating net value, building a competitive infrastructure, leveraging worldwide logistics, synchronizing supply with demand, and measuring performance globally.

Swim Lanes

It refers to a visual diagram that organizes the process activities into groups based on departments responsible for those activities.

Talent Acquisition

It is the process of identifying and acquiring skilled labor to meet organizational needs.

Talent Management

It is the process of attracting, identifying, developing, engaging, retaining, and deploying the suitable calibers across the organization.

Tall Organization

It refers to an organizational structure with a relatively narrow span of control.
• See Also: *Span of Control*, *Flat Organization*

Task Force

It is a committee formed of various functions that meet to solve a specific, mutual problem.
• Also Known As: *Ad Hoc Committee*

إدارة سلسلة الإمداد

وفقاً لرابطة إدارة سلسلة الإمداد، يمكن تعريف مصطلح إدارة سلسلة الإمداد على أنها: تصميم وتخطيط وتنفيذ ومراقبة جميع أنشطة سلسلة الإمداد، بهدف خلق قيمة جديدة للمستهلك، وإنشاء بنية تحتية تنافسية، والاستفادة من الشبكات اللوجستية العالمية، وموازنة العرض والطلب، وقياس أداء سلسلة الإمداد العالمية.

مخطط مسارات السباحة

هو عبارة عن مخطط بصري يقسم كل عملية إلى مجموعات من الأنشطة والمهام بناءً على الأقسام المسؤولة عن تنفيذ هذه المهام.

استقطاب المواهب

هي العملية التي يتم من خلالها تحديد واختيار الكفاءات الوظيفية المناسبة التي تلبي احتياجات المؤسسة.

إدارة المواهب

هي العملية التي يتم من خلالها استقطاب واختيار الكفاءات الوظيفية ذات المهارات العالية، مع اتخاذ كافة الإجراءات اللازمة لتطوير واستبقاء تلك الكفاءات، كما تهتم تلك العملية بالتحقق من تعيين كل كفاءة في الموقع المناسب لها عبر المؤسسة.

الهيكل التنظيمي الرأسي

هو أحد نماذج الهياكل التنظيمية للمؤسسات، والذي يتسم بتوزيع السلطة بين عدد كبير من المديرين، حيث يكون كل مدير مسؤولاً عن عدد قليل فقط من الموظفين.
• راجع: حدود السلطة، الهيكل التنظيمي المسطح

فريق عمل متخصص

هو فريق عمل يتم تشكيله من تخصصات وظيفية متعددة بهدف إيجاد حلول فعالة لمشكلة محددة.
• يُعرف ب: لجنة خاصة

Telecommuting

It is the ability of an employee to do all or some of their work away from the office.

Therbligs

It refers to the basic elemental motions that make up a job. • See Also: *Time and Motion Study*

Throughput

It refers to the amount of production that can be produced and delivered within a defined time period.

Time and Motion Study

It is a production efficiency technique used to record human motions while a specific job is being performed, to study the basic elemental motions that make up the job, and to eliminate unnecessary motions and identify the best sequence of motions for maximum efficiency. • See Also: *Therbligs*

Total Product

It is the entire bundle of products, services, and meanings of your offering, including things like service, warranty, or delivery, in addition to what the product means to the customer.

Validation

It refers to independent procedures to ensure that a product/service fulfills its intended purpose. • See Also: *Verification*

العمل عن بُعد

هو قدرة الموظف على أداء كل أو بعض مهامه الوظيفية بعيدًا عن المقر الرسمي للمؤسسة.

دراسة الحركات الأساسية

يشير هذا المصطلح إلى دراسة الحركات الأساسية المرتبطة بكل وظيفة بهدف تقليل الحركات غير الضرورية التي يقوم بها العامل، مما يساعد على زيادة الكفاءة والإنتاجية. • راجع: دراسة الوقت والحركة

معدل الإنتاجية

هو كمية الإنتاج التي يمكن تحقيقها وتسليمها خلال فترة زمنية محددة.

دراسة الوقت والحركة

هي أحد الأساليب المستخدمة لتعزيز كفاءة الإنتاج، وتعتمد على تسجيل الحركات التي يقوم بها العامل أثناء تأدية وظيفته وتحديد الحركات الأساسية المرتبطة بكل وظيفة وكذلك تحديد الوقت اللازم لتأديتها، ثم إزالة الحركات غير الضرورية التي تتسبب في إهدار الوقت، ويهدف هذا الأسلوب أيضًا لتحديد الترتيب الأمثل للحركات لتحقيق أعلى مستوى من الكفاءة والإنتاجية. • راجع: دراسة الحركات الأساسية

المنتج الكلي

هو إجمالي المنتجات والخدمات والمزايا التي تقدمها الشركة للعملاء، بما في ذلك مستوى الخدمة، وشهادات الضمان، ومواعيد التسليم، والمزايا التي يقدمها المنتج أو الخدمة للعملاء.

التحقق من الصلاحية

يشير هذا المصطلح إلى كافة الإجراءات التي يتم تنفيذها للتحقق من تمتع المنتج أو الخدمة بكافة الخصائص والمواصفات التي تليي الغرض الذي صُنع من أجله. • راجع: التحقق من الكفاءة

Vanity Metrics

It refers to metrics that look good on the surface but don't necessarily translate to any meaningful business results.

Verification

It refers to independent procedures used to evaluate whether or not a product/service meets requirements and specifications.

• See Also: *Validation*

Warehousing

It refers to the design and operation of facilities to receive, store, and ship products.

White-Collar Worker

It refers to an administrative worker who performs professional, desk, or managerial work.

• See Also: *Blue-Collar Worker*

Work Breakdown Structure (WBS)

It is a hierarchical list of what must be done to achieve project objectives and create the required deliverables.

Yield Management

It is an approach used to manage the relationship between supply and demand to maximize revenue by using a strategy of variable pricing. In this approach, prices are set relative to capacity availability. When demand is higher than capacity, prices increase (surge price, for example), and prices decrease when demand is lower than capacity (using discounts, for example).

المقاييس الزائفة

يُطلق عليها أيضًا اسم المقاييس الزائفة، وتشير إلى المقاييس التي تعتبرها الشركات بمثابة مؤشرات مفيدة لتقييم أدائها لكنها لا تكون كذلك في الكثير من الأحيان. فهي تعطي انطباعات زائفة عن الأداء ولا تعكس الأداء الحقيقي للشركة.

التحقق من الكفاءة

هو كافة الإجراءات التي يتم تنفيذها لتقييم مدى توافق المنتج أو الخدمة مع الشروط والمواصفات المطلوبة.

- راجع: التحقق من الصلاحية

التخزين

تشمل عملية التخزين تصميم وإدارة المنشآت المسؤولة عن استلام وتخزين وشحن المنتجات.

أصحاب الياقات البيضاء

يشير هذا المصطلح إلى الموظفين الذين يعملون بوظائف إدارية وتعتمد وظائفهم بشكل أساسي على الأعمال المكتبية أو الأعمال التي تتطلب المهارات الذهنية والإبداعية. • راجع: أصحاب الياقات الزرقاء

مخطط تقسيم العمل

هو إحدى الأدوات الفعالة لإدارة المشروعات، ويعتمد على إنشاء قائمة أو مخطط بياني بكافة المهام اللازمة لإنجاز المشروع على النحو المطلوب وتسليم مراحل المشروع وفقًا للجدول الزمني المحدد.

إدارة العائد

هي أحد الأساليب المستخدمة لزيادة العائدات من خلال إدارة العلاقة بين العرض والطلب. ويعتمد هذا الأسلوب بشكل أساسي على إستراتيجية الأسعار المتغيرة. وفي هذه الإستراتيجية، يتم تحديد الأسعار بناءً على الطاقة الإنتاجية المتاحة. فعندما يكون مستوى الطلب أعلى من الطاقة الإنتاجية، يتم رفع الأسعار. وفي المقابل، عندما يكون الطلب أدنى من الطاقة الإنتاجية، يتم خفض الأسعار (عن طريق الخصومات على سبيل المثال).

التقنيات Technology

ACID Test

It is a kind of validating data for its atomicity, consistency, isolation, and durability.

Adaptive Layout

It refers to a website layout that uses media queries to change the site's design for specified devices or window sizes.

- See Also: *Responsive Web Design*

Aggregation

Data aggregation is a process of searching for, gathering, and presenting data.

Agile Model

In software development, it refers to a set of practices intended to improve the effectiveness of the software development process. It promotes adaptive planning, evolutionary development, early delivery, and continual improvement, and it encourages flexible responses to changes in requirements, resource availability, and understanding of the problems to be solved.

- See Also: *Waterfall Model*

Algorithm

It is a set of rules we give to the computer for solving a specific problem.

الاختبار الرباعي لقاعدة البيانات

يُطلق عليه أيضًا اسم اختبار أسيد. ويُعد إحدى الأدوات الفعالة لضمان كفاءة قاعدة البيانات وتشير كلمة أسيد أو بالإنجليزية ACID إلى الأحرف الأولى من الكلمات الإنجليزية الأربع التي تعني الآتي: (١) الترابط. (٢) الاتساق. (٣) الاستقلالية. (٤) الاستمرارية.

التصميم المرن

يُطلق عليه أيضًا اسم التصميم التفاعلي، وهو تصميم الموقع الإلكتروني بطريقة مرنة تسمح بتغيير بعض خصائص التصميم بشكل تلقائي ليتناسب مع أنواع الأجهزة المختلفة وأحجام الشاشات المختلفة. • راجع: التصميم التفاعلي للموقع

جمع البيانات

هي عملية البحث عن البيانات وجمعها بهدف معالجتها وتقديمها بصورة مناسبة.

المنهجية الرشيقة

يُطلق عليها أيضًا اسم المنهجية المرنة، وهي أحد الأساليب الفعالة لتطوير البرمجيات، والتي تهدف لتحسين الكفاءة والسرعة في عملية تطوير الحلول الإلكترونية. وهي تعتمد بشكل أساسي على التخطيط التفاعلي، والتطوير التدريجي للحلول المقترحة، والتحسين المستمر لهذه الحلول. ويساعد هذا النوع من المنهجيات المبرمجين على فهم المشكلات التي يُستهدف حلها بشكل أكبر، وعلى الاستجابة بشكل أسرع وأكثر مرونة للتغيرات التي تطرأ على الاحتياجات والموارد المتاحة. • راجع: نموذج الشلال

الخوارزميات

هي مجموعة من الخطوات والتعليمات المنطقية التي يتم تنفيذها بشكل متسلسل، والتي يتم تزويد الحاسوب بها لضمان استجابته بشكل مناسب للأوامر المختلفة.

Analytics

It refers to the use of mathematics, statistics, and programming to discover relevant patterns in data. • See Also: *Descriptive Analytics, Predictive Analytics, Prescriptive Analytics, Diagnostic Analytics*

تحليلات البيانات

يشير هذا المصطلح إلى استخدام علوم الإحصاء والرياضيات والبرمجة لفحص وفرز البيانات واستنباط الروابط فيما بينها. • راجع: التحليل الوصفي للبيانات، التحليل التنبؤي للبيانات، التحليل التوجيهي للبيانات، التحليل التشخيصي للبيانات

Anonymization

It is a process to disassociate links between people in a database and their records to prevent the discovery of the source of the records. • See Also: *De-identification*

إخفاء الهوية

يُطلق على هذا المصطلح أيضاً اسم التعمية وحجب الهوية، وهو يشير إلى العملية التي يتم من خلالها إخفاء أو تشفير البيانات التي تساعد على تحديد هوية شخص معين. والهدف من هذه العملية هو حماية خصوصية مستخدمي الإنترنت. • راجع: حجب الهوية

Application Integration

It is the process of enabling independently designed applications to work together. API is a kind of integration method. • See Also: *Application Programming Interface*

تكامل التطبيقات

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي تسمح للبرامج والتطبيقات المختلفة بالعمل بشكل متناغم ومتوافق مع بعضها البعض. وتعتبر واجهة برمجة التطبيقات إحدى الوسائل المستخدمة لضمان التكامل بين البرامج والتطبيقات المختلفة. • راجع: واجهة برمجة التطبيقات

Application Programming Interface (API)

It is an application that helps different software program components work together, so that it has the appearance of operating as a single software application. • Example: *Google Maps API allows developers to embed Google maps on web pages.*

واجهة برمجة التطبيقات

هي تقنية تعمل على الربط بين عناصر البرنامج أو التطبيق المختلفة، مما يساعدها على العمل بشكل متناسق مع بعضها البعض، فتظهر للمستخدم كتطبيق واحد متكامل ومتسق. • على سبيل المثال: تسمح واجهة التطبيقات الخاصة بخرائط جوجل للمبرمجين بإدماج هذه الخرائط ضمن صفحات الويب المختلفة.

Application Service Provider (ASP)

It refers to a company that provides its customers with access to software applications through the Internet, usually via a web browser interface; ASPs host the software on their servers rather than having the customers install the software on their computers. • See Also: *Cloud Computing*

مزود خدمة التطبيقات

هي الشركة التي تتيح للعملاء الوصول لبرامج وتطبيقات معينة عبر الإنترنت (عادةً من خلال متصفح الويب)، حيث تقوم هذه الشركات باستضافة البرامج على خوادمها الخاصة وإتاحة الوصول إليها للعملاء عبر الإنترنت، بدلاً من تحميلها مباشرةً على أجهزة العملاء. • راجع: الحوسبة السحابية

التقنيات Technology

Architecture

It refers to the overall design of a computing system (hardware, software, access methods, and protocols) and the interrelationships between its components.

البنية الحاسوبية

يشير هذا المصطلح إلى التصميم العام للنظام الحاسوبي والعلاقات المترابطة بين العناصر المختلفة للنظام (بما في ذلك الأجهزة (الهاردوير)، والبرمجيات (السوفت وير)، وطرق الوصول، وبروتوكولات الحوسبة، وغيرها من عناصر النظام).

Artificial Intelligence (AI)

It refers to the ability of a machine to mimic the capabilities of the human mind, such as learning from examples and experience, recognizing objects, understanding and responding to language, making decisions, and solving problems.

الذكاء الاصطناعي

يشير هذا المصطلح إلى قدرة الآلة على محاكاة القدرات الذهنية للعقل البشري، مثل القدرة على التعلم من الأمثلة والتجارب السابقة، والتعرف على الأشياء، وفهم اللغات المختلفة والاستجابة لها، واتخاذ القرارات، وحل المشكلات.

Asynchronous

It refers to moving on to perform another task before the present one has been finished • See Also: *Synchronous*

المعالجة غير المتزامنة

يُطلق عليها أيضًا الحوسبة غير المتزامنة، ويُقصد بها الانتقال لأداء عملية أخرى قبل الانتهاء من إتمام العملية الحالية. • راجع: المعالجة المتزامنة

Attributes

It refers to a specification that defines a property of an object, element, or file.

السمات

هي الخصائص والمواصفات التي تُميز أحد العناصر الحاسوبية عن غيره.

Augmented Analytics

It is the use of technologies such as machine learning and artificial intelligence to assist with data preparation, insight generation, and insight explanation.

التحليلات المعززة

يشير هذا المصطلح إلى استخدام التقنيات الحديثة (مثل تقنيات التعلم الآلي والذكاء الاصطناعي) للمساعدة في معالجة البيانات، واستخلاص وتحليل الرؤى والاستنتاجات.

Augmented Intelligence

It refers to the partnership between human and machine intelligence to enhance cognitive performance, including learning, decision-making, and new experiences.

الذكاء المعزز

هو المزج بين الذكاء البشري والذكاء الاصطناعي من أجل تعزيز القدرات المعرفية مثل القدرة على التعلم واتخاذ القرار.

التقنيات Technology

Augmented Reality (AR)

It is a technology that combines the real world with computer-generated (virtual) objects that appear to coexist in the same space as that occupied by the real world.

• See Also: *Virtual Reality*

Automated Testing

It refers to software or services used to assist in the testing process, including functional and load testing.

Automation

It is the use of computers to control a certain process to increase reliability and efficiency.

Back End

It refers to the part of a website, web service, or application that makes it run and is typically not visible to the user who is interacting with the site or service.

• See Also: *Front End*

Backup

It is a process of keeping a copy of your files on second storage, as a precaution if the first storage fails.

Behavioral Analytics

It is the use of data concerning individuals' behavior to understand the intent and predict future actions.

Beta Testing

It is the stage at which a new product is tested under conditions of actual usage.

الواقع المعزز

هي التقنيات التي تدمج بين العناصر الحقيقية الموجودة في العالم الفعلي والعناصر الافتراضية التي يتم إنشاؤها بواسطة الحاسوب فتبدو وكأنها جزء لا يتجزأ من البيئة الحقيقية المحيطة بالمستخدم. • راجع: الواقع الافتراضي

تقنيات الاختبار التلقائي

هي البرامج والخدمات الإلكترونية التي تساعد على تحسين عمليات التقييم والاختبار بشكل تلقائي، بما في ذلك اختبارات التحمل وعمليات تقييم الأداء التي يتم إجراؤها للأجهزة والأنظمة والبرمجيات وغيرها من العناصر الإلكترونية.

الأتمتة

يشير هذا المصطلح إلى استخدام الحاسوب والتقنيات الإلكترونية لتنفيذ المهام والعمليات المختلفة بشكل أكثر سهولة وموثوقية وكفاءة.

الواجهة الخلفية

هي العناصر التي تساعد على تشغيل الموقع أو التطبيق أو الخدمة الإلكترونية، وهذا النوع من العناصر يكون غير مرئي للمستخدم الذي يتعامل مع الموقع أو الخدمة. • راجع: الواجهة الأمامية

النسخ الاحتياطي

هي عملية الاحتفاظ بنسخة احتياطية من الملفات والبيانات على وسائط تخزين أخرى تحسبًا لحدوث أية مشكلات في النسخة الأصلية التي تم تخزينها.

التحليلات السلوكية

هو جمع وتحليل البيانات المتعلقة بالسلوكيات الحالية للأفراد من أجل التعرف على ميولهم وتوجهاتهم والتنبؤ بقراراتهم المستقبلية بشكل أفضل.

اختبار بيتا

هو اختبار وتقييم النموذج النهائي للمنتج الجديد قبل طرحه في الأسواق، حيث يتم اختبار أداء المنتج وسط بيئة محاكاة للبيئة الفعلية التي سيتم استخدامه فيها.

التقنيات Technology

Big Data

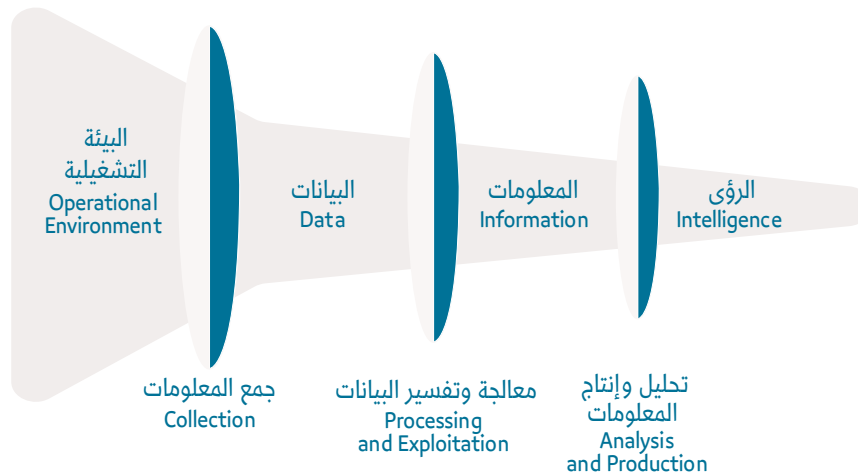
It refers to a huge amount of data (structured and unstructured). Traditional data processing systems would not be able to handle these amounts. Commonly, big data is described with seven V's: (1) Volume, (2) Velocity, (3) Variety, (4) Variability, (5) Veracity, (6) Visualization, and (7) Value.

البيانات الضخمة

كما يتضح من الاسم، تشير البيانات الضخمة إلى مجموعة هائلة من البيانات (المنظمة وغير المنظمة)، والتي يصعب إدارتها بواسطة أنظمة معالجة البيانات التقليدية نظرًا لضخامة حجمها. وعادةً ما يتم تمييز البيانات الضخمة بناءً على المعايير السبعة التالية: (١) حجم البيانات، (٢) سرعة معالجة البيانات، (٣) تنوع شكل البيانات (منظمة وغير منظمة وشبه منظمة)، (٤) تعدد مصادر البيانات (صور ونصوص وصوتيات)، (٥) موثوقية البيانات، (٦) تمثيل البيانات، (٧) قيمة البيانات.

العلاقة بين البيانات والمعلومات والرؤى

Relationship of Data, Information and Intelligence



• See Also: *Small Data, Wide Data, Seven V's*

• راجع: البيانات الصغيرة، البيانات العريضة، المعايير السبعة للبيانات الضخمة

Bioinformatics

It is a subdiscipline of biology and computer science, concerned with acquiring, storing, analyzing, and disseminating biological data.

المعلوماتية الحيوية

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم الحوسبة المعلوماتية وعلم الأحياء الحاسوبي. وهو أحد التخصصات العلمية التي تجمع بين علوم الأحياء والحاسوب والرياضيات، حيث يسعى لتقديم الأدوات والتقنيات الفعالة لجمع وحفظ وتحليل ونشر البيانات الحيوية.

Biometrics

It is an AI technology used to recognize people by their physical traits, like face, height.

المقاييس الحيوية

تشير المقاييس الحيوية إلى تقنيات الذكاء الاصطناعي المستخدمة للتعرف على هوية الأشخاص من خلال تحليل خصائصهم الحيوية (مثل الوجه، الطول، إلخ).

Blockchain

It is an expanding list of cryptographically signed, irrevocable transactional records shared by all participants in a network. Each record contains a timestamp and reference links to previous transactions.

تقنية البلوك تشين

يُشار إليها أيضًا باسم سلاسل الكتل. وهي مجموعة من البيانات المشفرة وغير القابلة للتغيير التي يتم تنظيمها في شكل سلاسل من كتل البيانات. فكل مجموعة من البيانات تُسمى كتلة وترتبط الكتل ببعضها البعض لتكون سلسلة بيانات طويلة ومتنامية بشكل مستمر. وكل كتلة تضم روابط وبيانات زمنية تربطها بالكتلة السابقة عليها. وتتم إتاحة تلك البيانات لجميع الأشخاص على شبكة الإنترنت، ويمكن تداولها بشكل آمن وشفاف.

Business Analyst

It refers to the person who analyzes the business environment and processes, evaluates business needs, and identifies the appropriate solution. • See Also: *Systems Analyst*

محلل الأعمال

هو الشخص الذي يقوم بتحليل بيئة ونظم الأعمال، حيث يعمل على تقييم احتياجات الأعمال وتحديد الحلول المناسبة لتلك الاحتياجات. • راجع: محلل النظم

Business Intelligence (BI)

It refers to identifying, extracting, and analyzing (usually descriptive) data to extract valuable business insights which enable decision-making.

ذكاء الأعمال

يشير هذا المصطلح إلى عملية جمع وتحليل البيانات المناسبة بهدف استخلاص رؤى مفيدة تساعد الشركات على اتخاذ قرارات مستنيرة ومربحة.

Call Detail Record (CDR) Analysis

It refers to analyzing the data (such as time and length of call) collected by telecommunications companies about phone calls.

تحليل سجل المكالمات (CDR)

هو تحليل البيانات التي تجمعها شركات الاتصالات حول المكالمات الهاتفية (مثل توقيت المكالمات، طول المكالمات، إلخ).

Cascading Style Sheets (CSS)

It is the language used to add style (page's layout, color, fonts, animations, etc.) to documents created with HTML.

لغة سي إس إس (CSS)

سي إس إس هو اختصار لمصطلح صفحات التنسيق النمطية، وهي إحدى لغات البرمجة التي تُستخدم بشكل أساسي لتصميم شكل صفحات الويب التي يتم إنشاؤها باستخدام لغة إتش تي إم إل (HTML). ويشمل ذلك تحديد تنسيق الصفحة، والألوان، ونوع الخط، والرسوم المتحركة، وغيرها من عناصر التصميم.

Chatbot

It is a software that simulates human-like conversations (Chat Robot) with users, using advanced neural networks and artificial intelligence techniques.

Classification Analysis

It is an analysis that identifies and assigns categories (known groups) to a collection of data. • See Also: *Cluster Analysis*

Clickstream Analytics

It is the analysis of users' online activity through the items they click on.

Cloud Computing

It refers to using (storing and running) computing capabilities (including data and software) on remote servers that are accessible from anywhere on the Internet. Cloud computing can be public (for the general public), private (for a single organization), or hybrid. Cloud computing includes SaaS, infrastructure as a service (IaaS), platform as a service (PaaS), desktop as a service (DaaS), managed software as a service (MSaaS), mobile backend as a service (MBaaS), data center as a service (DCaaS), and information technology management as a service (ITMAaaS). • Example: *Service like Google Docs, Facebook, and Gmail*
• See Also: *SaaS*

روبوت المحادثة

يُعرف أيضًا باسم روبوت الدردشة والتشات بوت، وهو برنامج حاسوبي تم تصميمه لمحاكاة المحادثات البشرية، حيث يستخدم تقنيات الذكاء الاصطناعي والشبكات العصبية للرد على المستخدمين بشكل تفاعلي وكأنه شخص طبيعي يتحاور معهم.

تحليل تصنيفات البيانات

هو أحد الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات، ويعتمد على جمع وتحليل البيانات بهدف تحديد نوعيتها وتصنيفها ضمن فئة مُعرَّفة مسبقًا. • راجع: التحليل العنقودي للبيانات

تحليلات مسار النقر

هو تحليل تفاعلات وأنشطة المستخدمين على شبكة الإنترنت من خلال تحديد المواقع والعناصر التي يقومون بمشاهدتها والنقر عليها.

الحوسبة السحابية

يشير هذا المصطلح إلى القدرة على استخدام الأنظمة والخدمات الحاسوبية المتاحة على خوادم بعيدة، والتي يمكن الوصول إليها من أي مكان عن طريق الإنترنت (بما في ذلك الوصول للبيانات والبرمجيات). وهناك ثلاثة نماذج من الحوسبة السحابية: حوسبة سحابية عامة، وحوسبة سحابية خاصة، وحوسبة سحابية مختلطة (مزيج من النموذجين العام والخاص). وهي تشمل مجموعة واسعة من الخدمات المتاحة على السحابة والتي يمكن الوصول إليها عن بُعد عن طريق الإنترنت، مثل: تقديم البرمجيات كخدمة (SaaS)، تقديم البنية التحتية كخدمة (IaaS)، تقديم نظام التشغيل كخدمة (PaaS)، تقديم سطح المكتب كخدمة (DaaS)، تقديم البرمجيات المدارة كخدمة (MSaaS)، تقديم الواجهة الخلفية للجوال كخدمة (MBaaS)، تقديم مركز البيانات كخدمة (DCaaS)، وتقديم إدارة المعلومات التقنية كخدمة (ITMAaaS). • على سبيل المثال: خدمة مستندات جوجل، الفيسبوك، جي ميل. • راجع: تقديم البرمجيات كخدمة (SaaS)

Cloud

It refers to any Internet-based application or service that is hosted remotely.

السحابة الإلكترونية

يشير هذا المصطلح إلى التطبيقات والخدمات التي تتم استضافتها على خوادم بعيدة، ويمكن الوصول إليها واستخدامها في أي وقت ومن أي مكان عن طريق الإنترنت.

Cloudbursting

It is the use of an alternative set of public or private cloud services as a way to augment and handle peaks in IT system requirements at startup or during runtime.

مزيج السحب الإلكترونية

هو الاستعانة بمزيج من خدمات السحابة الخاصة والعامّة لتلبية الاحتياجات المتزايدة على خدمات تقنية المعلومات في الأوقات التي تزداد فيها الحاجة لتلك الخدمات (مثل أوقات بدء وتشغيل الأنظمة والبرامج).

Cluster Analysis

It is an explorative analysis that tries to identify structures (unknown homogenous groups of cases) within the data.
• Also Known As: *Segmentation Analysis*, *Taxonomy Analysis* • See Also: *Classification Analysis*

التحليل العنقودي للبيانات

هو أحد أساليب جمع وتنظيم البيانات، ويعتمد على استكشاف وتحديد مجموعات البيانات المتشابهة لإدراجها معًا ضمن الفئة المناسبة (غير مُعرفة مسبقًا).
• يُعرف بـ: تحليل شرائح البيانات، تحليل فئات البيانات
• راجع: تحليل تصنيفات البيانات

Cluster Computing

It is the process of sharing the computation tasks among multiple computers, and those computers or machines form the cluster. Advantages of cluster computing include processing speed, cost efficiency, and scalability.

الحوسبة العنقودية

هي مجموعة من الخوادم أو أجهزة الحاسوب التي تشترك مع بعضها البعض في تنفيذ العمليات الحاسوبية وكأنها نظام واحد (ويُشار إليها باسم العنقود). وتقدم الحوسبة العنقودية العديد من الفوائد مثل سرعة المعالجة، وخفض التكلفة، ومرونة تغيير القدرات الحاسوبية.

Cold Data Storage

It is the process of storing old data on low-power servers.

تخزين البيانات غير النشطة

يُطلق على هذا المصطلح أيضًا اسم تخزين البيانات الباردة، ويشير إلى تخزين البيانات القديمة أو البيانات غير المستخدمة على خوادم تستهلك قدرًا أقل من الطاقة.

Colocation

It is the practice of renting equipment, space, and bandwidth from privately owned servers to retail customers.

المشاركة الحاسوبية

يشير هذا المصطلح إلى عملية تأجير المعدات التقنية أو مساحات على السحابة الإلكترونية إلى أفراد المستخدمين من الشركات التي تمتلك خوادم خاصة.

Computer Assisted Design (CAD)

It is the use of software to create, modify, analyze, or optimize designs of parts, products or structures.

Computer Vision

It is an interdisciplinary field that deals with how computers can gain high-level understanding from digital images or videos.

Concurrency

It is the ability of a system to manage multiple tasks simultaneously.

Confabulation

It refers to the act of making an intuition-based decision to appear as if it is data-based.

Configuration

It is the arrangement of the hardware and software of an IT system in a way that ensures smooth functionality and optimal performance.

Content Management System (CMS)

It is a web application designed to manage a website's content without the need to use a web coding language.

التصميم باستخدام الحاسوب

يشير هذا المصطلح إلى استخدام برامج الحاسوب لإنشاء وتعديل وتحسين تصميمات المنتجات والعناصر والهياكل الهندسية المختلفة.

الرؤية الحاسوبية

يشير هذا المصطلح إلى أحد مجالات علم الحاسوب والذكاء الاصطناعي التي تهدف لتعزيز قدرة الحاسوب على تمييز الأشياء بصرياً، حيث تسعى لإنشاء تطبيقات إلكترونية ذكية يمكنها فهم وتحليل الصور والفيديوهات الرقمية بشكل أفضل يحاكي طريقة فهم البشر لها.

التنفيذ المتزامن

يشير هذا المصطلح إلى قدرة النظام على إدارة وتنفيذ عدة عمليات في آن واحد.

الاستخدام المضلل للبيانات

هي إحدى الممارسات غير المقبولة في مجال الأعمال، حيث يتم اتخاذ القرارات بشكل عشوائي مع إيهام الآخرين بكونها قرارات قائمة على البيانات، أو يتم استغلال البيانات بشكل مضلل لإقناع الأطراف الأخرى بقرارات قد تم اتخاذها بالفعل.

التكوين الحاسوبي

يُقصد بهذا المصطلح إعداد الأجهزة (الهاردوير) والبرمجيات (السوفت وير) بالصورة المناسبة التي تضمن عمل نظام تقنية المعلومات بشكل سلس وفعال.

نظام إدارة المحتوى

هو أحد تطبيقات الويب، والتي يتم تصميمها لإدارة محتوى الموقع الإلكتروني دون الحاجة لاستخدام إحدى لغات البرمجة.

Customer Experience (CX)

It refers to your customers' holistic perception of your business or brand perceived through all interaction touchpoints from the pre-purchase stage until the post-purchase stage.

تجربة العملاء (CX)

يشير هذا المصطلح إلى آراء العملاء وانطباعاتهم عن الشركة أو العلامة التجارية بناءً على جميع تعاملاتهم معها، بدايةً من مرحلة ما قبل الشراء وحتى مرحلة ما بعد البيع.

Cybersecurity

It refers to the people, policies, processes, and technologies employed by an enterprise to protect its digital assets from digital attacks.

الأمن السيبراني

يُعرف أيضًا باسم أمن المعلومات والأمن الإلكتروني. ويشير إلى كافة التقنيات والإجراءات والسياسات التي تتخذها الشركات لتأمين أصولها الرقمية ضد أعمال القرصنة الإلكترونية، بما في ذلك تعيين الأشخاص المناسبين لتأمين هذه الأصول.

Dark Data

It is the data companies collect, process, and store during regular business activities but fail to use for other purposes such as business analytics.

البيانات المظلمة

هي أحد أنواع البيانات غير المستغلة في مستودع البيانات، حيث تقوم الشركات بجمعها ومعالجتها وتخزينها خلال تنفيذ أنشطتها المعتادة، لكنها لا تستطيع الاستفادة منها لأغراض أخرى فيما بعد مثل استخلاص الرؤى واتخاذ القرارات المناسبة وغيرها من الأغراض التي تفيد الأعمال.

Data Center

It is a facility containing many networked computers used for storing, processing, and distributing large amounts of data.

مركز البيانات

هو منشأة تضم العديد من أجهزة الحاسوب المتصلة بشبكة الإنترنت، والتي تُستخدم لتخزين ومعالجة وتوزيع كميات كبيرة من البيانات.

Data Cleansing

It is a process of reviewing data for completeness, accuracy, and consistency and then fixing any issues such as removing duplicate entries, correcting misspellings, and adding missing elements.

• See also: *Data Scrubbing*

تنقيح البيانات

يُطلق على هذه العملية أيضًا اسم تنظيف البيانات، وهي تشير إلى مراجعة البيانات من أجل التأكد من اكتمالها ودقتها واتساقها، مع تصحيح ما تم إيجاده مثل إزالة المعلومات المتكررة وتصحيح الأخطاء اللغوية وإضافة البيانات المفقودة. • راجع: تنقية البيانات

Data Exhaust

It is the data that a person creates as a byproduct of a common activity in the digital environment. • Example: *phone call log, web search history*

عوادم البيانات

يُقصد بهذا المصطلح البيانات الناتجة عن أنشطة مستخدمي الإنترنت أثناء تفاعلاتهم اليومية العادية على الإنترنت. • على سبيل المثال: تسجيلات المكالمات الهاتفية، أنشطة التصفح والبحث

Data Fabric

It is a single environment consisting of a unified structure and technologies needed to provide an organization with consistent capabilities, integrating data management across the cloud and on-premises to accelerate digital transformation.

Data Governance

It is the processes, roles, policies, standards, and metrics that ensure the appropriate behavior in the valuation, creation, consumption, and control of data and analytics.

Data Integration

It is the process of combining data from different sources and presenting it in a single view.

Data Integrity

It is the level of trust an organization has in the accuracy, completeness, timeliness, and validity of the data.

Data Lake

It is a repository that stores a huge amount of raw data in its original format in a flat architecture. • See Also: *Data Warehouse*

Data Literacy

It is the ability to read, write and communicate data in context.

Data Mining

It is an analytical process of discovering and extracting patterns in large data.

نسيج البيانات

يشير هذا المصطلح إلى إنشاء بيئة رقمية موحدة تضم تقنيات موحدة وهيكل بيانات موحّد، مما يُمكن المؤسسات من إدارة أعمالها بشكل أكثر اتساقًا. فهذا النموذج يدعم جهود التحول الرقمي بالمؤسسة من خلال مساعدتها على إدارة جميع بياناتها بشكل متسق، ويشمل ذلك البيانات المتاحة على أجهزة المؤسسة وتلك المتاحة على السحابة.

حوكمة البيانات

يشير هذا المصطلح إلى جميع العمليات والسياسات والمعايير والمقاييس المستخدمة لضمان إدارة البيانات بشكل سليم، بما في ذلك عمليات تقييم البيانات وإنشائها واستخدامها ومعالجتها وتحليلها.

تكامل البيانات

هي القدرة على دمج البيانات التي يتم جمعها من مصادر مختلفة وإتاحتها للمستخدمين في واجهة واحدة.

نزاهة البيانات

هو مستوى الثقة الذي تحظى به المؤسسة فيما يتعلق بالتزامها بالحفاظ على دقة وتكامل وصحة البيانات وتقديمها في الوقت المناسب.

بحيرة البيانات

يشير هذا المصطلح إلى مستودع أو قاعدة البيانات التي تقوم بتخزين كميات هائلة من البيانات الخام في صورتها الأصلية دون تنظيمها أو هيكلتها. • راجع: مستودع البيانات

المعرفة بالبيانات

يُقصد بها الإلمام بالبيانات، وهي القدرة على قراءة وكتابة البيانات والتعبير عنها بالشكل المناسب.

تنقيب البيانات

هو أحد أساليب تحليل البيانات التي تهدف لاستخلاص روابط وعلاقات منطقية بين البيانات في مجموعات البيانات الكبيرة.

Data Monetization

It refers to the process of using data to obtain quantifiable economic benefits.

Data Scrubbing

It refers to the process of detecting and removing or correcting dirty data.

- Also Known As: Data Cleansing
- See Also: Dirty Data

Data Storytelling

It refers to the practice of building a narrative around data and its visualizations to help create a context.

Data Warehouse

It is a digital repository of data that can be used as a basis to analyze and taking more informed decisions. • See Also: *Data Lake*

Data Wiping

It is a process of permanently removing data from media so that it can no longer be read.

Database as a service (DaaS)

It is a database hosted in the cloud and sold on a metered basis. Examples include Heroku Postgres and Amazon Relational Database Service.

Decision Intelligence

It is the discipline of turning information into business decisions by applying data science within the context of a business problem.

تسييل البيانات

يشير هذا المصطلح إلى استخدام البيانات لتحقيق أرباح وفوائد اقتصادية ومالية.

تنقية البيانات

يشير هذا المصطلح إلى عملية تنقيح البيانات التي يتم من خلالها رصد وإزالة (أو تصحيح) البيانات ضعيفة الجودة (مثل البيانات غير الصحيحة، أو التالفة، أو المكررة، أو غير المكتملة). • يُعرف ب: تنظيف البيانات • راجع: البيانات غير النظيفة

السرد الروائي للبيانات

السرد الروائي للبيانات أو رواية البيانات هي عملية استخدام البيانات لتكوين رواية وإنشاء المؤثرات البصرية المتعلقة بها لخلق سياق محيط بالبيانات.

مستودع البيانات

هو مستودع أو نظام رقمي لتخزين البيانات، والذي يمكن استخدامه للمساعدة في تحليل وتفسير البيانات واتخاذ قرارات مستنيرة. • راجع: بحيرة البيانات

محو البيانات

هي عملية الحذف النهائي للبيانات من على النظام، فلا يمكن الوصول إليها بعد الحذف.

تقديم قاعدة البيانات كخدمة

هذا النوع من الخدمات يعتمد على إتاحة قواعد البيانات على السحابة الإلكترونية، مع بيعها أو تأجيرها للمستخدمين بناءً على مستوى الاستهلاك. وتُعد قاعدة البيانات Heroku Postgres وقاعدة بيانات Amazon Relational Database Service من أبرز الأمثلة على هذا النوع من الخدمات.

ذكاء اتخاذ القرار

وهو أحد مجالات علوم البيانات التي تهدف لتحليل البيانات من أجل التوصل لقرارات أعمال مستنيرة تساهم في حل مشكلة محددة.

التقنيات Technology

Decision Support Systems (DSS)

It is an information system that supports business decision-making.

نظام دعم اتخاذ القرار

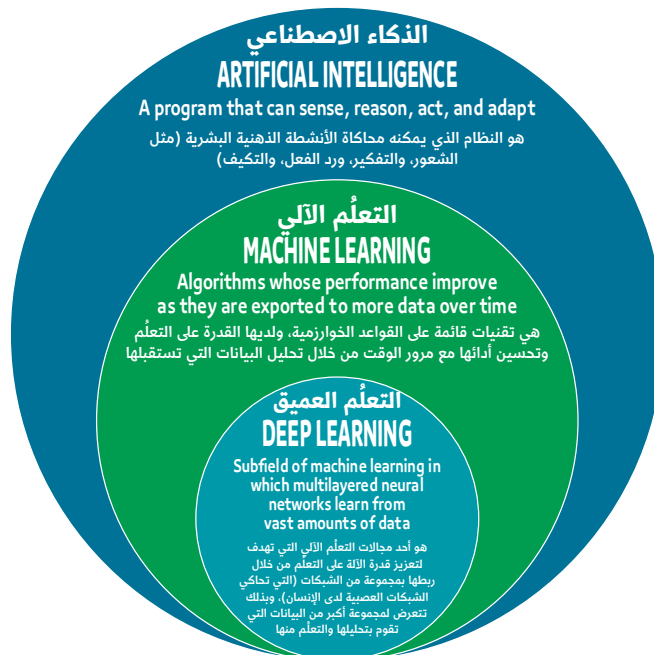
هو أحد أنظمة المعلومات التي تهدف إلى تحليل البيانات واستخلاص المعارف التي تساهم في التوصل لقرارات أفضل للأعمال.

Deep Learning

It is a machine learning technique used to learn from vast amounts of data to discover patterns and insights from unstructured data such as text and images.

التعلم العميق

هو أحد مجالات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي التي تهدف لتعزيز قدرة الآلة على التعلم من البيانات الكبيرة، ويتم ذلك عن طريق استخلاص الرؤى واستكشاف الروابط المنطقية بين البيانات غير المنظمة (غير المهيكلة)، مثل النصوص والصور.



De-identification

It is the act of removing all data that links a person to a particular piece of information.

- See Also: *Anonymization*

دجب الهوية

يُطلق عليه أيضاً اسم التعمية وإخفاء الهوية، ويشير لعملية إزالة البيانات التي تساعد على تحديد هوية الأشخاص. • راجع: إخفاء الهوية

Descriptive Analytics

It is the interpretation of historical data to answer that simple question "What happened?" • See Also: *Diagnostic Analytics*

التحليل الوصفي للبيانات

هو أحد أشكال تحليل البيانات الذي يعتمد على وصف البيانات السابقة بشكل مباشر وبمبسط دون الحاجة لتفسيرها بشكل أعمق. وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: ماذا حدث؟ • راجع: التحليل التشخيصي للبيانات

Diagnostic Analytics

It is a form of advanced analytics that examines data to answer the question "Why did it happen?" • See Also: *Descriptive Analytics*

Digital Asset

It refers to anything that is stored digitally, uniquely identifiable, and valuable to organizations, such as documents, audio, videos, logos, slide presentations, spreadsheets, and websites.

Digital Footprint

It refers to the data left behind when using a digital environment.

Digital Forensics

It is a branch of forensic science that includes recovering, investigating, examining, and analyzing material found in digital devices related to digital crimes.

Digitalization

It is the process of using digital technologies to change a business into a digital business.

التحليل التشخيصي للبيانات

هو أحد الأساليب المتطورة لتحليل البيانات، والتي تعتمد على فحص وتحليل البيانات من أجل تحديد الأسباب الجذرية للمشكلة. وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: لماذا حدث ذلك؟ • راجع: التحليل الوصفي للبيانات

الأصول الرقمية

يشير هذا المصطلح إلى كافة العناصر التي يتم تخزينها رقميًا. وتكون هذه العناصر على قدر كبير من الأهمية بالنسبة للمؤسسة، وتشمل الوثائق، والتسجيلات الصوتية، والفيديوهات، والشعارات، والعروض التقديمية، وجدول البيانات، والمواقع الإلكترونية وغيرها من العناصر التي تهم المؤسسة.

البصمة الرقمية

يشير هذا المصطلح إلى البيانات التي يخلفها المستخدمون في البيئة الرقمية نتيجة أنشطتهم على الإنترنت.

العلم الجنائي الرقمي

هو أحد فروع العلم الجنائي الذي يقوم باسترجاع وتحليل البيانات والمواد الموجودة على الأجهزة الرقمية، والتي عادةً ما يكون لها علاقة بالجرائم الرقمية.

التحول الرقمي

يشير التحول الرقمي أو الرقمنة إلى استخدام التقنيات الرقمية لاستبدال عمليات ونماذج الأعمال التقليدية بعمليات رقمية أكثر سهولة وكفاءة.

التقنيات Technology

DIKW Pyramid

It refers to the functional relationship between data, information, knowledge, and wisdom. Data is the raw material that we use to infer information that is processed, organized, or structured to form knowledge. Wisdom is integrated knowledge.

• Also Known As: *DIKW Hierarchy, Wisdom Hierarchy, Knowledge Hierarchy, Information Hierarchy, Information Pyramid, Data Pyramid*

هرم DIKW

هو تدرج هرمي يوضح العلاقة الوظيفية بين البيانات والقرارات والحكمة من خلال مرورها بأربع مراحل، وهي: البيانات، المعلومات، المعرفة، الحكمة. ويبدأ الهرم بمرحلة البيانات التي تُعد بمثابة المادة الخام التي يتم تحويلها إلى معلومات فعلية، ثم تتم معالجة وتنظيم وهيكلية المعلومات لتحويلها إلى شكل المعرفة. أما المرحلة الأخيرة وهي الحكمة، فتُمثل الشكل الأكثر تركيزًا وتكاملاً لهذه المعرفة. • يُعرف ب: التدرج الهرمي DIKW، التدرج الهرمي للحكمة، التدرج الهرمي للمعرفة، التدرج الهرمي للمعلومات، هرم المعلومات، هرم البيانات



Dirty Data

It refers to any data that is incorrect, out-of-date, redundant, incomplete and/or formatted incorrectly.

البيانات غير النظيفة

يُطلق عليها أيضًا البيانات الملوثة والبيانات القذرة، وتشير إلى البيانات رديئة الجودة (مثل البيانات غير الصحيحة، أو القديمة، أو المكررة، أو غير المكتملة، أو غير المنسقة بشكل جيد).

Distributed Computing

It is a type of computing in which different components and objects comprising an application can be located on different computers connected to a network.

الحوسبة الموزعة

هو أحد مجالات الحوسبة التي تعتمد على تشغيل عدة مكونات وعناصر مختلفة وموزعة على عدة حواسيب لتشكّل فيما بينها تطبيقًا واحدًا يعمل بشكل متكامل بإمكانات متقدمة.

Domain name service (DNS)

It is a directory of domain name IPs. When you type a website address, it is translated into a unique number (IP address) used to reach that web domain.

Emulator

It is an application that duplicates the functionality of the hardware or operating systems for testing purposes.

Encryption

It is the process of converting data into codes to prevent unauthorized access.

ERP Software

It refers to the enterprise resource planning software that allows a company to manage various aspects of a business such as planning, supply chain, accounting, inventory, and human relations, all in one place.

Expert System

It is a software system that emulates the decision-making ability of a human expert. Applications include computer vision and image processing, speech recognition, and biometrics.

Exploratory Analysis

It is a data analysis process to discover data for patterns and main data characteristics.

نظام أسماء النطاقات

هو نظام يخزن البيانات الخاصة بأسماء نطاقات الإنترنت مع ربطها بعنوانين بروتوكولات الإنترنت، مما يجعل استخدام الإنترنت والوصول للمواقع الإلكترونية أكثر سهولة. فعندما يقوم الشخص بكتابة عنوان الموقع الإلكتروني الذي يود زيارته، يقوم النظام بترجمة العنوان تلقائيًا إلى رموز وأرقام فريدة (بروتوكولات الإنترنت) مما يتيح له الدخول على هذا الموقع الإلكتروني الذي يحمل اسم النطاق المقابل.

برامج المحاكاة الإلكترونية

هي برامج إلكترونية تعمل على محاكاة طريقة عمل الأجهزة والشبكات وأنظمة التشغيل من أجل استخدامها في أغراض اختبار التطبيقات.

التشفير

هي عملية تحويل البيانات إلى رموز وأكواد لحمايتها ومنع الوصول إليها من قبل المستخدمين غير المصرح لهم باستخدامها.

برامج تخطيط موارد المؤسسة (ERP)

هي البرامج التي تستخدمها المؤسسة لمساعدتها على إدارة جوانب الأعمال المختلفة، مثل عمليات التخطيط، وإدارة سلاسل الإمداد، وعمليات المحاسبة، وإدارة المخزون، وإدارة العلاقات العامة والموارد البشرية، وإدارة المشروعات والمشتريات، وغيرها من أنشطة الأعمال.

النظام الخبير

هو أحد البرامج الحاسوبية الذكية المصممة لمحاكاة أداء الخبير البشري. وهو يعتمد على تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل وتحديد العناصر المختلفة، مثل تقنيات الرؤية الحاسوبية، ومعالجة الصور، والتعرف على الصوت، والتعرف على القياسات الحيوية.

التحليل الاستكشافي للبيانات

هو أحد أساليب تحليل البيانات التي تسعى للتعرف على خصائص البيانات وإيجاد علاقات وروابط منطقية فيما بينها بهدف اكتشاف أفكار وفرضيات جديدة.

التقنيات Technology

Eye Tracking

It is the use of technology to track the angle or position of a user's visual attention.

تقنية تتبع حركة العين

هي إحدى التقنيات المتطورة التي تعمل على تتبع حركة العين من خلال تحديد الزاوية أو الموضع الذي تركز عليه عيننا الشخص أثناء النظر إلى الأشياء المختلفة.

Firewall

It is a network security device that monitors incoming and outgoing network traffic and decides whether to allow or block specific traffic based on a defined set of security rules.

جدار الحماية

يُشار إليه أحيانًا باسم الجدار الناري، وهو أحد برامج حماية الشبكات التي تعمل على مراقبة وتنظيم حركة دخول وخروج البيانات عبر مناطق الشبكة، حيث يقوم البرنامج بقبول أو رفض مرور البيانات بناءً على مجموعة من التعليمات والمعايير الأمنية المحددة مسبقًا.

Front End

It refers to all the parts of a website or software that users can see and interact with. • See Also: *Back End*

الواجهة الأمامية

هي جميع العناصر التي تظهر للمستخدم على المواقع أو التطبيقات الإلكترونية، والتي يمكنه التفاعل معها لتشغيل واستخدام هذه المواقع والتطبيقات. • راجع: الواجهة الخلفية

Full Stack Web Developer

A full stack web developer is a person who can develop both client (Front End) and server software (Back End). • See Also: *Front End, Back End*

مصمم الويب الشامل

هو الشخص الذي لديه القدرة على تطوير كل من الواجهة الخلفية والواجهة الأمامية للمواقع والتطبيقات الإلكترونية. • راجع: الواجهة الأمامية، الواجهة الخلفية

Function Points

It is a method of measuring the size of a software system based on the functional view of the system.

النقاط الوظيفية

يُطلق عليها أيضًا اسم الوحدات الوظيفية، وهي إحدى الطرق المنهجية التي تم استحداثها لقياس حجم البرمجيات، حيث تعتمد على تقدير حجم البرنامج بناءً على العمليات (أو الوظائف) التي يمكنه القيام بها.

Fuzzy Logic

It is an artificial intelligence approach to logic; instead of judging whether a statement is true or false (0 or 1), it refers to the degree to which a statement is close to the truth (from 0 to 1).

المنطق الترجيحي

يُطلق عليه أيضًا اسم المنطق الضبابي والمنطق المبهم، وهي إحدى تقنيات الذكاء الاصطناعي التي تهدف لتنظيم المعلومات غير المؤكدة. فهي تتعامل مع هذا النوع من المعلومات بشكل يشبه نظرية الاحتمالات المستخدمة في الرياضيات. فبدلاً من تصنيف عبارة ما على أنها عبارة صحيحة تمامًا (والتي يُرمز لها بالرقم 1) أو خاطئة تمامًا (والتي يُرمز لها بالرقم 0)، فإنه يتم تصنيفها بشكل تقديري بين المستوى 0 والمستوى 1 بناءً على قوة احتمالات صحتها.

التقنيات Technology

Gamification

It is the use of game mechanics, experience design, and techniques from behavioral science to engage and motivate people to achieve their goals digitally.

GDPR

It refers to the General Data Protection Regulation issued by the European Commission. Its primary aim is to enhance individuals' control and rights over their personal data.

Geofencing

It refers to creating a virtual boundary in which a device, individual, or asset can be tracked and monitored or detected if the boundary is violated, such as tracking pets and Alzheimer's patients.

Graphical User Interface (GUI)

It is a method that enables humans to interact with machines through graphical icons and audio indicators instead of text inputs.

Gray Scale

It is the range of gray tones used to create a monochrome image.

Grid Computing

It is a group of networked computers that work together as a virtual supercomputer to perform large tasks, such as analyzing big data.

تقنيات التلعيب

يُطلق عليها أيضًا تقنيات اللعبة واللعبة، وهي تطبيقات إلكترونية مستوحاة من عالم الألعاب، وتعتمد على المزج بين عناصر اللعبة وعناصر التصميم والتحليل السلوكي، وتهدف لتحفيز الأشخاص وتشجيعهم على التعلم والتفوق وتحقيق أهدافهم.

النظام الأوروبي العام لحماية البيانات (GDPR)

هو النظام الذي أصدرته المفوضية الأوروبية لحماية البيانات والخصوصية. ويتمثل الهدف الأساسي من النظام في تعزيز قدرة الأفراد على حماية بياناتهم الشخصية، حيث يكفل لهم الحق في التحكم في استخدامها.

الحدود الجغرافية الافتراضية

يشير هذا المصطلح إلى إنشاء نطاقات أو حدود جغرافية افتراضية تتيح مراقبة وتتبع حركة الأجهزة أو الأفراد أو العناصر (مثل تتبع حركة الحيوانات الأليفة ومرضى الزهايمر)، وذلك للتأكد من عدم تجاوز هذه العناصر للنطاق المحدد.

واجهة المستخدم الرسومية

هي أحد أنواع الواجهات التي تتيح للمستخدمين التفاعل مع الأجهزة الإلكترونية من خلال رسومات الجرافيك أو من خلال العناصر الصوتية، وليس من خلال إدخال النصوص والتعليمات المكتوبة.

التدرج الرمادي للصور الرقمية

هي تقنية تتيح استخدام درجات مختلفة من اللون الرمادي لإنشاء صور أحادية اللون.

الحوسبة الشبكية

هي مجموعة من أجهزة الحاسوب المستقلة والمتصلة مع بعضها البعض بشبكة واحدة، وهي تعمل معًا بشكل متناسق وكأنها جهاز حاسوب فائق كبير من أجل أداء العمليات المعقدة (مثل تحليل البيانات الضخمة).

Hadoop

It is an open-source software framework that supports the processing and storage of massive datasets in a distributed computing environment.

برنامج هادوب

هو برنامج أو منصة برمجية مفتوحة المصدر ومكتوبة بلغة الجافا. ويعتمد البرنامج على تخزين ومعالجة قواعد البيانات الضخمة باستخدام مجموعة موزعة من أجهزة الحاسوب، لضمان سرعة وكفاءة المعالجة.

Hybrid App

It is an application that works on different platforms such as computers, mobile devices, and tablets.

التطبيق المختلط

هو التطبيق الإلكتروني الذي يمكن استخدامه وتشغيله على أنواع مختلفة من الأجهزة، مثل أجهزة الحاسوب، وأجهزة الجوال، والأجهزة اللوحية (التابلت).

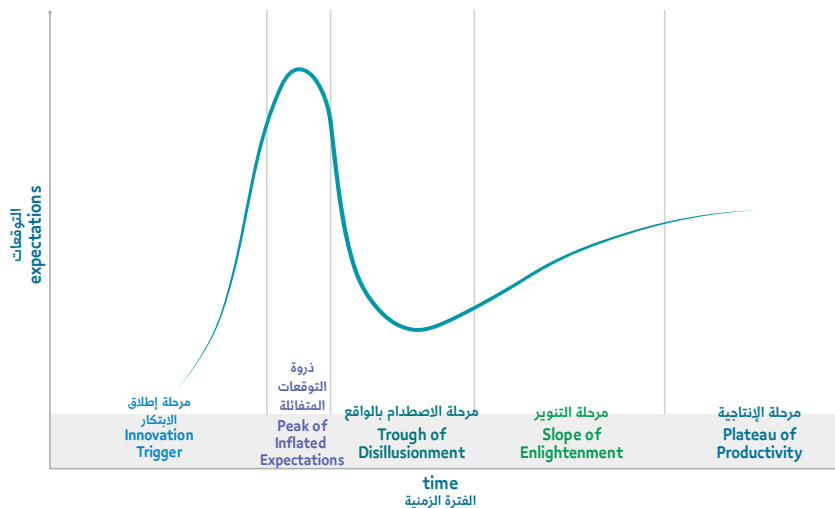
Hype Cycle

It is a graphical presentation developed by the American research, advisory, and information technology firm Gartner to represent the maturity, adoption, and social application of new technologies and innovations. The five phases in the hype cycle are (1) Innovation Trigger, (2) Peak of Inflated Expectations, (3) Trough of Disillusionment, (4) Slope of Enlightenment, and (5) Plateau of Productivity.

دورة النضج

هي إحدى المنهجيات التي طورتها شركة الأبحاث والاستشارات الأمريكية الرائدة جارتنر للتعبير عن درجة النضج في استخدام وتطبيق إحدى الابتكارات أو التقنيات الجديدة، والتي يتم التعبير عنها من خلال رسم بياني توضيحي. وتتكون دورة النضج من خمس مراحل أساسية، وتقع كل مرحلة منها عند موضع محدد في الرسم البياني يعبر عن مستوى التقدم في رحلة تطبيق التقنية الجديدة أو الابتكار، وهي كالتالي: (١) مرحلة إطلاق الابتكار، (٢) ذروة التوقعات المتفائلة، (٣) مرحلة الاصطدام بالواقع، (٤) مرحلة التنوير، (٥) مرحلة الإنتاجية.

The Hype Cycle دورة النضج



Hyperautomation

It is an approach to business process automation that organizations use to automate as many business processes as possible. This approach involves orchestrating multiple technologies, tools, or platforms such as AI, ML, robotics, etc.

الأتمتة المكثفة

هي إحدى منهجيات الأتمتة التي تقوم فيها المؤسسات بأتمتة أكبر عدد ممكن من عمليات وممارسات الأعمال لزيادة كفاءتها التشغيلية. ولتحقيق هذا الهدف، تلجأ المؤسسات عادةً للمزج والتنسيق بين تقنيات وأدوات ومنصات متعددة، مثل تقنيات الذكاء الاصطناعي، ونظم التعلم الآلي، وعلم الروبوتات، وغيرها من التقنيات المتطورة.

Image Recognition

It is a subset of computer vision and artificial intelligence. It refers to technologies for detecting and analyzing images to identify objects, people, buildings, places, logos, and anything that has value to consumers and enterprises.

التعرف على الصور

هو إحدى تقنيات الرؤية الحاسوبية والذكاء الاصطناعي. وتعمل تلك التقنية على رصد وتحليل الصور للتعرف على الأشخاص والعناصر المختلفة (مثل المباني والأماكن وشعارات العلامات التجارية وغيرها من العناصر التي تحمل أهمية للمؤسسات والمستهلكين).

Infonomics

It is an emerging discipline of managing and accounting information as a business asset like all other tangible assets.

اقتصاد المعلومات

هو أحد المجالات الناشئة التي تم استحداثها لإدارة المعلومات باعتبارها أحد الأصول الأساسية للشركة، تمامًا مثل الأصول المؤسسية المادية الأخرى.

التقنيات Technology

Intelligence Cycle

It is a method to process information into relevant and actionable intelligence. It traditionally includes five stages: requirements, collection, processing, analysis, and publication.

الدورة الاستخبارية

هي عملية معالجة البيانات بهدف تحويلها لمعلومات مفيدة تساعد على اتخاذ قرارات مستنيرة ومناسبة. وتتكون الدورة من خمس مراحل أساسية، وهي: التخطيط (تحديد نوعية وطبيعة البيانات المطلوبة)، جمع البيانات، معالجة البيانات، تحليل البيانات، ونشر المعلومات النهائية.

The Intelligence Process الدورة الاستخبارية



Internet of things (IoT)

It refers to connecting devices (house lighting, heating, or fridges) to the Internet using sensors. These devices will generate big amounts of data, which can later be used in real-time analytics.

إنترنت الأشياء

هو إحدى التقنيات التي تسمح بربط الأجهزة المختلفة (مثل أنظمة الإضاءة المنزلية، وأجهزة التدفئة، والثلاجات، إلخ) بشبكة الإنترنت عن طريق المستشعرات وأدوات الذكاء الاصطناعي. ويتم جمع البيانات الصادرة عن هذه الأجهزة وتحليلها في الوقت الفعلي.

Interactive Voice Response (IVR)

It refers to the technology that allows humans to interact with a machine through the use of voice commands, using a keypad.

الاستجابة الصوتية التفاعلية (IVR)

هي إحدى التقنيات الحديثة التي تسمح للأشخاص بالتواصل والتفاعل مع الآلات باستخدام لوحة المفاتيح، حيث يتم تزويد هذه الآلات بمجموعة من التعليمات الصوتية التي تتيح لها الرد الآلي على استفسارات المتصلين.

Knowledge Types

According to Granstrand and Holgersson (2014), in the area of Research and Development, there are four types of knowledge: (1) Background Knowledge: relevant to a project and which the partners supply at the start of the project, (2) Foreground Knowledge: produced within the project during the project's tenure, (3) Sideground Knowledge: relevant to a project but produced outside the project by any of the partners during the project's tenure, and (4) Postground Knowledge: relevant to a project that is produced by any of the partners after the project ends.

Lazy User Model

It is one of the technology acceptance models. This model explains how an individual selects a solution to satisfy a need from a set of alternatives. The model expects that users tend to select a solution that requires the "least effort." • See also: *Technology Acceptance Model*

Learning Management System (LMS)

It is a software system for administrating, documenting, tracking, reporting and delivering learning material. It is concerned with creating an adaptive learning experience for learners.

Machine Learning (ML)

It is a subset of artificial intelligence discipline that provides systems the ability to learn and improve from experience automatically. In practice, this means algorithms that learn from data when these data are being processed and use what they have learned to make decisions.

أنواع المعرفة

في عام ٢٠١٤، صنف الباحثان جرانستراوند وهولجيرسون المعرفة إلى أربعة أنواع على النحو التالي: (١) المعرفة الخلفية: هي المعلومات المتعلقة بالمشروع والتي يقدمها الشركاء في بداية المشروع. (٢) المعرفة الأمامية: هي المعلومات التي يتم جمعها بشكل مباشر أثناء تنفيذ المشروع. (٣) المعرفة الجانبية: هي المعلومات التي يتم جمعها أثناء تنفيذ المشروع لكن مصدرها ليس المشروع ذاته وإنما أطراف خارجية ذات علاقة بالمشروع. (٤) المعرفة اللاحقة: هي المعلومات التي يتم جمعها من الشركاء بعد الانتهاء من تنفيذ المشروع.

نموذج المستخدم الكسول

هو أحد النماذج المعروفة باسم نماذج تقبل التقنيات الجديدة، والتي تحاول أن تفسّر أسباب تقبل المستخدمين لتقنية أو تطبيق دون غيرها. وبالنسبة لنموذج المستخدم الكسول، فهو يطرح فكرة أن المستخدمين سيقومون باختيار الحل الذي يتطلب أقل قدر من الجهد. وهذا هو سبب تسميته بهذا الاسم. • راجع: نموذج تقبل التقنيات الجديدة

نظام إدارة التعلم

هو برنامج إلكتروني يهدف لإتاحة المواد التعليمية على الإنترنت، وبتيح إدارة ومتابعة العملية التعليمية بالكامل عبر الإنترنت (بما في ذلك تقييم وتوثيق أداء المتعلم). ويحرص هذا النوع من الأنظمة على خلق بيئة تعلم ديناميكية تشجع المتعلم على التفاعل مع المحتوى التعليمي الذي يتم تقديمه.

التعلم الآلي

هو أحد فروع الذكاء الاصطناعي التي تمنح الأجهزة الإلكترونية القدرة على التعلم بشكل تلقائي من التفاعلات والأنشطة المختلفة التي تقوم بها. ويتم ذلك من خلال تطوير خوارزميات وتقنيات مبتكرة تعمل على استخلاص الرؤى والاستنتاجات من البيانات التي تجمعها وتقوم بمعالجتها، ثم تقوم باستخدام هذه الرؤى والاستنتاجات لاتخاذ القرارات المناسبة.

التقنيات Technology

Mashup

It is the process of combining different datasets within a single application to enhance output. • Example: *Combining demographic data with real estate listings to help segmentation, targeting, and positioning.*

Metadata

It refers to data that describes data; it gives information on what the data is about. • Example: *author, date created and date modified, and file*

Modularity

It refers to a design principle that subdivides a system into smaller parts, called modules, which can be independently created, modified, replaced, or exchanged with other modules, or between different systems.

Native Apps

It refers to the applications that are made for a specific platform. They only run on the platforms they were built for and are stored locally on those devices.

Neural Networks

It refers to a series of algorithms that recognize relationships in data through a process similar to the human brain's functionality.

Near Field Communication (NFC)

It is a technology that lets mobile devices communicate using radio waves when they're very close to each other.

دمج قواعد البيانات

هي عملية الجمع بين اثنين أو أكثر من قواعد البيانات في تطبيق واحد من أجل تحسين المخرجات الناتجة. • على سبيل المثال: الدمج بين البيانات الديموغرافية والعقارية للمساعدة على تصنيف واستهداف مجموعات المستهلكين المختلفة.

البيانات الوصفية

هي المعلومات المستخدمة لوصف نوعية وطبيعة البيانات المتاحة. • على سبيل المثال: الشخص أو الجهة التي أعدت البيانات، تاريخ إنشاء وتعديل البيانات، نوع الملف الذي يضم البيانات، إلخ.

نظام الوحدات

هو تقسيم النظام إلى أجزاء متعددة تسمى وحدات، مما يتيح التعامل مع أي منها بشكل مستقل، حيث يمكن إنشاء وتعديل واستبدال أي وحدة أو نقلها من نظام إلى آخر دون التأثير على الأخرى.

التطبيقات الأصلية

هي التطبيقات الإلكترونية التي يتم تصميمها لمنصة معينة أو نظام إلكتروني معين، ويقتصر تشغيل وحفظ هذه التطبيقات على المنصات أو الأنظمة التي صُممت من أجلها فقط.

الشبكات العصبية

هي مجموعة من القواعد والخوارزميات التي يمكنها استنتاج العلاقات المنطقية بين البيانات من خلال تقنيات تحاكي أسلوب تفكير العقل البشري.

تقنيات التواصل قريب المدى (NFC)

هي إحدى تقنيات الاتصال اللاسلكي التي تتيح للأجهزة النقالة المتواجدة ضمن نطاقات قريبة نقل وتبادل البيانات بين بعضها البعض بسرعة هائلة باستخدام موجات الراديو.

Normalization

It is a process of reducing a complex data structure by eliminating redundant attributes, keys, and relationships.

Open Source

It is a source code of a software system that is made freely available for possible modification and redistribution.

Paywall

It is a method of restricting access to online content, with a purchase or a paid subscription.

Predictive Analytics

It is a form of advanced analytics that examines historical data to predict trends or future events or, simply, answer the question "What is likely to happen?"

• See Also: *Descriptive Analytics*

Prescriptive Analytics

It is a form of advanced analytics which examines data to answer the question "What should be done?" • See Also: *Diagnostic Analytics*

تسوية البيانات

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي يتم من خلالها تبسيط هيكل قاعدة البيانات للحفاظ على جودة البيانات وتعظيم الاستفادة منها (مثل إزالة القيم المتكررة، وتقسيم البيانات إلى جداول، وتحديد المفاتيح الأساسية لكل جدول، وإيجاد علاقات بين جداول البيانات المختلفة، وغيرها من إجراءات تنظيم البيانات).

البرمجيات مفتوحة المصدر

هي البرمجيات التي يُتاح الوصول إليها بشكل مجاني، مع إمكانية إجراء تعديلات على شيفرتها البرمجية وإعادة توزيعها.

جدار الدفع

هي تقنية لحظر وصول المستخدمين إلى المحتوى الإلكتروني حتى يقوموا بشراء المحتوى أو دفع رسوم الاشتراك المقررة للاطلاع على المحتوى.

التحليل التنبئي للبيانات

هو أحد الأساليب المتطورة لتحليل البيانات، والذي يعتمد على فحص وتحليل البيانات السابقة للتنبؤ بالاتجاهات أو الأحداث المستقبلية المتوقعة، وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: "ماذا يمكن أن يحدث؟" • راجع: التحليل الوصفي للبيانات

التحليل التوجيهي للبيانات

هو أحد الأساليب المتطورة لتحليل البيانات، وهو يعتمد على النماذج الرياضية (مثل البرمجة الخطية) لتحليل العديد من الخيارات المتاحة واقتراح الإجراءات والاستراتيجيات المثلى لتحسين الأداء. وعادةً ما يوفر هذا النوع من التحليل الإجابة على السؤال التالي: "ما الذي يجب عمله؟". • راجع: التحليل التشخيصي للبيانات

Prototype

It is an early sample, model, or release of a software product. It is built to evaluate a new design in order that system analysts and user be able to enhance the precision of it.

النموذج التجريبي

يُطلق عليه أيضًا النموذج الأولي أو النموذج المبدئي، وهو نسخة مبكرة من البرنامج أو التطبيق الإلكتروني، والتي يتم تصميمها لتقييم مدى كفاءة البرنامج الجديد. ويُعد أداة فعالة لمساعدة المبرمجين على تحسين أوجه القصور في البرنامج قبل إطلاقه الفعلي في الأسواق والتحقق من تقديم أعلى مستوى من الأداء للمستخدم.

Push Notification

It is a short message sent by a mobile application to the user even if the application isn't open.

الإشعارات المدفوعة

هي رسائل قصيرة يتم إرسالها للمستخدمين عبر التطبيقات الإلكترونية المثبتة على أجهزتهم حتى في حالة غلق التطبيق، وذلك بغض النظر عن نوع الجهاز أو المتصفح الذي يستخدمونه.

Rate of Diffusion

It is the speed with which the new idea or product spreads from one customer to another. • See Also: *Diffusion*

معدل انتشار المنتج

هو معدل السرعة الذي تنتشر به المنتجات أو الأفكار الجديدة بين المستهلكين. • راجع: انتشار المنتج

Real-Time Analytics (RTA)

It is the process of preparing and measuring data as soon as it enters the database to allow users to get insights immediately after the data enters the system.

التحليلات في الوقت الفعلي

يشير هذا المصطلح إلى إتاحة البيانات للمستخدمين بمجرد دخولها إلى قاعدة البيانات، مما يتيح لهم استخدامها وتحليلها بشكل فوري للحصول على رؤى مفيدة تساعد على اتخاذ قرارات سليمة ومستنيرة.

Real-Time Data

It refers to information that is delivered immediately after collecting it without any delay.

بيانات الوقت الفعلي

هي البيانات التي تتم إتاحتها للمستخدمين فور جمعها دون أدنى تأخير.

Recommendation Engine

It is an algorithm that analyzes a customer's purchases and actions on an e-commerce site, for example, and then uses that data to recommend complementary products.

نظام التوصية

يُطلق عليه أيضًا اسم نظام الاقتراح، ويُعد إحدى التقنيات الفعالة التي تستخدم خوارزمية معينة لتحليل ميول المستهلكين وبالتالي تساعد في زيادة المبيعات. على سبيل المثال، تقوم خوارزمية النظام بتحليل نوعية المشتريات والأنشطة التي قام بها المستهلكون على أحد مواقع التسوق الإلكتروني، ثم يقدم لهم اقتراحات بمنتجات مكملة لهذه المشتريات بناءً على المعلومات التي تم جمعها.

التقنيات Technology

Requirements

Software requirements describe software features and functionalities; what the software should do; what the service should provide; and what the operational constraints of the service are.

متطلبات البرمجيات

متطلبات البرمجيات هي وصف لجميع الخصائص والميزات والمواصفات التي يجب أن يكون عليها البرنامج قيد التصميم، ويتيح هذا الوصف لمطوري البرامج التعرف على العمليات والوظائف التي يجب أن يقوم بها البرنامج أو الخدمة المقترحة والعقبات التي قد تواجه تشغيل هذه الخدمة، مما يساعدهم على تطوير البرنامج على النحو المطلوب.

Research and Development (R&D)

It refers to the work directed towards the innovation, introduction, and improvement of products and processes.

البحث والتطوير

هي كافة الجهود الموجهة نحو ابتكار عمليات ومنتجات جديدة أو تحسين وتطوير العمليات والمنتجات الحالية.

Responsive Web Design

It refers to the flexibility of a web design to adapt to different-sized devices like phones, tablets, wearable devices, etc.

تصميم الموقع التفاعلي

يشير هذا المصطلح إلى مدى المرونة التي يتمتع بها تصميم الموقع الإلكتروني والتي تتيح له التكيف مع أنواع وأحجام مختلفة من الأجهزة الإلكترونية (مثل الهواتف الجوال، وأجهزة التابلت، والأجهزة الإلكترونية القابلة للارتداء، إلخ).

RFID

It stands for Radio-frequency identification technology that uses electromagnetic fields to automatically identify and track tags attached to objects.

تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID)

هي إحدى التقنيات المتطورة لتتبع وتحديد الهوية باستخدام الموجات الكهرومغناطيسية، حيث يتم تتبع التلقائي للإشارات الصادرة عن رقائق الراديو اللاسلكية المثبتة في الحيوانات أو العناصر التي تتم متابعتها.

Robotics

It is an interdisciplinary field that integrates science, engineering, and technology. It involves the design, construction, operation, and use of robots.

علم الروبوتات

هو مجال متعدد التخصصات حيث يجمع بين تخصصات العلوم والهندسة والتقنية. ويتضمن علم الروبوتات تصميم إنشاء وتشغيل واستخدام الروبوتات.

Return on Information Technology (ROIT)

It is the financial gain resulting from the investment in information technology.

عائد الاستثمار في تقنية المعلومات (ROIT)

يشير هذا المصطلح إلى المكاسب المادية الناتجة عن الاستثمار في تقنية المعلومات.

SaaS

It stands for Software as a service. It is a licensing and delivery model in which software is licensed on a subscription basis and is centrally hosted.

- Also Known As: *on-demand software*

Scalability

It refers to the ability of a system or process to maintain acceptable performance levels as workload or scope increases.

Schema

It refers to the structure that defines data organization in a database system.

Scraping

It is a process of collecting or extracting data from websites and importing it into a spreadsheet.

Search Engine

It is a software system that searches databases of Internet sites for the documents containing keywords specified by a user.

Sentiment Analysis

It is the analysis of user-generated data using natural language processing, text analysis, computational linguistics, and biometrics to identify, extract, quantify, and study how users feel about a product, service, company, or even an idea.

- Also Known As: *Opinion Mining, Emotion AI*

تقديم البرمجيات كخدمة

يُعرف هذا النوع من الخدمات اختصارًا باسم ساس، وهي البرمجيات التي تتم إتاحتها عبر الإنترنت مقابل ترخيص أو اشتراك يمنح المستخدمين الحق في استخدامها، وتتم استضافة هذا النوع من البرمجيات مركزيًا. • يُعرف بـ: البرمجيات حسب الطلب

القابلية للتوسع

هي قدرة النظام أو العمليات أو الشبكة على استيعاب أحمال العمل الزائدة والحفاظ على كفاءة الأداء في الأوقات التي تزداد فيها أعباء العمل أو التي يتم فيها توسيع نطاق العمل.

مخطط البيانات

هو المخطط الذي يصف تنظيم وترتيب البيانات داخل قاعدة البيانات.

استخراج البيانات

يُطلق على هذه العملية أيضًا اسم تجريف الويب، وهي إحدى التقنيات المستخدمة لجمع واستخراج البيانات من المواقع الإلكترونية المختلفة وحفظها في قواعد بيانات.

محرك البحث

هو نظام إلكتروني يبحث داخل قواعد البيانات الخاصة بالمواقع الإلكترونية في محاولة للعثور على النصوص التي تتضمن كلمات البحث التي حددها المستخدم.

تحليلات المشاعر

هو تحليل البيانات التي تصدر عن المستخدمين وذلك باستعمال تقنيات معالجة اللغات الطبيعية، وتحليل النصوص، وعلوم اللغة الحاسوبية، والقياسات الحيوية للتعرف على مشاعر المستخدمين (سواء إيجابية أو سلبية أو محايدة) تجاه منتج معين أو خدمة أو شركة أو فكرة معينة. • يُعرف بـ: تحليل الآراء، تقنيات الذكاء الاصطناعي العاطفي

Seven V's

Big data can be described with these seven words: (1) Volume: a large amount of data, (2) Velocity: the speed of data generation and processing, (3) Variety: large data diversity (structured, semi-structured, unstructured), (4) Variability: different formats and sources, (5) Veracity: data quality and reliability, (6) Visualization: the way data is presented, (7): Value: what big data can bring to the user.

Single Sign-on (SSO)

It is a feature that allows users to log in to (or log out of) multiple, independent software systems, using one set of credentials.

Sitemap

It is the outline of the pages that make up a website. It helps present the relationship between the pages and links, apps, videos, or other components.

Small Data

It refers to smaller amounts of data (than big data) in a volume and format that makes it accessible, informative and actionable.

• See Also: *Big Data*, *Wide Data*

Social Analytics

It is the process of monitoring, analyzing, measuring, and interpreting digital interactions and relationships of people, topics, ideas, and content.

المعايير السبعة للبيانات الضخمة

عادةً ما يتم تمييز البيانات الضخمة بناءً على المعايير السبعة التالية: (١) الحجم: مقدار البيانات، (٢) السرعة: سرعة إنشاء ومعالجة البيانات، (٣) التنوع: التنوع في شكل البيانات (بيانات مهيكلة، غير مهيكلة، شبه مهيكلة)، (٤) التعدد: تنوع تنسيق ومصادر البيانات، (٥) الموثوقية: مدى مصداقية وجودة البيانات التي يتم جمعها، (٦) التمثيل المرئي: الطريقة التي يتم بها التمثيل المرئي للبيانات، (٧) القيمة: الفائدة المتوقعة تحقيقها من البيانات.

خاصية التسجيل لمرة واحدة فقط

تُعرف أيضًا باسم تسجيل الدخول الأحادي، وهي الخاصية التي تتيح للمستخدم الدخول إلى (أو الخروج من) عدة برامج وتطبيقات إلكترونية منفصلة باستخدام نفس اسم المستخدم وكلمة المرور.

خريطة الموقع الإلكتروني

هي المخطط العام للصفحات التي يتكون منها الموقع الإلكتروني. وتساعد خريطة الموقع على توضيح العلاقات والروابط بين جميع عناصر الموقع، مثل الصفحات والروابط والتطبيقات والفيديوهات وغيرها من العناصر التي يتألف منها موقع الويب.

البيانات الصغيرة

يُقصد بهذا المصطلح البيانات ذات الكميات الأصغر حجمًا والتنسيقات الأقل تعقيدًا (مقارنةً بالبيانات الضخمة)، والتي يمكن الوصول إليها بسهولة أكبر لاستخلاص رؤى مفيدة تساعد على اتخاذ القرارات المناسبة. • راجع: البيانات الضخمة، البيانات العريضة

التحليلات الاجتماعية

هي عملية متابعة وتحليل وتفسير العلاقات والتفاعلات الرقمية بين مستخدمي الإنترنت، سواء التفاعلات التي تتم بين بعضهم البعض أو ربود الأفعال التي يبديونها تجاه الأفكار والموضوعات وعناصر المحتوى المختلفة.

التقنيات Technology

Social Graph

It is a graph representing relationships between internet users on a social network and how each one is related to all the others. Sites like Facebook use it to suggest other users you might know.

المخطط البياني الاجتماعي

هو مخطط بياني يمثل العلاقات بين مستخدمي الإنترنت على شبكات التواصل الاجتماعي، ويوضح العناصر التي تربط بينهم، وتستخدم بعض المواقع (مثل الفيسبوك) هذا المخطط لاقتراح أشخاص أو أصدقاء آخرين قد يعرفهم المستخدم.

Synchronous

It refers to the performing of a single task at any one time. This means you cannot start a task except after the previous task is finished. • See Also: *Asynchronous*

المعالجة المتزامنة

يشير هذا المصطلح إلى عدم القدرة على تنفيذ أكثر من عملية أو مهمة واحدة فقط في وقت واحد. فلا يمكن البدء في عملية جديدة قبل إنهاء العملية قيد التنفيذ. • راجع: المعالجة غير المتزامنة

Systems Analyst

It refers to the person who uses analysis and design techniques to solve business problems using information technology. • See Also: *Business Analyst*

محلل النظم

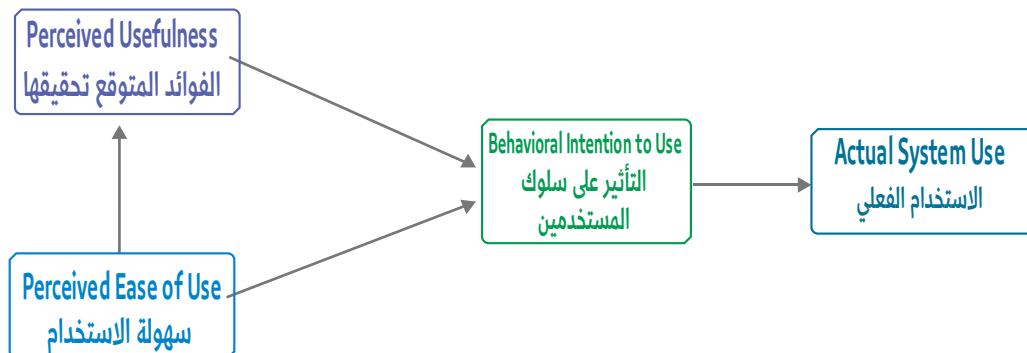
هو الشخص الذي يستخدم أدوات تقنية المعلومات وأساليب التحليل والتصميم لتطوير حلول برمجية لعلاج المشكلات التي تواجه الأعمال. • راجع: محلل الأعمال

Technology Acceptance Model (TAM)

This model explains how users accept and adopt new technology. It indicates that there are only two elements that determine the users' acceptance of new technology. The two elements are the perceived usefulness and the perceived ease of use of the system. • See Also: *Lazy User Model*

نموذج تقبل التقنيات الجديدة

هو أحد أهم نماذج تفسير الأسباب التي تساعد المستخدمين على قبول واستخدام التقنيات الجديدة. ويشرح هذا النموذج عنصرين أساسيين يعتمد عليهما قبول المستخدم للتقنية أو التطبيق أو النظام الجديد، وهما: الفوائد المتوقعة ومدى سهولة الاستخدام. • راجع: نموذج المستخدم الكسول

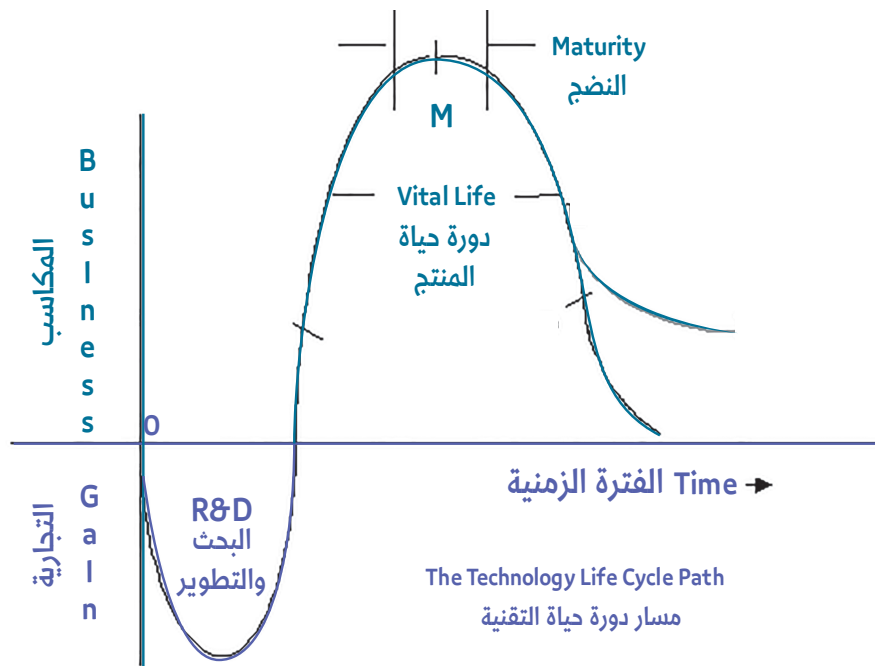


Technology Life Cycle (TLC)

It describes the commercial gain of a product through the expense of the R&D phase, and the financial return during its "vital life." This cycle differs from the product life cycle (PLC). The PLC is concerned with a product's life in the market, starting from the introduction time, marketing measures, and business costs. The TLC is concerned with the time and cost of developing the technology and the timeline of recovering this cost.

دورة حياة التقنية

يشير هذا المصطلح إلى المكاسب التجارية التي يحققها المنتج، والتي يتم حسابها من خلال خصم تكاليف البحث والتطوير من العائد المادي الذي يحققه المنتج خلال دورة حياته. ويجب التفرقة بين هذا المصطلح وبين مصطلح دورة حياة المنتج الذي يصف رحلة المنتج في السوق بدءاً من لحظة إطلاقه، والذي يأخذ في الاعتبار جهود التسويق وتكاليف التشغيل. أما دورة حياة التقنية، فتتعلق بالفترة الزمنية والتكلفة التي يتطلبها تطوير التقنية الجديدة وكذلك الفترة الزمنية المتوقعة لاسترداد هذه التكلفة.



Technology Scouting

It is an interactive process of matching external technologies and internal requirements of an existing business for strategic purposes.

استكشاف التقنيات المتاحة

هو أحد الأساليب المستخدمة في إدارة تقنية المعلومات، ويعتمد على استكشاف التقنيات المتاحة من أجل تحديد أنسبها للمتطلبات والأهداف الاستراتيجية الداخلية للمؤسسة.

Technology Stack

It refers to how different components of a software system are layered.

- Example: *LAMP stack* refers to *Linux* for the operating system, *Apache* for the webserver, *MySQL* for the database, and *PHP* for the server coding environment.

Tokenization

It refers to a process of substituting sensitive data, such as a credit card number, with a random string of characters known as a token.

Tracking Pixel

It is a code added to an image in a webpage or an email so that when a user visits that webpage or opens that email, the pixel is loaded. This way, marketers can know how many users visit a certain webpage or open the email and, consequently, are able to measure the effectiveness of a marketing campaign and such alike.

- Also Known As: *Pixel Tag*

User Experience (UX)

It describes the emotions, attitudes, and ease-of-use a person experiences with a particular business, from awareness, through interaction, purchase, use, and even advocacy.

User Flow

It is the typical path users take when starting on a website and moving towards an action on the site. Creating a smooth and intuitive path is part of UX. • Also Known As: *User Journey* • See Also: *User Experience*

البنية التقنية للنظام

يشير هذا المصطلح إلى كيفية ترتيب العناصر أو الطبقات التقنية المختلفة التي يتكون منها النظام البرمجي. • على سبيل المثال: تتكون حزمة برامج LAMP من الطبقات التقنية الآتية: نظام التشغيل Linux، وخادم Apache، وقاعدة بيانات MySQL، وبيئة تشغيل PHP.

الترميز

هو استبدال البيانات الحساسة (مثل أرقام بطاقات الائتمان) بمجموعة عشوائية من الرموز تُسمى رمز الأمان.

التتبع بالبكسل

هي إحدى الوسائل الفعالة التي تساعد المؤسسات على قياس مدى تأثير منتجاتها وحملاتها التسويقية على المستهلكين، وهي تعتمد على إضافة كود محدد إلى الصور المرسلة عبر البريد الإلكتروني أو المتاحة على صفحات الويب، وكلما قام المستخدمون بفتح الرسالة الإلكترونية أو زيارة صفحة الويب، يتم تحميل وحدات البكسل الإضافية بشكل تلقائي. وبهذه الطريقة، تتمكن المؤسسات من معرفة عدد المستخدمين الذين قاموا بزيارة الصفحة أو فتح الرسالة. • يُعرف ب: علامة البكسل

تجربة المستخدم

هي وصف لمشاعر وآراء المستخدم تجاه علامة تجارية معينة، ودرجة السهولة التي يشعر بها عند استخدام الخدمات والمنتجات التي تقدمها، ويشمل ذلك جميع مراحل تفاعل المستهلكين مع العلامة التجارية (بما في ذلك مراحل الدعاية، والتواصل، وشراء المنتج، واستخدامه).

مخطط المستخدم

هو المسار الذي يسلكه المستخدم للتنقل بين عناصر الموقع الإلكتروني أو لتنفيذ إحدى العمليات على الموقع. ويُعد أحد أهم عناصر تجربة المستخدم، حيث يساعد إنشاء مخطط ذكي وسهل على تحسين تجربة المستخدم على الموقع. • يُعرف ب: رحلة المستخدم • راجع: تجربة المستخدم

User Interface (UI)

It refers to all parts of a website, app, computer, smartphone, etc. that the user interacts with.

User Research

It is the process of investigating how users behave on a website and examining how that behavior can lead to a better website experience and design.

Vector Image

This type of image is made up of lines calculated mathematically instead of pixels as in raster images. The vector images do not lose any quality when magnified (not bitmapped or pixelated).

Version Control

It is a tool used to track changes to code and files on a website or application and allows the user to go back and restore earlier versions. In addition to keeping track of changes, version control tools allow collaboration between teams who are working on the same code or files simultaneously.

Virtual Machine (VM)

It is software that makes it possible to use an operating system on a computer that is running another operating system.

واجهة المستخدم

هي جميع العناصر التي تتألف منها الأنظمة الرقمية المختلفة (مثل المواقع الإلكترونية، والتطبيقات البرمجية، والهواتف الذكية، والحواسيب، إلخ) والتي تتيح للمستخدم التعامل والتفاعل مع هذه الأنظمة.

بحوث المستخدم

هي جمع وتحليل المعلومات المتعلقة بسلوكيات وأنشطة المستخدمين على الموقع الإلكتروني، مع استخدام تلك المعلومات لتطوير تصميم الموقع وتحسين تجربة المستخدمين على الموقع.

الصور الخطية

تُسمى أيضًا الصور الشعاعية و صور الفيكتور، ويتم تصميمها من خلال مجموعة من الخطوط التي يتم حساب أبعادها باستخدام المعادلات الرياضية (وليس باستخدام وحدات البكسل) – كما يحدث في الصور النقطية (صور الرستر). ومن أهم مميزات هذا النوع من الصور أنها لا تفقد أي درجة من جودتها عند تكبيرها (فلا تتعرض للتشويش أو البكسلة).

نظام التحكم في الإصدارات

هو نظام يتيح تتبع التغييرات التي تطرأ على أكواد وملفات مواقع الويب والتطبيقات البرمجية، مما يسمح للمستخدم بالعودة إلى إصدار سابق من الموقع أو التطبيق. كما يتيح النظام درجة أكبر من التنسيق والتعاون بين الفرق المختلفة التي تعمل على تطوير نفس الأكواد والملفات في نفس الوقت.

الآلة الافتراضية

هي برنامج حاسوبي يقوم بخلق بيئة عمل افتراضية مختلفة عن بيئة العمل الأصلية المتاحة على جهاز الحاسوب، مما يسمح باستخدام نظم تشغيل مختلفة بالإضافة لنظام التشغيل الأصلي الموجود على نفس الجهاز.

التقنيات Technology

Virtual Private Network (VPN)

It is a network that allows users to connect to private networks from anywhere, for added security.

الشبكة الافتراضية الخاصة

هي تقنية تسمح للمستخدمين بالاتصال بالشبكات الخاصة من أي مكان عبر الإنترنت، مع تشفير حركة البيانات الخاصة بالمستخدم في الوقت الفعلي مما يعزز عنصر الأمان والخصوصية.

Virtual Reality (VR)

It is a technology that creates a totally artificial environment. • See Also: *Augmented Reality*

الواقع الافتراضي

هو تقنية تسمح بخلق بيئة ثلاثية الأبعاد عن طريق الحاسوب، وهي تحيط بالمستخدم وتضم مشاهد وعناصر محاكية لتلك الموجودة في البيئة الواقعية، وتستجيب هذه العناصر للمستخدم وتتفاعل معه بصورة طبيعية محاكية لطريقة تفاعلها في البيئة الواقعية. • راجع: الواقع المعزز

Vulnerability

It is a weakness that an attacker can exploit to perform unauthorized actions within a computer system.

التعرض للمخاطر

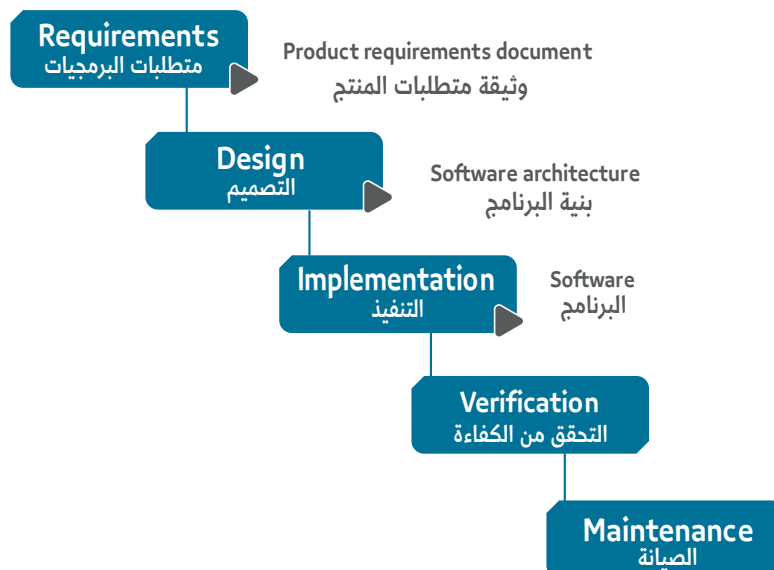
يشير هذا المصطلح إلى الثغرات ونقاط الضعف التي يستغلها قراصنة الإنترنت لاختراق الأنظمة الإلكترونية والوصول إليها بشكل غير قانوني.

Waterfall Model

It is a breakdown of project activities into linear sequential phases. Each phase depends on the deliverables of the previous one and corresponds to a specialization of tasks. • See Also: *Agile Model*

نموذج الشلال

يستخدم هذا الأسلوب في إدارة المشروعات بشكل عام وفي تصميم البرمجيات بشكل خاص، وهو يعتمد على تقسيم المشروع إلى مراحل متتالية مع تخصيص كل منها لإنجاز مجموعة محددة من الخطوات والعمليات، وتعتمد كل مرحلة من هذه المراحل على العمليات التي تم إنجازها في المرحلة السابقة عليها. • راجع: المنهجية الرشيقية



Web App

It refers to a website that looks and feels like a mobile application.

تطبيقات الويب

يشير هذا المصطلح إلى المواقع الإلكترونية التي يتم تصميمها على غرار تطبيقات الجوال، حيث تضم عناصر ديناميكية تتفاعل مع المستخدم تمامًا مثل تطبيقات الهاتف الجوال.

Web Crawler

It is a software system (a program or a bot) that fetches (search and get) specific content from the websites.
• Also Known As: *Web Spider*

زواحف الويب

هي برامج حاسوبية تعمل على إيجاد المحتوى المطلوب عن طريق تصفح واستكشاف المواقع الإلكترونية بطريقة منهجية وآلية ومنظمة، وذلك من خلال تتبع الروابط بطريقة تلقائية من صفحة ويب إلى أخرى. • يُعرف ب: عناكب الويب

Web Hosting Service

It refers to hosting and maintaining clients' websites on the Internet Service Provider's computers. Such services may include storage leasing, hardware and software maintenance, backup and security, content integrity, credit card processing, email boxes.

خدمة استضافة مواقع الويب

تشير هذه الخدمة إلى استضافة المواقع الإلكترونية للعملاء على الأنظمة الإلكترونية الخاصة بمزود الخدمة. وهي تشمل مجموعة واسعة من الخدمات والحلول الفرعية، مثل: تأجير مساحات لتخزين البيانات، وصيانة الأجهزة والبرمجيات، وخدمات الدعم وأمن المعلومات، والتحقق من نزاهة المحتوى، وخدمات معالجة بطاقات الائتمان، وإدارة صناديق البريد الإلكتروني، وغيرها من الخدمات التي قد يحتاجها العملاء لإدارة مواقعهم الإلكترونية بكفاءة.

Webmaster

It refers to the person responsible for creating, managing, and maintaining one or more web servers or websites.

مدير موقع الويب

يُطلق عليه أيضًا مدير الويب أو مشرف موقع الويب، وهو الشخص المسؤول عن إنشاء وإدارة وصيانة واحد أو أكثر من خوادم الويب أو المواقع الإلكترونية.

Website Wireframe

It is a skeletal framework of a website that includes content layout. It focuses on functionality, behavior, and priority of content. • Also Known As: *Screen Blueprint*

إطار موقع الويب

يشير هذا المصطلح إلى المخطط العام لشكل الموقع الإلكتروني (بما في ذلك التصميم العام لصفحات الويب). وهو يركز بشكل أساسي على سهولة وفعالية التصفح، مع الحرص على إبراز وإعطاء الأولوية للمحتوى الأكثر أهمية. • يُعرف ب: مخطط الشاشة

Wide Data

It refers to smaller amounts of data (than big data) but across larger dimensions.
• See Also: *Big Data, Small Data*

البيانات العريضة

هي كميات كبيرة من البيانات لكنها أقل حجمًا من البيانات الضخمة، ويمتاز هذا النوع من البيانات بتغطية مجموعة واسعة ومتنوعة للغاية من المجالات. • راجع: البيانات الضخمة، البيانات الصغيرة

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

A/B Testing

It is randomly showing a user one version of a design or page: Version A (Control) or Version B (Test), and tracking the changes in behavior based on which version they saw. It is commonly applied to many forms of copy testing (including digital tests for clicked-on ad copy and landing page copy) to determine which of the versions drives the preferred result.

اختبار أ/ب

هو أداة تسويقية تُستخدم لتحديد أفضلية أحد الخيارين على الآخر، حيث يتم تقديم نسختين مختلفتين من نفس التطبيق أو التصميم أو الصفحة أو أي عنصر آخر يُراد اختباره، وهما: النسخة أ: وتمثل النسخة الأساسية أو المرجعية، والنسخة ب وتمثل النسخة المعدلة، مع عرض كل نسخة بشكل عشوائي لمجموعة منفصلة من المستخدمين، ومتابعة التغييرات التي تطرأ على سلوك المستخدمين بناءً على النسخة التي شاهدها.

Abandonment Rate

It is the ratio of the number of abandoned shopping carts to the number of carts which initially had items placed in them. Abandonment of online shopping carts is not uncommon, even though shoppers in brick-and-mortar stores rarely abandon their carts. • Example:

- For a given online retail site, it was found that 45,000 customers placed items into their baskets. Only 15,000 completed the purchase.
- Purchases not completed = purchases initiated less purchases completed = $45,000 - 15,000 = 30,000$.
- Abandonment rate = Not completed / Carts with items in = $30,000 / 45,000 = 67\%$

معدل التخلي

هو نسبة سلات الشراء التي تركها العملاء قبل إتمام عملية الشراء مقابل إجمالي عدد سلات الشراء التي أضاف إليها العملاء العناصر المراد شراؤها. ويُعد التخلي عن سلة الشراء من المشكلات الشائعة التي تعاني منها المتاجر الإلكترونية، وقد تعاني المتاجر الفعلية أيضًا من هذه المشكلة لكن بنسبة أقل كثيرًا من نظيرتها الإلكترونية. • مثال:

- في أحد المتاجر الإلكترونية، وضع ٤٥٠٠٠ عميل منتجات في سلات الشراء الخاصة بهم. وقام ١٥٠٠٠ عميل منهم فقط بإتمام عملية الشراء.

- عمليات الشراء غير المكتملة = إجمالي عدد سلات الشراء التي وضع فيها العملاء منتجات لشراؤها - عدد سلات الشراء التي أتمت عملية الشراء = $45,000 - 15,000 = 30,000$
- معدل التخلي = عمليات الشراء غير المكتملة مقسومًا على إجمالي سلات الشراء التي تم وضع منتجات بها = $30,000 / 45,000 = 67\%$

ABC Analysis

ABC analysis is an account classification approach, based on the account's attractiveness. "A" accounts are the most attractive, while "C" accounts are the least attractive. • See Also: *Account Classification*

التحليل الثلاثي (أ/ب/ج)

تُستخدم هذه الأداة لتصنيف قيمة العملاء، بناءً على مدى نشاط وأهمية كل حساب عميل، حيث يشير المستوى أ إلى العملاء الأكثر نشاطًا وأهمية، بينما يشير المستوى ج إلى العملاء الأقل أهمية. • راجع: تصنيف العملاء

Above the Fold

It is the section of a webpage that is uppermost and is visible before scrolling down. Above the fold is where web designers most often recommend important information be displayed.

النصف العلوي من الصفحة

يشير هذا المصطلح إلى الجزء الأعلى من الصفحة والذي عادةً ما يكون أول ما تقع عليه أعين الزوار قبل أن يبدؤوا في النزول لأسفل الصفحة. وعادةً ما ينصح مصممو الويب بعرض المعلومات والمحتوى الأكثر أهمية في هذا الجزء من الصفحة.

Acceptable Price Range

This is the spread of prices that buyers are prepared to pay for goods or services. The acceptable price range is commonly estimated by using a Van Westendorp analysis. • See Also: *Van Westendorp Analysis*

المدى السعري المقبول

يُقصد بهذا المصطلح الحد الأدنى والأقصى من الأسعار التي قد يقبل المتسوقون دفعها مقابل المنتجات والخدمات التي يرغبون في شرائها. ويتم حساب المدى السعري المقبول باستخدام تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية. • راجع: تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية

Access-based Consumption

The process whereby existing assets, that are not fully exploited, are made available to a community where multiple individuals have access to them. The need for ownership is thereby diminished, and users manage the acquisition and distribution of resources in exchange for a fee or other compensation. • Examples: Airbnb for real estate and Uber for car sharing. • Also Known As: *Sharing Economy, Collaborative Consumption*

التسعير حسب الاستخدام

يشير هذا المصطلح إلى العملية التي يتم فيها منح مجموعة واسعة من الأفراد حق الوصول لمنتجات أو خدمات معينة واستخدامها بشكل مؤقت مقابل رسوم محددة. وفي هذا النوع من البيع، لا يحصل المستخدمون على ملكية كاملة للمنتج أو الخدمة التي يستخدمونها، وإنما يحصلون على حق مؤقت لاستخدامها نظير مقابل مادي أو مقابل آخر يتم تحديده. • أمثلة: خدمة إير بي إن بي لمشاركة أماكن الإقامة، وخدمة أوبر لمشاركة السيارات. • يُعرف ب: الاقتصاد التشاركي، الاستهلاك التعاوني

Account

This is any customer that purchases the products/services of a company.

الحساب

يشير إلى أي عميل يقوم بشراء منتجات أو خدمات من شركة ما.

Account Classification

This is the arranging of customers into groups according to criteria such as potential sales. Such classification scheme is a reflection of the relative attractiveness of different customers and is used to direct sales effort. • See Also: *RFM*

تصنيف العملاء

هي عملية تقسيم وتصنيف العملاء في مجموعات وفقًا لمعايير محددة (مثل: المبيعات المحتملة). ويساعد هذا التصنيف على تحديد الأهمية النسبية لكل عميل، مما يساعد بدوره في تحديد الاتجاه الأمثل لجهود التسويق. • راجع: تحليل آر إف إم

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Activities, Interests, and Opinions (AIO)

This is a series of psychographic variables reflecting the interests and beliefs of consumers and which can be measured.

الأنشطة، والاهتمامات، والآراء

هي مجموعة من الخصائص النفسية التي يمكن تحليلها وقياسها لتحديد الاهتمامات والتوجهات التي يفضلها المستهلكون، ومن ثم توجيه وتكثيف جهود التسويق في هذا الاتجاه.

Ad

It is any informational or persuasive message broadcast in the mass media by a named individual, company or organization and the time or space for which is either paid or donated.

الإعلان

هو أي رسالة يتم نشرها عبر وسائل الإعلام المختلفة من قبل فرد أو شركة أو مؤسسة بهدف مشاركة معلومات محددة أو إقناع الجمهور بشيء محدد، ويتم دفع رسوم مقابل الوقت أو المساحة المخصصة للإعلان، ما لم يتم الاتفاق على غير ذلك.

Ad Awareness

The percentage of target customers who have shown awareness (aided or not) of a brand's advertising.

نسبة الوعي بالإعلان

هي نسبة العملاء المستهدفين الذين أظهروا معرفتهم بإعلان العلامة التجارية، سواء كان هذا الوعي موجهاً أم لا.

Ad Clicks

The click count by users for a given online advertisement.

عدد النقرات على الإعلان

هو عدد المرات التي قام فيها المستخدمون بالنقر على أحد إعلانات الويب.

Ad Copy

The voiced or written wording that expresses the message of any advertisement. Formerly, this did not include the artwork and graphics; more recently it has come to refer to the whole of the finished work.

محتوى الإعلان

هو الكلمات المكتوبة أو المسموعة التي تعبر عن الرسالة التي يريد الإعلان توصيلها. ولم يكن هذا المصطلح يتضمن في السابق أعمال الجرافيك أو الأعمال الفنية التي يحتويها الإعلان، لكنه أصبح مؤخراً يشير إلى جميع العناصر التي يتكون منها الإعلان.

Ad Views

This is the number of times the ad is displayed (clicked or not). Every display is counted as one impression or view. By means of an impression count, the opportunities to see can be estimated, and this forms the basis of the cost quote. • See Also: *Impression, View, Cost per Impression (CPI), Cost per Click (CPC)*

مشاهدات الإعلان

هي عدد المرات التي تم فيها ظهور الإعلان (سواء تم النقر عليه أم لا). ويتم حساب كل مرة يتم فيها ظهور الإعلان بمثابة انطباع أو مشاهدة. ومن خلال حساب عدد هذه الانطباعات، يمكن تقدير فرص أو احتمالات مشاهدة الإعلان، وهو ما يتم تحديد تكلفة الإعلان على أساسه. • راجع: الانطباع، المشاهد، التكلفة لكل ظهور، التكلفة لكل نقرة

Adaptation Pricing Policy

This is the adapting of prices in the home country to those in markets in the rest of the world.

سياسة تكيف التسعير

هي تعديل وتكييف الأسعار في السوق المحلي لتناسب مع نظيراتها في الأسواق العالمية.

Adjacencies plan

A plan that lays out which categories of products will be displayed next to which others.

خطة عرض المنتجات

هذه الخطة تحدد نظام عرض المنتجات من خلال تحديد الأصناف التي سيتم عرضها بجوار بعضها البعض.

Adopter Categories

Within any population which starts using or consuming innovative products/services, five subgroups are often identified based on the sequence of their adoption of the product/service:

1. Innovators (2%:5% of the total actual adopters): The first to adopt a new product/service.
2. Early Adopters (10%:15%): These follow the innovators. As opinion leaders, they have influence over the early majority. Appreciating what the innovators have discovered about the innovative product/service and found a practical use for, early adopters then communicate the usefulness of the new product/service to the people who follow them.
3. Early Majority (35%): They prefer to see what the outcome of product trial by the two earlier groups is. They hold back on adopting innovative products until they are certain that they will derive value from them.
4. Late Majority (35%): They take a skeptical approach. They prefer to see that an innovation has been accepted by a majority of consumers and that there has been a price drop, before adopting the new product.
5. Laggards (5%:10%): They have a traditionalist view. They regard what they have as good enough, and they are unenthusiastic adopters of new products, consuming or using them only because they feel they have to.

فئات المشتريين

عندما يتم طرح منتج جديد أو خدمة جديدة بالأسواق، يسارع بعض المشتريين باقتنائه بينما يتأخر البعض الآخر في قرار الشراء، وبناءً على ذلك، تم تقسيم المشتريين إلى خمس فئات وفقاً لمدى إقبالهم على اقتناء المنتج الجديد وسرعة شرائه:

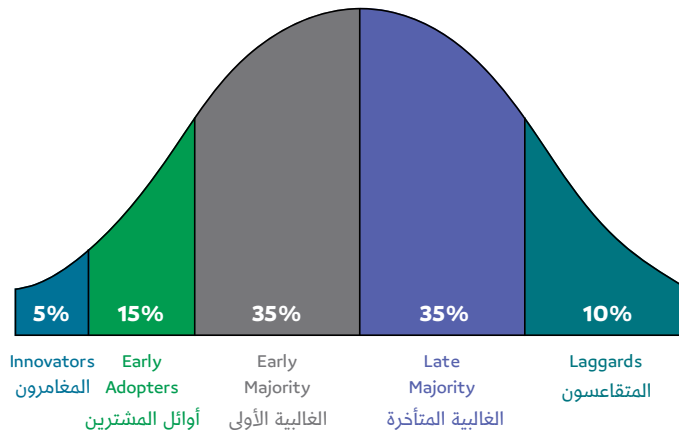
١. المغامرون: يمثلون ٢ - ٥٪ من إجمالي المشتريين، وهم أول فئة تسارع بشراء المنتج أو الخدمة الجديدة.

٢. أوائل المشتريين: يمثلون ١٠ - ١٥٪ من إجمالي المشتريين، وهم ثاني فئة تبادر بشراء المنتج الجديد بعد المغامرين. وعادةً ما تتميز هذه الفئة بقوة الشخصية وقوة التأثير فيمن حولهم مما يجعلهم من أكثر الفئات المستهدفة من قبل الشركات. وهذه الفئة تدرك الفوائد العملية التي اكتشفها المغامرون في المنتج الجديد، ثم تنقل هذه الفوائد إلى الفئة التالية في هرم المشتريين.

٣. الغالبية الأولى: تمثل هذه الفئة ٣٥٪ من المشتريين. وهي تفضل التأني في قرار شراء المنتج الجديد حتى ترى نتائج استخدامه من قبل الفئتين السابقتين. فهي تؤجل قرار الشراء حتى تتأكد بشكل قاطع من فوائد المنتج الجديد بالنسبة لها.

٤. الغالبية المتأخرة: تمثل ٣٥٪ أيضاً من المشتريين. وهي لا تثق في أي منتج جديد حتى تتأكد من قبوله من جانب غالبية المستهلكين. وغالباً ما تنتظر انخفاض أسعاره قبل أن تبادر باقتنائه.

٥. المتقاعدسون: هؤلاء يمثلون ٥ - ١٠٪ من المشتريين، ويفكرون دائماً بطريقة تقليدية، فهم غير متحمسين لاقتناء أي منتج جديد، ويعتبرون البدائل التقليدية القديمة التي يستخدمونها كافية لتلبية احتياجاتهم. وفي بعض الأحيان، تقوم هذه الفئة بشراء أو استخدام منتج جديد دون حماس فقط لإرضاء أو مواكبة من حولهم.



Advertising

The placement of announcements and messages in time or space by businesses, nonprofit organizations, government agencies and individuals who aim to inform and/or persuade members of a target market or audience about the merits of their products, their services, their organization or their ideas.

Advertising Effectiveness

It is the measure of how well a specific advertisement or advertising campaign is regarded as having met the objectives specified by the client. There are various ways in which this evaluation can be effected, including by means of brand preference measures, inquiry tests, recall tests, and market tests.

Affiliate Marketing

An online marketing strategy allowing revenue sharing between online advertisers/merchants and online publishers/salespeople. The basis for compensation is usually on performance measures, such as sales, clicks, registrations, or some combination of these and other factors.

Affiliates

Those who wish to promote the products of other people and thereby earn commissions for every sale concluded via their referral as an Affiliate.

عملية الإعلان

هي الإعلانات والرسائل التي يتم نشرها عبر وسائل الإعلام من قِبل الجهات المختلفة (مثل الأفراد، أو الشركات، أو المنظمات غير الربحية، أو الوكالات الحكومية، إلخ) بهدف مشاركة معلومات محددة مع الجمهور أو إقناع الفئة المستهدفة في أحد الأسواق بالمنتجات والخدمات التي يقدمونها أو بالأفكار والأهداف التي يسعون لتحقيقها.

التأثير الإعلاني

هو تقييم وقياس مدى نجاح إعلان معين أو حملة إعلانية معينة في تحقيق الهدف المنشود منها. وهناك العديد من الوسائل التي يمكن من خلالها تقييم التأثير الإعلاني لإحدى الحملات، مثل: قياس مستوى تفضيل العلامة التجارية بين المستهلكين، واستطلاعات الرأي العشوائية، واستبيانات درجة تذكر الجمهور للإعلان أو العلامة، واختبارات تقبل السوق للمنتج، إلخ.

التسويق بالعمولة

هو إحدى إستراتيجيات التسويق الرقمي التي تتيح مشاركة الأرباح بين صاحب الإعلان (على سبيل المثال: التاجر) والجهة المسؤولة عن نشر وترويج الإعلان، حيث تحصل الأخيرة على عمولة مالية مقابل ترويج الإعلان. ويتم تحديد هذه العمولة بناءً على عدد من مؤشرات الأداء، مثل: حجم المبيعات، أو عدد النقرات، أو عدد مرات التسجيل، وغيرها من المؤشرات المستخدمة في تقييم نجاح الإعلان. وفي بعض الأحيان، يتم تحديد العمولة بناءً على مزيج من هذه المؤشرات.

جهة التسويق بالعمولة

هي الجهة الراغبة في تسويق منتجات الشركات أو الجهات الأخرى نظير الحصول على عمولة مادية مقابل كل عملية بيع تتم عن طريقها.

Affinities

The tendency for similar or complementary retail stores to be sited close to one another. • Example: a city's furniture stores may be clustered together in order to make consumer comparison shopping easier.

التقارب السوقي

يشير هذا المصطلح إلى ميل المتاجر التي تبيع منتجات متشابهة أو مكملة تأسيس فروعها بالقرب من بعضها البعض. • مثال: في كثير من المدن يتم تأسيس متاجر الأثاث في مكان واحد بالقرب من بعضها البعض لمساعدة المستهلكين على إجراء عمليات المقارنة بشكل أسهل.

Aggregation

A notion of market segmentation in which it is assumed that most consumers behave similarly to one another.

التسويق التجميعي

يشير هذا المصطلح إلى أحد مفاهيم تقسيم السوق التي تفترض أن غالبية المستهلكين سيستجيبون بطريقة مشابهة، ومن ثم يتم استهدافهم كشريحة واحدة.

AIO Analysis

The analysis of people's lifestyles, interests, and their preferences. Since the analysis is carried out on the basis of a person's activities, interests, and opinions, it is termed AIO Analysis. • Also Known As: *Psychographics, Lifestyle Analysis*

تحليل الأنشطة، والاهتمامات، والآراء

هو تحليل أسلوب حياة المستهلكين وميولهم واختياراتهم المفضلة. ويعتمد بشكل أساسي على رصد وتحليل أنشطة واهتمامات وآراء المستهلكين للتعرف على ميولهم وتوجهاتهم. • يُعرف ب: التحليل النفسي للأنماط الاستهلاكية، وتحليل أسلوب الحياة

Alliance

An agreement between two or more enterprises that they will, over their long-term relationship, each forego a measure of their own autonomy while jointly pursuing particular goals.

التحالف

هو اتفاق بين اثنتين أو أكثر من الشركات يحدد شكل العلاقة بينها لفترة طويلة، حيث تتعاون جميعها على تحقيق أهداف معينة، مع الحفاظ على استقلالية كل منها في إدارة أعمالها.

All-You-Can-Afford Budgeting

The approach that a business or organization adopts to its advertising budget, whereby it is established that the amount to be spent on advertising will be the funds that remain once all of its other necessary expenditures and investments have been covered in the comprehensive budget.

الميزانية الإعلانية المتاحة

هي إحدى الأساليب العملية التي تستعين بها المؤسسات لتحديد الميزانية المناسبة لأنشطتها الإعلانية. وفي هذا الأسلوب، يتم تحديد الميزانية الإعلانية بعد الوفاء بكافة الالتزامات الاستثمارية والنفقات الضرورية المنصوص عليها في الميزانية الشاملة للمؤسسة، ويكون الفائض المادي المتبقي هو الميزانية المتاحة للإعلانات.

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Ansoff Matrix

A model that aids strategic planning that was developed by Igor Ansoff to assist enterprises in deciding whether it is advantageous to them to enter a market. The four growth strategies are:

1. Market Penetration
2. Product Development
3. Market Development
4. Diversification

• Also Known As: *Product-Market Growth Matrix*

مصفوفة أنسوف

هي أداة تسويقية فعالة للمساعدة في عملية التخطيط الإستراتيجي، وقد ابتكرها العالم الروسي إيجور أنسوف لمساعدة الشركات على اتخاذ القرار المناسب بشأن دخول أسواق جديدة أو التوسع في الأسواق الحالية. وهي تقدم أربع خيارات إستراتيجية للنمو:

١. اختراق السوق
٢. تطوير المنتج
٣. تطوير السوق
٤. التنوع

• يُعرف بـ: مصفوفة نمو المنتج والسوق



Artwork

Any illustration, such as design elements, drawing, painting, or photography that forms part of an advertisement.

المواد الإبداعية

هي كافة العناصر الفنية المستخدمة في الإعلان (بما في ذلك: عناصر التصميم، والرسومات، والصور الفوتوغرافية، والصور المرسومة، إلخ).

Assortment

The range of choice the consumer is presented with for a given class of goods.

• Example: For men's shirts, it is the range of prices, styles, colors, patterns, and materials that is available for customer selection.

تشكيلة المنتج

هي مجموعة الخيارات المختلفة التي يتم تقديمها للمستهلك من نفس فئة المنتج لاختيار ما يناسبه من بينها. • مثال: في فئة القمصان الرجالي، تتضمن التشكيلة مجموعات القمصان المتنوعة المتاحة للعميل للاختيار من بينها، والتي تختلف في الأسعار، والألوان، والموديلات، والنقوشات، والخامات، إلخ.

Attention, Interest, Desire, Action (AIDA)

It is a method to understand how advertising and selling work. It is assumed that there are a number of stages which the consumer goes through in the influence process. First, Attention is engendered, followed by Interest, then Desire, and finally the Action called for in the message.

نموذج الوعي، والاهتمام، والرغبة، والفعل

يساعد هذا النموذج على فهم العلاقة بين عملية الإعلان والمبيعات. ووفقًا لهذا النموذج، يمر المستهلك بأربع مراحل عبر عملية التأثير الإعلاني، وهي على الترتيب: جذب انتباه المستهلك وضمان وعيه بالمنتج (الوعي)، وزيادة اهتمامه بالمنتج (الاهتمام)، وتعزيز رغبته في اقتناء المنتج (الرغبة)، وإقناع المستهلك ودفعه لشراء المنتج (الفعل).

The AIDA model

نموذج "أيدا"



Attraction Model

This is a model relating to market-share and is predictive of a particular brand's market share, this being expressed as the given brand's "attraction" divided by the sum of the "attraction" levels of all brands in the market.

نموذج جاذبية العلامة

يرتبط هذا النموذج بالحصة السوقية للعلامة التجارية ويمكن استخدامه لتقييم مستوى انتشار العلامة في السوق، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة مستوى جاذبية العلامة التجارية على مجموع جاذبية جميع العلامات المنافسة الأخرى في السوق.

Attributes

These are the identifying and differentiating characteristics of products. A product's attributes usually comprise features, functions, benefits, and uses.

الميزات

هي الخصائص الفردية التي تميز المنتج عن غيره من المنتجات المماثلة. وهي تتضمن كافة الأمور المتعلقة بالمنتج، مثل المواصفات والفوائد والاستخدامات.

Audience

As a totality, the number of persons or households exposed to a specific kind of advertising media.

الجمهور

بشكل عام، يمكن تعريف الجمهور على أنه عدد الأشخاص أو الأسر المستهدفين من إحدى الحملات الإعلانية.

Augmented Product

A product that includes, in addition to its core benefit and its physical being, other benefits such as service, warranty, and image.

المنتجات المُعزّزة

هي المنتجات التي قامت الشركة بتعزيز ميزاتها من خلال تقديم خصائص إضافية إليها إلى جانب خصائصها وفوائدها الأصلية (مثل تقديم خدمة إضافية، أو ضمان إضافي، إلخ).

Average Price Charged

There are several useful price benchmarks with which a manager can compare a brand's price. These benchmarks are based on the "average price" in the marketplace, for either some or all competitors.

- See Also: *Price Premium*

متوسط الأسعار المطبقة

هناك العديد من المؤشرات التي يمكن للعلامة التجارية استخدامها لمقارنة أسعار منتجاتها مع منتجات العلامات الأخرى. وتعتمد هذه المؤشرات على متوسط الأسعار في السوق لبعض أو كل المنتجات المنافسة المتواجدة في السوق. • راجع: فرق السعر

Awareness, Attitudes and Usage Metrics (AAU)

AAU metrics are a tracking of trends in customer attitudes and behaviors. These metrics may include data from prior periods, different markets, or competitors about changes in customer awareness, attitudes, and behaviors measured against a clear comparator. Data on attitudes and beliefs provide an in-depth perspective on the question of why specific users do, or do not, favor particular brands. • See Also: *Hierarchy of Effects Model*

مقاييس الوعي بالعلامة التجارية، والتوجهات الاستهلاكية، ومعدل الاستخدام

تعمل هذه المقاييس على رصد وتتبع توجهات وسلوكيات المستهلكين. وهي تعتمد على تحليل العديد من البيانات (مثل البيانات الخاصة بفترات سابقة، أو الأسواق المختلفة، أو المنافسين) من أجل التعرف على التغيرات التي طرأت على توجهات وسلوكيات وآراء المستهلكين في أمر من الأمور. وتساعد تلك البيانات على تقديم رؤية أوضح حول أسباب تفضيل المستهلكين لعلامات تجارية معينة دون الأخرى. • راجع: مراحل التأثير الإعلاني

B2B Advertising

It is a field of advertising for products, services, resources, materials, and supplies bought and used by businesses. It includes:

- Industrial Advertising: involving goods, services, resources, and supplies which are used in the production of other goods and services
- Trade Advertising: directed toward wholesalers and retailers
- Professional Advertising: directed at the members of various professions who may use or recommend the advertised product
- Agricultural Advertising: directed at farmers as business customers of different products and services.

الإعلانات الموجهة للشركات

هو الإعلان عن المنتجات والخدمات والموارد والذات المستخدمة من قبل الشركات وليس الأفراد. وتتضمن الآتي:

- إعلانات القطاع الصناعي: وتشمل الإعلان عن المنتجات والخدمات والموارد والإمدادات المستخدمة في تصنيع منتجات أخرى.
- إعلانات القطاع التجاري: وتشمل الإعلانات الموجهة لتجار الجملة والتجزئة.
- إعلانات القطاع المهني: وتشمل الإعلان عن المنتجات والخدمات التي يحتاجها أصحاب المهن والحرف المختلفة.
- إعلانات القطاع الزراعي: وتشمل الإعلان عن المنتجات والخدمات التي يحتاجها المزارعون.

Backlink

It is an incoming link to a web page. Backlinks play a significant role in search engine optimization (SEO) because some search engines prioritize websites which have a good number of quality backlinks. Sites containing a greater number of backlinks are usually ranked higher in search engine results pages (SERPs). • See Also: *Search Engine Optimization, Search Engine Results Pages*

الروابط الخلفية

هي الروابط الخارجية التي تشير إلى إحدى صفحات الويب، وهي تلعب دورًا كبيرًا في تحسين نتائج محركات البحث (SEO)، لأن بعض محركات البحث تفضل المواقع يشير إليها مواقع كثيرة ذات شأن. وعادةً ما تحقق المواقع صاحبة العدد الأكبر من الروابط الخلفية نتائج أفضل في معدل ظهورها وترتيبها على محركات البحث. • راجع: تحسين نتائج محركات البحث، صفحات نتائج محركات البحث

Backward Integration

This is the kind of integration in which a company takes over one or more of its suppliers or builds up its own supply capability so as to increase profit and/or control. • See Also: *Integration, Vertical Integration, Backward Vertical Integration*

التكامل الخلفي

هو أحد أنواع التكامل الرأسي، وتقوم فيه الشركة بالاستحواذ على أحد (أو بعض) مورديها، أو تقوم بتأسيس شركة التوريد الخاصة بها بهدف زيادة أرباحها وتعزيز كفاءتها التشغيلية. • راجع: التكامل، التكامل الرأسي، التكامل الخلفي

Backward Vertical Integration

This is the kind of integration in which a company acquires two or more stages of its supply chain. • See Also: *Integration, Vertical Integration*

التكامل الرأسي الخلفي

في هذا النوع من التكامل، تقوم الشركة بالاستحواذ على اثنين أو أكثر من الموردين في سلسلة التوريد. • راجع: التكامل، التكامل الرأسي

Barriers to Competition

These include the economic, legal, technical, psychological, or other factors which lower competitiveness to levels below those that would occur naturally if these factors were not present. Barriers include branding, advertising, patents, entry restrictions, tariffs, and quotas. A further barrier to competition is product differentiation.

معوقات المنافسة

يتضمن ذلك كافة العوامل الاقتصادية والقانونية والتقنية والنفسية أو غيرها من العوامل التي تحد من القدرة على المنافسة، فتصبح الشركة غير قادرة على المنافسة بنفس القوة التي كان يمكن أن تتمتع بها في ظل غياب هذه العوامل. وتشمل تلك المعوقات العديد من الجوانب، مثل جهود الترويج للعلامة التجارية، والأنشطة الإعلانية، وبراءات الاختراع، والرسوم الجمركية، وحظر السفر، والأسعار، والقدرة على تقديم منتجات أكثر تميزًا من المنتجات المنافسة، إلخ.

BCG-Matrix

This is a tool which can help corporations analyze their business units or product lines for the purpose of allocating resources. Business units (or products) are ranked on the basis of their relative market shares and growth rates.

1. Cash Cows: high market share in a slow-growing industry
2. Dogs or Pets: low market share in a mature, slow-growing industry
3. Question Marks or Wild Dogs: low market share in a high-growth market
4. Stars: high market share in a fast-growing industry

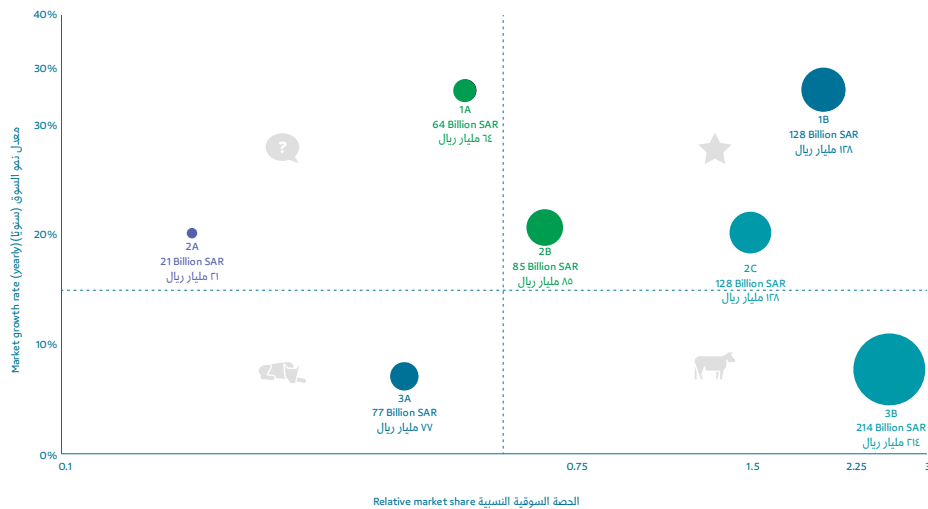
• Also Known As: *Growth-Share Matrix, Product Portfolio Matrix, Boston Consulting Group Analysis, Portfolio Diagram*

مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية

هي إحدى أدوات التخطيط الإستراتيجي التي تساعد الشركات على تحليل قطاعات الأعمال أو خطوط الإنتاج الخاصة بها من أجل تحديد الموارد المناسبة لها. ويتم تصنيف قطاعات الأعمال (أو المنتجات) بناءً على الحصة السوقية النسبية لكل منها ومعدل نمو القطاع. وتتألف المصفوفة من أربعة تصنيفات رئيسية يُرمز لها برموز وحيوانات مختلفة، على النحو التالي:

١. البقرة المدرة للأرباح (البقرة النقدية): منتجات ذات حصة سوقية كبيرة في ظل سوق بطيء النمو.
٢. الكلاب أو الحيوانات الأليفة: منتجات ذات حصة سوقية منخفضة في ظل سوق ناضج وبطيء النمو.
٣. علامات الاستفهام أو الكلاب الشرسة: منتجات ذات حصة سوقية منخفضة في ظل سوق سريع النمو.
٤. النجوم: منتجات ذات حصة سوقية كبيرة في ظل سوق سريع النمو.

• يُعرف ب: مصفوفة النمو والحصة السوقية، مصفوفة محفظة المنتجات، تحليل مجموعة بوسطن الاستشارية، مخطط المحفظة الاستثمارية



Behavioral Targeting

It is the strategy of targeting ads to groups whose individual members bear resemblances not only where location, gender or age are involved, but also where their actions and reactions in their online environment are similar.

الاستهداف السلوكي

هي إستراتيجية تسويقية يتم من خلالها استهداف مجموعة محددة من المستهلكين نظرًا لتشابه أفرادها ليس فقط في النوع والعمر والموقع الجغرافي وإنما أيضًا في سلوكياتهم وردود أفعالهم على الإنترنت.

Benefit Segmentation

This is a process in which consumers are grouped into market segments according to the desirable outcomes sought from the product. • Example: *The toothpaste market may include one segment seeking cosmetic benefits, such as whiter teeth, and another segment focused on health benefits, such as prevention of tooth decay.*

Bounce rate

This is a measure of how successfully a website encourages visitors to "continue" with their visit. It is expressed as a percentage and shows what proportion of the visits end on the first page.
$$\text{Bounce Rate Percentage} = \frac{\text{Number of Visits that access only a single page}}{\text{Total number of visits to the website}}$$

Brand

This is any name, term, design, symbol, or other feature that identifies the goods or service of one seller from those of other sellers. As an intangible asset, its purpose is to create distinctive images and associations in the minds of stakeholders, and so generate economic benefit/values.

Brand Awareness

This is the percentage of potential customers or consumers who are able to recognize or name a particular brand.

التصنيف بالمزايا

هي عملية يتم من خلالها تصنيف المستهلكين إلى مجموعات بناءً على المزايا التي تتوقع كل مجموعة تحقيقها من المنتج. • مثال: في سوق معاجين الأسنان، هناك مجموعة من المستهلكين تسعى لتحقيق أهداف تجميلية (مثل تبييض الأسنان)، وهناك مجموعة أخرى تسعى لتحقيق فوائد صحية (مثل الحماية من التسوس)، إلخ.

معدل مغادرة الموقع

هو مقياس لمدى نجاح الموقع الإلكتروني في جذب الزوار وتشجيعهم على الاستمرار في تصفح الموقع. ويتم التعبير عنه في صورة نسبة مئوية تمثل نسبة الزيارات التي توقفت عند الصفحة الأولى ولم تستمر في تصفح بقية الموقع.
$$\text{معدل مغادرة الموقع} = \frac{\text{عدد الزوار الذين استعرضوا الصفحة الأولى فقط مقسومًا على إجمالي عدد الزيارات التي استقبلها الموقع.}}{\text{إجمالي عدد الزيارات}}$$

العلامة التجارية

هي جميع العناصر التي تميز منتجات الشركة وخدماتها عن المنتجات والخدمات المشابهة التي تنتجها الشركات المنافسة. وتتضمن اسم الشركة وشعارها ورمزها وأي عنصر آخر يساهم في تمييز منتجات الشركة عن سائر المنتجات الأخرى وهي تمثل أحد الأصول غير المادية للشركة، ويتمثل الهدف الرئيسي منها في خلق صورة مميزة للشركة في أذهان المستهلكين مما ينتج عنه العديد من الفوائد الاقتصادية والتجارية.

الوعي بالعلامة التجارية

هو نسبة العملاء المحتملين الذين يمكنهم التعرف على العلامة التجارية وتمييزها عن العلامات الأخرى.

Brand Development Index (BDI)

It is a measure of the sales performance of a brand within a specific group of customers (in a given geographical area), as compared with that brand's average performance among all customers (all geographical areas). It helps marketers to identify which segments are the strong ones and which the weak ones (usually demographic or geographic) and, in consequence, to be able to take the right actions.

Brand Image

This is how a brand is perceived in the minds of individuals; what they believe about a brand: their thoughts, feelings, and expectations.

Brand Loyalty

This is a reflection of how consistently a consumer purchases the same brand within a product class.

Brand Manager

This is the person who is responsible for developing marketing plans, coordinating the functional department's implementation of the plan, and checking on the performance of their assigned brand/product.

• Also Known As: *Product Manager*

Brand Personality

This is the psychological nature of a particular brand as intended by its sellers, in contrast to brand image (what is seen or believed by consumers about the brand).

• See Also: *Brand Image*

مؤشر نمو العلامة التجارية

هو تقييم مستوى المبيعات وسط مجموعة معينة من المستهلكين (في منطقة جغرافية معينة) مقارنةً بمتوسط أداء العلامة بين جميع مجموعات المستهلكين (في جميع المواقع الجغرافية). ويساعد هذا التقييم الشركة على تحديد مجموعات المستهلكين الأكثر والأقل أهمية (سواء من الناحية الديموغرافية أو الجغرافية)، ومن ثم اتخاذ القرارات والخطوات المناسبة.

صورة العلامة التجارية

تتضمن صورة العلامة في أذهان المستهلكين، وتشمل آرائهم وشعورهم تجاه العلامة وتوقعاتهم منها.

الولاء للعلامة التجارية

يُقصد بهذا المصطلح مدى مداومة العميل على شراء منتج معين من نفس العلامة التجارية في كل مرة.

مدير العلامة التجارية

هو الشخص المسؤول عن إعداد خطط التسويق الخاصة بالعلامة، والتنسيق بين الإدارات المختلفة لضمان تنفيذ كل منها لدورها في تلك الخطط، ومتابعة أداء العلامة أو المنتج المسؤول عنه.

• يُعرف ب: مدير المنتج

شخصية العلامة التجارية

هي مجموعة من الصفات والسمات الإنسانية التي تريد الشركة ربطها بعلامتها التجارية. وذلك على عكس صورة العلامة التجارية التي تعتمد على آراء المستهلكين في العلامة. • راجع: صورة العلامة التجارية

التسويق والمبيعات Sales and Marketing

Brand Positioning

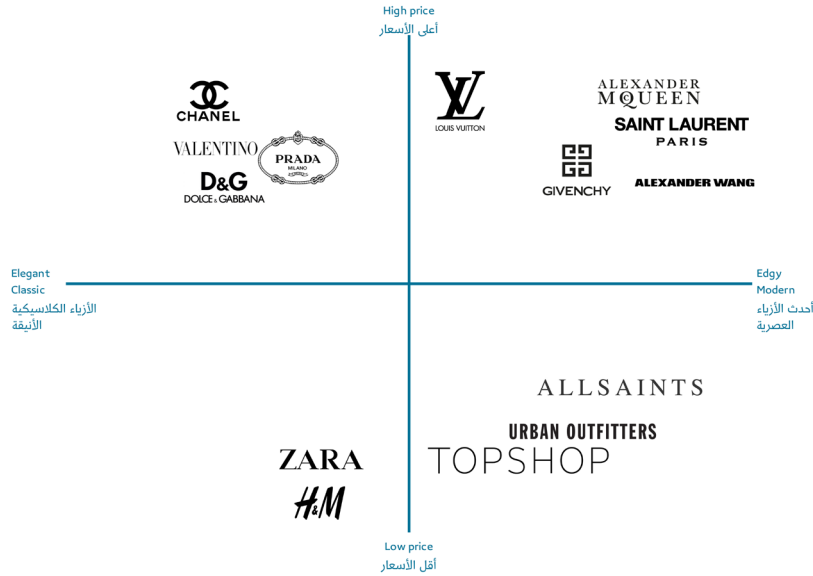
In the minds of customers, this is how a brand is perceived and how it is distinguished from the products of competitors.

• See Also: *Market Segmentation*

مكانة العلامة التجارية

هي كيفية رؤية المستهلكين للعلامة التجارية ومدى تميز منتجاتها عن منتجات الشركات المنافسة.

• راجع: تقسيم السوق



Brick-and-Mortar

This is a reference to businesses which have a physical presence. • See Also: *Bricks-and-Clicks*

المتاجر التقليدية

هي المتاجر التي لديها فروع مادية فعلية وليس مجرد فروع افتراضية على الإنترنت فقط. • راجع: المتاجر التقليدية بواجهة إلكترونية

Bricks-and-Clicks

This is a business model in which physical retail locations (brick-and-mortar) are integrated with online marketing (online ordering, for example).

• See Also: *Brick-and-Mortar*

المتاجر التقليدية بواجهة إلكترونية

هو أحد نماذج الأعمال التي يقوم فيها المتجر التقليدي (المتجر الفعلي) بإضافة أنشطة التسوق الإلكتروني إلى أعماله (مثل إتاحة الشراء عبر الإنترنت). • راجع: المتاجر التقليدية

Buyer Persona

The representation of an ideal client.

• Also Known As: *Avatar*

شخصيات المشترين

هي شخصيات تخيلية تصنعها الشركة للعميل المثالي. • يُعرف ب: أفاتار

Buying Power Index (BPI)

It is a weighted index that translates three basic elements (population, effective buying income, and retail sales) into a measurement of a market's ability to buy. Demand for new stores can be predicted using it, and it can also be used to evaluate the performance of existing stores. • See Also: *Effective Buying Income*

Buying Roles

The activities that one or more persons might perform in a buying decision. There are six buying roles:

1. Initiator: the person first suggesting or thinking of the idea of buying the particular product/service
2. Influencer: a person whose views influence other members of the buying center when they are in the process of making the final decision
3. Decider: the person who ultimately determines any part of or the entire buying decision-whether to buy, what to buy, how to buy, or where to buy;
4. Buyer: the person who deals with the paperwork of the purchase itself
5. User: the person(s) who consumes or uses the product/service
6. Gatekeeper: the person(s) who controls information or access, or both, to decision makers and influencers.

Call to Action (CTA)

It refers to any directive design or text that prompts an immediate response from the user such as "Buy Now", "Download Now" or "Subscribe today and get a discount".

مؤشر القوة الشرائية

هو مؤشر يهدف لقياس قدرة المستهلكين في سوق معين على الشراء، ويتكون من ثلاثة عناصر أساسية، وهي: عدد السكان، والدخل الصافي للمستهلكين، ومبيعات التجزئة. ويمكن استخدامه للتنبؤ بحجم الطلب المتوقع في المتاجر الجديدة، وكذلك لتقييم أداء المتاجر الحالية. • راجع: صافي الدخل

أطراف عملية الشراء

هي جميع الأطراف التي تقوم بدور أو بآخر من شأنه التأثير في قرار الشراء. وهناك ستة أطراف رئيسية في عملية الشراء:

١. المبادر: هو أول شخص يقترح أو يفكر في شراء منتج أو خدمة معينة.

٢. المؤثر: الشخص الذي تؤثر آراؤه على بقية أطراف عملية الشراء عندما يكونون في مرحلة اتخاذ قرار الشراء النهائي.

٣. صاحب القرار: الشخص الذي يحدد قرار الشراء أو جزء منه (على سبيل المثال: قرار شراء المنتج من عدمه، ما المنتج الذي سيتم شراؤه، كيف تتم عملية الشراء، من أين يمكن شراء المنتج المطلوب، إلخ).

٤. المشتري: الشخص الذي يقوم بعملية الشراء ذاتها.

٥. المستخدم: الشخص (أو الأشخاص) الذي يستهلك أو يستخدم المنتج أو الخدمة.

٦. ممثل الشركة: الشخص (أو الأشخاص) المسؤول عن إدارة المعلومات والتواصل مع أصحاب القرار والمؤثرين.

الدعوة لاتخاذ إجراء

يشير هذا المصطلح إلى الصور والعبارات والنصوص وغيرها من عناصر التصميم التي تدعو الجمهور لاتخاذ قرار فوري أو استجابة فورية، مثل العبارات التالية: "بادر بالشراء الآن"، أو "قم بالتحميل الآن"، أو "اشترك اليوم واستمتع بالخصم".

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Cannibalization

It refers to a loss in sales or market share of one product as a result of the introduction of a new product by the same producer.

المنافسة الذاتية

يُطلق عليها أحياناً الاتهام الذاتي، وتشير إلى تراجع مبيعات الشركة من أحد المنتجات أو خسارة جزء من حصتها السوقية لهذا المنتج نتيجة إطلاق منتج جديد في الأسواق تابع لنفس الشركة.

Campaign

A commonly themed and coordinated set of activities used to promote a product, service or business across different advertising media.

الحملة الترويجية

هي مجموعة الأنشطة التي يتم تنظيمها عبر قنوات الإعلان المختلفة من أجل الترويج لمنتج أو خدمة أو شركة معينة.

Cash Cow

A harvesting strategy that maximizes the short-run cash flow from a business in anticipation for deterioration of market share and an eventual withdrawal from the market.

المشروعات المدرة للأرباح (البقرة النقدية)

هي إستراتيجية فعالة لزيادة الأرباح على المدى القصير من خلال خفض الاستثمارات في إحدى قطاعات الأعمال أو خطوط الإنتاج التي يُتوقع تراجع حصتها السوقية وسحبها من الأسواق.

Cause Marketing

A promotional strategy that associates a company's sales campaign with a nonprofit organization. • Example: make a donation to the cause by purchasing a product/service

التسويق الاجتماعي

هي إستراتيجية تسويقية تربط الحملة التسويقية للشركة بأحد القضايا الاجتماعية الهامة. • مثال: التبرع بجزء من ثمن المنتج أو الخدمة لصالح إحدى القضايا الاجتماعية الهامة.

Channel

The manufacture-to-the-end-user journey of a product.

القناة التسويقية

هي جميع الأنشطة التسويقية المرتبطة برحلة المنتج، بدايةً من عملية التصنيع وحتى الوصول للمستهلك النهائي.

Cherry Picking

It describes a situation in which a buyer selects only a few items from one seller's range and others from another's range. It can also be a description of a customer's tendency to buy only items which are on sale.

الاختيار الانتقائي

يشير هذا المصطلح إلى المواقف التي يقوم فيها المستهلك بشراء بعض المنتجات من علامة تجارية معينة وشراء منتجات أخرى من علامة مختلفة. كما يشير إلى المواقف التي يقوم فيها المستهلك بشراء المنتجات التي تشملها الخصومات فقط.

Churn Rate

It is a metric that shows how many customers are retained and at what value. • Example: If a company had 1000 customers at the beginning of January and at the end of January, they dropped to 800 (do not include new customers joining in the month of January), the Churn Rate = $(1000 - 800) / 1000 = 200/1000 = 20\%$

Click-Through Rate (CTR)

This is a method to measure the success of an online advertising campaign for a particular website as well as the effectiveness of an email campaign, by recording the number of users that clicked on a particular link.

Cognition

This is all of the mental processes involved in interpreting and making decisions, including the beliefs and meanings which arise out of these processes.

Cold Calling

This is a prospecting approach whereby a salesperson makes visits to entirely unfamiliar organizations.

Commercialization

It is the last stage in the development cycle for a new product. It usually includes all the activities of introducing the product into the marketplace; its manufacture and distribution, as well as its promotion.

• See Also: *New Product Development*

معدل فقد العملاء

هو أحد المقاييس المستخدمة لتوضيح عدد العملاء الذي نجحت الشركة في الاحتفاظ بهم، والتكلفة التي تكبدتها نظير ذلك من خلال حساب نسبة خسارة العملاء. • مثال: سجلت إحدى الشركات ١٠٠ عميل في بداية شهر يناير، لكن مع نهاية نفس الشهر، انخفض عدد هؤلاء العملاء إلى ٨٠ عميل فقط (لا يشمل ذلك العملاء الجدد الذين انضموا خلال الشهر). في هذه الحالة يمكن حساب معدل الاحتفاظ بالعملاء من خلال المعادلة الحسابية التالية: معدل الاحتفاظ بالعملاء = $(100 - 80) / 100 = 20 / 100 = 20\%$

نسبة النقر

يستخدم هذا المقياس لتقييم مدى نجاح الحملة الإعلانية لأحد المواقع الإلكترونية، وكذلك لقياس تأثير حملات البريد الإلكتروني، ويتم ذلك من خلال تسجيل عدد المستخدمين الذين قاموا بالنقر على روابط معينة.

الإدراك

هو جميع العمليات الذهنية التي يستخدمها المستهلك لتحليل وتحديد قرار الشراء، بما في ذلك المعتقدات والتفسيرات والتحليلات الناشئة عن تلك العمليات.

التواصل العشوائي

يُطلق عليه أيضًا اسم التواصل البارد، ويشير إلى جهود ممثلي المبيعات للتواصل مع العملاء المحتملين بشكل عشوائي.

طرح المنتج في السوق

تمثل هذه العملية المرحلة الأخيرة من دورة تطوير المنتج الجديد. وهي تشمل كافة الإجراءات التي يتم اتخاذها استعدادًا لطرح المنتج في الأسواق، بما في ذلك الإجراءات التي يتم اتخاذها خلال مراحل التصنيع والتوزيع والتسويق. • راجع: تطوير المنتج الجديد

Comparative Advertising

A perspective in which the advertising message attempts to persuade the audience through a performance comparison of two or more brands of a product/service. The reference brand may be the previous formula used by the advertiser, an unnamed competitor of the advertiser, or a specific and named competitor of the advertiser.

إعلانات المقارنة

إعلانات المقارنة (أو ما يُطلق عليها أحياناً الحرب الإعلانية) هي إستراتيجية إعلانية يتم من خلالها إقناع الجمهور بأفضلية منتج معين عن طريق عمل مقارنة بين هذا المنتج ومنتج (أو منتجات) مشابه لعلامة تجارية أخرى (والذي يمثل المنتج المرجعي في المقارنة). وقد يكون هذا المنتج المرجعي نسخة سابقة من نفس المنتج لنفس العلامة التجارية، أو منتج تابع لعلامة منافسة لا يتم ذكر اسمها بشكل صريح، أو منتج تابع لعلامة منافسة يتم ذكر اسمها صراحةً في الإعلان.

Competition

It is the rivalry among sellers all of whom are trying to achieve goals such as increased profits, increased market share, and increased sales volume by varying the elements of the marketing mix: price, product, promotion, and distribution.

المنافسة

هي تسابق الشركات لجذب المشتريين وتحقيق عدد من الأهداف الإيجابية (مثل زيادة الأرباح والمبيعات والحصة السوقية)، وذلك من خلال تصميم سياسات أفضل على كافة المستويات، بما في ذلك سياسات التسعير، وجودة المنتج، وأنشطة الترويج والتوزيع.

Competitive Advantage

This is the attribute that makes it possible for a firm to outperform its competitors. Advantages can be gained by two means: lowest delivery costs or differentiation (providing superior or unique performance on attributes that are important to customers).
• Also Known As: *Porter's Generic Strategies*

الميزة التنافسية

هي الميزات التي تتيح للشركة التفوق على منافسيها في السوق المستهدف، ويمكن تحقيق هذه الميزات من خلال وسيلتين أساسيتين، وهما: (١) تقديم خدمات أقل تكلفة، (٢) تحقيق التميز في الأمور التي تهتم العملاء بشكل أكبر.
• يُعرف ب: إستراتيجيات بورتر العامة

Competitive Analysis

The analysis of factors designed to answer the question, "how well is a firm doing compared to its competitors?" The analysis includes sales and profit figures in addition to the firm's ratings in areas such as price, product, technical capabilities, quality, customer service, delivery, compared to each of the major competitors.

تحليل المنافسة

هو تحليل كافة العوامل المرتبطة بأداء الشركة ومقارنتها بأداء منافسيها. وتتضمن تلك العوامل: المبيعات، والأرباح، والأسعار، وجودة ونوعية المنتجات، والقدرات الفنية، وخدمة العملاء، والالتزام بمواعيد التسليم.

Competitive Position

Competitive position refers to the position of one business relative to others in the same industry. This comparison includes:

1. Market Position: relative share of market, rate of change of share, variability of share across segments, perceived differentiation of quality/service/price, breadth of product, and company images
2. Economic and Technological Position: relative cost position, capacity utilization, technological position, and patented technology, product or process
3. Capabilities: management strength and depth, marketing strength, distribution system, labor relations, relationships with regulators

Complementary Products

These are products which are manufactured together, sold together, bought together, or used together. One product aids or enhance the the other.

Consumer

This is the ultimate user or consumer of goods, ideas, and services.
• See Also: *Buying Roles*

Consumer Decision Making

This is the process by which consumers gather information about the alternatives available to them and assess those alternatives before making a choice among them.

المركز التنافسي للشركة

يشير هذا المصطلح إلى مركز الشركة في مجالها مقارنةً بمركز الشركات الأخرى العاملة في نفس المجال. وتشمل المقارنة الآتي:

١. المركز السوقي: ويتضمن ذلك: الحصة السوقية النسبية، معدل تغير الحصة السوقية، الحصة السوقية عبر كل فئة من فئات المنتجات والخدمات المختلفة، الفارق الملموس في الجودة/الخدمة/الأسعار، ونسبة انتشار المنتجات، والصورة العامة للشركة.
٢. المركز الاقتصادي والتقني: ويتضمن ذلك مستوى التكاليف النسبية، وكفاءة استغلال القدرات، والمركز التكنولوجي، والتقنيات والمنتجات والعمليات الحاصلة على براءات اختراع.
٣. القدرات: وتتضمن قوة وكفاءة الإدارة، وقوة إستراتيجية التسويق، ونظام التوزيع، وطبيعة العلاقات مع الموظفين والجهات التنظيمية.

المنتجات المكملة

هي المنتجات التي يتم تصنيعها وبيعها وشراؤها واستخدامها معًا، حيث يساعد كل منها الآخر على القيام بوظيفته أو تحسين أدائه.

المستهلك

هو المستخدم النهائي للمنتجات أو الخدمات أو الأفكار التي تطرحها الشركات. • راجع: أطراف عملية الشراء

عملية اتخاذ قرار الشراء

هي العملية التي يقوم خلالها المستهلك بجمع المعلومات حول البدائل المتاحة لمنتج معين، ومقارنة هذه البدائل قبل اتخاذ القرار النهائي واختيار إحداها للشراء.

Consumer Goods

This refers to goods usually sold in smaller packages, carrying a low unit price, and distributed through food and drug retailers, being heavily promoted, and that are bought and consumed frequently.

- Also Known As: *Consumer Packaged Goods (CPGs)*, *Fast-Moving Consumer Goods (FMCGs)*

السلع الاستهلاكية

يُقصد بها المنتجات التي يشتريها المستهلك مباشرةً وبشكل متكرر لتلبية احتياجاته اليومية، وهي تُباع بكميات صغيرة وأسعار منخفضة نسبيًا، ويتم توزيعها عبر متاجر التجزئة والصيدليات، كما تخضع لحملات ترويجية مكثفة. • يُعرف ب: السلع الاستهلاكية المعبأة، والسلع الاستهلاكية سريعة التداول

Content Marketing

It is a technique for creating and disseminating valuable, relevant and consistent content that will attract and acquire a clearly defined audience, aiming at driving profitable customer action.

التسويق بالمحتوى

هو أسلوب تسويقي فعال يعتمد على إعداد ونشر محتوى مفيد وشيق وجذاب ذي صلة بالمنتجات أو الخدمات المُراد تسويقها، وذلك بهدف جذب فئة محددة من الجمهور وتحفيزها لشراء المنتج أو الخدمة المطلوبة.

Core Benefit

It is the principal reason a consumer buys a product, from the point of view either of the physical good it provides or the service performance, or because of the augmented dimensions of the product.

- Also Known As: *Core Product*

الفائدة الأساسية

يشير هذا المصطلح إلى السبب الأساسي الذي دفع المستهلك لشراء المنتج، وقد يتعلق هذا السبب بالشكل الخارجي للمنتج، أو مستوى الأداء، أو الدور التكميلي للمنتج مع منتجات أخرى، وغيرها من الأسباب التي تشجع المستهلك على اتخاذ قرار الشراء. • يُعرف ب: المنتج الأساسي

Cost Per click (CPC)

It is an internet advertising metric that measures the amount of money spent in achieving a click on an advertisement. It is used to evaluate the cost effectiveness of Internet marketing. • Example: Cost per click = Advertising cost ÷ Ads clicked

- See Also: *Pay Per Click*

التكلفة لكل نقرة

هو أحد المقاييس المستخدمة في عالم إعلانات الإنترنت، حيث يتم حساب التكلفة المادية التي تم إنفاقها مقابل كل نقرة على الإعلان. ويستخدم هذا المقياس لتقييم كفاءة إدارة التكلفة في أنشطة التسويق الإلكتروني. • مثال: التكلفة لكل نقرة = تكلفة الإعلان ÷ عدد مرات النقر على الإعلان • راجع: الدفع لكل نقرة

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Cost Per Impression (CPI)

It is an Internet advertising metric that measures the advertising cost in terms of the number of impressions made. It is used to assess the cost effectiveness of Internet marketing. • Example: *Cost per impression = Advertising cost ÷ Number of impressions*
• See Also: *Cost Per Click*

Cost-Oriented Strategy

It is a means of improving performance by reducing the costs per unit.

Cross Selling

The offering of additional products to clients.

Customer

The actual purchaser of a product/service.

Customer Acquisition Cost (CAC)

It is an important business metric that measures the total cost of convincing a lead to become your customer and buy your product/service.

Customer Equity

It is the total combined CLVs (Customer lifetime value) for all of a company's customers. • See Also: *Customer Lifetime Value*

التكلفة لكل ظهور

هي أحد المقاييس المستخدمة في عالم إعلانات الإنترنت، حيث يتم حساب تكلفة الإعلان بناءً على عدد مرات ظهور الإعلان. ويستخدم هذا المقياس لتقييم كفاءة إدارة التكلفة في أنشطة التسويق الإلكتروني. • مثال: التكلفة لكل ظهور = تكلفة الإعلان ÷ عدد مرات ظهور الإعلان • راجع: التكلفة لكل نقرة

الإستراتيجية القائمة على التكلفة

يُفصد بذلك تحسين الأداء من خلال خفض التكلفة لكل وحدة.

البيع المتقاطع

يُعرف هذا المصطلح أيضًا باسم البيع العابر أو البيع المتلازم. ويشير إلى إقناع العميل بشراء منتجات وخدمات إضافية ذات صلة بالمنتج الأصلي الذي قام بشرائه بالفعل.

المستهلك

الشخص الذي قام بشراء أحد المنتجات أو الخدمات.

تكلفة الفوز بالعملاء

هي أحد المقاييس الهامة التي تستخدمها الشركات لتقييم التكلفة الإجمالية التي تحتاج لإنفاقها من أجل إقناع أحد العملاء المحتملين بالتحويل إلى عميل فعلي من خلال شراء منتجات أو خدمات الشركة.

مجموع قيمة العملاء

هو حاصل جمع القيمة الإجمالية لجميع عملاء الشركة. • راجع: القيمة الإجمالية للعميل

Customer Lifetime Value (CLV)

It is the money value of a customer relationship, based on the present value of the projected future cash flows. It represents an upper limit on the spending that is designed to bring in new customers. It is used to assess the value of each customer.

Customer Satisfaction

It measures customers' perceived satisfaction with their experience of the offerings of a firm.

Customer Value Propositions

These are what is promised by a company's marketing and sales efforts, and then fulfilled through its delivery and customer service processes.

Deceptive Advertising

This is unethical sales practice in advertising, with the intention of misleading consumers by making untrue claims, failing to disclose fully (withholding information), or providing inaccurate information.

Demand Analysis

This is a study of the reasons underlying the demand for a product, and by means of which sales can be forecast and anticipated.

Demarketing

The process of reducing the demand for products/services that it is thought to be harmful to society.

القيمة الإجمالية للعميل

هي القيمة الإجمالية التي تتوقع الشركة أن تحققها من العميل طوال فترة تعاملها معه، ويتم تقديرها بناءً على القيمة الحالية للمعاملات المستقبلية مع العملاء. ويستخدم هذا المقياس لتحديد قيمة وأهمية كل عميل، مما يساعد في توجيه جهود الشركة لجذب العملاء بشكل أفضل.

رضا العملاء

هو قياس لمدى رضا العملاء عن المنتجات والخدمات التي تقدمها الشركة وعن تجربتهم في التعامل معها.

عرض القيمة للعميل

يُقصد بعرض القيمة الوعود التي قدمتها الشركة للعملاء أثناء حملات التسويق (الفوائد التي وعدت العملاء بتحقيقها من خلال استخدام منتج معين)، والتي يتم الالتزام بها خلال عملية التسليم وخدمة العملاء.

الدعاية الكاذبة

هي إحدى الممارسات غير الأخلاقية في مجال الإعلانات، حيث تعتمد على تضليل المستهلك من خلال تقديم وعود كاذبة، أو عدم الكشف الكامل عن المعلومات (حجب جزء من المعلومات)، أو تقديم معلومات غير دقيقة.

تحليل الطلب

هو دراسة أسباب الطلب على منتج معين، ويُعد وسيلة فعالة للتنبؤ بمستوى المبيعات.

التسويق المضاد

يُعرف أيضًا بالتسويق العكسي والسلبى، وهو يهدف لمنع أو خفض الطلب على منتج أو خدمة معينة لضررها على المجتمع.

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Demographics

This is the study of the total size, sex, territorial distribution, age, composition, and other characteristics of human populations.

التركيبة السكانية (الديموغرافيا)

هي دراسة الخصائص السكانية للمجتمع، بما في ذلك عدد السكان، ونوع الجنس، والتوزيع السكاني، والفئات العمرية، والأجناس المختلفة، وغيرها من الخصائص المرتبطة بالسكان.

Differentiation

This is the distinguishing of a product/service from those of others, to make it more attractive to a particular target market.

تمييز المنتج

هو تمييز منتجات وخدمات الشركة عن منتجات أو خدمات العلامات التجارية الأخرى لتعزيز جاذبيته وزيادة الطلب عليه في السوق المستهدف.

Direct Selling

A marketing approach that involves direct sales of goods and services to consumers through personal explanation and demonstrations, frequently in their home or place of work.

البيع المباشر

هو إحدى إستراتيجيات التسويق التي تعتمد على بيع المنتجات والخدمات إلى المستهلك مباشرة، حيث يقوم البائع بإقناع العميل بالشراء من خلال شرح مزايا المنتج أو الخدمة له بشكل شخصي، وقد يتم ذلك في المنزل أو مكان العمل أو أي مكان آخر يتيح التعامل الشخصي المباشر مع العميل.

Distribution

It is the act of marketing and carrying products to consumers. It is also used to refer to how widespread a product is within a market.

التوزيع

هو عملية تسويق المنتجات وإتاحتها للعملاء. ويشير المصطلح أيضًا لمدى انتشار المنتجات في أحد الأسواق.

e-Commerce

The buying or selling of products/services over the Internet.

التجارة الإلكترونية

هي بيع أو شراء المنتجات والخدمات المختلفة عبر الإنترنت.

Effective Buying Income

The disposable income that consists of salary and wages, dividends, interest, profits, etc., minus all government taxes.

صافي الدخل

هو صافي دخل الفرد بعد خصم كافة الرسوم الضريبية، ويشمل جميع موارد الدخل (مثل الراتب/الأجر، عائدات الأسهم، أرباح الأعمال، فوائد الودائع المصرفية، إلخ).

Effective Frequency

It is the number of times a certain advertisement must be exposed to a particular individual in a given period so as to produce the response that is aimed for. It is used to establish optimal exposure levels for an advertisement or campaign, trading the risk of overspending against the risk of failing to achieve the desired impact.

• See Also: *Effective Reach*

Effective Reach

It is the number of people or the percentage of the audience that receives the "minimum" effective exposure to an advertisement or campaign. • See Also: *Effective Frequency*

Email Marketing

It is a type of marketing in which email messages are sent to current or potential customers with the purpose of promoting business and products/services.

Engagement

Basically, this is a measure of the rate of audience interaction with media content. In social media, this engagement is measured through likes, comments, mentions and shares. For video, it is measured in terms of clicks, the length of time viewed, and the rate of completed views.

Ethnographic Research

It is a research based on using simple observation (seeing what consumers do) rather than asking questions. • See Also: Marketing Research, Primary Research

التكرار الفعال

هو عدد المرات التي يجب أن يظهر فيها الإعلان للمستهلك المستهدف خلال فترة معينة من أجل تحقيق النتائج المطلوبة. ويستخدم هذا المقياس لتحقيق أعلى نسبة تعرض للإعلان أو الحملة الإعلانية، كما يُستخدم للموازنة بين مخاطر زيادة التكلفة من جهة ومخاطر إخفاق الإعلان في تحقيق التأثير المطلوب من جهة أخرى. • راجع: الوصول الفعال

الوصول الفعال

هو عدد الأشخاص أو نسبة الجمهور الذين تعرضوا للحد الأدنى المطلوب من نسبة التعرض للإعلان أو الحملة الإعلانية. • راجع: التكرار الفعال

التسويق عبر البريد الإلكتروني

هو أحد أساليب التسويق التي يتم من خلالها إرسال رسائل عبر البريد الإلكتروني للعملاء الحاليين أو المحتملين بهدف الترويج للعلامة التجارية والمنتجات والخدمات التي تقدمها.

تفاعل الجمهور

هو مقياس لمعدل استجابة وتفاعل الجمهور مع المحتوى الإعلاني الذي تنشره الشركة. وبالنسبة لمنشورات مواقع التواصل الاجتماعي، يتم حساب التفاعل من خلال عدد الإعجابات والتعليقات والإشارات والمشاركات. أما بالنسبة للفيديوهات، فيتم حساب التفاعل من خلال عدد النقرات، وطول فترة المشاهدة، ومعدل إكمال المشاهدة لنهاية الفيديو.

البحث القائم على الملاحظة

يُطلق عليها أيضًا اسم أبحاث السوق الإثنوغرافية، وهي إحدى الإستراتيجيات البسيطة المستخدمة في أبحاث السوق، حيث تعتمد فيها الشركة على جمع المعلومات من خلال الملاحظة البسيطة لسلوك المستهلكين وليس من خلال عمل استطلاعات الرأي أو توجيه أسئلة مباشرة للعملاء. • راجع: بحوث التسويق، البحوث الأولية

Even Pricing

A psychological pricing that suggests buyers are more sensitive to certain ending digits. Odd price refers to a price that ends in an odd digit (e.g., 1,3,5,7,9), or to a price just under a round number (e.g., 0.79, 5.99, 3.98). Even price refers to a price that ends in a whole number or in tenths (e.g., 0.50, 5.00, 3.10, 25.00).

Exposure

It is any opportunity for a reader, viewer, or listener to be exposed to an advertising message in a particular media vehicle.

Family Life Cycle

It is a concept that describes changes in a family over time. The cycle starts from the young single (or unattached adult), the newly married, the full nest (children are born and grow up), the empty nest and the final solitary survivor stage. Each transition spells changes in values and behavior, together with changes in income and consumption.

التسعير بأرقام زوجية

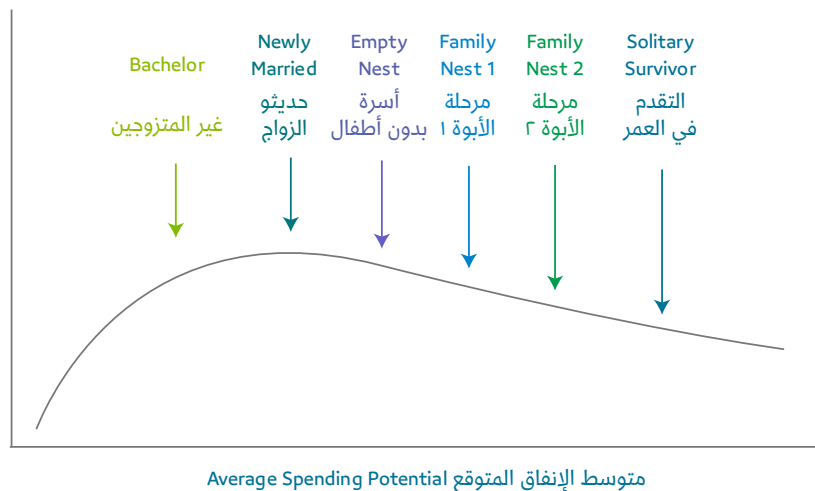
يُطلق عليه أيضًا التسعير النفسي، حيث يتم استخدام الأرقام الزوجية في نهاية السعر المطروح بناءً على الافتراض بأن المشتريين قد يكون لديهم حساسية خاصة تجاه بعض نهايات الأرقام. ويُقصد بالأسعار الفردية الأسعار التي تنتهي بأرقام فردية (مثل: ١، ٣، ٥، ٧، ٩)، أو التي تنتهي بكسور عشرية تقترب من الرقم الأقرب التالي (مثل: ٠.٧٩، ٥.٩٩، ٣.٩٨). أما الأسعار الزوجية، فيُقصد بها الأسعار التي تنتهي بأرقام صحيحة أو بكسور عشرية تامة (مثل: ٠.٥٠، ٣.١٠، ٢٥.٠٠).

التعرض للإعلان

هو أي فرصة يتم من خلالها تعرض القراء أو المشاهدين أو المستمعين إلى إحدى الرسائل الإعلانية المنشورة عبر إحدى القنوات الإعلامية.

دورة الحياة العائلية

يعبر هذا المصطلح عن التغيرات المرحلية في حياة الأسرة. وتبدأ الدورة بمرحلة الاستقلال (الأفراد غير المتزوجين)، ثم تنتقل إلى مرحلة الزواج (حديثو الزواج)، ثم مرحلة الأبوة (تربية وتنشئة الأطفال)، ثم مرحلة التقاعد (التقدم في العمر). وكل مرحلة من هذه المراحل ترتبط بتغيرات في القيم والسلوكيات، وكذلك في مستوى الدخل والاستهلاك.

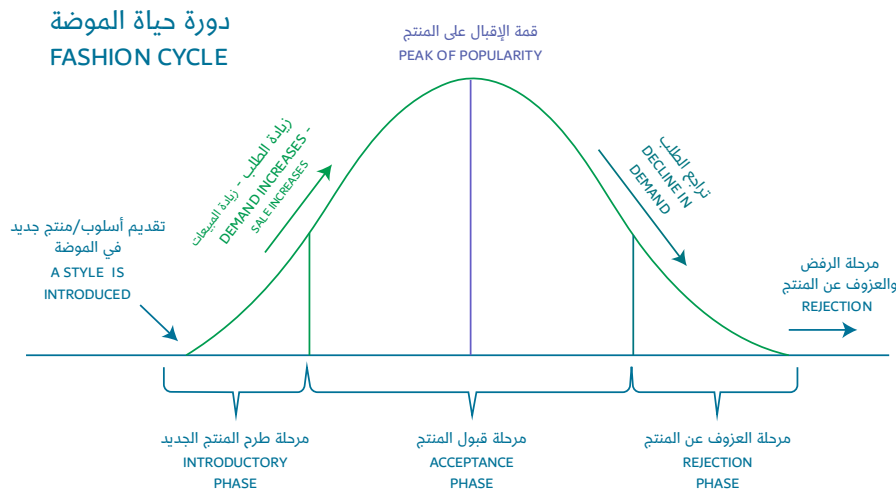


Fashion Cycle

It is the process by which a particular design, activity, color, etc., gains a measure of popularity and then phases out. This cycle of adoption and rejection starts with the distinctiveness phase (the style is eagerly sought), emulation stage (popularity grows), and economic stage (available at lower prices to the mass market).

دورة الموضة

هي عملية يمر خلالها أحد التصميمات أو الألوان أو الأنشطة أو غيرها من العناصر بفترة ازدهار كبيرة قبل أن يبدأ تأثيره وشعبيته في الانحسار والتلاشي. وهذه الدورة من الازدهار إلى الانحسار تبدأ عادةً بمرحلة التميز (حيث يمكن لفئة قليلة فقط من المستهلكين الوصول للعنصر)، تليها مرحلة التقليد (حيث تزداد شعبية العنصر ويمكن لعدد أكبر من المستهلكين الوصول إليه)، ثم المرحلة الاقتصادية (حيث تتم إتاحة العنصر في الأسواق بأسعار أقل لجميع الفئات الاستهلاكية).



Flat Rate

This is the price charged for advertising space or time, exclusive of discounts, based on the quantity of space or time purchased by the advertiser.

السعر الموحد

هو تكلفة المساحة الإعلانية أو الوقت المخصص للإعلان. ويتم تحديده بناءً على مقدار المساحة أو الوقت الذي قام المعلن بشرائه.

Forward Integration

This is a form of integration in which the company acquires one or more of its buyers, for example, a wholesaler or retailer.

- See Also: *Integration, Vertical Integration, forward vertical integration*

التكامل الأمامي

هو أحد أنواع التكامل الرأسي، حيث تقوم الشركة بالاستحواذ على واحد أو أكثر من المشتريين (مثل الاستحواذ على أحد متاجر التجزئة أو الجملة).

- راجع: التكامل، التكامل الرأسي، التكامل الرأسي الأمامي

FUD Factor

This acronym stands for fear, uncertainty and doubt. It is an often-used sales tactic by means of which a firm raises concerns in the mind of a prospective customer regarding certain qualities or capabilities of its competitors.

Generic Advertising

This is an approach to preparing advertising messages that focuses on the benefits that apply to all brands in a product category, as opposed to the benefits that are unique to specific brands.

Geodemography

It refers to demographic consumer behavior and lifestyle data segmented by arbitrary geographic boundaries that are typically quite small.

Global Brand

This is a brand that is marketed using the same strategic principles in every part of the world.

Government Market

Such a market is one which includes purchases by governmental entities that procure or rent goods and services in the carrying out of the main functions of government.

Green Marketing

This refers to the development and marketing of products that are presumed to be environmentally safe.

عامل إف يو دي

هذا المصطلح مشتق من الحروف الثلاثة الأولى للكلمات الإنجليزية التي تعبر عن الكلمات العربية الآتية: الخوف، وعدم اليقين، والشك. وهو إحدى إستراتيجيات التسويق التي تستخدمها الشركات لإثارة قلق ومخاوف المستهلكين بشأن بعض المواصفات والإمكانات الخاصة بمنافسيها.

الإعلانات العامة

تركز هذه الفئة من الإعلانات على الفوائد التي يمكن تحقيقها من استخدام أحد المنتجات بشكل عام بغض النظر عن العلامة التجارية التي ينتمي إليها، على عكس الإعلانات المتخصصة التي تركز على فوائد المنتجات المقدمة من علامة تجارية بعينها.

الجيو ديموغرافية

يشير هذا المصطلح إلى دراسة سلوكيات المستهلكين وتحليل أسلوب حياتهم بناءً على الطبيعة الخاصة للمكان الذي يعيشون فيه.

العلامة التجارية العالمية

هي العلامة التجارية التي تسوق منتجاتها وخدماتها باستخدام نفس إستراتيجيات وأساليب التسويق في جميع فروعها العالمية.

السوق الحكومي

هو السوق الذي يكون أغلب المشتريين فيه من المؤسسات الحكومية، والتي تقوم بشراء أو تأجير المنتجات والخدمات المختلفة لإدارة الشؤون الحكومية الأساسية.

التسويق الأخضر

يُطلق عليه أيضًا اسم التسويق البيئي، وهو يشير إلى إنتاج وتسويق المنتجات الآمنة على البيئة.

التسويق والمبيعات Sales and Marketing

Guerilla Marketing

This refers to an unconventional and creative marketing strategy that is intended to win a maximum of results for a minimum of resources.

Hard Sell

This is a style of advertising that is aggressive, forceful, and to-the-point in its effort to influence on the brand's audience.

Harvesting Strategy

A harvesting strategy maximizes the short-run cash flow from a business in anticipation of a deterioration of market share and an eventual withdrawal from the market.

- See Also: *Cash Cow*

التسويق الإبداعي

يُطلق عليه أيضًا تسويق الغوريلا، وهو يعتمد على استخدام إستراتيجيات تسويق مبتكرة وغير تقليدية لتحقيق أفضل النتائج بأقل قدر من التكلفة.

التسويق القوي

يُطلق عليه أيضًا اسم التسويق الجريء أو العدوانية، وهو أحد أساليب التسويق التي تتسم بالقوة والجرأة، وتهدف لزيادة التأثير على الجمهور المستهدف من خلال رسائل إعلانية مباشرة أكثر قوة وتركيزًا.

إستراتيجية الحصاد

هي إستراتيجية فعالة لزيادة الأرباح على المدى القصير من خلال خفض الاستثمارات في إحدى قطاعات الأعمال أو خطوط الإنتاج التي يُتوقع تراجع حصتها السوقية وسحبها من الأسواق. • راجع: المشروعات المدرة للأرباح (البقرة النقدية)

Hierarchy of Effects Model

This model assumes that advertising moves consumers systematically through a series of psychological purchasing stages:

1. Awareness (thinking)
2. Knowledge (thinking)
3. Liking (feeling)
4. Preference (feeling)
5. Conviction (doing)
6. Purchase (doing)

• See Also: *Awareness, Attitudes and Usage*

مراحل التأثير الإعلاني

هذا النموذج يشير إلى المراحل النفسية التي يمر بها المستهلكون أثناء اتخاذ قرار الشراء بسبب تأثير الإعلانات، وهي:

١. الوعي (التفكير)
٢. المعرفة (التفكير)
٣. الإعجاب (الشعور)
٤. التفضيل (الشعور)
٥. الاقتناع (الفعل)
٦. الشراء (الفعل)

• راجع: مقاييس الوعي بالعلامة التجارية، والتوجهات الاستهلاكية، ومعدل الاستخدام



التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Hierarchy of Needs

This is a popular theory about human motivation proposed by Abraham Maslow. It suggests that human beings satisfy their needs in a sequential order, with physiological needs met first (food, water, sex) and then moving through safety needs (protection from harm), the need for a sense of belonging and the need for love (companionship), the need to be esteemed (prestige, respect from others), and finally, the need to self-actualize (self-fulfillment).

هرم الاحتياجات الإنسانية

يعتمد هذا الهرم على النظرية النفسية الشهيرة التي قدمها العالم إبراهيم ماسلو، والذي يرتب الاحتياجات الإنسانية الأساسية في شكل هرمي متدرج وفقاً لأهميتها. ووفقاً لماسلو، تأتي الاحتياجات الفسيولوجية أولاً (الطعام، والشراب، والتزاوج)، تليها احتياجات الأمان (الحماية من المخاطر)، ثم الاحتياجات الاجتماعية (الصداقة، والشعور بالانتماء)، ثم الحاجة للتقدير (المكانة الاجتماعية، والفوز باحترام الآخرين)، وأخيراً الحاجة لتحقيق الذات.



Horizontal Integration

This is a means of integration in which the company acquires one or more of its competitors. • See Also: *Integration, Vertical Integration*

التكامل الأفقي

هو أحد أنواع التكامل الذي تقوم فيه الشركة بالاستحواذ على شركة أو أكثر من منافسيها. • راجع: التكامل، التكامل الرأسي

I-Marketing

Marketing of this sort combines traditional marketing principles and practices with the interactive features of the Internet, for the purpose of delivering products/services to consumers. • Also Known As: *Online Marketing, Web Marketing, Internet Marketing*

التسويق الإلكتروني

هذا النوع من التسويق يمزج بين ممارسات التسويق التقليدية مع أساليب التسويق التفاعلية على الإنترنت، بهدف تقديم المنتجات أو الخدمات إلى أكبر عدد من المستهلكين. • يُعرف ب: التسويق عبر الإنترنت، تسويق الويب

Impression

A single display of online content to a user's web-enabled device. • Also Known As: *View*
• See Also: *Ad Views*

الانطباع

هو كل مرة يتم فيها عرض محتوى رقمي على جهاز العميل المتصل بالإنترنت. • يُعرف بـ: المشاهدة
• راجع: مشاهدات الإعلان

Inbound marketing

This is a marketing approach in which customers initiate contact with the marketer in response to various exposures (including email marketing, event marketing, content marketing and web design) used to gain the customer's attention. • See Also: *Outbound Marketing*

التسويق الوارد

هو أحد أساليب التسويق التي يبدأ فيها العميل عملية التواصل مع الشركة كرد فعل لبعض الأنشطة التسويقية التي قامت بها الشركة لجذب انتباهه (مثل: التسويق عبر البريد الإلكتروني، والتسويق عبر الفعاليات، والتسويق بالمحتوى، إلخ).
• راجع: التسويق الصادر

Index of Consumer Sentiment (ICS)

It measures short- and long-term expectations of business conditions and the individual's perceived economic well-being. It is believed that ICS is a leading indicator of economic activity, as consumer confidence appears to precede major spending decisions.

مؤشر ثقة المستهلك

يستخدم هذا المؤشر لقياس آراء وتوقعات المستهلكين بشأن وضعهم المادي والوضع الاقتصادي للدولة بشكل عام على المدى القصير والطويل. وهو يُعد أحد المؤشرات الرئيسية لقياس النشاط الاقتصادي، نظرًا للارتباط المباشر بين ثقة المستهلك وقرارات الشراء ومستوى الإنفاق الاستهلاكي.

Industry Marketing

This is a sub-set of the marketing discipline that entails industry-specific tailoring, positioning and promoting a company's products/services.

التسويق المتخصص

هو أحد أساليب التسويق الأكثر تخصصًا، حيث يعتمد على تكييف الإستراتيجيات التسويقية بشكل خاص وفقًا لطبيعة واحتياجات كل قطاع من قطاعات الصناعة.

Influencer

In marketing, there are three types of influencers (someone who has an impact on the decisions made by others):

1. Influencer (buying role): a person whose views influence others in making a purchase decision.
2. Influencer (topical): a person with knowledge and expertise in a particular topic and is sought out for their advice and guidance.
3. Influencer (social media): a person who makes regular posts within social media channels through which they have established a large following of enthusiastic, engaged people who pay close attention to this person's views.

Influencer Marketing

This is a marketing approach that focuses on leveraging individuals who have influence over potential buyers, and centering marketing activities on these individuals so as to drive a brand message to the wider market.

Integrated Marketing Communication (IMC)

This is a coherent mix of marketing communications activities, techniques, and media, which is designed to deliver a coordinated message to a target market and having a powerful or synergistic effect, while achieving a common objective or set of objectives.

المؤثر

المؤثر هو الشخص الذي تحظى آراؤه بتقدير وثقة الآخرين، ولديه القدرة على التأثير على قراراتهم. وفي مجال التسويق، هناك ثلاثة أنواع من المؤثرين:

١. المؤثر في عملية الشراء: هو الشخص الذي تؤثر آرائه على قرارات الشراء الخاصة بالآخرين.

٢. المؤثر المتخصص: هو شخص يتمتع بخبرة ومعرفة كبيرتين في موضوع أو مجال معين، ويسعى الآخرون لطلب النص والإرشاد منه في هذا المجال.

٣. مؤثر مواقع التواصل: هو الشخص الذي يقوم بنشر ومشاركة المنشورات بانتظام عبر مواقع التواصل الاجتماعي، مما يكسبه الكثير من المتابعين المتحمسين الذين يتفاعلون مع منشوراته ويهتمون إلى حد كبير بأفكاره وآرائه.

التسويق من خلال المؤثرين

هو أحد أساليب التسويق التي تعتمد على الأشخاص الذين يتمتعون بتأثير كبير على المشتريين المحتملين، ويتم تصميم الأنشطة التسويقية حول هؤلاء الأشخاص من أجل توصيل الرسالة الإعلانية إلى أكبر عدد من الجمهور.

الاتصالات التسويقية المتكاملة

يعتمد هذا الأسلوب على الدمج بين تقنيات الاتصال وأساليب التسويق وأدوات الإعلان والتنسيق بينها بشكل جيد من أجل توصيل رسالة واضحة ومتسقة للجمهور المستهدف، مع إحداث تأثير أوسع نطاقاً وأكثر قوة في السوق، وتحقيق هدف محدد أو مجموعة محددة من الأهداف.

التسويق والمبيعات Sales and Marketing

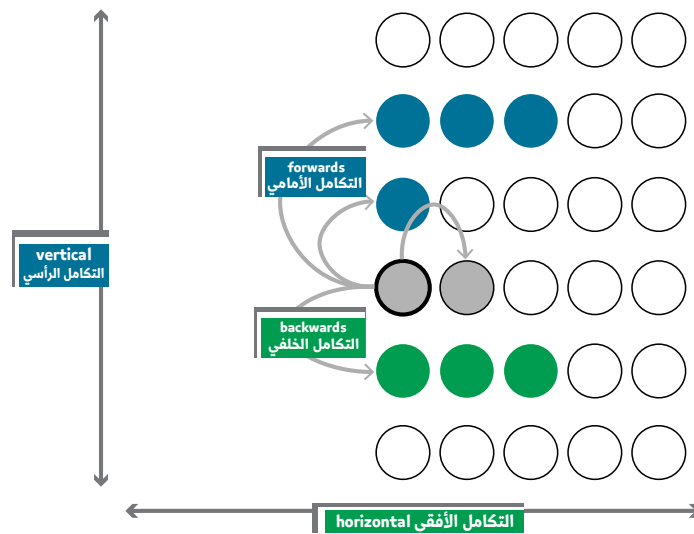
Integration

This is the acquisition or development of businesses that are related to the company's current businesses as a way of increasing sales and/or profit and of gaining greater control. Integration is of three types: backward integration, forward integration, and horizontal integration.

- See Also: *Backward Vertical Integration, Forward Vertical Integration*

التكامل

يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بإنشاء أو الاستحواذ على شركات أخرى ذات علاقة بأنشطة الشركة كوسيلة لزيادة المبيعات والأرباح واكتساب قدرة أكبر على التحكم في عمليات الإنتاج والتوزيع. وينقسم التكامل إلى ثلاثة أنواع: التكامل الخلفي، والتكامل الأمامي، والتكامل الأفقي. • راجع: التكامل الرأسي الخلفي، التكامل الرأسي الأمامي



Lead

A lead is a person or business who shows interest in a brand's products/services, meaning they could be a potential customer.

العميل المحتمل

هو الشخص أو المؤسسة التي تظهر اهتمامًا بمنتجات وخدمات الشركة، مما يزيد احتمال تحولهم إلى عملاء.

Lead Generation

This is the process of collecting contact information and identifying from among it potential sales leads.

توليد العملاء المحتملين

هو عملية جمع معلومات الاتصال الخاصة بمجموعة واسعة من المستهلكين، واختيار الفئات الأكثر احتمالاً للقيام بالشراء من بينهم تمهيداً لاستهدافهم والتواصل معهم

Local Brand

This refers to a brand that is marketed in and/or developed for a relatively small and specific geographical area. • See Also: *Global Brand*

العلامة التجارية المحلية

هي العلامة التجارية التي يتم تسويق و/أو تصنيع منتجاتها لصالح منطقة جغرافية محدودة أو صغيرة نسبيًا. • راجع: العلامة التجارية العالمية

Macroenvironment

This is the group of uncontrollable forces and conditions facing a person or a company, including demographic, economic, natural, technological, political, and cultural forces.

البيئة الكلية للأعمال

هي مجموعة العوامل والظروف المحيطة بالشخص أو الشركة والتي تؤثر بشكل أو بآخر على أنشطتهم، ويشمل ذلك العوامل الديموغرافية، والاقتصادية، والطبيعية، والتكنولوجية، والسياسية، والثقافية.

Macromarketing

This is the study of marketing processes, activities, institutions, and results from a broad perspective (such as a nation), in which cultural, political, and social as well as economic interaction are studied.

التسويق الكلي

هو دراسة كافة جوانب التسويق (العمليات، والأنشطة، والمؤسسات، والتأثيرات) بشكل أكثر شمولاً (على سبيل المثال: على مستوى الدولة). ويتضمن ذلك دراسة تفاعل السوق على المستوى الثقافي والسياسي والاجتماعي والاقتصادي.

Macrosegmentation

This is an approach to market segmentation whereby business markets are divided on the basis of broad criteria at the level of the organization, such as firm size. • See Also: *Microsegmentation*

إستراتيجية التقسيم الكلي للسوق

هو أحد أساليب تقسيم السوق التي يتم فيها تجزئة السوق إلى قطاعات أكثر تخصصاً بناءً على معايير أكثر شمولاً (على سبيل المثال: حجم المؤسسة). • راجع: إستراتيجية التقسيم الجزئي للسوق

MarCom

It stands for Marketing Communications and is the coordinated promotional messages and related media that are used to communicate with a market through one or more channels, such as digital media, print, radio, television, direct mail, and personal selling.

اتصالات التسويق

هي مجموعة التقنيات والوسائل الإعلانية التي تستخدمها الشركة لتوصيل رسائل معينة إلى السوق المستهدف، ويتم ذلك من خلال استخدام واحدة أو أكثر من قنوات الإعلان، مثل: الوسائل الرقمية، الوسائل المطبوعة، الإذاعة، التلفزيون، رسائل البريد الإلكتروني المباشرة، البيع الشخصي.

Market Penetration

This refers to one of the four growth strategies of the Ansoff Matrix. It occurs when a company penetrates an existing market in which current or similar products already exist through having gained competitors' customers, attracting non-users of your product, or convincing current clients to use more of your product/service.

- See Also: *Penetration Rate, Penetration Share*

Market Segmentation Strategies

There are three market segmentation strategies which a business can adopt:

1. undifferentiated marketing: going after the whole market with a product and marketing strategy intended to have mass appeal.
2. differentiated marketing: operating in several segments of the market, dedicating offerings and market strategies to each segment.
3. concentrated marketing: focusing on only one or a few segments with the intention of capturing a large share of these segments.

Market Segmentation

The process of subdividing a market into distinct groups of customers who have similar needs, such that a subset of the market (a segment) can be specified as a target market and can be reached through a distinct marketing mix. Markets may be segmented: geographically, demographically, psychographically and/or behavioristically.

اختراق السوق

يشير المصطلح إلى إحدى إستراتيجيات النمو الأربع التي تتألف منها مصفوفة أنسوف. ويُقصد به مدى نجاح الشركة في دخول أحد الأسواق التي تبيع منتجات مشابهة لمنتجاتها من علامات تجارية أخرى، وذلك من خلال جذب عملاء الشركات المنافسة، وجذب عملاء جدد لم يستخدموا منتجاتها من قبل، وإقناع عملائها الحاليين باستخدام المزيد من منتجاتها أو خدماتها.

- راجع: معدل الاختراق، حصة الاختراق

إستراتيجيات تقسيم السوق

هناك ثلاث إستراتيجيات أساسية يمكن للشركات انتهاجها لتقسيم السوق:

١. التسويق غير الانتقائي: يسعى لتسويق المنتج لكامل السوق بلا استثناء، ويعتمد على إستراتيجيات تسويقية تستهدف جميع فئات المستهلكين بالسوق.
٢. التسويق الانتقائي: يعتمد على تقسيم السوق إلى فئات منفصلة من المستهلكين، مع تصميم العروض الترويجية وإستراتيجيات التسويق المناسبة لكل فئة على حدة.
٣. التسويق المكثف: يركز على فئة واحدة أو فئات قليلة فقط من المستهلكين بهدف الفوز بأكبر عدد من العملاء في هذه الفئة/الفئات.

تقسيم السوق

هو عملية تقسيم السوق إلى شرائح أو فئات منفصلة من المستهلكين بناءً على الاحتياجات المتشابهة لكل فئة. ويمكن اعتبار كل فئة بمثابة سوق مستهدف منفصل يتم الوصول إليه من خلال مزيج تسويقي مختلف يتناسب مع توقعاته واتجاهاته واحتياجاته. ويمكن تقسيم الأسواق على أساس جغرافي، أو ديموغرافي، أو نفسي، أو سلوكي، أو الجمع بين كل أو بعض هذه العناصر.

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Market Share

This is the percentage of a market (either units or revenue) accounted for by a specific entity. It is a key indicator of market competitiveness; the comparative performance of a firm in relation to its competitors.

الحصة السوقية

هي النسبة التي تهيمن عليها الشركة من السوق (سواء على أساس عدد المنتجات أو العائدات). وتُعد أحد المعايير الأساسية لقياس مستوى القدرة التنافسية للشركة (أي مستوى أدائها مقارنةً بمنافسيها).

Marketing

The American Marketing Association's definition of marketing is the activity, set of institutions and processes for creating, communicating, delivering and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large.

التسويق

وفقًا للجمعية الأمريكية للتسويق، يمكن تعريف التسويق على أنه مجموعة الأنشطة والمؤسسات والعمليات التي تستهدف إعداد وتوصيل وتبادل عروض ترويجية ذات قيمة للمستهلكين والعملاء والشركاء والمجتمع بأسره.

Marketing Analytics

It involves the discovery and communication of meaningful patterns in data from metrics such as traffic, leads, sales, advertising, promotions, web activity, social media, and any other relevant marketing activity or financial data.

التحليلات التسويقية

هو جمع ودراسة كافة المؤشرات والمعلومات المتاحة حول البيانات المالية والأنشطة التسويقية في أحد الأسواق، ويشمل ذلك معدل مرور الزوار على الموقع الإلكتروني، والعملاء المحتملين، والمبيعات، والإعلانات، والعروض الترويجية، والأنشطة التسويقية الإلكترونية، ومواقع التواصل، وغيرها من المعلومات المتعلقة بالتسويق والمؤشرات المالية.

Marketing Information System (MkIS)

This is a management information system designed to coordinate, control, analyze and visualize information that supports decision-making within marketing.

نظم المعلومات التسويقية

هي أحد أنواع نظم المعلومات التي يتم تصميمها لتحليل وإدارة وتوقع المعلومات والتنسيق بينها، مما يساعد الشركة على اتخاذ القرارات المناسبة المتعلقة بالتسويق.

Marketing Mix

It is the combination of controllable marketing variables that the firm uses to gain the desired level of sales in the target market. The commonest way of classifying these factors is the four-factor classification called the 4 Ps: price, product, promotion, and place (or distribution).

• Also Known As: *Four P's*

المزيج التسويقي

هو الجمع بين إستراتيجيات تسويق مرنة ومتعددة لتحقيق المستوى المطلوب من المبيعات في السوق المستهدف. وتُعد مكونات التسويق الأربعة أحد أشهر الأساليب المستخدمة لتصميم المزيج التسويقي الفعال، حيث تغطي أربعة جوانب رئيسية في عملية التسويق، وهي: السعر، والمنتج، والترويج، والتوزيع.

• يُعرف بـ: مكونات التسويق الأربعة

Marketing Research

This is the function that links the consumer, customer and public to the marketer through information that is used to identify and define marketing opportunities and problems; generate, refine, and evaluate marketing actions; monitor marketing performance; and improve understanding of marketing as a process. Marketing research specifies the requisite information for understanding these issues, designs the process used in collecting information, manages and implements the data collection process, analyzes the results, and communicates the findings and their implications.

Marketing Return on Investment (MROI)

This metric measures the extent to which marketing contributes to profit by dividing profit over the relevant net marketing spending.

Markup

A pricing technique which consists in adding a percentage to costs for the purpose of calculating selling prices.

- Example: Variable cost: 10
Markup: $50\% (10 \times 50\%) = 5$
Selling Price: $(10 + 5) = 15$
Margin: $(5/15) = 33.3\%$

Mass Market

It refers to a customer group that involves large portions of the population.

- See Also: *Niche Market*

بحوث التسويق

تُعد بحوث التسويق الوسيلة التي تربط العملاء والجمهور بالشركة من خلال جمع المعلومات التي تساعد الشركة على تحديد الفرص والمعوقات التسويقية، وإعداد وتقييم إستراتيجيات التسويق الجديدة وتحسين الإستراتيجيات الحالية، ومراقبة أداء السوق، وفهم آليات التسويق بشكل أفضل. فبحوث التسويق توفر المعلومات المطلوبة لفهم كل هذه العناصر. وتبدأ عملية البحث بتصميم الأسلوب الأمثل لجمع المعلومات، مع تحليل النتائج التي يتم الحصول عليها، ومشاركة هذه النتائج والانطباعات مع الأطراف المعنية.

عائد الاستثمار في التسويق

يُستخدم هذا المقياس لمعرفة مدى مساهمة جهود التسويق في زيادة الأرباح، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة الأرباح على تكلفة أنشطة التسويق في فئة المنتجات أو الخدمات المقابلة لها.

هامش الربح المضاف

هو أحد أساليب التسعير التي يتم من خلالها إضافة زيادة مادية إضافية على تكلفة المنتج لتحديد سعر البيع المناسب.

- مثال: التكلفة المتغيرة: ١٠
هامش الربح المضاف: $50\% (10 \times 50\%) = 5$
سعر البيع: $(10 + 5) = 15$
هامش الربح الإجمالي: $(5/15) = 33.3\%$

السوق العام

يشير إلى الكتلة أو الفئة الاستهلاكية الأكبر في السوق.

- راجع: السوق المتخصص

Mass Media

Advertising media that can serve as carriers of advertising messages to potential audiences or the target markets for specific products, services, organizations, or ideas. These media include digital media, newspapers, magazines, direct mail advertising, radio, broadcast television, cable television, outdoor advertising, transit advertising, and specialty advertising.

mCommerce

The activity of the buying or selling of products/services through the use of mobile applications. • See Also: *e-Commerce*

Media

Advertising media are the different mass media that can be employed to carry advertising messages to potential audiences or target markets for products, services, organizations, or ideas. These media include digital media, newspapers, magazines, direct mail advertising, radio, broadcast television, cable television, outdoor advertising, transit advertising, and specialty advertising.

Media Channel

This is the specific medium by which an advertiser's message is conveyed to its target audience. • See Also: *Mass Media*

Media Mix

The specific combination of different advertising media used by a particular advertiser and the advertising budget to be allocated to each medium. • See Also: *Mass Media*

وسائل الإعلام

هي قنوات الإعلان التي يتم من خلالها توصيل الرسائل الإعلانية إلى العملاء المحتملين أو السوق المستهدف لترويج منتجات أو خدمات أو أفكار أو علامات تجارية معينة. وتشمل تلك القنوات: وسائل الإعلان الإلكترونية، الجرائد، المجلات، رسائل البريد الإلكتروني المباشرة، الإذاعة، قنوات التلفزيون العامة والخاصة، لافتات الشوارع الإعلانية، لاصقات الشاحنات، الهدايا الترويجية، إلخ.

التسوق عبر الجوال

هو بيع أو شراء المنتجات أو الخدمات عبر تطبيقات الهاتف الجوال. • راجع: التجارة الإلكترونية

الإعلام

هو وسائل الإعلان المختلفة التي يمكن استخدامها لتوصيل رسائل إعلانية معينة إلى العملاء المحتملين أو الجمهور المستهدف، من أجل الترويج لمنتجات أو خدمات أو أفكار أو علامات تجارية معينة. وتشمل تلك القنوات: وسائل الإعلان الإلكترونية، والجرائد، والمجلات، ورسائل البريد الإلكتروني المباشرة، والإذاعة، قنوات التلفزيون العامة والخاصة، لافتات الشوارع الإعلانية، لاصقات الشاحنات، الهدايا الترويجية، إلخ.

القناة الإعلامية

هي وسيلة إعلامية محددة يتم من خلالها توصيل الرسالة الإعلانية المطلوبة للجمهور المستهدف. • راجع: وسائل الإعلام

المزيج الإعلامي

هو المزج بين مجموعة من الوسائل والقنوات الإعلانية، مع تحديد الميزانية الإعلانية المخصصة لكل وسيلة. • راجع: وسائل الإعلام

Media Plan

It includes a statement of objectives, target market definition, types of advertising media to be used, and the amount of resources to be allocated to each (the media mix), and a dedicated time schedule for the each of the media vehicles used. • See Also: *Mass Media, Media Mix*

Me-Too Product

It refers to a product that is essentially similar to another product already on the market.

Microsegmentation

This is a market segmentation approach in which a business's customers are grouped into segments based on their geography, demographics, lifestyle, and behavior. This allows the marketer to target each group based on the members' specific wants and needs. • See Also: *Macrosegmentation*

Mobile Marketing

This comprises advertising, apps, messaging, mCommerce and CRM on all mobile devices, including smart phones and tablets.

Nascent Market

It refers to a very new, formative market in which rapid innovation occurs, many new competitors enter, and competition tends to be around innovation and product features rather than around brand, service or price.

الخطة الإعلامية

تتضمن هذه الخطة تحديد كل من: أهداف الإعلانات، والسوق المستهدف، وأنواع الوسائل الإعلامية التي سيتم استخدامها، والموارد التي سيتم تخصيصها لكل وسيلة (أو للمزيج الإعلامي في حالة تعدد الوسائل)، وكذلك تحديد الجدول الزمني لاستخدام كل وسيلة من هذه الوسائل. • راجع: وسائل الإعلام، المزيج الإعلامي

المنتجات المماثلة

هي المنتجات التي يتوفر لها بدائل مشابهة أخرى في السوق، حيث تحمل نفس المواصفات والخصائص التي تتمتع بها منتجات منافسة أخرى.

إستراتيجية التقسيم الجزئي للسوق

هي إحدى إستراتيجيات تقسيم السوق التي يتم من خلالها تصنيف المستهلكين إلى مجموعات وبشرائح منفصلة بناءً على موقعهم الجغرافي وأسلوب حياتهم ومواصفاتهم السلوكية والديموغرافية. ويتيح هذا للشركة استهداف كل مجموعة على حدة وفقاً لاحتياجاتها ومتطلباتها الخاصة. • راجع: إستراتيجية التقسيم الكلي للسوق

التسويق عبر الأجهزة المحمولة

يشير هذا المصطلح إلى كافة الإعلانات، والتطبيقات، والرسائل، وأنشطة التسوق الإلكتروني التي يتم تنفيذها عبر الأجهزة المحمولة (بما في ذلك الهواتف الذكية وأجهزة التابلت).

السوق الناشئ

يُستخدم هذا المصطلح لوصف الأسواق الجديدة تماماً، والتي تتسم بتقديم منتجات مبتكرة وغير تقليدية ودخول الكثير من المنافسين الجدد إلى السوق. وفي هذا النوع من الأسواق، تركز المنافسة بشكل أساسي على تطوير مواصفات وخصائص المنتج أكثر من تركيزها على شهرة العلامة التجارية أو جودة الخدمة أو الأسعار.

Negative Advertising

This is the using of advertising messages which are intended to highlight undesirable aspects of competing products, services, organizations, or ideas.

الإعلانات السلبية

يشير هذا المصطلح إلى الرسائل الإعلانية التي تهدف لنشر معلومات سلبية عن المنتجات والخدمات والأفكار والعلامات التجارية المنافسة.

Net Promoter Score

The percentage of surveyed customers who indicate that they would recommend a certain product to others. Willingness to recommend is understood to be a key metric related to customer satisfaction.

مؤشر درجة التوصية

يُطلق عليه أيضًا صافي درجة التوصية أو صافي نقاط الترويج، ويشير لنسبة العملاء المشاركين في الاستطلاع الذين أبدوا استعدادهم لترشيح بعض منتجات الشركة للآخرين. فهذا الاستعداد يُعد مؤشرًا هامًا على مستوى رضا العملاء.

New Product Development

It is the process for developing a new product. Among the most significant steps in the process are:

1. Idea generation
2. Idea screening
3. Concept development and testing
4. Marketing strategy development
5. Business analysis
6. Product development
7. Market testing
8. Product commercialization
9. Evaluation

These stages are more or less sequential, although they may, in some cases, occur simultaneously.

تطوير المنتج الجديد

هي عملية إنتاج وتطوير المنتج الجديد. وتتضمن هذه العملية الخطوات الرئيسية التالية:

١. توليد الأفكار
 ٢. تقييم وفرز الأفكار
 ٣. تطوير واختيار الفكرة المُختارة
 ٤. إعداد خطة التسويق
 ٥. إجراء تحليل الأعمال
 ٦. تطوير المنتج
 ٧. اختبار المنتج في السوق
 ٨. طرح المنتج النهائي بالسوق
 ٩. تقييم أداء المنتج
- ويتم تنفيذ هذه الخطوات بشكل تسلسلي. لكن في بعض الأحيان، يتم تنفيذها بشكل متوازٍ.

Niche Market

This is a small, specialized market segment for a particular product/service.

السوق المتخصص

هو قسم فرعي أكثر تخصصًا من السوق يركز على منتج معين أو خدمة معينة.

Organic Traffic

It refers to the website visitors who visit the website based on their own actions such as typing a URL or through a search engine result page. • Also Known As: *Unpaid Search*

البحث العضوي

يشير إلى زوار الموقع الإلكتروني الذين يمكنهم الوصول للموقع وتصفحه، سواءً عبر كتابة رابط الموقع أو عبر محركات البحث الإلكتروني وليس من خلال الضغط على إعلانات مدفوعة. • يُعرف بـ: البحث غير المدفوع

Outbound Marketing

Outbound marketing is when a marketer initiates contact with the customer through methods such as TV, radio and digital display advertising. It is often used as a means of affecting consumer awareness and brand preference. • See Also: *Inbound Marketing*

Page View

This is a request to a web browser to load a single HTML page. A measure of website traffic can be established by counting the number of page views in a given time period.

PageRank

A GoogleSearch algorithm for placing importance on pages and websites.

Pay Per Click (PPC)

This is an Internet advertising pricing model whereby advertisers pay media companies according to how many users clicked on an online ad or email message. • See Also: *Cost Per Click (CPC)*

Penetration Rate

This is the percentage of the relevant population that has purchased a given brand or category a minimum of once during the time period under study. • See Also: *Market Penetration, Penetration Share*

Penetration Share

This is determined by making a comparison of that brand's customer (who purchased at least once) population with the number of customers for its category in the relevant market as a whole. • See Also: *Market Penetration, Penetration Rate*

التسويق الصادر

يُقصد به أساليب التسويق التي تقوم فيها الشركة ببدء عملية التواصل مع العملاء. ويتم ذلك من خلال عدة وسائل، مثل الإذاعة، والتلفزيون، والإعلانات الرقمية، إلخ. ويهدف هذا الأسلوب إلى التأثير على الجمهور من خلال زيادة وعيهم بالعلامة التجارية وتشجيعهم على اختيارها. • راجع: التسويق الوارد

عرض الصفحة

يُطلق عليه أيضًا اسم ظهور الصفحة، وهو عبارة عن طلب لتحميل صفحة HTML على متصفح الويب. ويُعد بمثابة مقياس لمعدل المرور على الموقع، حيث يتم حساب عدد مرات عرض الصفحة خلال فترة محددة.

تصنيف الصفحة

يُطلق عليه أيضًا ترتيب الصفحة، وهو تصنيف لأهمية صفحات الويب باستخدام مجموعة من الخوارزميات التي يقوم بها محرك البحث جوجل.

الدفع لكل نقرة

هو أحد أساليب تسعير الإعلانات الإلكترونية، حيث تقوم الجهة المعلنه بدفع رسوم الإعلان بناءً على عدد المرات التي قام فيها المستخدمون بالنقر على أحد الإعلانات أو إحدى الرسائل الإلكترونية. • راجع: التكلفة لكل نقرة

معدل الاختراق

هو نسبة الجمهور المستهدف التي قامت بشراء منتجات إحدى العلامات التجارية أو فئة معينة من المنتجات (مرة واحدة على الأقل) خلال الفترة المحددة للدراسة. • راجع: اختراق السوق، معدل الاختراق

حصة الاختراق

هو الفارق بين عدد المستهلكين الذين قاموا بشراء منتجات إحدى العلامات التجارية (مرة واحدة على الأقل) وإجمالي عدد المستهلكين الذين اشتروا منتجات مشابهة في نفس السوق (ويشمل ذلك كافة العلامات التجارية لنفس المنتج). • راجع: اختراق السوق، حصة الاختراق

التسويق والمبيعات Sales and Marketing

Perceptual Map

It is a graphic display that positions brands, products or services according to important strategic dimensions and as perceived by customers. • Also Known As: *Market Map*

المخطط البصري للسوق

هو إحدى الأدوات البصرية الفعالة التي تستخدمها الشركات للتعرف على تصورات المستهلكين، حيث يتم عمل مخطط بصري بجميع العناصر المؤثرة في السوق (مثل المنتجات والخدمات والعلامات التجارية المنافسة)، مع ترتيب هذه العناصر وفقًا لأهميتها من وجهة نظر المستهلك. • يُعرف بـ: خريطة السوق

Porter's Generic Strategies

Michael Porter, a professor at Harvard Business School, identified three strategies that of use to a firm when seeking to improve and gain a competitive advantage over competitors:

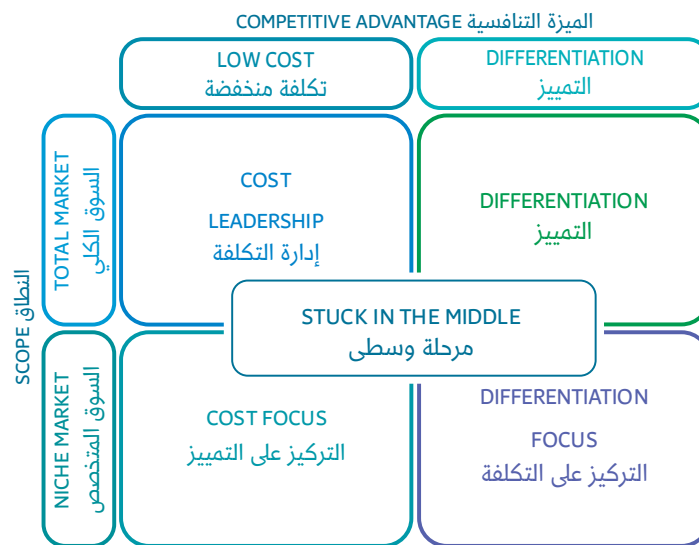
1. Cost leadership strategy
2. Differential strategy
3. Focus strategy

• See Also: *Competitive Advantage*

إستراتيجيات بوتر العامة

وضع مايكل بوتر - الأستاذ بكلية هارفارد للأعمال - ثلاث إستراتيجيات فعالة تساعد المؤسسات على تحسين قدرتها التنافسية وإضافة ميزات تنافسية جديدة تضمن تفوقها على منافسيها، وهي كالتالي:

١. إستراتيجية إدارة التكلفة
 ٢. إستراتيجية التمييز (أو التمايز)
 ٣. إستراتيجية التركيز
- راجع: الميزة التنافسية



Preselling

It is the introduction of your product to potential customers and taking orders for later delivery.

البيع المسبق

هي العملية التي تقوم من خلالها الشركة بعرض منتجاتها على العملاء المحتملين لإقناعهم بشراء منتجاتها أو خدماتها، مع تسجيل طلبات الشراء وتسليمها في وقت لاحق.

Price Discrimination

It is the practice of charging different buyers different prices for the same quantity and quality of product, using a variety of price discrimination tools (such as coupons, rebates, and discounts).

إستراتيجية تمييز الأسعار

هي تحديد مستويات مختلفة من الأسعار لنفس المنتج (نفس الكمية والجودة) للفئات الاستهلاكية المختلفة، وذلك باستخدام العديد من الأدوات (مثل قسائم الشراء، التخفيضات، والعروض، إلخ).

Price Premium

It is the percentage by which a product's selling price exceeds (or falls short of) a benchmark price. Marketers need to monitor price premiums as early signals of competitive pricing strategies. Changes in price premiums can also flag up product shortages, excess inventories, or other changes in the relationships between supply and demand. • Also Known As: *Relative Price*
• See Also: *Average Price Charged*

فرق السعر

يُعرف أيضًا باسم السعر النسبي، ويُقصد به نسبة انخفاض أو ارتفاع سعر بيع المنتج عن المؤشر المرجعي للأسعار. ويجب على الشركات التي تسعى لتسويق منتجاتها مراقبة الأسعار النسبية أو فرق الأسعار بعناية باعتبارها مؤشرًا مبكرًا على مدى كفاءة إستراتيجيات التسعير التنافسي. ويمكن استخدام الأسعار النسبية أيضًا للتنبؤ بنقص المعروض من منتج معين، أو الزيادة في مستوى المخزون، أو غيرها من التغيرات في العلاقة بين العرض والطلب. • يُعرف بـ: السعر النسبي
• راجع: متوسط الأسعار المطبقة

Primary Research

It is a research based on gathering of new information using data collection techniques such as interviewing, surveying, and observation. • See Also: *Marketing Research, Secondary Research*

الأبحاث الأولية

هي الأبحاث القائمة على جمع معلومات جديدة حول موضوع معين باستخدام وسائل وأساليب متنوعة لجمع المعلومات، مثل إجراء المقابلات، واستطلاعات الرأي، وتسجيل الملاحظات. • راجع: بحوث التسويق، الأبحاث الثانوية

Product

This can be an idea, a physical entity, or a service, and it can also be any combination of the three.

المنتج

قد يشير هذا المصطلح إلى فكرة، أو خدمة، أو عنصر مادي، أو مزيج فيما بينهما.

Product Life Cycle (PLC)

There are four stages through which a new product is thought to pass:

1. Introductory: slow sales growth
2. Growth: rapid sales growth
3. Maturity: plateauing of sales growth
4. Decline: decline of sales

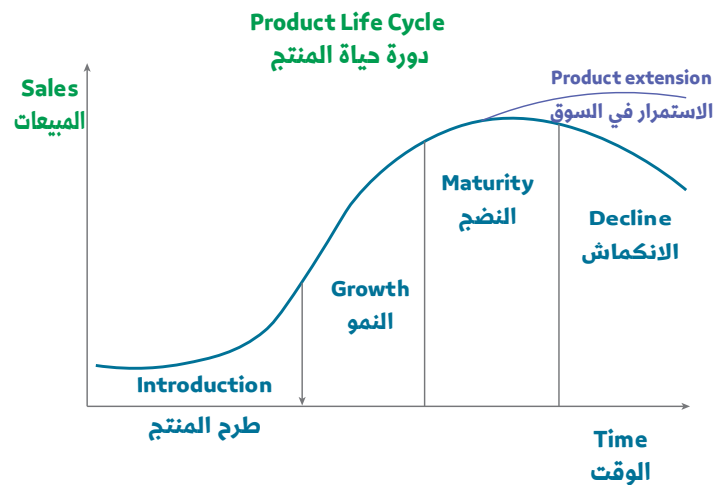
The product life cycle model has four premises:

1. products have a limited life
2. product sales pass through distinct stages
3. profits vary at different stages
4. products require different strategies at different stages

دورة حياة المنتج

يمر المنتج الجديد بأربع مراحل أساسية خلال دورة حياته، وهي كالآتي:

١. مرحلة طرح المنتج: وتتميز بالنمو البطيء للمبيعات
 ٢. مرحلة النمو: وتتميز بإيقاع سريع لنمو المبيعات
 ٣. مرحلة النضج: وتتميز باستقرار مستوى المبيعات
 ٤. مرحلة الانكماش: وتتميز بتراجع مستوى المبيعات
- ومن خلال نموذج دورة حياة المبيعات، يمكن استنتاج الحقائق الأربع الآتية:
١. كل منتج له عمر محدد تنتهي دورة حياته بعدها
 ٢. مبيعات المنتجات تمر بمراحل مختلفة
 ٣. مستوى الأرباح يختلف من مرحلة إلى أخرى
 ٤. المنتجات تحتاج لإستراتيجيات مختلفة تناسب مع طبيعة المراحل المختلفة



Promotion Marketing

This is the marketing method that encourages short-term purchase, influence trail and quantity of purchase, and are measured in terms of volume, share and profit. It includes coupons, sweepstakes, rebates, premiums, special packaging, cause-related marketing and licensing.

التسويق الترويجي

تهدف هذه الإستراتيجية إلى زيادة المبيعات على المدى القصير بالإضافة لتوجيه مسارات وكميات المبيعات. ويتم قياس فعاليتها من خلال تقييم حجم المبيعات والحصة السوقية والأرباح. وتشمل هذه الإستراتيجية مجموعة واسعة من الأنشطة التسويقية، مثل قسائم الشراء، وجوائز السحب، والخصومات، والعروض التسويقية، وتراخيص استخدام المنتج، إلخ.

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Prospect

This is a potential qualified customer having the willingness, financial capacity, authority, and eligibility to purchase the offering.

العميل المحتمل المؤهل

هو العميل المحتمل بعد أن أصبح مؤهلاً بشكل أكبر لشراء المنتج المعروض، ويكون لديه الاستعداد والقدرة المالية وسلطة اتخاذ القرار المتعلق بشراء المنتج.

Public Relations (PR)

This refers to the communication management that aims to make use of publicity and other nonpaid forms of promotion and information to influence the feelings, opinions, or beliefs about the company, its products/services, or about the value of the product/service or the activities of the organization to buyers, prospects, or other stakeholders.

العلاقات العامة

يشير هذا المصطلح إلى إدارة الاتصالات بين الشركة والعملاء (أو الجمهور المستهدف) باستخدام المنشورات الإعلانية وغيرها من الأنشطة الترويجية، وهي تهدف إلى التأثير على مشاعر وآراء ومعتقدات الجمهور حول الشركة ومنتجاتها أو خدماتها، أو حول فوائد هذه المنتجات أو الخدمات، أو حول الأنشطة الترويجية التي تقدمها الشركة للعملاء الحاليين والمحتملين وغيرهما من الأطراف المعنية.

Pull Advertising

It refers to advertising placed in response to interest shown by an individual audience, such as placing a product in the consumer's path-to-purchase when they are considered as actively looking for it. • See Also: *Push Advertising*

إستراتيجية السحب الإعلانية

تشير هذه الإستراتيجية إلى الإعلانات التي يتم نشرها بناءً على الاهتمامات التي أظهرتها إحدى الفئات الاستهلاكية (مثل إظهار المنتج الذي يُتوقع الاهتمام به بشكل متكرر أمام المستهلك أثناء التصفح بشكل يتيح له شراء المنتج مباشرةً من خلال النقر عليه). • راجع: إستراتيجية الدفع الإعلانية

Push Advertising

This refers to advertising and promotion aimed at a target audience when there has been no indication of any interest. • See Also: *Pull Advertising*

إستراتيجية الدفع الإعلانية

يُقصد بهذه الإستراتيجية الإعلانات والحملات الترويجية الموجهة لجمهور معين على الرغم من عدم إظهار هذا الجمهور أي نوع من الاهتمام بالمنتج. • راجع: إستراتيجية السحب الإعلانية

Reach

The number or percentage of individuals in a defined population who are exposed at least once to an advertisement. It measures the breadth of an advertisement's spread across a population.

الوصول للمستهلك

يشير هذا المصطلح لعدد أو نسبة الأفراد ضمن فئة استهلاكية معينة الذين تعرضوا للإعلان (لمرة واحدة على الأقل). وهو يستخدم لقياس مدى انتشار الإعلان بين الفئة الاستهلاكية المستهدفة.

التسويق والمبيعات Sales and Marketing

Rebate

It is a form of retrospective buying discount used as a sales promotion. Example: If you buy with 20,000 Riyals, you will get a 25% immediate rebate.

الاسترداد النقدي

يُطلق عليه أيضًا اسم الخصم النقدي، وهو أحد أنواع العروض الترويجية التي تلجأ إليها الشركات لزيادة المبيعات وتشجيع المستهلكين على الشراء، حيث يتيح خصم مبلغ محدد من إجمالي ثمن المنتج عند الدفع نقدًا. مثال: اشتر بقيمة ٢٠٠٠ ريال واستمتع بخصم ٢٥٪ على مشترياتك.

Referral

This is a lead for a prospect given to the salesperson by an existing customer.

ترشيح العملاء

هو قيام أحد العملاء الحاليين باقتراح عملاء محتملين آخرين لأحد ممثلي المبيعات.

Request for Proposal (RFP)

This is a formal invitation in which a customer asks vendors to submit their proposals that demonstrate how a product/service they offer can address one or more of the customer's key business needs.

طلب تقديم العرض

هو طلب رسمي يقدمه العميل للبائع يقوم الأخير بموجبه بإعداد وإرسال تقرير (أو عرض) يوضح فيه كيف يمكن للمنتج الذي يقدمه تلبية واحد أو أكثر من احتياجات الأعمال الخاصة بالعميل.

Request for Quotation (RFQ)

This is a formal invitation in which a customer asks vendors to submit their price proposals for a product/service the customer needs.

طلب عرض السعر

هو طلب رسمي يقدمه العميل للبائع يقوم الأخير بموجبه بإعداد وإرسال بيان أسعار للمنتج الذي يحتاجه العميل.

Retailer

A retailer is a merchant middleman whose main engagement is selling to consumers.

تاجر التجزئة

هو بمثابة التاجر الوسيط بين تجار الجملة والمستهلك. ومهمته الأساسية هي البيع إلى المستهلكين.

Retention Rate

This is a ratio metric that measures the number of retained customers as compared with the number that is at risk. It is used to monitor the enterprise's performance in retaining customers.

معدل الاستبقاء

هو مقياس يتم حسابه من خلال مقارنة عدد العملاء الذين نجحت الشركة في استبقائهم مقابل عدد العملاء الذين يُحتمل مغادرتهم. وهو يُستخدم للتعرف على مدى نجاح الشركة في استبقاء عملائها والاحتفاظ بهم.

RFM Analysis

This is a method used for analyzing customers. The RFM model is based on three quantitative factors: Recency (How recently a customer has made a purchase), Frequency (How often a customer makes a purchase) and Money (How much money a customer spends on purchases).

- Also Known As: *RFM Segmentation Model*
- See Also: *Account Classification*

تحليل آر إف إم

يُستخدم هذا الأسلوب لتحليل نشاط العملاء. وهو يعتمد على ثلاثة عناصر رئيسية، وهي: مشتريات العملاء في الآونة الأخيرة، ومعدل تردد العملاء وقيامهم بالشراء، والقيمة النقدية لمشتريات العملاء.

- يُعرف بـ: نموذج آر إف إم لتصنيف العملاء
- راجع: تصنيف العملاء

Rich Materials

It refers to a type of material (such as infographics or ebooks rather than blog posts) that may be used as an offer in a lead generation campaign.

المواد الترويجية الغنية

يشير هذا المصطلح إلى المواد الترويجية التي تتميز بقدرتها على تحقيق قدر أكبر من التفاعل والتأثير على الجمهور أثناء إحدى الحملات التسويقية، وعادةً ما تضم هذه المواد عناصر إبداعية أكثر تأثيرًا، وتُعد رسوم الإنفوجرافيك والكتب الإلكترونية أمثلة جيدة على هذا النوع، على عكس منشورات المدونات التي قد لا تُحدث نفس القدر من التفاعل أو التأثير.

Roadmap

This is a plan or guide that shows how something is arranged or can be accomplished.

خارطة الطريق

هي الخطة أو الدليل الإرشادي الذي يوضح الخطوات التي يجب اتباعها لتحقيق هدف معين.

Sales

In its simplest meaning, the exchange of a product/service is for money.

المبيعات

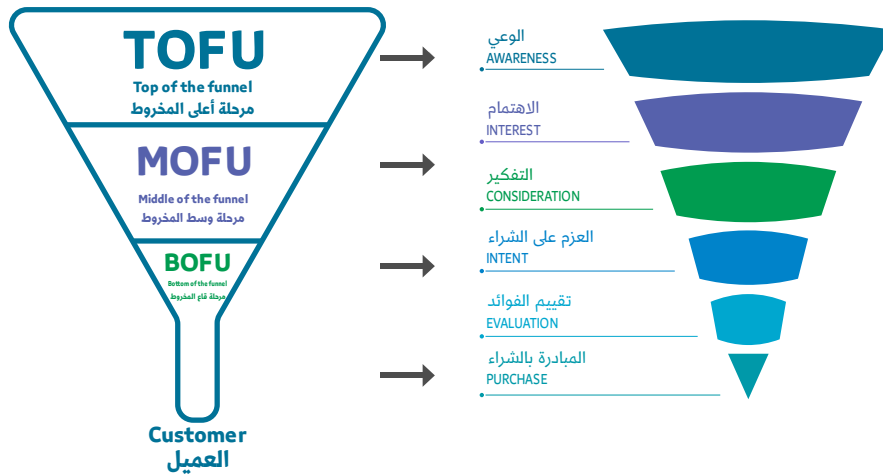
بشكل مبسط، يمكن تعريف المبيعات على أنها مبادلة المنتجات والخدمات مقابل المال.

التسويق والمبيعات

Sales and Marketing

Sales Funnel

This is a process that leads the prospect up to the moment of purchase. In this journey, leads will go from the top of the funnel (Tofu) stages (Awareness, Interest), to the middle of the funnel (MOFU) stages (Consideration, Intent) to the bottom of the funnel (BoFu) stages (Evaluation, Purchase), until it becomes a customer.



مخروط المبيعات

يشير هذا المصطلح إلى مراحل رحلة الشراء، بدايةً من جهود جذب العملاء المحتملين وحتى لحظة الشراء. وخلال تلك الرحلة، يبدأ العميل المحتمل بمرحلة أعلى المخروط (الوعي، الاهتمام بالمنتج)، ثم ينتقل إلى مرحلة وسط المخروط (التفكير والعزم على الشراء)، ثم إلى مرحلة قاع المخروط (تقييم الفوائد والمبادرة بالشراء). وفي هذه اللحظة، يتحول العميل المحتمل إلى عميل فعلي.

Secondary Research

It is a research based on using existing information rather than collecting new information. • See Also: Marketing Research, Primary Research

الأبحاث الثانوية

على عكس الأبحاث الأولية التي تعتمد على جمع معلومات جديدة وأصلية، فإن هذا النوع من الأبحاث يعتمد على استخدام المعلومات المتاحة بالفعل دون السعي لجمع معلومات جديدة. • راجع: بحوث التسويق، الأبحاث الأولية

Search Engine Optimization (SEO)

This is the process of improving the quality and quantity of unpaid traffic (known as natural or organic) to a website from search engines.

تحسين محركات البحث

هي عملية زيادة حركة مرور الزوار إلى الموقع الإلكتروني للشركة بدون وسائل إعلانية مدفوعة (يطلق عليها وسائل الإعلان الطبيعية أو العضوية)، وذلك عبر محركات البحث.

Search Engine Results Pages (SERPs)

These are the pages displayed by search engines in response to a query. The results are of two types: organic: retrieved by the search engine's algorithm, or sponsored: advertisements.

Stickiness

It refers to the quality of a website that attracts and holds visitors. A sticky website is supposed to be offering higher value.

Target Market

A target market is a specific portion of the total population, identified by the marketer as being the portion most likely to purchase its products/services.

Targeting

This is the second stage of the STP marketing framework, in which a marketer focuses marketing activities to attract a specific, marketing-profiled potential customer.
• See also: *Market Segmentation*

Touchpoint

It refers to the contact points (such as phone, web, direct contact) between a company and its customers.

Up-Selling

This is a method used for encouraging a customer to spend a bit more on your service.

صفحات نتائج محركات البحث

يشير هذا المصطلح إلى الصفحات التي تعرضها محركات البحث كنتيجة لاستفسارات مستخدمي الإنترنت. وهناك نوعان من هذه النتائج: (١) نتائج مجانية، ويتم ظهورها عن طريق خوارزميات محرك البحث، (٢) نتائج مدعومة: عبر الإعلانات المدفوعة.

جاذبية الموقع

هي مدى قدرة الموقع الإلكتروني على جذب واستبقاء الزوار. وعادةً ما تقدم المواقع الإلكترونية الجذابة فائدة وقيمة أعلى للجمهور.

السوق المستهدف

هو جزء أو شريحة فرعية من شرائح المستهلكين في السوق الكلي، وتتوقع الشركة أن هذه الشريحة هي الأكثر احتمالاً لشراء منتجاتها أو خدماتها.

الاستهداف

تمثل هذه الإستراتيجية المرحلة الثانية من إطار التقسيم والاستهداف والتميز. وتقوم الشركة خلالها بتكثيف أنشطتها التسويقية لجذب فئة معينة ومحددة مسبقاً من السوق الكلي. • راجع: تقسيم السوق

نقاط الاتصال

يشير هذا المصطلح إلى الوسائل التي تتيح التواصل بين الشركة والعملاء، مثل الهاتف أو الموقع الإلكتروني أو التواصل المباشر.

ترقية صفقة البيع

هي أحد الأساليب التي يستخدمها البائع لإقناع العميل بشراء المزيد من الخدمات والخدمات التي تقدمها الشركة.

Unique Selling Proposition (USP)

This refers to the unique benefit proposed by a company, service, product or brand that distinguishes it from competitors.

- See Also: *Customer Value Propositions*

Van Westendorp Analysis

This is a marketing technique for determining consumer price preferences. It was introduced by the Dutch economist Peter van Westendorp.

- Also Known As: *Price Sensitivity Meter, PSM Approach*
- See Also: *Acceptable Price Range*

Vertical Integration

This is the combination of two or more separate stages in the channel of distribution through ownership, including mergers or acquisitions. • See Also: *Integration, Horizontal Integration, Backward Vertical Integration, Forward Vertical Integration*

Viral Marketing

This is a marketing approach that encourages and makes it easier for people to pass a long a marketing message. The concept of a virus is used, since the number of people exposed to a message resembles the process whereby a virus or disease is transmitted from one person to another.

Visit

This is a measure of the number of times individuals request a page on the firm's server. The first request is counted as a visit. Subsequent requests from the same individual do not count as visits unless they are made after a specified timeout period (usually set at 30 minutes).

مزايا البيع الفريدة

هي تلك المزايا الفريدة في المنتجات أو الخدمات التي تقدمها الشركة للعميل لتمييزها عن منافسيها، مما يقنعهم بالتغيير إلى علامتها التجارية. • راجع: عرض القيمة للعميل

تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية

هو أسلوب تسويقي قدمه عالم الاقتصاد الهولندي بيتر فان ويستندورب لمساعدة الشركات على تحديد المستويات السعرية المناسبة للعملاء. • يُعرف بـ: مقياس الحساسية السعرية. • راجع: المدى السعري المقبول

التكامل الرأسى

تعتمد هذه الإستراتيجية على دمج مرحلتين أو أكثر في عملية التوزيع، من خلال عمليات الاندماج والاستحواذ على شركات أخرى في سلسلة التوريد. • راجع: التكامل، التكامل الأفقي، التكامل الرأسى الخلفي، التكامل الرأسى الأمامي.

التسويق الفيروسي

يساعد هذا الأسلوب المعنيين على توصيل رسائلهم التسويقية بسرعة وسهولة. وكما يتضح من اسمه، فقد تم استلهام هذا الأسلوب من عالم الفيروسات، لأن سرعة انتشار الإعلان بين الأشخاص تشبه إلى حد كبير الانتقال السريع للفيروس من شخص إلى آخر.

الزيارة

تشير إلى عدد مرات دخول المستخدمين على صفحات الموقع الإلكتروني للشركة. ويتم احتساب المرة الأولى لدخول المستخدم كزيارة. أما المرات التالية، فلا يتم احتسابها كزيارة إلا بعد مرور فترة معينة على الزيارة الأولى (عادة ما تُحدد الفترة بثلاثين دقيقة).

Word-of-Mouth (WOM)

The passing of information from person to person. It is an inexpensive kind of marketing that relies on the perceived experience of current customers. It incorporates many of the components of inbound marketing, such as product marketing, content marketing, and social media marketing.

التسويق الشفهي

يشير هذا الأسلوب إلى انتقال المعلومات شفويًا من شخص إلى آخر. وهو أسلوب تسويقي غير مكلف يعتمد على جودة تجربة العملاء الحاليين ورضاهم عن العلامة التجارية. ويتضمن هذا الأسلوب العديد من عناصر التسويق الوارد، مثل: تسويق المنتج، التسويق بالمدى، التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي.

المحاسبة والقانون

Legal and Accounting

Account

It refers to a chronological list of all transactions (additions to and subtractions from) on single types of assets such as cash, receivables, payables.

Accounting Cycle

It refers to the process of dealing with any financial event, from when the transaction occurs until its recording in the financial statement.

• See Also: *Accounting Period*

Accounting Equation

It refers to the following equation:
$$\text{Assets} = \text{Liabilities} + \text{Owners' Equity}$$

Accounting Information System (AIS)

It refers to a software system that collects, stores, and processes financial and accounting data used by decision-makers.

Accounting Period

It refers to the span of time in respect of which a set of financial statements is released.

• See Also: *Accounting Cycle*

الحساب

هو قائمة مرتبة زمنياً بكافة المعاملات التي يتم إجراؤها على أحد الأصول المالية (مثل: المعاملات النقدية، والحسابات الدائنة، والحسابات المدينة)، سواء كانت تلك المعاملات تتعلق بإضافة إيرادات أو خصم نفقات من تلك الأصول.

الدورة المحاسبية

تشير الدورة المحاسبية إلى كافة المراحل والخطوات التي تمر بها إحدى المعاملات المالية، منذ اللحظة الأولى لبدء المعاملة وحتى تسجيلها في القوائم المالية والميزانية العمومية.

• راجع: الفترة المحاسبية

المعادلة المحاسبية

يُطلق عليها أيضاً اسم معادلة الميزانية العمومية، وهي معادلة رياضية تمثل العلاقة بين الأصول والالتزامات وحقوق المساهمين في الشركة، وتهدف لضمان تحقيق التوازن في الميزانية العمومية من خلال التأكد من أن إجمالي أصول الشركة يساوي مجموع التزامات الشركة وحقوق المساهمين. ويتم حسابها على النحو التالي: الأصول = الالتزامات + حقوق المساهمين

نظام المعلومات المحاسبي

هو أحد النظم البرمجية التي تساعد على اتخاذ القرارات المناسبة، حيث يقوم النظام بجمع وتخزين ومعالجة المعلومات المالية والمحاسبية.

الفترة المحاسبية

هي الفترة الزمنية (عادةً من ثلاثة إلى ١٢ شهراً) التي تقوم خلالها الشركة بإعداد التقارير حول أدائها ووضعها المالي، مع الإفصاح عن هذه التقارير للمستثمرين وغيرهم من أصحاب المصلحة الخارجيين.

• راجع: الدورة المحاسبية

Accounting

It is the measurement, processing, and communication of financial and non-financial information about a business. Accounting has several fields, such as financial accounting, management accounting, external auditing, tax accounting, and cost accounting.

Accounts Payable (AP)

It is the amount of money a business owes to its suppliers, vendors, or creditors.

- Also Known As: *Payables*
- See Also: *Accounts Receivable*

Accounts Payable Turnover

It is an efficiency ratio that measures how quickly a company pays money owed to its suppliers.

Accounts Receivable (AR)

It is the amount of money owed to a business by customers.

- Also Known As: *Receivables*
- See Also: *Accounts Payable*

Accrual Basis Accounting

It refers to a method of accounting in which expenses and revenues are documented before exchanges of money take place.

- See Also: *Cash Basis Accounting*

المحاسبة

يشير مصطلح المحاسبة إلى تسجيل كافة المعلومات المالية وغير المالية بالشركة وإعدادها وعرضها على صُناع القرار. وتنقسم المحاسبة إلى تخصصات فرعية متعددة، مثل المحاسبة المالية، والمحاسبة الإدارية، والتدقيق الخارجي، والمحاسبة الضريبية، ومحاسبة التكاليف، وغيرها من فروع المحاسبة.

الحسابات الدائنة

هي المبالغ المالية التي تدين بها الشركة للأطراف الخارجية، مثل الموردين ومزودي الخدمات والمقرضين وغيرهم من الأطراف الدائنة الأخرى.

- يُعرف ب: المديونيات • راجع: الحسابات المدينة

معدل دوران الحسابات الدائنة

يُطلق عليه أيضًا اسم معدل دوران الذمم الدائنة، وهو أحد المقاييس المحاسبية المستخدمة لقياس مدى سرعة وكفاءة الشركة في سداد المستحقات المالية للموردين والدائنين.

الحسابات المدينة

هي المبالغ المالية المستحقة للشركة من العملاء والمستهلكين.

- يُعرف ب: المستحقات
- راجع: الحسابات الدائنة

المحاسبة على أساس الاستحقاق

يُطلق عليها أيضًا اسم محاسبة الاستحقاق، وهي أحد أساليب المحاسبة التي تعتمد على تسجيل المصروفات والإيرادات بمجرد استحقاقها بغض النظر عن التاريخ الفعلي لسداد المصروفات أو تحصيل الإيرادات. أي أنها تأخذ في الاعتبار كافة المعاملات المالية (المصروفات والإيرادات) التي تم تنفيذها خلال الفترة المالية المحددة سواء تلك التي تم سدادها وتحصيلها بالفعل أو تلك التي ما زالت قيد السداد أو التحصيل.

- راجع: المحاسبة على الأساس النقدي

Activity-Based Costing (ABC)

It is an accounting method that assigns costs to all products and services according to the actual consumption by each product and service.

Alternative Dispute Resolution (ADR)

It refers to conflict resolution techniques that are not handled by the courts, through a neutral third party, to help disputing parties reach a settlement agreement. The most common techniques of ADR are negotiation, mediation, and arbitration.

Amortization

It refers to paying off a loan over time by making planned, incremental payments of principal and interest.

Annuity

It refers to a series of payments made at regular time intervals.

Arbitration

It is an alternate way of dispute resolution that is not handled by the courts. Disputing parties go before an arbitrator (third party) to settle their legal issues.

• See Also: *Alternative Dispute Resolution*

Articles of Organization

It refers to a legal document providing information about a limited liability company filed with the government body to establish a corporation.

• See Also: *Articles of Partnership*

حساب التكاليف على أساس الأنشطة

هو أحد أساليب محاسبة التكاليف التي تأخذ في الاعتبار الأنشطة الفعلية المستخدمة في إنتاج أحد المنتجات أو الخدمات والتي استهلكت جزءًا من موارد الشركة، فهي تحدد لكل منتج أو خدمة تكلفة معينة بناءً على الأنشطة التي يتم تنفيذها لإنتاج هذا المنتج أو الخدمة.

الحلول البديلة لتسوية النزاعات

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، يشير هذا المصطلح إلى مجموعة واسعة من الأساليب المستخدمة في تسوية النزاعات دون اللجوء إلى القضاء، حيث يتم اللجوء إلى طرف ثالث لفض النزاع والوصول لاتفاق مناسب يرضي الأطراف المتنازعة. ومن الأساليب الشائعة في هذا الصدد: المفاوضات، والوساطة، والتحكيم.

إطفاء القروض

يطلق عليه أيضًا اسم السداد التدريجي للقروض، ويشير إلى سداد القروض في صورة دفعات تدريجية على مدى فترة زمنية محددة، وتشمل تلك المدفوعات مبلغ القرض الأصلي بالإضافة لمعدل الفائدة.

الأقساط المنتظمة

هي سلسلة من الأقساط التي يتم سدادها على مدى فترات زمنية منتظمة.

التحكيم

هو أحد الأساليب المستخدمة لفض النزاعات دون اللجوء إلى القضاء، حيث تلجأ الأطراف المتنازعة إلى طرف ثالث (ويُسمى المُحكِّم) للوصول لاتفاق مشترك وتسوية النزاعات القانونية فيما بينها.

• راجع: الحلول البديلة لتسوية النزاعات

مبادئ التأسيس

يُطلق عليها أيضًا اسم ميثاق التأسيس وشهادة التأسيس وبنود عقد التأسيس، وهي وثيقة قانونية تضم المعلومات الأساسية حول الشركات المسجلة لدى الهيئات الحكومية، وتعتبر بمثابة إثبات للتواجد القانوني والرسمي للشركة. • راجع: مبادئ الشراكة

Articles of Partnership

It refers to the agreement between the business partners on matters related to the formation and operation of the partnership.

• See Also: *Articles of Organization*

Assets

It refers to any resource owned by the company and that has economic value and future benefit. Assets can be classified based on convertibility into current assets and fixed assets, namely, physically existing assets into tangible and intangible assets; and usage into operating assets and non-operating assets. • See Also: *Liabilities*

Audit

It is the examination of a business's financial records by a certified accountant to determine if it used proper procedures to prepare its financial statements.

Balance Sheet

It is a financial statement that provides a snapshot (a financial picture at a single point of time) of a business's liabilities, assets, and shareholders' equity at specific moments in time. In a balance sheet, assets are equal to liabilities plus equity.

• Also Known As: *Statement of Financial Position*

• See Also: *Accounting Equation*

Bankruptcy

It is a legal process by which a person or an entity is declared unable to pay their debts to creditors.

مبادئ الشراكة

مبادئ الشراكة أو بنود عقد الشراكة هي اتفاقية يتم إبرامها بين شركاء الأعمال من أجل تحديد التزامات كل طرف وتوضيح كيفية تنفيذ هذه الالتزامات. • راجع: مبادئ التأسيس

الأصول

جميع الموارد الاقتصادية التي تمتلكها الشركة ويمكن استثمارها لتحقيق فوائد اقتصادية في المستقبل. ويمكن تصنيف الأصول إلى عدة أنواع بناءً على معايير مختلفة. على سبيل المثال، يمكن تصنيفها من حيث قابليتها للتحويل إلى سيولة نقدية إلى أصول سائلة وأصول ثابتة، ومن حيث وجودها المادي الملموس إلى أصول ملموسة وأصول غير ملموسة، ومن حيث الاستخدام إلى أصول تشغيلية وأصول غير تشغيلية. • راجع: الالتزامات المالية

التدقيق المحاسبي

هو فحص البيانات المالية للشركة من قبل محاسب معتمد للتأكد من صحتها ومطابقتها للواقع، والتحقق من التزام الشركة بتطبيق المعايير المحاسبية السليمة لإعداد هذه البيانات.

الميزانية العمومية

هي بيان مالي يقدم صورة عامة عن الوضع المالي للشركة خلال فترة زمنية محددة. ويشمل ذلك قيمة الأصول والالتزامات المالية وحقوق المساهمين. وحتى يتحقق التوازن في الميزانية العمومية للشركة، يجب أن يكون إجمالي أصول الشركة مساوياً لمجموع الالتزامات المالية وحقوق المساهمين. • يُعرف ب: بيان الوضع المالي • راجع: المعادلة المحاسبية

الإفلاس

يشير إلى إعلان شخص أو شركة عن عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها للدائنين، ومن ثم تخضع لعدد من الإجراءات القانونية التي تساعد على سداد أكبر قدر من التزاماتها تمهيداً لخروجها من السوق.

Book Balance

It refers to a business's cash balance that reflects the sum of cash inflows and cash outflows.

Book Value

It refers to the value of an asset shown in the balance sheet. It is usually calculated based on the original cost, less any depreciation, amortization, or impairment costs.

• See Also: *Market Value*

Bookkeeping

It refers to the process of recording all financial transactions of a business.

Breach of Contract

It refers to the failure or refusal of a party to a contract to honor one or more clauses of a mutual agreement.

الرصيد النقدي

يُعرف أيضًا باسم الرصيد الدفترى، ويشير إلى الرصيد النقدي المتبقي لدى الشركة، ويتم تقييمه من خلال حساب التدفقات النقدية والنفقات.

القيمة الدفترية للأصول

هي قيمة أحد الأصول المدرجة في الميزانية العمومية. وعادةً ما يتم حسابها بناءً على التكلفة الأصلية لهذا الأصل مخصومًا منها التكاليف المتراكمة الأخرى، مثل: تكاليف الإهلاك، والتزامات الديون، والانخفاض المحتمل في قيمة الأصل. • راجع: القيمة السوقية

حفظ السجلات المالية

يشير إلى تسجيل جميع المعاملات المالية الخاصة بالشركة بشكل دقيق ومنظم، مع الاحتفاظ بهذه السجلات المالية والتأكد من تحديثها باستمرار.

الإخلال بالعقد

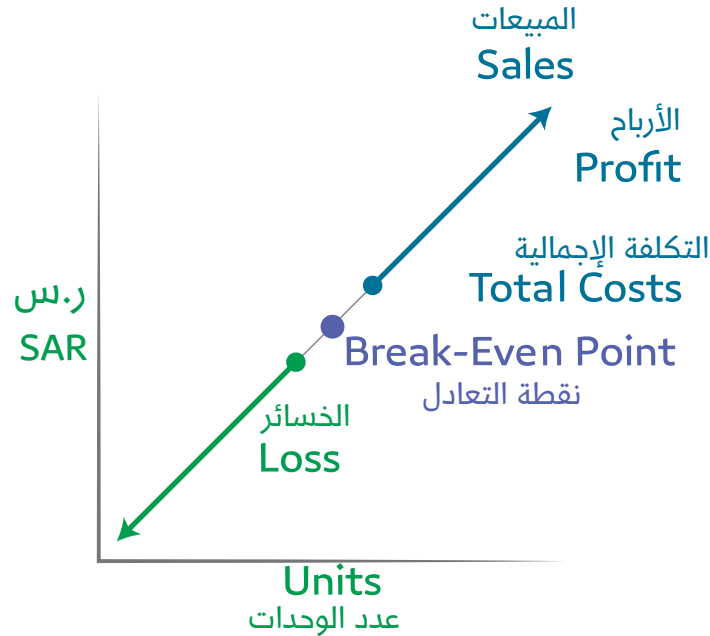
يُعرف أيضًا باسم خرق العقد ويشير إلى عدم التزام أحد الأطراف المشاركة في العقد ببند أو أكثر من بنود الاتفاق.

Breakeven Point (BEP) Analysis

It is used to decide the amount of revenue or unit sales to reach a point at which total costs equal gross revenue, so there is no loss or gain.

تحليل نقطة التعادل

هو أحد أساليب التحليل المستخدمة لتقييم حجم المبيعات أو قيمة الإيرادات المطلوب تحقيقها لتغطية التكاليف التي تم إنفاقها، أي النقطة التي يصبح عندها إجمالي التكاليف مساويًا لإجمالي الإيرادات.



Budget

It is a financial plan for the future, including planned sales volumes and revenues, resource quantities, costs and expenses, assets, liabilities, and cash flows.

الميزانية

هي الخطة التي تحدد الأنشطة والعمليات المالية للشركة خلال فترة زمنية محددة في المستقبل، بما في ذلك حجم المبيعات والإيرادات المستهدفة، وحجم الموارد المطلوبة خلال تلك الفترة، والتكاليف والنفقات، والأصول المتاحة، والالتزامات المالية، والتدفقات النقدية المتوقعة، وغيرها من التفاصيل المالية المتعلقة بتلك الفترة الزمنية المحددة.

Business Law

It is the rules and regulations that govern the conduct of business.

قانون الأعمال

هو كافة اللوائح والقواعد التي تنظم عمل الشركات والكيانات التجارية.

Business Entity

It refers to the concept that a business has a separate existence from that of its owners.

الكيان التجاري المستقل

يشير هذا المصطلح إلى أن كل شركة تتمتع بكيان قانوني مستقل ومنفصل عن مالكيها.

Capital Expense (CAPEX)

It is the money spent to buy, maintain, or improve a business's fixed assets such as a machine, building, or land.
• Also Known As: *Capital Expenditure*

Capital

It refers to a business's financial assets.
• See Also: *Working Capital*

Cash Basis Accounting

It refers to a method of accounting in which expenses and revenues are documented at the point in time that the cash is received or paid. • See Also: *Accrual Basis Accounting*

Cash Budget

It is an estimation of when, how, and why cash comes into and leaves a business.

Cash Disbursements Budget

It refers to the schedule of the amounts and timings of cash outflows of a business.
• See Also: *Cash Receipts Budget*

Cash Disbursements

It refers to any cash payments made for your business, such as operating expenses, capital expenditures, or interest on loans.

الإنفاق الرأسمالي

هي الأموال التي تنفقها الشركة لصيانة وتطوير أصولها الثابتة الحالية أو لشراء أصول جديدة (مثل الآلات، والمباني، والأراضي، إلخ). • يُعرف ب: النفقات الرأسمالية

رأس المال

هو إجمالي الأصول المالية التي تمتلكها الشركة.
• راجع: رأس المال العامل

المحاسبة على الأساس النقدي

هي أحد أساليب المحاسبة التي تعتمد على تسجيل الإيرادات عند وقت تحصيلها وتسجيل المصروفات عند وقت سدادها، على عكس محاسبة الاستحقاق التي تسجل الإيرادات والمصروفات بمجرد تنفيذ المعاملة المالية المرتبطة بها بغض النظر عن التحصيل الفعلي للإيرادات أو السداد الفعلي للمصروفات.
• راجع: المحاسبة على أساس الاستحقاق

الموازنة النقدية

هي تقييم لكافة الإيرادات والمصروفات النقدية التي تستقبلها أو تنفقها الشركة خلال فترة زمنية محددة، مع توضيح قنوات الدخل وأوجه الإنفاق المرتبطة بتلك الإيرادات والمصروفات.

موازنة المدفوعات النقدية

هي جدول زمني يحدد مواعيد استحقاق وسداد الالتزامات المالية للشركة. • راجع: موازنة الإيرادات النقدية

المدفوعات النقدية

هي كافة المبالغ النقدية التي تنفقها الشركة في الأوجه المختلفة (مثل: تكاليف التشغيل، والنفقات الرأسمالية، والقروض وفوائدها، إلخ).

Cash Equivalents

It refers to assets that can be quickly converted to cash. • Example: *Floating Rates Notes, Government Development Bonds, Domestic Government Bonds and Sukuk*

Cash Flow Statement

It is a financial statement that shows the flow of cash in (cash inflows) and out (cash outflows) of the business.

Cash Receipts Budget

It refers to the schedule of the amounts and timings of cash inflows to a business. • See Also: *Cash Disbursements Budget*

Cash-to-Cash Cycle (CCC)

It is a metric that measures the time required for a business to acquire resources, convert them into products, sell the products, and receive cash from the sale. • Also Known As: *Operating Cycle*

Certified Public Accountant (CPA)

It refers to a professional accountant certified by the Saudi Organization for Chartered and Professional Accountants (SOCPA)

Chart of Accounts (COA)

It refers to the list of an organization's financial accounts. It presents a snapshot of all the financial transactions a company has conducted in a specific accounting period.

النقد المكافئ

يُطلق عليه أيضًا اسم النقد المُعادل، وهو يشير إلى الأصول التي يمكن تسيلها وتحويلها بسرعة وسهولة إلى مبالغ نقدية سائلة. • مثال: السندات ذات العائد المتغير، وسندات التنمية الحكومية، والسندات والصكوك الحكومية المحلية

بيان التدفقات النقدية

هو بيان مالي يوضح حجم التدفقات النقدية الواردة إلى الشركة (العائدات والإيرادات) والتدفقات النقدية الخارجة من الشركة (المصروفات والنفقات).

موازنة الإيرادات النقدية

هي جدول زمني يحدد مواعيد استحقاق وتحصيل الإيرادات المالية المُستحقة للشركة. • راجع: موازنة المدفوعات النقدية

دورة التحويل النقدي

يُطلق عليها أيضًا دورة التشغيل، وهي مقياس للفترة الزمنية التي تحتاجها الشركة لتحويل استثماراتها النقدية إلى أرباح نقدية، بدايةً من شراء الموارد وتحويلها إلى منتجات وحتى بيع هذه المنتجات وتحويلها إلى سيولة نقدية مرة أخرى. • يُعرف ب: دورة التشغيل

المحاسب العام المعتمد

يشير هذا المصطلح إلى المحاسبين المتخصصين المعتمدين من الهيئة السعودية للمراجعين والمحاسبين (سوكبا)

مخطط الحسابات

هو قائمة بجميع الحسابات المالية التي أنشأتها الشركة خلال فترة محاسبية محددة. ويضم كافة المعاملات المالية التي قامت بها الشركة خلال تلك الفترة.

Collateral

It refers to valuable things given as security for payment of a loan, such as stocks, bonds, trucks, machinery, land, or buildings.

Compound Interest

It is the addition of interest to the principal amount and calculating the following interest on the total. In simple terms, it is an interest on interest.

• See Also: *Simple Interest*

Contingent Liabilities

It refers to potential liabilities that may occur based on the outcome of a future event.

- Example: Lawsuits, Product Warranty
- See Also: *Non-Current Liabilities, Current Liabilities*

Contribution Margin (CM)

It is the marginal profit per unit sale. It is calculated by subtracting unit variable cost from the unit selling price. The result reflects how many units you need to sell to ensure coverage of your fixed costs.

• See Also: *Gross Margin*

Copyrights

It protects original expression in literary, dramatic, musical, and artistic works.

• See Also: *Intellectual Property, Patent, Trademark*

الضمانات

يشير هذا المصطلح إلى الأصول القِيمة التي تُستخدم كضمانات للقروض، مثل: الأسهم، والسندات، والشاحنات، والآلات، والأراضي، والمباني، وغيرها من الأصول المادية التي يقدمها المدين إلى الدائن على سبيل الضمان للأموال التي يقترضها.

الفائدة المركبة

هي الفوائد التي تتم إضافتها إلى مبلغ القرض الأصلي، بالإضافة للفائدة التي تتم إضافتها على تلك الفوائد، ويتم تجميع هذه الفوائد المتراكمة طوال مدة القرض لحساب الفائدة المركبة. ويمكن تعريفها بشكل مختصر وبمبسط على أنها: الفائدة التي يتم حسابها على الفائدة. • راجع: الفائدة البسيطة

الالتزامات المالية المحتملة

هي الالتزامات المالية التي يُحتمل أن تتكبدها الشركة في المستقبل نتيجة وقوع أحد الأحداث غير المؤكدة. • مثال: الدعاوى القضائية القائمة بالمحاكم، والالتزامات المتعلقة بضمانات المنتجات • راجع: الالتزامات المالية طويلة الأجل، الالتزامات المالية الحالية

هامش المساهمة

هو أحد المقاييس المستخدمة لتقييم ربحية المنتجات أو الخدمات. ويتم حسابه من خلال خصم التكاليف المتغيرة للمنتج من سعر بيع المنتج. وتستخدم الشركات هذا المقياس لمعرفة عدد الوحدات التي يجب بيعها من المنتج لتغطية تكلفته والبدء في تحقيق الأرباح. • راجع: هامش الربح الإجمالي

حقوق التأليف والنشر

هي أحد أنواع الحقوق القانونية التي تضمن انتساب الأعمال الإبداعية لأصحابها الفعليين وتمنحهم الحق الحصري في التصرف فيها، ويشمل ذلك الأعمال الأدبية والدرامية والموسيقية والفنية وغيرها من الأعمال الإبداعية. • راجع: حقوق الملكية الفكرية، براءة الاختراع، العلامة التجارية المسجلة

Cost of Goods Sold (COGS)

It is the direct cost of producing the products sold by a company.

• See Also: *Cost of Sales*

Cost of Sales (COS)

It is the direct cost of producing the products or services sold by a company.

• See Also: *Cost of Goods Sold*

Credit

It refers to accounting entries that either increase equity or decrease expenses.

• See Also: *Debit*

Creditor

It refers to a person or entity who gives money to another person or entity as a loan.

• Also Known As: *Lender* • See Also: *Debtor*

Current Assets

It refers to the assets that can be easily converted into cash (typically within a year).

- Example: *Cash, Short-term deposits, Accounts receivables, Inventory*
- Also Known As: *Liquid Assets*
- See Also: *Fixed Assets*

Current Liabilities

It refers to short-term debts or obligations that must be paid within a year.

- Example: *Accounts Payable, Interest Payable, Short-Term Loans*
- See Also: *Non-Current Liabilities, Contingent Liabilities*

تكلفة البضائع المُباعة

هي التكلفة المباشرة التي تكبدتها الشركة في إنتاج المنتجات التي تم بيعها. • راجع: تكلفة المبيعات

تكلفة المبيعات

هي التكلفة المباشرة التي تكبدتها الشركة من أجل إنتاج المنتجات أو الخدمات التي تم بيعها. • راجع: تكلفة البضائع المُباعة

القيود الحسابية الدائنة

يشير هذا المصطلح إلى العمليات الحسابية التي يتم تسجيلها في دفاتر حسابات الشركة، والتي تؤدي إلى زيادة في رأس المال أو خفض في النفقات الخاصة بالشركة. • راجع: القيود الحسابية المدينة

الدائن

هو الشخص أو المؤسسة التي تقدم القروض للأشخاص الآخرين أو المؤسسات الأخرى. • يُعرف ب: المُقرض • راجع: المدين

الأصول الحالية

هي الأصول التي يمكن تحويلها بسرعة وسهولة إلى سيولة نقدية (عادةً خلال عام).
• مثال: المبالغ النقدية، الودائع المصرفية قصيرة الأجل، الحسابات المدينة، المخزون
• يُعرف ب: الأصول السائلة • راجع: الأصول الثابتة

الالتزامات المالية الحالية

هي الديون والالتزامات المالية قصيرة الأجل التي يجب على الشركة سدادها خلال عام. • مثال: الحسابات الدائنة، فوائد الديون، القروض قصيرة الأجل
• راجع: الالتزامات المالية طويلة الأجل، الالتزامات المالية المحتملة

Current Ratio

It is a liquidity ratio that measures (by dividing the value of current assets over current liabilities) the ability of a business to cover short-term obligations with its current assets.

CVP Analysis

It is a technique that analyzes the fixed and variable cost (C) to reach a volume or a number of unit sales (V) to maximize profits (P).

Debit

It refers to accounting entries that either decrease equity or increase expenses.

- See Also: *Credit, Debt*

Debt

It is a deferred payment. Types of debt include loans, bonds, notes, and mortgages. It is the opposite of equity.

- See Also: *Debit, Equity*

Debtor

It refers to a person or entity who owes a debt to another person or entity.

- Also Known As: *Debitor, Borrower*
- See Also: *Creditor*

Debt-to-Assets Ratio

It is a solvency ratio that measures (by dividing total debt over total assets) the ability of a business to pay off its debt with its available assets.

نسبة السيولة الحالية

هي مقياس لمعرفة نسبة السيولة الحالية للشركة، والتي تهدف لتحديد مدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل باستخدام أصولها الحالية. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة قيمة الأصول الحالية على الالتزامات المالية الحالية للشركة.

تحليل التكلفة - المبيعات - الأرباح

هو أحد أساليب التحليل التي تساعد الشركات على اتخاذ القرارات المناسبة على المدى القصير من خلال تحليل العلاقة بين التكلفة والمبيعات والأرباح، حيث يعمل على تحليل التكلفة الثابتة والمتغيرة للمنتج ثم تحديد حجم المبيعات المطلوب تحقيقه للوصول لأعلى مستوى من الأرباح.

القيود الحسابية المدينة

يشير هذا المصطلح إلى العمليات الحسابية التي يتم تسجيلها في دفاتر حسابات الشركة، والتي تؤدي إلى انخفاض في رأس المال أو زيادة في النفقات الخاصة بالشركة. • راجع: القيود الحسابية الدائنة، الديون

الديون

هي التزامات مالية مؤجلة السداد (مثل القروض، والسندات قصيرة وطويلة الأجل، والرهون العقارية). وفي عالم الأعمال والمحاسبة، تُعد الديون المصطلح المقابل لمصطلح حقوق المساهمين. • راجع: القيود الحسابية المدينة، حقوق المساهمين

المدين

هو الشخص أو المؤسسة التي تدين بقروض أو مبالغ مالية للأشخاص الآخرين أو المؤسسات الأخرى. • يُعرف ب: الجهة المدينة، المقرض • راجع: الدائن

نسبة الدين إلى الأصول

هي مقياس لنسبة السيولة الحالية للشركة، والتي تهدف لتحديد مدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل باستخدام أصولها الحالية. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة إجمالي الديون التي تدين بها الشركة على إجمالي الأصول المتاحة التي تمتلكها.

Debt-to-Equity Ratio

It is a solvency ratio that measures (by dividing debt over owner's equity) the ability of a business to pay its debt obligations on an ongoing basis.

- Also Known As: *D/E Ratio*

Default

It refers to the failure to meet the legal obligations of a loan.

Defendant

It refers to the person or entity being sued.

Depreciation

It refers to the value decrease of a tangible asset over its lifetime.

Dividend

It is the earnings, or profit, which a business pays to its shareholders as a reward for their investment in its equity.

Double Taxation

It refers to paying taxes on business earnings twice, by the business itself and by owners as well.

- See also: *Single Taxation*

Double-Entry Bookkeeping

It refers to a bookkeeping method in which every entry has a corresponding entry in another account so that the accounting equation is always balanced.

- Example: *an entry in assets should have an equivalent entry in liabilities.*
- See Also: *Accounting Equation*

نسبة الدين إلى حقوق المساهمين

هي مقياس لنسبة السيولة الحالية للشركة، والتي تهدف لتحديد مدى قدرة الشركة على سداد التزامات الديون بشكل منتظم. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة إجمالي الديون على إجمالي قيمة حقوق المساهمين. • يُعرف بـ: نسبة الدين إلى حقوق المساهمين

التعسر

يشير إلى الفشل أو العجز عن سداد الالتزامات المالية للقروض في مواعيدها المحددة.

المدعى عليه

هو الشخص أو المؤسسة التي تم رفع الدعوى القضائية ضدها.

الإهلاك

يشير إلى انخفاض قيمة الأصول المادية للشركة مع مرور الوقت.

توزيعات الأرباح

هي المكاسب أو الأرباح التي توزعها الشركة على المساهمين مقابل استثماراتهم في الشركة.

الضريبة المزدوجة

يشير هذا المصطلح إلى فرض الضريبة على الشركة ذاتها مرتين، حيث يتم فرض الضريبة على الأرباح التي تحققها الشركة، ثم على الأرباح التي توزعها على المساهمين. • راجع: الضريبة الفردية

القيد المزدوج

هو إحدى الطرق المستخدمة في تسجيل المعاملات المالية، والذي يعتمد على تسجيل كل معاملة في حسابين مختلفين (أحدهما حساب دائن والآخر حساب مدين)، مما يساعد على تحقيق التوازن في المعادلة المحاسبية. • مثال: كل معاملة يتم إدخالها في الحساب الخاص بالأصول يجب أن يكون لها مقابل مماثل في الحساب الخاص بالالتزامات المالية. • راجع: المعادلة المحاسبية

Earnings per Share (EPS)

It is the income generated by the company for each share. It is calculated by dividing the net profit by the number of shares.

Equity

It is the money left over and returned to shareholders after a business sells all assets and pays off all debts. It is the net balance of assets minus liabilities.

- Also Known As: *Owner's Equity*
- See Also: *Debt*

Expenses

It refers to the costs of conducting a business.

Factor

It refers to a finance company to which a business sells their accounts receivable for cash, which will then assume responsibility for collecting the accounts.

Financial Flexibility

It is the ability of a business to manage its cash flows in a way that enables the business to respond appropriately to unexpected opportunities and needs.

Financial Projections

It refers to detailed financial statements that represent the expected future financial results of a business.

ربحية السهم

هو نصيب السهم الواحد من العائدات التي تحققها الشركة. ويتم حسابها عن طريق حاصل قسمة صافي الأرباح على عدد الأسهم.

حقوق المساهمين

هي صافي الأموال التي تبقى للمساهمين بعد دفع جميع الديون وبيع جميع الأصول (تحصيل جميع الإيرادات). ويتم حسابها من خلال خصم الالتزامات المالية من الأصول (حقوق المساهمين = الأصول - الالتزامات).

- يُعرف ب: حقوق الملاك • راجع: الديون

النفقات

هي التكاليف التي تكبدها الشركة من أجل إدارة عملياتها المختلفة.

مؤسسات التمويل الوسيطة

يشير إلى مؤسسات التمويل التي تشتري الحسابات المدينة للشركات مقابل منح هذه الشركات التمويل النقدي المطلوب، وبذلك تنتقل إليها حقوق تحصيل هذه الالتزامات المالية.

المرونة المالية

يشير هذا المصطلح إلى مدى قدرة الشركة على إدارة التدفقات النقدية بشكل فعال، مما يتيح لها اقتناص الفرص الاستثمارية غير المتوقعة والاستجابة للتحديات الطارئة التي قد تواجهها بشكل مناسب.

التوقعات المالية

هي بيانات مالية تفصيلية تتضمن النتائج المالية التي تتوقع الشركة تحقيقها خلال فترة مالية محددة في المستقبل.

Financial Ratios

It refers to a set of numerical values taken from financial statements to evaluate the overall financial condition of a business. Financial ratios may be grouped into liquidity ratios, leverage ratios, efficiency ratios, profitability ratios, and market value ratios.

- Also Known As: *Accounting Ratios*

Financial Statements

It refers to a set of formal reports of a business's financial activities and position. Typically, there are four basic financial statements: balance sheet, income statement, statement of equity, and cash flow statement.

Fixed Assets

It refers to the assets that cannot be easily and readily converted into cash.

- Example: *land, buildings, machinery, equipment, patents, trademarks*
- Also Known As: *Non-Current Assets, Long-Term Assets, Hard Assets*
- See Also: *Current Assets*

Fixed Cost

It is the expenses that stay the same, regardless of production.

- See Also: *Variable Cost*

Force Majeure

It refers to the events that are beyond the control of the contracting parties, such as earthquakes, storms, wars, strikes, and lockdowns.

المؤشرات المالية

يُطلق عليها أيضًا اسم النسب المالية، وهي أحد الأساليب المستخدمة لتقييم الأداء المالي العام للشركات، وتعتمد على تحليل ومقارنة مجموعة من العوامل المتغيرة (الأرقام) في القوائم المالية. ويمكن تقسيم المؤشرات المالية إلى مجموعات متنوعة – بناءً على طبيعة المعلومات المستخدمة في التحليل – إلى الآتي: مؤشرات السيولة، مؤشرات الديون، مؤشرات الكفاءة، مؤشرات الربحية، مؤشرات القيمة السوقية.

- يُعرف ب: المعدلات المحاسبية

البيانات المالية

يُطلق عليها أيضًا اسم القوائم المالية، وهي مجموعة من التقارير الرسمية التي تستعرض الأنشطة المالية للشركة وتعكس مركزها المالي. وبشكل عام، يمكن تقسيم التقارير المالية إلى أربعة أنواع: بيان المركز المالي (الميزانية العمومية)، وبيان الدخل، وبيان حقوق المساهمين، وبيان التدفقات النقدية.

الأصول الثابتة

هي الأصول التي لا يمكن تحويلها بسرعة وسهولة إلى سيولة نقدية. • مثال: الأراضي، والمباني، والآلات، والمعدات، وبراءات الاختراع، والعلامات التجارية المسجلة. • يُعرف ب: الأصول طويلة الأجل، الأصول طويلة المدى، الأصول صعبة التداول

- راجع: الأصول الحالية

التكاليف الثابتة

كما يمكن الاستنتاج من الاسم، تشير التكاليف الثابتة إلى المصروفات أو النفقات التي لا تتغير بغض النظر عن حجم الإنتاج. وتضطر الشركة إلى سدادها سواء كانت تحقق مبيعات أم لا. • راجع: التكاليف المتغيرة

القوة القاهرة

في مجال المال والأعمال، يستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى الظروف القهرية التي تخرج عن سيطرة الأطراف المتعاقدة والتي قد تعفيهم من أداء بعض التزامات التعاقد، مثل الزلازل والعواصف والحروب والإضرابات العمالية وحالات الإغلاق الاقتصادي.

Foreclosure

It is a legal process in which a lender gets the right to sell your property to get its money back if you cannot make timely payments.

Forensic Accountant

It refers to an accountant who tracks down hidden funds in business firms.

Fraud

It refers to a situation in which a person or a business purposefully deceives others to gain possession of their rights, property, or money.

GAAP

It stands for Generally Accepted Accounting Principles. It refers to a common set of accounting rules, standards, and ways of reporting financial information.

General Ledger

It is a record used to list all company financial transactions and prepare financial statements.

Gross Margin

It refers to the difference between revenue and cost of goods sold or cost of sales divided by revenue.

• See Also: *Gross Profit*

الحجز العقاري

هو إجراء قانوني تحاول من خلاله الجهة المقرضة الحصول على حق بيع الممتلكات العقارية للمقترض المتعسر لاسترداد حقوقها المالية، نظرًا لعدم قدرته على سداد التزامات القرض في مواعيدها.

المحاسب الجنائي

هو المحاسب الذي تتمثل مهمته الأساسية في الكشف عن الممارسات المالية غير القانونية في الحسابات المالية للشركات.

التزوير

يشير هذا المصطلح إلى الممارسات غير القانونية التي يقوم بها أحد الأشخاص أو الشركات بشكل متعمد، بهدف خداع وتضليل الآخرين والاستيلاء على حقوقهم وممتلكاتهم وأموالهم.

المبادئ المحاسبية المتفق عليها (GAAP)

يشير هذا المصطلح إلى مجموعة من القواعد والمعايير والإجراءات المحاسبية التي يجب استخدامها عند إعداد التقارير المالية.

دفتر الأستاذ العام

يُسمى أيضًا حساب الأستاذ العام، ويُعد بمثابة سجل الحسابات الرئيسي للشركات، حيث يستخدم لتسجيل كافة المعاملات المالية للشركة، وتعتمد عليه الشركات لإعداد التقارير المالية المختلفة.

هامش الربح الإجمالي

هو أحد المقاييس التي تستخدمها الشركات لتقييم درجة ربحيتها، ويتم حسابه من خلال خصم تكلفة المنتجات من العائدات ثم قسمة القيمة الناتجة على العائدات (العائدات - التكلفة / العائدات).

• راجع: إجمالي الربح

Gross Profit

It refers to the amount of revenue left over after deducting the cost of goods sold or the cost of sales. • Also Known As: *Gross Income* • See Also: *Gross Margin*

Gross Turnover

It is the total sales of all products and services sold in a certain period.

Income Statement

It is a financial statement that shows a business's revenues and expenses during a particular period. It shows managers and investors whether the company made a profit or loss during the period being reported. • Also Known As: *Profit and Loss Statement (P&L)*, *Revenue Statement*, *Statement of Financial Performance*, *Earnings Statement*, *Operating Statement*

Intangible Assets

It refers to the assets without physical existence. • Example: *Patents*, *Brand*, *Copyrights*, *Trademarks* • See Also: *Tangible Assets*

Intellectual Property (IP)

It is the ownership of intangible assets such as ideas, logo designs, books, video games, music, even names. Copyrights are to protect written works; patents are to protect specific products, and trademarks are to protect names and designs. • See Also: *Copyrights*, *Patent*, *Trademark*

إجمالي الربح

يشير هذا المصطلح إلى إجمالي الأرباح المتبقية بعد خصم تكلفة المنتجات التي تم بيعها. • يُعرف بـ: إجمالي الدخل • راجع: هامش الربح الإجمالي

إجمالي الإيرادات

يشير إلى قيمة إجمالي المنتجات والخدمات التي تم بيعها خلال فترة زمنية محددة.

قائمة الدخل

هو أحد التقارير المالية التي تسجل جميع الإيرادات والنفقات التي سجلتها الشركة خلال فترة محددة، مما يساعدها على تقييم أدائها ومعرفة ما إذا كانت قد حققت أرباحاً أم خسائر خلال تلك الفترة. • يُعرف بـ: بيان الربح والخسارة، بيان الإيرادات، بيان الأداء المالي، بيان المكاسب، بيان التشغيل

الأصول غير الملموسة

هي الأصول التي ليس لديها وجود مادي ملموس. • مثال: براءات الاختراع، العلامات التجارية، حقوق الملكية، العلامات التجارية المسجلة • راجع: الأصول الملموسة

الملكية الفكرية

يشير هذا المصطلح إلى الملكيات غير المادية أو غير الملموسة والتي غالباً ما ترتبط بإبداعات العقل البشري، مثل الأفكار، وشعارات العلامات التجارية، والكتب، وألعاب الفيديو، والموسيقى، والأسماء (مثل أسماء المؤلفات، والشركات، والأعمال الفنية). وهناك حقوق قانونية تحمي كل فئة من هذه الفئات. • راجع: حقوق النشر والتأليف، براءة الاختراع، العلامة التجارية المسجلة

Interest Expense

In the income statement, it is the cost of borrowing money, either long-term or short-term borrowings.

Interest

It is the charge to the borrower for the use of money.

Inventory Turnover Ratio

It is an efficiency ratio that measures the number of times inventory is sold and replaced within a given period.

Inventory

It refers to a company's products that are ready to sell. It also includes raw materials and works-in-progress.

Joint Liability Company

It is a business form in which more than one party is responsible legally for paying back a debt or otherwise covering a liability.

Journal

It is a time-ordered list of account transactions.

Liabilities

It refers to any debts and obligations of the business. Liabilities can be current (short-term liabilities), non-current (long-term liabilities), or contingent. • See Also: Assets

أسعار الفائدة

تشير أسعار الفائدة أو نفقات الفائدة، في قائمة الدخل، إلى التكلفة التي تتكبدها الشركة مقابل اقتراض الأموال، ويشمل ذلك القروض قصيرة وطويلة الأجل.

الفائدة

هي النسبة التي تفرضها الجهة المقرضة على المقرض مقابل منحه المبلغ المطلوب.

معدل دوران المخزون

هو عدد المرات التي قامت فيها الشركة ببيع المخزون واستبداله بأخر خلال فترة زمنية محددة، ويُعد أحد المقاييس الفعالة لتقييم مدى كفاءة الشركة في إدارة المخزون والمبيعات.

المخزون

هو جميع المنتجات التي تحتفظ بها الشركة استعدادًا لبيعها. ويشمل أيضًا المواد الخام والمنتجات التي ما زالت قيد التصنيع.

شركة ذات مسؤولية مشتركة

هي أحد أنواع الشركات التي تقع فيها مسؤولية سداد الديون والالتزامات المالية المختلفة على عدة أطراف وليس طرف واحد فقط.

دفتر الحسابات

هو سجل يُستخدم لقيد المعاملات المالية الخاصة بالشركة، مع ترتيبها وفقًا للتوقيت الزمني لتنفيذها.

الالتزامات المالية

هي كافة الديون والمستحقات المالية التي تلتزم الشركة بسدادها للأطراف الأخرى. وتنقسم الالتزامات المالية إلى: التزامات مالية حالية (قصيرة الأجل)، والتزامات مالية ممتدة (طويلة الأجل)، والتزامات مالية محتملة (تعتمد احتمالات حدوثها على وقوع أحداث معينة في المستقبل). • راجع: الأصول

Liability

It is the legal responsibility of a person or a business. It also refers to what a person or a business owes to others.

Limited Liability Company (LLC)

It is a business form in which shareholders' financial liability is limited to the value of the business.

Limited Liability Partnership (LLP)

It is a business form in which two or more partners oversee and run the business with limited liability for the debt that is equal to the amount each of them put into the business.

Limited Partnership (LP)

It is a business form in which two or more partners oversee and run the business with unlimited liability for the debt.

Liquidity

It refers to the cash on hand and the ability to quickly convert an asset to cash for its full market value.

Litigation

It refers to a formal dispute resolution technique that operates using the court system, typically with one lawyer representing the plaintiff and another representing the defendant.

Malfeasance

It refers to intentionally doing illegal or wrong actions by a person or organization.

الالتزام

يُستخدم هذا المصطلح للإشارة إلى المسؤولية القانونية التي يجب على الشخص أو الشركة الالتزام بها، أو إلى المستحقات المالية التي يلتزم الشخص أو الشركة بسدادها للآخرين.

شركة ذات مسؤولية محدودة

في هذا النوع من الشركات، تُقدر مسؤولية كل مساهم عن الديون والالتزامات المالية للشركة بقدر حصته في رأس مال الشركة فقط.

شركة تضامنية ذات مسؤولية محدودة

يتكون هذا النوع من الشركات من اثنين أو أكثر من الشركاء الذين يقومون بإدارة أعمال الشركة، ويكون كل شريك مسؤولاً عن ديون والالتزامات للشركة بقدر مساهمته في رأس مالها.

شركة تضامنية

هي أحد أنواع الشركات التجارية التي يديرها اثنان أو أكثر من الشركاء، ويكون الشركاء الرئيسيون مسؤولين بشكل شخصي عن جميع الديون والالتزامات المالية للشركة.

السيولة

يشير هذا المصطلح إلى الأموال النقدية المتاحة بالفعل لدى الشركة، وكذلك إلى الأصول التي يمكن تسيلها بسرعة وسهولة وتحويلها بشكل كامل إلى سيولة نقدية.

التقاضي

هو أحد الأساليب القانونية لتسوية المنازعات، ويعتمد على رفع الدعاوى القضائية بالمحاكم، حيث يقوم أحد المحامين بتمثيل الطرف المدعي بينما يقوم محام آخر بتمثيل الطرف المدعى عليه.

المخالفات

هي السلوكيات الخاطئة أو الممارسات غير القانونية التي يرتكبها الشخص أو المؤسسة بشكل متعمد.

Market Value

It refers to the value of an asset in a marketplace. • See Also: *Book Value*

Marketable Securities

It refers to the stocks and bonds traded on an open market.

Mortgage

It is a special type of loan used to purchase or maintain real estate. Typically, the property serves as collateral to secure the loan.

Natural Person

In a lawsuit, it refers to a defendant or plaintiff.

Negligence

It refers to carelessly and unintentionally committing an illegal act that hurts others financially, emotionally, or physically.

Net Loss

It refers to the total business loss when business expenses are greater than revenue.

Net Profit Margin

It is a profitability ratio that measures (by dividing the net income over the sales revenue) the overall success of a business.

القيمة السوقية

يشير هذا المصطلح إلى سعر أو قيمة أحد الأصول في السوق. • راجع: القيمة الدفترية للأصول

الأوراق المالية القابلة للتداول

هي الأدوات المالية قصيرة الأجل (مثل الأسهم والسندات) التي يمكن تداولها في السوق وتحويلها إلى سيولة نقدية بسرعة وسهولة.

الرهن العقاري

هو أحد أنواع القروض المخصصة لشراء أو صيانة الممتلكات العقارية، وفي أغلب الأحيان، يتم استخدام العقار كضمان للقرض.

الشخص الطبيعي

في عالم القانون والقضاء، يشير هذا المصطلح إلى الشخص أو الفرد الذي يتمتع بكامل الحقوق ويلتزم بكافة المسؤوليات القانونية، وفي الدعاوى القضائية، يستخدم مصطلح الشخص الطبيعي للإشارة إلى المدعي والمدعى عليه.

الإهمال

في مجال القانون، يشير مصطلح الإهمال إلى الأفعال والممارسات غير القانونية التي يتم ارتكابها بشكل غير متعمد، لكنها تسبب ضررًا ماديًا أو معنويًا أو جسديًا للآخرين.

صافي الخسارة

يشير هذا المصطلح إلى إجمالي الخسائر التي تسجلها الشركة عندما تكون قيمة المصروفات التي أنفقتها أكبر من قيمة المكاسب التي حققتها.

هامش صافي الربح

هو أحد المقاييس التي تستخدمها الشركات لتحديد مستوى ربحيتها وتقييم كفاءة أدائها المالي، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة صافي الدخل على إيرادات المبيعات.

Net Profit

It refers to the amount of money left after deducting the cost of goods sold or the cost of sales, expenses, depreciation and amortization, interest, and taxes for an accounting period.

- Also Known As: *Net Income, Total Comprehensive Income, Net Earnings, Bottom Line*

صافي الربح

هو المبالغ المالية المتبقية بعد خصم كافة التكاليف التي تكبدتها الشركة خلال فترة مالية محددة (بما في ذلك تكاليف المبيعات، والنفقات، والإهلاك والاستهلاك، وفوائد الديون، والضرائب، وغيرها من أنواع التكاليف). • يُعرف بـ: صافي الدخل، إجمالي الدخل الشامل، صافي الإيرادات، الدخل الصافي

Net Worth

It is the value of total assets minus total liabilities.

صافي القيمة

هو إجمالي قيمة الأصول بعد خصم إجمالي الالتزامات المالية.

Non-Compete Clause (NCC)

It is a contract clause in which one party agrees not to enter into or start a similar business in competition with the other party.

- Also Known As: *Restrictive Covenant*

شرط عدم المنافسة

هو أحد البنود التي تتم إضافتها في العقود، والتي يلتزم بموجبها أحد أطراف العقد بعدم بدء نشاط تجاري يمثل نشاطًا تنافسيًا مع نشاط الطرف الآخر. • يُعرف بـ: التعهد بعدم المنافسة (التعهد التقييدي)

Non-Current Liabilities

It refers to long-term debts or obligations due in over a year. • See Also: *Current Liabilities, Contingent Liabilities*

الالتزامات المالية طويلة الأجل

هي الديون والالتزامات المالية التي يحين موعد استحقاقها أو سدادها بعد فترة طويلة (أكثر من عام). • راجع: الالتزامات المالية الحالية، الالتزامات المالية المحتملة

Non-Disclosure Agreement (NDA)

It is an agreement in which one party agrees not to disclose any information covered by the agreement, such as confidential material, knowledge, or information to third parties.

- Also Known As: *Confidentiality Agreement (CA)*

اتفاقية عدم الإفصاح

هي الاتفاقية التي يتعهد فيها أحد الأطراف بعدم إفشاء المعلومات السرية أو الأسرار التجارية أو أي معلومات أخرى تتعلق بالاتفاقية إلى أطراف ثالثة. • يُعرف بـ: اتفاق السرية

Nonfeasance

It refers to the situation in which a person or a business does not act when action is legally required.

التقاعس

هو الموقف الذي يتقاعس فيه الشخص أو الشركة بشكل متعمد عن اتخاذ الإجراءات القانونية المطلوبة.

Non-Operating Assets

It refers to the assets not required for daily business operations. • Example: *Short-term investments, Vacant land, Interest income*
• See Also: *Operating Assets*

Operating Assets

It refers to the assets required in a business's daily operation. • Example: *Cash, Accounts receivable, Inventory, Building, Machinery, Equipment, Patents, Copyrights*
• See Also: *Non-Operating Assets*

Operating Expenses (OPEX)

It refers to all costs incurred by a business other than those included in the cost of goods sold or cost of sales.
• Also Known As: *Operating Expenditure*

Operating Income

It refers to the amount of profit achieved from a business after deducting operating expenses and cost of goods sold/cost of sales from sales revenue.
• Also Known As: *Operating Profit, Earnings Before Interest and Taxes (EBIT)*

Operating Profit Margin

It is a profitability ratio that measures (by dividing the net income over the sales revenue) the overall success of a business.

الأصول غير التشغيلية

هي الأصول التي لا تحتاج الشركة لاستخدامها بشكل أساسي لإدارة وتنفيذ العمليات التشغيلية اليومية. • مثال: الاستثمارات قصيرة الأجل، الأراضي الفضاء، دخل الفوائد • راجع: الأصول التشغيلية

الأصول التشغيلية

هي الأصول التي تحتاج الشركة لاستخدامها بشكل أساسي لإدارة وتنفيذ العمليات التشغيلية اليومية. • مثال: السيولة النقدية، الحسابات المدينة، المخزون، المباني، الآلات، المعدات، براءات الاختراع، حقوق الملكية • راجع: الأصول غير التشغيلية

النفقات التشغيلية

هي جميع التكاليف المباشرة التي تنفقها الشركة لإدارة عملياتها التشغيلية اليومية (مثل تكاليف المواد الخام، وأجور العمالة المباشرة، إلخ)، لكنها لا تتضمن التكاليف غير المباشرة (مثل تكلفة المبيعات، والتسويق والتوزيع، إلخ). • يُعرف ب: نفقات التشغيل

إيرادات التشغيل

هي الأرباح التي تحققها الشركة بعد خصم نفقات التشغيل وتكاليف المبيعات من عائدات الشركة. • يُعرف ب: أرباح التشغيل، الأرباح قبل الفوائد والضرائب

هامش أرباح التشغيل

هو أحد المقاييس التي تستخدمها الشركات لتحديد مستوى ربحيتها وتقييم كفاءة أدائها المالي، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة صافي الدخل على إيرادات المبيعات.

Overdraft

It refers to a negative balance in a business's bank account.

السحب على المكشوف

هو أحد أنواع القروض قصيرة الأجل التي تمنحها البنوك للعملاء عندما يصل رصيدهم إلى الصفر، حيث يضيف البنك رصيداً في حساب العميل مما يتيح له الاستمرار في سحب الأموال، أو سداد الالتزامات المالية عبر الحساب (مثل سداد الفواتير)، أو كتابة شيكات بمبالغ تفوق رصيده، وغيرها من استخدامات الحساب.

Overhead

It refers to the ongoing expenses of doing business other than those related to directly creating goods or services.
• Example: Advertising, Insurance, Interest, Rent, Taxes

النفقات العامة

هي النفقات التي تحتاج الشركة لدفعها على أساس مستمر لإدارة أعمالها، لكنها لا تتضمن التكاليف المباشرة المرتبطة بالإنتاج. • مثال: الإعلانات، التأمين، الفائدة، الإيجار، الضرائب

Patent

It protects new inventions that can be made or used. • See Also: Intellectual Property, Trademark, Copyrights

براءة الاختراع

هو أحد الحقوق القانونية التي تحمي حق المخترع الأصلي في ملكية الاختراع وتمنحه الحق الحصري في التصرف فيه. • راجع: حقوق الملكية الفكرية، العلامة التجارية المسجلة، حقوق النشر والتأليف

Plaintiff

It refers to the person or entity filing a lawsuit.

المدعي

هو الشخص أو الجهة التي تقوم برفع دعوى قضائية ضد طرف آخر.

Prime Rate

It is the interest rate that commercial banks charge large corporations for short-term loans.

سعر الفائدة الأساسي

هو سعر الفائدة الذي تفرضه البنوك التجارية على عملائها الجديرين بالثقة (عادةً ما يكونون من المؤسسات الكبرى) مقابل منحهم قروضاً قصيرة الأجل.

Principal

It is the amount of money originally invested or loaned (without the interest or returns).

أصل المبلغ

هو المبلغ الأساسي الذي تم استثماره أو إقراضه، وذلك قبل إضافة أسعار الفائدة التي تم فرضها (في حالة القروض) أو إضافة العائدات التي تم تحقيقها (في حالة الاستثمارات).

Pro Forma Financial Statement

It is a financial statement prepared in advance, emphasizing the projected cash flows, net revenues, and taxes.

Pro Rata Share

It is a method that assigns a proportionate amount of income or losses to shareholders based on their ownership percentages.

Product Liability

It refers to the responsibility of a product manufacturer for the injuries those products cause.

Profit per Head

It is a financial ratio that measures how much value each employee contributes to the net income of a business.

Quick Ratio

It is a liquidity ratio that measures the ability of a business to cover short-term obligations with cash and assets on hand.

Ratio Analysis

It refers to the calculations that measure business financial health.
• See Also: *Financial Ratios*

Receivables Turnover Ratio

It is an efficiency ratio that measures how efficiently a business collects its revenue by dividing sales revenue by accounts receivable.

البيان المالي المبدئي

على عكس البيان المالي النهائي الذي يتضمن النتائج المالية الفعلية التي حققتها الشركة، فإن البيان المالي المبدئي يتضمن توقعات لهذه النتائج (مثل التوقعات الخاصة بالتدفقات النقدية، وصافي الإيرادات، والضرائب، وغيرها من الجوانب المتعلقة بالأداء المالي للشركة).

الحصة النسبية

هي أحد الأساليب المستخدمة في توزيع الأرباح على المساهمين، حيث يتم تحديد حصة كل مساهم من الربح أو الخسارة بناءً على نسبة ملكيته في الشركة.

مسؤولية المنتج

يشير هذا المصطلح إلى مسؤولية المصنعين عن الإصابات أو الأضرار التي قد تسببها منتجاتهم.

نسبة الربحية لكل موظف

هي إحدى الطرق المستخدمة لتقييم كفاءة الأداء المالي للشركة، حيث تقيس مقدار مساهمة كل موظف في إجمالي الدخل الذي تحققه الشركة.

نسبة الأصول السريعة

هي أحد المقاييس المستخدمة لتقييم وضع السيولة النقدية بالشركة، حيث تقيس مدى قدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها المالية قصيرة الأجل من خلال الأصول والسيولة النقدية المتاحة لديها.

تحليل المؤشرات المالية

هو تحليل النتائج المالية للشركة للتعرف على مستوى كفاءتها في إدارة شؤونها المالية. • راجع: المؤشرات المالية

معدل دوران الحسابات المدينة

هو أحد الأساليب المستخدمة لتقييم كفاءة الشركة في تحصيل مستحقاتها المالية، ويتم حسابه من خلال حاصل قسمة إيرادات المبيعات على إجمالي الحسابات المدينة.

Retained Earnings

It is the amount of net income left for a business to use after paying dividends to its shareholders.

• Also Known As: *Earnings Surplus*

الأرباح المحتجزة

هو الجزء المتبقي من أرباح الشركة بعد توزيع الأرباح المستحقة للمساهمين، والذي تحتفظ به الشركة لاستخدامه في أغراض أخرى مثل زيادة رأس المال، أو سداد ديون مستحقة، أو للاستثمار، أو لتوزيعه في مرحلة لاحقة على المساهمين، وغير ذلك من الاستخدامات المختلفة. • يُعرف ب: فائض المكاسب

Return on Assets (ROA)

It is a profitability ratio that measures (by dividing net income over average total assets) how effectively a business uses assets to generate sales and profits.

العائد على الأصول

هو إحدى الوسائل المستخدمة لتقييم ربحية الشركة ومدى كفاءتها في إدارة الأصول وتوظيفها لزيادة المبيعات والأرباح، ويتم حسابه عن طريق قسمة الدخل الصافي على متوسط إجمالي الأصول.

Return on Equity (ROE)

It is a profitability ratio that measures (by dividing net income over owners' equity) the ability of a business to earn a return on its equity investments.

العائد على حقوق المساهمين

هو إحدى الوسائل المستخدمة لتقييم ربحية الشركة ومدى قدرتها على استثمار أسهمها لتحقيق الأرباح، ويتم حسابه عن طريق قسمة الدخل الصافي على إجمالي حقوق المساهمين.

Revenue Per Employee

It is a financial ratio that measures how much value each employee contributes to the revenue of a business.

نسبة الدخل لكل موظف

هي إحدى النسب المالية المستخدمة لتقييم مدى كفاءة الشركة في إدارة مواردها، حيث تقيس مقدار مساهمة كل موظف في إجمالي الإيرادات التي تحققها الشركة.

Revenue

It is the total income a business makes through normal business operations.

• Also Known As: *Sales or Sales Revenue, Turnover*

الإيرادات

هي الدخل الإجمالي الذي تحققه الشركة من خلال عملياتها وأنشطتها المعتادة. • يُعرف ب: المبيعات (عائدات المبيعات)، العائدات

Run Rate

It is a method to predict a company's financial performance using current financial information. For example, in this method, the financial performance over a period less than twelve months is extended over an entire year.

استمرار الأداء

هي إحدى الطرق التي تستخدمها الشركات للتنبؤ بأدائها المستقبلي. وتعتمد هذه الطريقة على استخدام الأداء المالي الحالي للشركة كمؤشر على أدائها المستقبلي، حيث تفترض الشركة أن الأداء الحالي سيستمر بنفس المستوى خلال الفترة المقبلة. على سبيل المثال، تفترض الشركة أن الأداء الذي سجلته خلال الأشهر السابقة من العام سيتكرر أو سيستمر بنفس المستوى خلال الأشهر المتبقية من نفس العام.

Secured Debt

It is a loan that gives the lender the right to seize specific assets in the event of nonpayment.

Selling and Administrative Expense

In the income statement, it is the cost of promoting, advertising, and selling products as well as the overhead costs of managing the business.

Simple Interest

It is the method of calculating interest on only the principal amount.

- See Also: *Compound Interest*

Single Taxation

It refers to paying taxes on business earnings by owners only once. • See also: *Double Taxation*

Sole Proprietorship

It is a business form in which one person owns and runs the business without distinction being made between the owner and the business.

- Also Known As: *Individual Establishment*

Statement of Equity

It is a financial statement that shows the changes in a company's share capital, accumulated reserves, and retained earnings over the reporting period.

القرض المضمون

هو القرض الذي يتم منحه مقابل أصل مادي يقدمه المقرض كضمان لهذا القرض (مثل عقار، سيارة، إلخ)، ويحق للجهة الدائنة الاستيلاء على هذا الأصل في حالة عدم التزام المدين بسداد القرض.

تكلفة المبيعات والمصروفات الإدارية

في قائمة الدخل، يشير هذا النوع من النفقات إلى التكاليف المرتبطة بالإعلانات والمبيعات، بالإضافة إلى المصروفات العامة التي تحتاج الشركة لإنفاقها على أساس مستمر لإدارة أعمالها (مثل الإيجار، والتأمين، وسداد فوائد القروض، إلخ).

الفائدة البسيطة

هي الفائدة التي يتم فرضها على المبلغ الأصلي أو الأساسي فقط. وذلك على النقيض من الفائدة المركبة التي يتم فرضها على المبلغ الأساسي والفوائد المتراكمة معًا. • راجع: الفائدة المركبة

الضريبة الفردية

يشير هذا المصطلح إلى قيام الشركة بدفع الضرائب على الأرباح التي تحققها مرة واحدة فقط، على النقيض من الضريبة المزدوجة التي يتم فيها فرض الضرائب على الشركة مرتين (مرة على الأرباح التي تسجلها ومرة على الأرباح الموزعة على المساهمين). • راجع: الضريبة المزدوجة

الملكية الفردية

هي الشركة التي يمتلكها ويديرها شخص واحد فقط. وفي هذه الحالة، لا يكون هناك تمييز قانوني بين الشركة ومالكها، حيث يمثلان كيانًا قانونيًا واحدًا. • يُعرف ب: المؤسسات الفردية

بيان حقوق المساهمين

هو أحد البيانات المالية التي توضح التغيرات في حصص أو حقوق المساهمين في الشركة خلال فترة مالية محددة. كما توضح قيمة الأرباح المحتجزة (صافي الأرباح المتبقية بعد توزيع الأرباح على المساهمين) خلال تلك الفترة.

Tangible Assets

It refers to the assets with physical existence.

- Example: *Land, Building, Machinery, Equipment, Cash, Inventory*
- See Also: *Intangible Assets*

Trademark

It is a sign that distinguishes the products of one trader from those of other traders (e.g., brand name, slogan). • See Also: *Intellectual Property, Patent, Copyrights*

Trial Balance

It is a report that lists the balances of all general ledger accounts, usually prepared at the end of every reporting period to ensure the entries in a company's bookkeeping system are mathematically correct.

Unsecured Debt

It is a loan that does not give the lender the right to seize specific assets in the event of nonpayment.

Variable Cost

It is the expenses that change with the level of a business's production. It goes up when production increases and down when production decreases.

- See Also: *Fixed Cost*

Waiver

It is a contract clause in which one party intentionally gives up legal rights or claims. Disclaimer, exculpatory clause, liability waiver, legal release, and hold harmless clause refer to different types of waiver.

الأصول الملموسة

هي الأصول التي تتمتع بوجود مادي ملموس.

- مثال: الأراضي، المباني، الآلات، المعدات، السيولة النقدية، المخزون.
- راجع: الأصول غير الملموسة

العلامة التجارية المسجلة

هي الرموز أو العلامات التي تميز منتجات إحدى الشركات عن غيرها من منتجات الشركات الأخرى (مثل اسم العلامة التجارية، والشعار، إلخ).

- راجع: حقوق الملكية الفكرية، براءة الاختراع، حقوق النشر والتأليف

ميزان المراجعة

هو تقرير شامل يتم إعداده في نهاية كل فترة مالية، ويتضمن جميع الحسابات المدرجة في دفتر الأستاذ العام خلال تلك الفترة، ويهدف بشكل أساسي للتحقق من دقة حسابات الشركة والتأكد من تحقيق التوازن بين الحسابات الدائنة والمدينة.

القرض غير المضمون

هو القرض الذي لا يمنح الدائن الحق في الحجز على أصول المدين في حالة عجز الأخير عن سداد أقساط القرض.

التكاليف المتغيرة

كما يتضح من اسمها، يشير هذا المصطلح إلى التكاليف التي تتغير بتغير حجم نشاط الشركة. فهي تزداد مع توسع النشاط والإنتاج وتنخفض مع تراجع النشاط والإنتاج.

- راجع: التكاليف الثابتة

التنازل

يشير هذا المصطلح إلى أحد بنود التعاقد التي يقوم فيها أحد أطراف العقد بالتنازل طواعيةً عن بعض حقوقه المالية أو القانونية. وهناك أنواع عديدة من التنازلات، مثل: إخلاء المسؤولية، الإعفاء من المسؤولية عن الأضرار، الإعفاء من المسؤولية القانونية، التخلي عن الحقوق القانونية، إخلاء المسؤولية عن التلقيات والإصابات

Working Capital

It refers to a business's liquid capital that can be used to pay day-to-day expenses.

• See Also: *Capital*

رأس المال العامل

هو رأس المال النقدي الذي تستخدمه الشركة لدفع النفقات اليومية المطلوبة. • راجع: رأس المال

المراجع

1. Buchanan, D. A., & Huczynski, A. (2019). *Organizational Behaviour* (10th ed.). Pearson.
2. Common Language Marketing Dictionary. (n.d.). Retrieved November 2021, from <https://marketing-dictionary.org>.
3. Dess, G., McNamara, G., Eisner, A., & Lee, S. (2021). *Strategic Management: Text and Cases* (10th ed.). McGraw Hill.
4. Dessler, G. (2020). *Human Resource Management* (16th ed.). Pearson.
5. Ebert, R. J., & Griffin, R. W. (2021). *Business Essentials* (13th ed.). Pearson.
6. Ferrell, O. C., Hirt, G. A., & Ferrell, L. (2021). *ISE Business Foundations: A Changing World* (12th ed.). McGraw-Hill.
7. Garrison, R., Noreen, E., & Brewer, P. (2020). *ISE Managerial Accounting* (17th ed.). McGraw-Hill.
8. Gartner Inc. (n.d.). Understanding Gartner's Hype Cycles. Gartner. Retrieved November 2021, from <https://www.gartner.com/en/documents/3887767>.
9. Investopedia. (n.d.). Investopedia. Retrieved November 2021, from www.investopedia.com.
10. Jones, G. R., & George, J. M. (2021). *ISE Contemporary Management* (12th ed.). McGraw-Hill Education.
11. Katz, J. A., & Green, R. P. (2021). *Entrepreneurial Small Business* (5th ed.). McGraw-Hill Education.
12. Kurian, G. T. (2013). *The AMA Dictionary of Business and Management*. American Management Association.
13. Leach, J. C., & Melicher, R. W. (2017). *Entrepreneurial Finance* (6th ed.). Cengage Learning.
14. Stevenson, W. J. (2021). *Operations Management* (14th ed.). McGraw-Hill Education.
15. Swink, M., Melnyk, S. A., & Hartley, J. L. (2020). *ISE Managing Operations Across the Supply Chain* (4th ed.). McGraw-Hill Education.
16. Turban, E., Pollard, C., & Wood, G. R. (2020). *Information Technology for Management: On-demand Strategies for Performance, Growth and Sustainability* (11th ed.). Wiley.
17. Wikimedia Foundation. (n.d.). Wikipedia. Retrieved November 2021, from www.wikipedia.org.

فهرس المصطلحات الإنجليزية

A

A/B Testing	184	اختبار أ/ب
Abandonment Rate	184	معدل التخلي
ABC Analysis	184	التحليل الثلاثي (أ/ب/ج)
Above the Fold	185	النصف العلوي من الصفحة
Absolute Advantage	42	الميزة المطلقة
Accelerators	2	مُسرّعات الأعمال
Acceptable Price Range	185	المدى السعري المقبول
Access-based Consumption	185	التسعير حسب الاستخدام
Account	185	الحساب
Account Classification	185	تصنيف العملاء
Accountability	112	المساءلة
Accounting	239	المحاسبة
Accounting Cycle	238	الدورة المحاسبية
Accounting Equation	238	المعادلة المحاسبية
Accounting Information System (AIS)	238	نظام المعلومات المحاسبي
Accounting Period	238	الفترة المحاسبية
Accounts Payable (AP)	239	الحسابات الدائنة
Accounts Payable Turnover	239	معدل دوران الحسابات الدائنة
Accounts Receivable (AR)	239	الحسابات المدينة
Accrual Basis Accounting	239	المحاسبة على أساس الاستحقاق
ACID Test	148	الاختبار الرباعي لقاعدة البيانات
Acqui-hire	2	الاستحواذ على الكفاءات
Activities, Interests, and Opinions (AIO)	186	الأنشطة، والاهتمامات، والآراء
Activity-Based Costing (ABC)	240	حساب التكاليف على أساس الأنشطة
Ad	186	الإعلان
Ad Awareness	186	نسبة الوعي بالإعلان
Ad Clicks	186	عدد النقرات على الإعلان

Ad Copy	186	محتوى الإعلان
Ad Views	186	مشاهدات الإعلان
Adaptation Pricing Policy	187	سياسة تكيف التسعير
Adaptive Decisions	112	ملاءمة القرارات
Adaptive Layout	148	التصميم المرن
Adjacencies plan	187	خطة عرض المنتجات
ADKAR	2	نموذج أدكار لإدارة التغيير
Adopter Categories	188	فئات المشتريين
Adventure Capitalist	78	المستثمر المغامر
Advertising	189	عملية الإعلان
Advertising Effectiveness	189	التأثير الإعلاني
Affiliate Marketing	189	التسويق بالعمولة
Affiliates	189	جهة التسويق بالعمولة
Affinities	190	التقارب السوقي
Affirmative Business	3	المؤسسات القائمة على المساواة
Agency Theory	42	نظرية التفويض
Aggregation	148	جمع البيانات
Aggregation	190	التسويق التجميعي
Agile Model	148	المنهجية الرشيقة
Agility	112	المرونة
Agripreneurship	3	ريادة الأعمال الزراعية
AIO Analysis	190	تحليل الأنشطة، والاهتمامات، والآراء
Algorithm	148	الخوارزميات
Alliance	190	التحالف
All-You-Can-Afford Budgeting	190	الميزانية الإعلانية المتاحة
Alpha	78	ألفا
Alternative Dispute Resolution (ADR)	240	الحلول البديلة لتسوية النزاعات
Ambidextrous Organization	3	المؤسسة البارة
Amortization	240	إطفاء القروض
Analytics	149	تحليلات البيانات

Angel Group	78	مجموعة المستثمرين الملائكيين
Angel Investor	78	المستثمر الملائكي
Annuity	240	الأقساط المنتظمة
Anonymization	149	إخفاء الهوية
Ansoff Matrix	191	مصفوفة أنسوف
Application Integration	149	تكامل التطبيقات
Application Programming Interface (API)	149	واجهة برمجة التطبيقات
Application Service Provider (ASP)	149	مزود خدمة التطبيقات
Appreciation	78	زيادة القيمة
Arbitrage Opportunities	42	فرص فرق الأسعار
Arbitration	240	التحكيم
Architectural Innovation	3	الابتكار الهيكلي
Architecture	150	البنية الحاسوبية
Area Development Franchising	42	الامتياز التجاري المحدد
Articles of Organization	240	مبادئ التأسيس
Articles of Partnership	241	مبادئ الشراكة
Artificial Intelligence (AI)	150	الذكاء الاصطناعي
Artwork	191	المواد الإبداعية
Assets	241	الأصول
Assortment	191	تشكيلة المنتج
Asynchronous	150	المعالجة غير المتزامنة
Attention, Interest, Desire, Action (AIDA)	192	نموذج الوعي، والاهتمام، والرغبة، والفعل
Attraction Model	192	نموذج جاذبية العلامة
Attributes	150	السمات
Attributes	192	الميزات
Audience	192	الجمهور
Audit	241	التدقيق المحاسبي
Augmented Analytics	150	التحليلات المعززة
Augmented Intelligence	150	الذكاء المعزز
Augmented Product	193	المنتجات المُعزَّزة

Augmented Reality (AR)	151	الواقع المعزز
Authority	112	السلطة
Automated Testing	151	تقنيات الاختبار التلقائي
Automation	151	الأتمتة
Availability Bias	42	الانحياز القائم على المعارف السابقة
Average Price Charged	193	متوسط الأسعار المطبقة
Awareness, Attitudes and Usage Metrics (AAU)	193	مقاييس الوعي بالعلامة التجارية، والتوجهات الاستهلاكية، ومعدل الاستخدام

B

B2B	43	معاملات الشركات (B2B)
B2B Advertising	193	الإعلانات الموجهة للشركات
B2C	43	معاملات المستهلكين (B2C)
B2G	43	المعاملات الحكومية (B2G)
Back End	151	الواجهة الخلفية
Backlink	194	الروابط الخلفية
Back-office Operations	112	عمليات الإدارة الخلفية
Backup	151	النسخ الاحتياطي
Backward Integration	194	التكامل الخلفي
Backward Planning	112	التخطيط الخلفي
Backward Vertical Integration	194	التكامل الرأسى الخلفي
Balance Sheet	241	الميزانية العمومية
Balanced Scorecard	43	بطاقة الأداء المتوازن
Ballpark Figures	3	التقديرات الأولية
Bankruptcy	78	الإفلاس
Barriers & Boosters	4	العوائق والمحفزات
Barriers to Competition	194	معوقات المنافسة
Barter	43	نظام المبادلة
BATNA	113	باتنا

BCG-Matrix	195	مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية
Behavioral Analytics	151	التحليلات السلوكية
Behavioral Targeting	195	الاستهداف السلوكي
Benchmarking	44	المقارنة المعيارية
Benefit Segmentation	196	التصنيف بالمزايا
Best Practices	113	أفضل الممارسات
Beta Testing	151	اختبار بيتا
Bias	113	الانحياز
Big Data	152	البيانات الضخمة
Big Hairy Audacious Goal (BHAG)	4	الأهداف الجريئة الكبرى
Bill of Materials (BOM)	113	قائمة المكونات
Bioinformatics	152	المعلوماتية الحيوية
Biometrics	152	المقاييس الحيوية
Blockchain	153	تقنية البلوك تشين
Blue Chip	78	الرقائق الزرقاء
Blue-Collar Worker	113	أصحاب الياقات الزرقاء
Book Balance	242	الرصيد النقدي
Book Value	242	القيمة الدفترية للأصول
Bookkeeping	242	حفظ السجلات المالية
Boot Camp	4	معسكر التدريب
Bootstrapping	79	التمويل الذاتي
Bottleneck	113	عنق الزجاجة
Bounce rate	196	معدل مغادرة الموقع
Brainstorming	4	العصف الذهني
Brainwriting	4	كتابة الأفكار
Brand	196	العلامة التجارية
Brand Awareness	196	الوعي بالعلامة التجارية
Brand Development Index (BDI)	197	مؤشر نمو العلامة التجارية
Brand Image	197	صورة العلامة التجارية
Brand Loyalty	197	الولاء للعلامة التجارية

Brand Manager	197	مدير العلامة التجارية
Brand Personality	197	شخصية العلامة التجارية
Brand Positioning	198	مكانة العلامة التجارية
Breach of Contract	242	الإخلال بالعقد
Breakdown Maintenance	114	صيانة الأعطال
Breakeven Point (BEP) Analysis	243	تحليل نقطة التعادل
Breakthrough Innovation	4	الابتكار الثوري
Brick-and-Mortar	198	المتاجر التقليدية
Bricks-and-Clicks	198	المتاجر التقليدية بواجهة إلكترونية
Bricolage	5	إعادة توظيف الموارد
Bridge Financing	79	التمويل المؤقت
Budget	243	الميزانية
Builder Studio	5	مصنع الشركات الناشئة
Build-Measure-Learn	44	نموذج البناء - القياس - التعلم
Bullwhip Effect	114	تأثير السوط
Bundling	114	جمع المنتجات
Burn Rate	79	معدل الخسارة
Business Analyst	153	محلل الأعمال
Business Design	5	منهجية تصميم الأعمال
Business Development	44	تطوير الأعمال
Business Entity	243	الكيان التجاري المستقل
Business Ethics	45	أخلاقيات الأعمال
Business Format Franchising	45	الامتياز التجاري المتكامل
Business Idea	5	فكرة الأعمال
Business Intelligence (BI)	153	ذكاء الأعمال
Business Law	243	قانون الأعمال
Business Model	6	نموذج الأعمال
Business Model Canvas (BMC)	5	مخطط نموذج الأعمال
Business Model Innovation	6	الابتكار في نموذج الأعمال
Business Plan	45	خطة الأعمال

Business Process Management (BPM)	46	نظام إدارة إجراءات العمل
Business Process Outsourcing (BPO)	46	إسناد الأعمال لأطراف خارجية
Business Processes	46	إجراءات الأعمال
Business Reengineering	47	إعادة هندسة الأعمال
Business Unit	47	قطاع الأعمال
Buyable Startups	6	الشركات الناشئة المخصصة للبيع
Buyer Persona	198	شخصيات المشترين
Buy-In	47	شراء حصة في الشركة
Buying Power Index (BPI)	199	مؤشر القوة الشرائية
Buying Roles	199	أطراف عملية الشراء
Buyout	47	شراء حصة الأغلبية

C

Call Detail Record (CDR) Analysis	153	تحليل سجل المكالمات (CDR)
Call to Action (CTA)	199	الدعوة لاتخاذ إجراء
Camels	6	نموذج الشركات الجمل
Campaign	200	الحملة الترويجية
Cannibalization	114	المزاحمة الذاتية
Cannibalization	200	المنافسة الذاتية
CAPA	114	الإجراءات التصحيحية والوقائية (CAPA)
Capacity	115	الطاقة الإنتاجية
Capacity Cushion	115	الفائض الاحتياطي
Capacity Efficiency	115	معدل الكفاءة الإنتاجية
Capacity Utilization	115	معدل استغلال الطاقة الإنتاجية
Capital	80	رأس المال
Capital Appreciation Fund	79	صناديق زيادة قيمة رأس المال
Capital Expense (CAPEX)	244	الإنفاق الرأسمالي
Capital Gain (or Loss)	79	الربح الرأسمالي أو الخسارة الرأسمالية
Capital Lease	79	التأجير التمويلي

Capital Market	80	سوق رأس المال
Capital Preservation	80	حماية رأس المال
Capitalization (Cap)	80	رأس المال السوقي
Captable	80	جدول رأس المال
Cascading Style Sheets (CSS)	153	لغة سي إس إس (CSS)
Cash Alternative	80	البديل النقدي
Cash Basis Accounting	244	المحاسبة على الأساس النقدي
Cash Budget	244	الموازنة النقدية
Cash Cow	200	المشروعات المدرة للأرباح (البقرة النقدية)
Cash Disbursements	244	المدفوعات النقدية
Cash Disbursements Budget	244	موازنة المدفوعات النقدية
Cash Equivalents	245	النقد المكافئ
Cash Flow Statement	245	بيان التدفقات النقدية
Cash Receipts Budget	245	موازنة الإيرادات النقدية
Cash-to-Cash Cycle (CCC)	245	دورة التحويل النقدي
Cause Marketing	200	التسويق الاجتماعي
c-Chart	115	المخطط سي
Centralized Organization	115	نموذج الإدارة المركزية
Certified Public Accountant (CPA)	245	المحاسب العام المعتمد
Chain-Style Business	47	نموذج سلسلة الأعمال
Change Control	116	ضبط التغيير
Change Management	116	إدارة التغيير
Channel	200	القناة التسويقية
Chart of Accounts (COA)	245	مخطط الحسابات
Chatbot	154	روبوت المحادثة
Cherry Picking	200	الاختيار الانتقائي
Churn Rate	201	معدل فقد العملاء
Classification Analysis	154	تحليل تصنيفات البيانات
Cleantech	80	التقنيات النظيفة
Clickstream Analytics	154	تحليلات مسار النقر

Click-Through Rate (CTR)	201	نسبة النقر
Cliff	80	نقطة الاستحقاق
Cloud	155	السحابة الإلكترونية
Cloud Computing	154	الحوسبة السحابية
Cloudbursting	155	مزيج السحب الإلكترونية
Cluster Analysis	155	التحليل العنقودي للبيانات
Cluster Computing	155	الحوسبة العنقودية
Cobots	116	الكوبوت
Cognition	201	الإدراك
Cognitive Bias	116	الانحياز المعرفي
Cognitive Dissonance	47	التضارب المعرفي
Co-invest	81	الاستثمار المشترك
Cold Calling	201	التواصل العشوائي
Cold Data Storage	155	تخزين البيانات غير النشطة
Collateral	246	الضمانات
Colocation	155	المشاركة الحاسوبية
Commercialization	201	طرح المنتج في السوق
Company Backgrounder	48	نبذة عن الشركة
Company Crafters	48	مخططو الشركات الجديدة
Comparable Company	6	الشركة المرجعية
Comparative Advertising	202	إعلانات المقارنة
Competition	202	المنافسة
Competitive Advantage	202	الميزة التنافسية
Competitive Analysis	48	تحليل المنافسة
Competitive Benchmarking	48	المقارنة المعيارية بالمنافسين
Competitive Differentiation	48	التمييز التنافسي
Competitive Intelligence (CI)	48	الذكاء التنافسي
Competitive Parity	49	التكافؤ التنافسي
Competitive Position	203	المركز التنافسي للشركة
Complementary Products	203	المنتجات المكملة

Compound Annual Growth Rate (CAGR)	81	معدل النمو السنوي المركب
Compound Interest	246	الفائدة المركبة
Comprehensive Planner	7	رائد الأعمال المهتم بالتخطيط الشامل
Computer Assisted Design (CAD)	156	التصميم باستخدام الحاسوب
Computer Vision	156	الرؤية الحاسوبية
Computer-Integrated Manufacturing (CIM)	117	التصنيع المتكامل القائم على الحاسوب
Concurrency	156	التنفيذ المتزامن
Concurrent Engineering	117	الهندسة المتزامنة
Confabulation	156	الاستخدام المضلل للبيانات
Configuration	156	التكوين الحاسوبي
Configuration Management	117	إدارة التهيئة
Confirmation Bias	117	الانحياز التأكيدى
Conflict of Interest	117	تضارب المصالح
Conglomerate Diversification	49	التنوع غير المتمثل
Conglomerate Merger	49	الاندماج غير المتمثل
Conscious Investor	81	المستثمر الواعي
Consignment	49	البيع الآجل
Consolidation Strategy	49	إستراتيجية الاندماج
Consumer	203	المستهلك
Consumer Decision Making	203	عملية اتخاذ قرار الشراء
Consumer Goods	204	السلع الاستهلاكية
Consumer Price Index (CPI)	49	مؤشر الأسعار الاستهلاكية
Consumerism	50	حماية المستهلك
Content Business	7	شركات صناعة المحتوى
Content Management System (CMS)	156	نظام إدارة المحتوى
Content Marketing	204	التسويق بالمحتوى
Contingency Planning	50	خطة الطوارئ
Contingent Liabilities	246	الالتزامات المالية المحتملة
Continuous Innovation	7	الابتكار المستمر

Contract Manufacturing	50	عقد التصنيع
Contribution Margin (CM)	246	هامش المساهمة
Control Charts	118	مخططات المراقبة
Copyrights	246	حقوق التأليف والنشر
Core Benefit	204	الفائدة الأساسية
Core Competency	50	القدرات الأساسية
Core Values	50	القيم الأساسية
Corporate Governance	50	حوكمة الشركات
Corporate Round	81	جولة الاستثمار المؤسسي
Corporate Venture	81	الاستثمار المؤسسي
Corporate Venture Capital	81	الصندوق المؤسسي للاستثمار
Correction	118	التصحيح
Corrective Action	118	الإجراءات التصحيحية
Corridor Principle	7	مبدأ الفرص المتلاحقة
Cost Center	118	مركز التكلفة
Cost Focus Strategy	51	إستراتيجية التركيز على التكلفة
Cost of Capital	82	تكلفة رأس المال
Cost of Goods Sold (COGS)	247	تكلفة البضائع المُباعة
Cost of Sales (COS)	247	تكلفة المبيعات
Cost Per click (CPC)	204	التكلفة لكل نقرة
Cost Per Impression (CPI)	205	التكلفة لكل ظهور
Cost to Start Up	82	تكلفة التأسيس
Cost-Oriented Strategy	205	الإستراتيجية القائمة على التكلفة
Cottage Business	7	المشروعات المحدودة
Counterfeiting	51	تزييف العلامات التجارية
Creative Destruction	7	الهدم الخلاق
Creative Intelligence	8	الذكاء الإبداعي
Credit	247	القيود الحسابية الدائنة
Credit Risk	82	المخاطر الائتمانية
Creditor	247	الدائن

Crisis Management	51	إدارة الأزمات
Critical Path	119	تحليل المسار الحرج
Critical Success Factors	51	عوامل النجاح الفارقة
Critical-Point Planner	8	رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة
Cross Selling	205	البيع المتقاطع
Crossing the Chasm	8	عبور الفجوة الاستهلاكية
Crowdfunding	82	التمويل الجماعي
Crowdsourcing	119	التعهد الجماعي
CSI Entrepreneurship	8	أنواع ريادة الأعمال (أو اختصارًا CSI)
CSR	120	المسؤولية الاجتماعية (CSR)
Current Assets	247	الأصول الحالية
Current Liabilities	247	الالتزامات المالية الحالية
Current Ratio	248	نسبة السيولة الحالية
Customer	205	المستهلك
Customer Acquisition Cost (CAC)	205	تكلفة الفوز بالعملاء
Customer Desire Map	9	مخطط ميول المستهلك
Customer Equity	205	مجموع قيمة العملاء
Customer Experience (CX)	157	تجربة العملاء (CX)
Customer Lifetime Value (CLV)	206	القيمة الإجمالية للعميل
Customer Pain Analysis	51	تحليل مواضع ضعف المنتج
Customer Satisfaction	206	رضا العملاء
Customer Value Propositions	206	عرض القيمة للعميل
Customer's Shoes	9	التحليل من وجهة نظر المستهلك
CVP Analysis	248	تحليل التكلفة - المبيعات - الأرباح
Cybersecurity	157	الأمن السيبراني

D

Dark Data	157	البيانات المظلمة
Data Center	157	مركز البيانات

Data Cleansing	157	تنقيح البيانات
Data Exhaust	157	عوادم البيانات
Data Fabric	158	نسيج البيانات
Data Governance	158	حوكمة البيانات
Data Integration	158	تكامل البيانات
Data Integrity	158	نزاهة البيانات
Data Lake	158	بحيرة البيانات
Data Literacy	158	المعرفة بالبيانات
Data Mining	158	تنقيب البيانات
Data Monetization	159	تسييل البيانات
Data Scrubbing	159	تنقية البيانات
Data Storytelling	159	السرد الروائي للبيانات
Data Warehouse	159	مستودع البيانات
Data Wiping	159	محو البيانات
Database as a service (DaaS)	159	تقديم قاعدة البيانات كخدمة
Deal Flow	82	معدل تدفق الصفقات
Deal Lead	82	قائد الصفقات
Deal Structure	83	بنود الصفقة
Debit	248	القيود الحسابية المدينة
Debt	248	الديون
Debt Capital	83	رأس المال المُقْتَرَض
Debt Financing	83	التمويل بالإقراض
Debtor	248	المدين
Debt-to-Assets Ratio	248	نسبة الدين إلى الأصول
Debt-to-Equity Ratio	249	نسبة الدين إلى حقوق المساهمين
Decacorn	9	شركات الديكاكورن
Decentralized Organization	120	نموذج الإدارة اللامركزية
Deceptive Advertising	206	الدعاية الكاذبة
Decision Intelligence	159	ذكاء اتخاذ القرار
Decision Support Systems (DSS)	160	نظام دعم اتخاذ القرار

Decision Tree	121	مخطط القرارات
Deductive Approach	121	المنهج الاستنباطي
Deep Learning	160	التعلم العميق
Default	249	التعسر
Defendant	249	المدعى عليه
De-identification	160	حجب الهوية
Delegation of Authority	121	تفويض السلطة
Demand	121	الطلب
Demand Analysis	206	تحليل الطلب
Demarketing	206	التسويق المضاد
Dematerialization	122	التحويل غير المادي
Demerger	51	انفصال الشركات
Demo Day	9	فعالية العروض التقديمية
Demographics	207	التركيبة السكانية (الديموغرافيا)
Departmentalization	122	التقسيم
Depreciation	83	خفض القيمة
Depreciation	249	الإهلاك
Depression	52	الكساد الاقتصادي
Derivatives	83	المشتقات المالية
Descriptive Analytics	160	التحليل الوصفي للبيانات
Design Capacity	122	الطاقة الإنتاجية التصميمية
Design Thinking	9	التفكير التصميمي
DESTEP Analysis	52	تحليل البيئة الخارجية للأعمال (DESTEP)
Devil's Advocacy	52	المعارضة الزائفة
Diagnostic Analytics	161	التحليل التشخيصي للبيانات
Dialectical Inquiry	52	التفكير الجدلي
Differentiation	207	تمييز المنتج
Differentiation Focus Strategy	52	إستراتيجية التركيز على التمايز
Differentiation Strategy	53	إستراتيجية التمايز
Diffusion of Innovations	10	عملية انتشار الابتكارات

Digital Asset	161	الأصول الرقمية
Digital Economy	53	الاقتصاد الرقمي
Digital Footprint	161	البصمة الرقمية
Digital Forensics	161	العلم الجنائي الرقمي
Digitalization	161	التحول الرقمي
DIKW Pyramid	162	هرم DIKW
Dilution	83	خفض نسبة الملكية
Direct Franchising	53	الامتياز التجاري المباشر
Direct Selling	207	البيع المباشر
Dirty Data	162	البيانات غير النظيفة
Discontinuous Innovation	10	الابتكار الجوهري
Discounted Payback	83	فترة الاسترداد المخفضة
Disintermediation	122	الاستغناء عن الوسيط
Disruptive Innovation	10	الابتكار الثوري
Distributed Computing	162	الحوسبة الموزعة
Distributed Innovation	9	الابتكار الحر
Distribution	207	التوزيع
Diversification	53	التنوع
Diversification Strategy	53	إستراتيجية التنوع
Divestment	53	تصفية الاستثمارات
Dividend	249	توزيعات الأرباح
Divisional Structure	122	الهيكل الإداري القائم على الأقسام
DMAIC	123	دورة التحديد - القياس - التحليل - التطوير - التحكم (DMAIC)
Doblin's Ten Types of Innovation Model	11	نموذج دوبلن لأنواع الابتكار العشرة
Domain Knowledge	12	المعرفة المتخصصة
Domain name service (DNS)	163	نظام أسماء النطاقات
Double Bottom Line	12	المكسب المزدوج
Double Taxation	249	الضريبة المزدوجة
Double-Entry Bookkeeping	249	القيد المزدوج

Downsizing	123	تقليل حجم الأعمال
Dragon	12	الشركة التنين
Drip Feed	84	التمويل التدريجي المحدود
Drone Entrepreneur	12	رائد الأعمال التقليدي
Due Diligence	13	عمليات القياس والتحقق
Dumping	54	الإغراق التجاري
Dynamic Capabilities	54	القدرات الديناميكية

E

Early-Stage Funding	84	تمويل المراحل المبكرة
Early-Stage Ventures	84	الشركات الناشئة في المراحل المبكرة
Earnings Per Share (EPS)	84	ربحية السهم
e-Commerce	207	التجارة الإلكترونية
Economic Feasibility	54	تحليل الجدوى الاقتصادية
Economies of Scale	123	إستراتيجية اقتصاديات الحجم
Economies of Scope	54	اقتصاديات المجال
Ecopreneurship	13	ريادة الأعمال الصديقة للبيئة
Edtech	13	التقنيات التعليمية
Effective Buying Income	207	صافي الدخل
Effective Capacity	123	الطاقة الإنتاجية الفعلية
Effective Frequency	208	التكرار الفعال
Effective Reach	208	الوصول الفعال
Effectiveness	123	الفعالية
Efficiency	123	الكفاءة
Elastic Product	54	المنتجات المرنة
Elevator Pitch	13	العرض الموجز للمشروع
Email Marketing	208	التسويق عبر البريد الإلكتروني
Emerging Business	14	الشركات الصاعدة
Emotional Intelligence	124	الذكاء العاطفي

Emulator	163	برامج المحاكاة الإلكترونية
Encryption	163	التشفير
Engagement	208	تفاعل الجمهور
Enterprise Resource Planning (ERP)	124	نظام تخطيط موارد المؤسسة
Entrepreneur	14	رائد الأعمال
Entrepreneur Advisor	14	مستشار رواد الأعمال
Entrepreneurial Alertness	14	اليقظة الريادية
Entrepreneurial Ecosystem	14	النظام البيئي لريادة الأعمال
Entrepreneurial Finance	84	تمويل الأعمال الريادية
Entrepreneurship	15	ريادة الأعمال
Entrepreneurship Education	15	تعليم ريادة الأعمال
Entrepreneurship Program	15	برنامج ريادة الأعمال
Entry Wedge	54	الميزة التنافسية الفورية
Environmental Forces	55	القوى البيئية
Episodic Business	15	الشركات المؤقتة
Episodic Business	55	الشركات المرحلية
Equity	250	حقوق المساهمين
Equity Capital	84	رأس مال المساهمين
Equity Investment	85	الاستثمار في أسهم الشركات
ERP Software	163	برامج تخطيط موارد المؤسسة (ERP)
Escalation of Commitment	124	تصعيد الالتزام
Ethical Dilemma	55	المعضلة الأخلاقية
Ethical Orientation	55	الأسس الأخلاقية
Ethnographic Research	208	البحث القائم على الملاحظة
Even Pricing	209	التسعير بأرقام زوجية
Exit	85	الخروج من الاستثمار
Expenses	250	النفقات
Experience Curve	56	منحنى الخبرة
Experience Curve Effect	55	منحنى تأثير الخبرة
Expert System	163	النظام الخبير

Explicit Knowledge	16	المعرفة الصريحة
Exploratory Analysis	163	التحليل الاستكشافي للبيانات
Exposure	209	التعرض للإعلان
External Benchmarking	56	المقارنة المعيارية الخارجية
Eye Tracking	164	تقنية تتبع حركة العين

F

Fabian Entrepreneur	16	رائد الأعمال الحذر
Factor	250	مؤسسات التمويل الوسيطة
Factor Rating	124	التقييم العاملي
Fail Fast Fail Cheap	16	الفشل السريع أقل تكلفة
Failing Forward	56	الفشل الإيجابي
Family Life Cycle	209	دورة الحياة العائلية
Family Office	85	مكتب العائلة
Fashion Cycle	210	دورة الموضة
Feasibility Study	16	دراسة الجدوى
Fiduciary Responsibility	85	مسؤولية إدارة الاستثمار
Fill Rate	124	معدل توفر المخزون
Financial Ecosystem	86	النظام المالي
Financial Flexibility	250	المرونة المالية
Financial Intermediaries	86	الوسطاء الماليون
Financial Investor	86	المستثمر المالي
Financial Leverage	86	نسبة المديونية
Financial Market	87	أسواق الأوراق المالية
Financial Projections	250	التوقعات المالية
Financial Ratios	251	المؤشرات المالية
Financial Return on Investment (ROI)	87	العائد على الاستثمار
Financial Risk	87	المخاطر المالية
Financial Statements	251	البيانات المالية

Financier	87	الممول
Financing Round	88	جولة التمويل
Fintech	16	التقنيات المالية
Firewall	164	جدار الحماية
First-Mover Advantage	17	ميزة الرائد الأول
First-Round Financing	88	جولة التمويل الأولى
First-Stage Capital	88	رأس مال المرحلة الأولى
Fishbone Diagram	124	مخطط السبب والأثر
Five Whys	125	الأسباب الخمسة
Fixed Assets	251	الأصول الثابتة
Fixed Cost	251	التكاليف الثابتة
Flat Organization	125	الهيكل التنظيمي المسطح
Flat Rate	210	السعر الموحد
Flattening	125	تسطيح الهيكل التنظيمي
Fledgling	17	الشركات غير الناضجة
Flexible Manufacturing System (FMS)	125	نظام التصنيع المرن
Flipping	88	التقليب
Focused Differentiation	56	إستراتيجية التمايز المكثف
Follow-on Investing	88	الاستثمارات التكميلية
Forbearance	56	تجاهل المنافسة
Force Majeure	251	القوة القاهرة
Forecast Bias	125	التوقعات غير المنطقية
Foreclosure	252	الحجز العقاري
Forensic Accountant	252	المحاسب الجنائي
Forward Integration	210	التكامل الأمامي
Forward Planning	126	التخطيط الأمامي
Founder	17	المؤسس
Franchise	57	الامتياز التجاري
Franchise Disclosure Document (FDD)	56	وثيقة الإفصاح عن الامتياز التجاري
Franchise Fee	57	رسوم الامتياز التجاري

Franchisee Advisory Council
Franchisor
Fraud
Free Cash
Freight Forwarders
Friends & Family Round
Friends, Family, and Fools (FFF)
Front End
FUD Factor
Fulfillment Center
Full Stack Web Developer
Function Points
Functional Benchmarking
Functional Structure
Fund
Fund of Funds
Fund Size
Fund Vintage
Funding
Funding Platform
Fundraising
Fusion Team
Future Value (FV)
Fuzzy Logic

57
57
252
88
57
89
89
164
211
126
164
164
57
126
89
89
89
89
90
89
90
17
90
164

المجلس الاستشاري للامتياز التجاري
مانح الامتياز التجاري
التزوير
النقد الحر
وكلاء الشحن
جولة تمويل العائلة والأصدقاء
التمويل من العائلة والأصدقاء والمغامرين
الواجهة الأمامية
عامل إف يو دي
مركز التوزيع الخارجي
مصمم الويب الشامل
النقاط الوظيفية
المقارنة المعيارية للعمليات
الهيكل التنظيمي الوظيفي
الصندوق الاستثماري
الصندوق الاستثماري الرئيسي
حجم الصندوق الاستثماري
عام التأسيس
التمويل
منصة التمويل
جمع رأس المال
الفريق المختلط
القيمة المستقبلية
المنطق الترجيحي

G

GAAP
Game Theory
Gamification

252
58
126

المبادئ المحاسبية المتفق عليها (GAAP)
نظرية الألعاب
تقنيات التلعيب

Gantt Chart	127	مخطط جانث
Gap Analysis	58	تحليل الفجوة
Gazelle Company	17	نموذج الشركة الغزال
GDPR	165	النظام الأوروبي العام لحماية البيانات (GDPR)
General Ledger	252	دفتر الأستاذ العام
Generic Advertising	211	الإعلانات العامة
Geodemography	211	الجيو ديموغرافية
Geofencing	165	الحدود الجغرافية الافتراضية
Gig Economy	127	الاقتصاد القائم على العمالة المؤقتة
Glass Ceiling	127	السقف الزجاجي
Global Brand	211	العلامة التجارية العالمية
Global Strategy	58	الإستراتيجية العالمية
Gold Dust	17	الأفكار الذهبية
Government Market	211	السوق الحكومي
Grant	90	المنحة
Graphical User Interface (GUI)	165	واجهة المستخدم الرسومية
Gray Scale	165	التدرج الرمادي للصور الرقمية
Green Marketing	211	التسويق الأخضر
Grid Computing	165	الحوسبة الشبكية
Gross Margin	252	هامش الربح الإجمالي
Gross Profit	253	إجمالي الربح
Gross Turnover	253	إجمالي الإيرادات
Group Dynamics	127	ديناميكيات الجماعة
Groupthink	58	التفكير الجمعي
Growth Fund	90	صندوق النمو المجازف
Growth Mindset	18	عقلية النمو
Growth Strategy	58	إستراتيجية النمو
Growth Trap	90	فخ النمو
Guerilla Marketing	212	التسويق الإبداعي

H

Habit-Based Planner	18	رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط
Hackathon	18	فاعلية الهاكاثون
Hadoop	166	برنامج هادوب
Hard Sell	212	التسويق القوي
Harvesting	91	تصفية الاستثمار
Harvesting Strategy	212	إستراتيجية الحصاد
Hectacorn	18	شركات الهكتاكورن
Hedge Fund	91	صندوق التحوط
Heuristics	127	القرارات القائمة على الخبرة
Hierarchy of Effects Model	213	مراحل التأثير الإعلاني
Hierarchy of Needs	214	هرم الاحتياجات الإنسانية
High Net Worth Individual (HNW)	91	أصحاب رؤوس الأموال الضخمة
High-Contact Service	128	خدمات التواصل المباشر
Hockey Stick Growth	18	نموذج عصا الهوكي للنمو
Holding Cost	128	تكاليف الاحتفاظ بالمخزون
Home Run	91	المردود الاستثماري المضاعف
Horizontal Integration	214	التكامل الأفقي
Horizontal Merger	59	الاندماج الأفقي
Hustler Entrepreneur	18	رائد الأعمال النشيط
Hybrid App	166	التطبيق المختلط
Hybrid Entrepreneurship	19	ريادة الأعمال المختلطة
Hygiene Factors	128	نظرية العوامل المزدوجة للرضا الوظيفي
Hype Cycle	166	دورة النضج
Hyperautomation	167	الأتمتة المكثفة
Hypercompetition	59	المنافسة الحادة

Idea	21	الفكرة
Idea Generation	19	توليد الأفكار
Idea Management	19	إدارة الأفكار
Idea Management System (IMS)	19	نظام إدارة الأفكار
Idea Pipeline	20	مسار الأفكار
Idea Validation	20	التحقق من الأفكار
Idea's Life Cycle	21	دورة حياة الفكرة
Ideator	21	خبير صياغة الأفكار
Image Recognition	167	التعرف على الصور
Imagineer	21	مهندس الأفكار
I-Marketing	214	التسويق الإلكتروني
Imitating Entrepreneur	21	رائد الأعمال المحاكي
Imitative Strategy	59	إستراتيجية المحاكاة
Impact Investing	91	الاستثمار المؤثر
Impression	215	الانطباع
Inbound marketing	215	التسويق الوارد
Income Statement	253	قائمة الدخل
Incremental Innovation	21	الابتكار التدريجي
Incremental Product Innovation	22	الابتكار التدريجي للمنتجات
Incremental Strategy	59	إستراتيجية التغيير التدريجي
Incubators	22	حاضنات الأعمال
Index	128	المؤشر
Index of Consumer Sentiment (ICS)	215	مؤشر ثقة المستهلك
Indirect Competition	59	المنافسة غير المباشرة
Inductive Approach	128	المنهج الاستقرائي
Industry Dynamics	59	ديناميكيات الصناعة
Industry Map	60	خريطة الصناعة

Industry Marketing	215	التسويق المتخصص
Inelastic Product	60	المنتجات غير المرنة
Influencer	216	المؤثر
Influencer Marketing	216	التسويق من خلال المؤثرين
Info Pack	22	حزمة المعلومات
Info Products	60	المنتجات المعلوماتية
Infonomics	167	اقتصاد المعلومات
Informal Organization	128	المؤسسة غير الرسمية
Initial Coin Offering (ICO)	91	الطرح الأولي للعملات الرقمية
Initial Public Offering (IPO)	91	الطرح الأولي للاكتتاب العام
In-kind Support	22	الدعم غير المادي
Innovation	23	الابتكار
Innovation Management System (IMS)	23	نظام إدارة الأفكار
Innovation Process	23	عملية الابتكار
Innovation Theatre	23	معرض الابتكار
Innovative Entrepreneur	23	رائد الأعمال الابتكاري
Institutional Financing	92	التمويل المؤسسي للمشروعات
Institutional Investor	92	المستثمر المؤسسي
Intangible Assets	253	الأصول غير الملموسة
Integrated Innovation	23	الابتكار المتكامل
Integrated Marketing Communication (IMC)	216	الاتصالات التسويقية المتكاملة
Integration	217	التكامل
Intellectual Property (IP)	253	الملكية الفكرية
Intelligence Cycle	168	الدورة الاستخبارية
Interactive Voice Response (IVR)	168	الاستجابة الصوتية التفاعلية (IVR)
Interest	254	الفائدة
Interest Expense	254	أسعار الفائدة
Internal Benchmarking	60	المقارنة المعيارية الداخلية
Internal Rate of Return (IRR)	92	معدل العائد الداخلي

Internal Startup	24	الشركة الناشئة الداخلية
International Franchising	60	الامتياز التجاري الدولي
International Strategy	60	الإستراتيجية الدولية
Internet Entrepreneur	24	رائد أعمال الإنترنت
Internet of things (IoT)	168	إنترنت الأشياء
Intrapreneur	24	رائد الأعمال الداخلي
Intuition	129	سرعة البديهة
Invention	24	الاختراع
Inventory	254	المخزون
Inventory Turnover Ratio	254	معدل دوران المخزون
Inventory Velocity	129	سرعة دوران المخزون
Investment Bank	92	البنوك الاستثمارية
Investment Committee (IC)	92	لجنة الاستثمار
Investment Risk of Loss	92	مخاطر الخسارة الاستثمارية
Investment Round	93	الجولة الاستثمارية
Investment Time Horizon	93	الفترة الزمنية للاستثمار
Investor Studio	22	استديو المستثمرين
Iteration	24	دورة التطوير المتكرر

J

J-curve	93	منحنى جي
Job Design	129	تصميم الوظائف
Job Enlargement	129	التوسع الوظيفي
Job Enrichment	129	الإثراء الوظيفي
Joint Liability Company	254	شركة ذات مسؤولية مشتركة
Joint Venture (JV)	93	مشروع تجاري مشترك
Joint Venture Agreement	61	اتفاقية المشروع المشترك
Journal	254	دفتر الحسابات
Just-In-Time Supply Method	129	إستراتيجية التوريد عند الطلب

K

Kaizen	130	إستراتيجية كايزن
Key Performance Indicator (KPI)	130	مؤشرات الأداء الرئيسية
KISS Philosophy	130	مبدأ البساطة (KISS)
Know-How	24	المعرفة العملية
Knowledge Entrepreneurship	24	ريادة الأعمال المعرفية
Knowledge Types	169	أنواع المعرفة

L

Lag Capacity Strategy	130	إستراتيجية الطاقة الإنتاجية اللاحقة
Laissez-Faire Leadership	61	أسلوب القيادة الحرة
Large Company Startup	25	الشركات الناشئة التابعة للمؤسسات الكبرى
Later-Stage Funding	94	التمويل في المراحل المتقدمة
Launch	25	إطلاق الشركة
Law of Supply and Demand	131	قانون العرض والطلب
Lazy User Model	169	نموذج المستخدم الكسول
Lead	217	العميل المحتمل
Lead Capacity Strategy	131	إستراتيجية الطاقة الإنتاجية الرائدة
Lead Generation	217	توليد العملاء المحتملين
Lead Time	131	زمن الإنتاج
Lean LaunchPad	25	المنهجية الرشيقة لتأسيس الشركات الناشئة
Lean Startup	25	منهجية الشركة الناشئة الرشيقة
Lean System	132	الأنظمة المرنة
Learning Management System (LMS)	169	نظام إدارة التعلم
Learning Organization	61	المؤسسات القائمة على التعلم
Legal Feasibility	61	التوافق القانوني
Leverage	94	القرض الرأسمالي

Leveraged Buyout (LBO)	61	الاستحواذ الممول بالقروض
Liabilities	254	الالتزامات المالية
Liability	255	الالتزام
Liability of Newness	25	مخاطر المراحل المبكرة
License Fee	61	رسوم الترخيص
Licensing	62	الترخيص
Lifestyle Startups	25	الشركات الناشئة القائمة على الموهبة
Limited Liability Company (LLC)	255	شركة ذات مسؤولية محدودة
Limited Liability Partnership (LLP)	255	شركة تضامنية ذات مسؤولية محدودة
Limited Partnership (LP)	255	شركة تضامنية
Line of Credit (LOC)	94	الحد الائتماني
Liquidity	255	السيولة
Litigation	255	التقاضي
Living Dead	94	الشركات الراكدة
Local Brand	218	العلامة التجارية المحلية
Local Franchisor	62	مانح الامتياز المحلي
Logistics	132	المنظومة اللوجستية
Low-Contact Service	132	خدمات التواصل البسيط

M

Machine Learning (ML)	169	التعلم الآلي
Macroenvironment	218	البيئة الكلية للأعمال
Macromarketing	218	التسويق الكلي
Macrosegmentation	218	إستراتيجية التقسيم الكلي للسوق
Mafia	94	مجموعة المافيا التكنولوجية
Major Investor	94	المستثمر الرئيسي
Maker	26	صانع الابتكارات
Malfeasance	255	المخالفات
Management	132	الإدارة

Management Buy-Out	95	استحواذ الإدارة على الشركة
Management by Objectives	62	الإدارة القائمة على الأهداف
Management Risk	95	المخاطر الإدارية
MarCom	218	اتصالات التسويق
Market Development Strategy	62	إستراتيجية تطوير السوق
Market Penetration	219	اختراق السوق
Market Penetration Strategy	62	إستراتيجية اختراق السوق
Market Risk	95	مخاطر السوق
Market Segmentation	219	تقسيم السوق
Market Segmentation Strategies	219	إستراتيجيات تقسيم السوق
Market Share	220	الحصة السوقية
Market Structure	63	هيكل السوق
Market Value	256	القيمة السوقية
Marketable Securities	256	الأوراق المالية القابلة للتداول
Marketing	220	التسويق
Marketing Analytics	220	التحليلات التسويقية
Marketing Information System (MkIS)	220	نظم المعلومات التسويقية
Marketing Innovation	26	الابتكار التسويقي
Marketing Mix	220	المزيج التسويقي
Marketing Research	221	بحوث التسويق
Marketing Return on Investment (MROI)	221	عائد الاستثمار في التسويق
Markup	221	هامش الربح المضاف
Mashup	170	دمج قواعد البيانات
Mass Market	221	السوق العام
Mass Media	222	وسائل الإعلام
Master Franchising	63	الامتياز التجاري العام
Master Operations Schedule	132	جدول الإنتاج الرئيسي
Mastermind	26	العقل المدبر
Material Requirements Planning (MRP)	133	تخطيط متطلبات المواد
Matrix Structure	133	الهيكل المصفوفي

mCommerce	222	التسوق عبر الجوال
Media	222	الإعلام
Media Channel	222	القناة الإعلامية
Media Mix	222	المزيج الإعلامي
Media Plan	223	الخطة الإعلامية
Medium Enterprise	26	المنشأة المتوسطة
Merger	63	صفقات الاندماج
Mergers and Acquisitions (M&A)	64	صفقات الاندماج والاستحواذ
Meritocracy	133	مبدأ الجدارة
Metadata	170	البيانات الوصفية
Meta-Innovation	26	دراسة الابتكار
Me-Too Product	223	المنتجات المماثلة
Metrics	133	مقاييس الأداء
Mezzanine Financing	95	التمويل المزدوج
Micro Enterprise	26	المنشأة متناهية الصغر
Microentrepreneur	26	رائد الأعمال الصغيرة
Microinventory	133	الإدارة الجزئية للمخزون
Microsegmentation	223	إستراتيجية التقسيم الجزئي للسوق
Micro-VC	95	شركات رأس المال المغامر الصغيرة
Mind Map	27	الخريطة الذهنية
Mindshare	27	نسبة وعي العملاء
Minicorn	27	شركات المينيكورن
Minimum Viable Product (MVP)	27	منتج الحد الأدنى
Mobile Marketing	223	التسويق عبر الأجهزة المحمولة
Modular Innovation	27	الابتكار الجزئي
Modularity	170	نظام الوحدات
Money Market	95	سوق المال
Moonlighting	27	الوظيفة الإضافية
Mortgage	256	الرهن العقاري
Multidomestic Strategy	64	إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة

Multinational Corporation

64

الشركات متعددة الجنسيات

Multi-Unit Franchising

64

الامتياز التجاري متعدد الوحدات

N

Nascent Entrepreneur

27

رائد الأعمال الناشئ

Nascent Market

223

السوق الناشئ

Native Apps

170

التطبيقات الأصلية

Natural Person

256

الشخص الطبيعي

Near Field Communication (NFC)

170

تقنيات التواصل قريب المدى (NFC)

Negative Advertising

224

الإعلانات السلبية

Negligence

256

الإهمال

Nepotism

133

المحسوبية

Net Loss

256

صافي الخسارة

Net Present Value (NPV)

96

القيمة الحالية الصافية

Net Profit

257

صافي الربح

Net Profit Margin

256

هامش صافي الربح

Net Promoter Score

224

مؤشر درجة التوصية

Net Worth

257

صافي القيمة

Neural Networks

170

الشبكات العصبية

New Product Development

224

تطوير المنتج الجديد

Niche Market

224

السوق المتخصص

No Frills

134

منتجات بلا مزايا إضافية

Non-Compete Clause (NCC)

257

شرط عدم المنافسة

Nonconformity

134

عدم المطابقة

Non-Current Liabilities

257

الالتزامات المالية طويلة الأجل

Non-Disclosure Agreement (NDA)

257

اتفاقية عدم الإفصاح

Nonfeasance

257

التقاعس

Non-Operating Assets

258

الأصول غير التشغيلية

Nonprofit Entrepreneurship

28

ريادة الأعمال غير الربحية

Non-Technological Innovation

28

الابتكارات غير التقنية

Normalization

171

تسوية البيانات

O

Offshore Company

64

شركة خارج الحدود

Offshoring

64

العمل خارج الحدود

OGSM

65

الإطار الإستراتيجي لتحقيق الأهداف (OGSM)

Open Innovation

28

الابتكار المفتوح

Open Source

171

البرمجيات مفتوحة المصدر

Operating Assets

258

الأصول التشغيلية

Operating Expenses (OPEX)

258

النفقات التشغيلية

Operating Income

258

إيرادات التشغيل

Operating Profit Margin

258

هامش أرباح التشغيل

Operational Effectiveness

65

الكفاءة التشغيلية

Operational Feasibility

65

الجدوى التشغيلية

Operational Plan

65

الخطة التشغيلية

Operations Management (OM)

134

إدارة العمليات

Opportunistic Planner

28

رائد الأعمال المهتم بالفرص

Opportunity

65

الفرصة

Opportunity Cost

96

تكلفة الفرصة البديلة

Optimum Capital Structure

96

هيكل التمويل المثالي

Order Losers

134

مسببات الخسارة

Order Qualifiers

134

مؤهلات البيع

Order Winners

134

مسببات البيع

Organic Traffic

224

البحث العضوي

Organizational Ambidexterity

66

البراعة المؤسسية

Organizational Architecture

135

البنية التنظيمية

Organizational Behavior (OB)

135

السلوك التنظيمي

Organizational Culture

135

الثقافة التنظيمية

Organizational Design	135	التصميم التنظيمي
Organizational Structure	135	الهيكل التنظيمي
Outbound Marketing	225	التسويق الصادر
Outside Director	135	المدير المستقل
Outside Equity	96	التمويل بالملكية لأطراف خارجية
Outsourcing	66	التعاقد الخارجي
Outstanding Equity	96	الأسهم القائمة
Overall Cost Leadership	66	إستراتيجية قيادة التكلفة
Overdraft	259	السحب على المكشوف
Overhead	259	النفقات العامة
Ownership Stake	97	حصة المؤسس

P

Page View	225	عرض الصفحة
PageRank	225	تصنيف الصفحة
Paradigm Paralysis	28	الجمود الفكري
Parallel Entrepreneur	28	رائد الأعمال المتوازية
Pareto Principle	136	مبدأ باريتو
Patent	259	براءة الاختراع
Pay Per Click (PPC)	225	الدفع لكل نقرة
Payback Period	97	فترة الاسترداد
Paywall	171	جدار الدفع
p-Chart	136	المخطط بي
PDCA	136	دورة التخطيط - التنفيذ - التحقق - التصحيح (PDCA)
Penetrated Market (PM)	66	السوق المُخترق
Penetration Rate	225	معدل الاختراق
Penetration Share	225	حصة الاختراق
Perceptual Map	226	المخطط البصري للسوق

Performance Quality	136	جودة الأداء
Perks	136	الحوافز
Perpetual Inventory	137	نظام الجرد المستمر
PERT Chart	137	مخطط بيرت (PERT)
PEST Analysis	66	تحليل بيست (PEST)
Phase Gate	29	نموذج المراحل والبوابات
Pioneering Business	29	الشركات الريادية
Pivot	29	عملية تغيير الاتجاه
Plaintiff	259	المدعي
Playbook	29	دليل الابتكار
Political Entrepreneur	29	رائد الأعمال السياسي
Pop-Up Business	66	الشركات المؤقتة
Porter's Five Forces Framework	67	القوى التنافسية الخمس لبورتر
Porter's Generic Strategies	226	إستراتيجيات بورتر العامة
Post-IPO Equity	97	التمويل بالملكية بعد الطرح الأولي للأسهم
Post-Money Valuation	97	قيمة الشركة بعد التمويل
Predictive Analytics	171	التحليل التنبئي للبيانات
Predictive Maintenance	137	الصيانة التنبؤية
Prescriptive Analytics	171	التحليل التوجيهي للبيانات
Pre-Seed	97	جولة التمويل البسيطة
Pre-Seed Investment	97	الاستثمار المبكر
Preselling	226	البيع المسبق
Present Value (PV)	98	القيمة الحالية
Preventive Action	137	الإجراءات الوقائية
Preventive Maintenance	137	الصيانة الوقائية
Price Discrimination	227	إستراتيجية تمييز الأسعار
Price Elasticity	67	المرونة السعرية
Price Premium	227	فرق السعر
Price Sensitivity	67	الحساسية السعرية
Primary Research	227	الأبحاث الأولية

Prime Rate	259	سعر الفائدة الأساسي
Principal	259	أصل المبلغ
Priority Rules	138	قواعد الأولوية
Private Equity	98	التمويل مقابل الملكية
Private Equity Firm	98	شركات الأسهم الخاصة
Private Placement	98	الاكتتاب الخاص
Pro Forma Financial Statement	260	البيان المالي المبدئي
Pro Rata Share	260	الحصة النسبية
Procurement	138	التوريدات
Product	227	المنتج
Product Development Strategy	68	إستراتيجية تطوير المنتج
Product Franchising	68	الامتياز التجاري لتوزيع المنتجات
Product Liability	260	مسؤولية المنتج
Product Life Cycle (PLC)	228	دورة حياة المنتج
Product Risk	68	مخاطر المنتج
Productivity	138	الإنتاجية
Product-Market Fit	29	ملاءمة المنتج للسوق
Professional Investor	99	المستثمر المحترف
Profit Center	138	مركز الربح
Profit per Head	260	نسبة الربحية لكل موظف
Profitability Index (PI)	99	مؤشر الربحية
Promotion Marketing	228	التسويق الترويجي
Proof of Concept (POC)	30	التحقق من صلاحية الفكرة
Prospect	229	العميل المحتمل المؤهل
Prospectus	99	نشرة الاكتتاب
Prototype	172	النموذج التجريبي
Psychological Contract	138	العقد النفسي
Public Investment	99	الاستثمار العام
Public Offering	99	الطرح العام للأسهم
Public Relations (PR)	229	العلاقات العامة

Pull Advertising	229
Pull-Through System	139
Purchase Agreement	100
Purchasing	139
Push Advertising	229
Push Notification	172

Q

Quality Assurance	139
Quality Control	139
Quality Reliability	139
Quantum Product Innovation	30
Queueing Theory	139
Quick Ratio	260

R

Radical Innovation	30
Radical Innovation Strategy	68
Ramen Profitability	100
Rate of Diffusion	172
Ratio Analysis	260
RBI Screen	30
Reach	229
Reactive Planner	31
Real Entrepreneur	31
Real-Time Analytics (RTA)	172
Real-Time Data	172
Rebate	230

إستراتيجية السحب الإعلانبة
الإنتاج بعد البيع
عقد البيع
المشتريات
إستراتيجية الدفع الإعلانبة
الإشعارات المدفوعة

ضمان الجودة
ضبط الجودة
اتساق الجودة
الابتكار السريع للمنتجات
نظرية الاصطفاف
نسبة الأصول السريعة

الابتكار الراديكالي
إستراتيجية الابتكار الثوري
الأرباح الضئيلة
معدل انتشار المنتج
تحليل المؤشرات المالية
تقييم الأفكار الكبرى (RBI)
الوصول للمستهلك
رائد الأعمال التفاعلي
رائد الأعمال الخبير
التحليلات في الوقت الفعلي
بيانات الوقت الفعلي
الاسترداد النقدي

Receivables Turnover Ratio	260	معدل دوران الحسابات المدينة
Recession	68	الركود الاقتصادي
Recommendation Engine	172	نظام التوصية
Referral	230	ترشيح العملاء
Reinforcement	140	إستراتيجية التعزيز السلوكي
Related Diversification	68	التنوع المترابط
Representativeness Bias	140	الانحياز التمثيلي
Request for Proposal (RFP)	230	طلب تقديم العرض
Request for Quotation (RFQ)	230	طلب عرض السعر
Requirements	173	متطلبات البرمجيات
Research & Development (R&D)	31	البحث والتطوير
Reshoring	69	إعادة التوطين
Resiliency	69	مرونة الأعمال
Responsibility	140	المسؤولية
Responsive Web Design	173	تصميم الموقع التفاعلي
Restarter	31	رائد الأعمال المُعاود
Retail Bank	100	بنك التجزئة
Retail Business	69	شركات التجزئة
Retail Investor	100	المستثمر الخاص
Retailer	230	تاجر التجزئة
Retained Earnings	261	الأرباح المحتجزة
Retention Rate	230	معدل الاستبقاء
Return on Assets (ROA)	261	العائد على الأصول
Return on Equity (ROE)	261	العائد على حقوق المساهمين
Return on Information Technology (ROIT)	173	عائد الاستثمار في تقنية المعلومات (ROIT)
Revenue	261	الإيرادات
Revenue Per Employee	261	نسبة الدخل لكل موظف
Reverse Engineering	140	الهندسة العكسية
Reverse Innovation	31	الابتكار العكسي
Reverse Logistics	140	المنظومة اللوجستية العكسية

RFID	173	تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID)
RFM Analysis	231	تحليل آر إف إم
Rich Materials	231	المواد الترويجية الغنية
Risk	69	المخاطر
Risk Premium	101	مقابل المخاطر
Risk Propensity	140	الاستعداد للمخاطر
Risk-Free Rate	101	العائد الخالي من المخاطر
Road Show	101	الجولات الترويجية للاكتتاب
Roadmap	231	خارطة الطريق
Robotics	173	علم الروبوتات
Root Cause Analysis (RCA)	141	تحليل الأسباب الجذرية
Round Dynamics	101	مُحرّكات التمويل
Royalty	69	رسوم الامتياز
Run Rate	261	استمرار الأداء
Runway	102	فترة الاكتفاء الذاتي

S

SaaS	174	تقديم البرمجيات كخدمة
Sales	231	المبيعات
Sales and Operations Planning (S&OP)	141	تخطيط المبيعات والعمليات
Sales Funnel	232	مخروط المبيعات
Satisficing	141	إستراتيجية البديل المقبول
Scalability	174	القابلية للتوسع
Scalable Startups	31	الشركات الناشئة سريعة النمو
Scaleup	32	الشركات الصاعدة
Schema	174	مخطط البيانات
Scraping	174	استخراج البيانات
Search Engine	174	محرك البحث
Search Engine Optimization (SEO)	232	تحسين محركات البحث

Search Engine Results Pages (SERPs)
Second Career Entrepreneur
Secondary Market
Secondary Purchaser
Secondary Research
Secured Debt
Seed Financing
Self-Sufficiency
Selling and Administrative Expense
Sensitivity Analysis
Sentiment Analysis
Serial Entrepreneur
Series A
Series A Crunch
Series B
Series C
Service Process Matrix
Serviceable Available Market (SAM)
Serviceable Obtainable Market (SOM)
Seven V's
Seventy-Twenty-Ten Rule
Shareholder
Shareholders' Funds
Simple Interest
Single Sign-on (SSO)
Single Taxation
Single Unit Franchising
Sitemap
Six Sigma
SLEPT Analysis

233
32
102
102
232
262
102
102
262
102
174
32
103
103
103
103
141
69
69
175
32
103
103
262
175
262
70
175
141
70

صفحات نتائج محركات البحث
رائد الأعمال الباحث عن مستقبل مهني أفضل
السوق الثانوي
المستثمر الثانوي
الأبحاث الثانوية
القرض المضمون
التمويل الأولي
الاكتفاء الذاتي
تكلفة المبيعات والمصروفات الإدارية
تحليل الحساسية
تحليلات المشاعر
رائد الأعمال المتعددة
جولة التمويل أ
فجوة التمويل في الجولة أ
جولة التمويل ب
جولة التمويل ج
مصفوفة الخدمات
السوق الممكن خدمته
السوق المستهدف
المعايير السبعة للبيانات الضخمة
قاعدة 70 - 20 - 10
المُساهم
حقوق المساهمين
الفائدة البسيطة
خاصية التسجيل لمرة واحدة فقط
الضريبة الفردية
امتياز الفرع الواحد
خريطة الموقع الإلكتروني
معايير سيجما الستة
تحليل سليبت (SLEPT)

Small and Medium-Sized Enterprises (SME)

70

الشركات الصغيرة والمتوسطة

Small Data

175

البيانات الصغيرة

Small Enterprise

32

المنشأة الصغيرة

Social Analytics

175

التحليلات الاجتماعية

Social Entrepreneurship

32

ريادة الأعمال الاجتماعية

Social Entrepreneurship Startups

32

الشركات الناشئة الاجتماعية

Social Graph

176

المخطط البياني الاجتماعي

Social Innovation

33

الابتكار الاجتماعي

Social Loafing

141

التهاون عند العمل الجماعي

SOHO

70

المكتب المنزلي

Sole Proprietorship

262

الملكية الفردية

Solopreneur

33

رائد الأعمال المنفرد

Soonicorn

33

شركات السونيكورن

Sophisticated Investor

104

المستثمر الخبير

Span of Control

142

حدود السلطة

SPELIT Analysis

70

تحليل سبيليت (SPELIT)

Spin-Off

71

فصل الشركات

Spin-off Company

70

الشركات المنفصلة

Staged Financing

104

التمويل التدريجي

Stakeholders

71

أصحاب المصلحة

Startup

33

الشركة الناشئة

Startup Capital

104

رأسمال الشركة الناشئة

Startup Financing

104

تمويل الشركات الناشئة

Startup Funding Stages

104

مراحل تمويل الشركات الناشئة

Startup Metrics

34

مؤشرات أداء الشركات الناشئة

Startup Studio

34

استديو الشركات الناشئة

Statement of Equity

262

بيان حقوق المساهمين

Statistical Process Control (SPC)

142

المراقبة الإحصائية للعمليات

STEEPLE Analysis

71

تحليل ستيبيل (STEEPLE)

STEPE Analysis	71	تحليل ستيبي (STEPE)
Stereotype	142	الصورة النمطية
Stickiness	233	جاذبية الموقع
Stockout Cost	142	تكلفة نفاد المخزون
Strategic Alliance	71	التحالف الإستراتيجي
Strategic Investor	104	المستثمر الإستراتيجي
Strategic Management	71	الإدارة الإستراتيجية
Strategic Objectives	72	الأهداف الإستراتيجية
Strategic Plan	72	الخطة الإستراتيجية
Strategy Analysis	72	تحليل الإستراتيجية
Sub-Franchising	72	الامتياز التجاري الفرعي
Suboptimization	142	التحسين المُشتت
Success Fee	105	رسوم التنفيذ
Supplier Financing	105	تمويل الموردين
Supply	142	العرض
Supply Chain Management (SCM)	143	إدارة سلسلة الإمداد
Sustainability	72	استدامة الأعمال
Sustainable Entrepreneurship	34	ريادة الأعمال المستدامة
Sustaining Innovation	35	الابتكار الداعم
Sweat Equity	105	أسهم المكافأة
Swim Lanes	143	مخطط مسارات السباحة
SWOT Analysis	72	تحليل النقاط الأربعة (سوات)
Synchronous	176	المعالجة المتزامنة
Syndicate	105	مجموعة الدائنين
Syndicated Loan	105	القرض المشترك
Systematic Risk	105	المخاطر النظامية
Systems Analyst	176	محلل النظم

T

Tacit Knowledge	35	المعرفة الضمنية
Tactical Plan	73	الخطة التكتيكية
Tag-Along/ Drag-Along	106	حقوق الإلزام بالبيع
Takeover	73	الاستحواذ على الشركات
Talent Acquisition	143	استقطاب المواهب
Talent Management	143	إدارة المواهب
Tall Organization	143	الهيكل التنظيمي الرأسي
Tangible Assets	263	الأصول الملموسة
Target Market	233	السوق المستهدف
Targeting	233	الاستهداف
Task Environment	73	بيئة التعامل المباشر
Task Force	143	فريق عمل متخصص
Technology Acceptance Model (TAM)	176	نموذج تقبل التقنيات الجديدة
Technology Innovation	35	الابتكار التقني
Technology Life Cycle (TLC)	177	دورة حياة التقنية
Technology Scouting	177	استكشاف التقنيات المتاحة
Technology Stack	178	البنية التقنية للنظام
Telecommuting	144	العمل عن بُعد
Term Sheet	106	وثيقة البنود والشروط
Therbligs	144	دراسة الحركات الأساسية
Three Horizons of Growth	36	الإستراتيجية الثلاثية للنمو
Throughput	144	معدل الإنتاجية
Time and Motion Study	144	دراسة الوقت والحركة
Time Value of Money	106	القيمة الزمنية للنقود
Tokenization	178	الترميز
Total Available Market (TAM)	73	إجمالي السوق المتاح
Total Product	144	المنتج الكلي

Touchpoint	233	نقاط الاتصال
TOWS Matrix	74	مصفوفة توس (TOWS)
Tracking Pixel	178	التتبع بالبكسل
Trade Credit	106	الائتمان التجاري
Trademark	263	العلامة التجارية المسجلة
Transformational Innovation	36	الابتكار التحويلي
Transnational Strategy	74	إستراتيجية الأعمال الدولية
Trial Balance	263	ميزان المراجعة
Turnaround Strategy	74	إستراتيجية التحوّل

U

Ultra-High-Net-Worth Individual	106	أصحاب رؤوس الأموال الفائقة
Unicorn	37	شركات اليونيكورن
Unique Selling Proposition (USP)	234	مزايا البيع الفريدة
Unit Franchising	74	امتياز الفرع الواحد
Unsecured Debt	263	القرض غير المضمون
Unsystematic Risk	107	المخاطر غير النظامية
Up-Selling	233	ترقية صفقة البيع
Useful Life	107	العمر الاقتصادي للنفقات
User Experience (UX)	178	تجربة المستخدم
User Flow	178	مخطط المستخدم
User Interface (UI)	179	واجهة المستخدم
User Research	179	بحوث المستخدم

V

Validation	144	التحقق من الصلاحية
Valuation	107	تقدير القيمة
Valuation Analysis	107	تحليل القيمة

Value Chain	74	سلسلة القيمة
Value Drivers	107	محفزات القيمة
Value Innovation	37	ابتكار القيمة
Value Proposition	75	عرض القيمة
Van Westendorp Analysis	234	تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية
Vanity Metrics	145	المقاييس الزائفة
Variable Cost	263	التكاليف المتغيرة
Vector Image	179	الصور الخطية
Venture	39	الشركات الناشئة المُغامرة
Venture Capital	108	رأس المال المغامر
Venture Capital Financing	107	التمويل عن طريق الاستثمار
Venture Capital Firm	108	شركة رأس المال المغامر
Venture Capital Fund	108	صندوق رأس المال المغامر
Venture Capital Limited Partnership	108	شركة رأس المال المغامر المحدودة
Venture Capitalist (VC)	108	المستثمر المغامر
Venture Debt	109	قروض تمويل الشركات الناشئة
Venture Debt Firm	109	شركات التمويل بالإقراض
Venture Investors	109	مؤسسات الاستثمار في الشركات الناشئة
Venture Risk	37	مخاطر المشروعات
Venture Risks	109	مخاطر الأعمال
Venture Value Chain (VVC)	38	نموذج دورة حياة الشركات الناشئة
Verification	145	التحقق من الكفاءة
Version Control	179	نظام التحكم في الإصدارات
Vertical Integration	234	التكامل الرأسي
Vertical Merger	75	الاندماج الرأسي
Vesting	109	الاستحقاق
Vesting Schedule	109	جدول الاستحقاق
Viral Marketing	234	التسويق الفيروسي
Virtual Instant Global Entrepreneurship (VIGE)	39	ريادة الأعمال العالمية السريعة القائمة على الإنترنت

Virtual Machine (VM)	179	الآلة الافتراضية
Virtual Private Network (VPN)	180	الشبكة الافتراضية الخاصة
Virtual Reality (VR)	180	الواقع الافتراضي
Visit	234	الزيارة
Volatility	109	التذبذب
VUCA Environment	75	بيئة فوكا
Vulnerability	180	التعرض للمخاطر

W

Waiver	263	التنازل
Wantrepreneur	39	رائد الأعمال الوهمي
Warehousing	145	التخزين
Waterfall Model	180	نموذج الشلال
Web App	181	تطبيقات الويب
Web Crawler	181	زواحف الويب
Web Hosting Service	181	خدمة استضافة مواقع الويب
Webmaster	181	مدير موقع الويب
Website Wireframe	181	إطار موقع الويب
Weighted Average Cost of Capital (WACC)	110	المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال
White-Collar Worker	145	أصحاب الياقات البيضاء
Wholly-Owned Subsidiary	75	الشركة التابعة المملوكة بالكامل
Wide Data	181	البيانات العريضة
Word-of-Mouth (WOM)	235	التسويق الشفهي
Work Breakdown Structure (WBS)	145	مخطط تقسيم العمل
Working Capital	110	رأس المال العامل

Y

Yield

110

العائد

Yield Management

145

إدارة العائد

Z

Zebra

39

الشركات الناشئة الزبيرا

Zombie Fund

110

شركات التمويل الزومبي

Zombie Startup

39

الشركات الناشئة الزومبي

فهرس المصطلحات العربية

Innovation	23	الابتكار
Social Innovation	33	الابتكار الاجتماعي
Transformational Innovation	36	الابتكار التحويلي
Incremental Innovation	21	الابتكار التدريجي
Incremental Product Innovation	22	الابتكار التدريجي للمنتجات
Marketing Innovation	26	الابتكار التسويقي
Technology Innovation	35	الابتكار التقني
Breakthrough Innovation	4	الابتكار الثوري
Modular Innovation	27	الابتكار الجزئي
Discontinuous Innovation	10	الابتكار الجوهري
Distributed Innovation	9	الابتكار الحر
Sustaining Innovation	35	الابتكار الداعم
Radical Innovation	30	الابتكار الراديكالي
Quantum Product Innovation	30	الابتكار السريع للمنتجات
Reverse Innovation	31	الابتكار العكسي
Value Innovation	37	ابتكار القيمة
Integrated Innovation	23	الابتكار المتكامل
Continuous Innovation	7	الابتكار المستمر
Open Innovation	28	الابتكار المفتوح
Architectural Innovation	3	الابتكار الهيكلي
Business Model Innovation	6	الابتكار في نموذج الأعمال
Non-Technological Innovation	28	الابتكارات غير التقنية
Primary Research	227	الأبحاث الأولية
Secondary Research	232	الأبحاث الثانوية
Quality Reliability	139	اتساق الجودة
MarCom	218	اتصالات التسويق

Integrated Marketing Communication (IMC)	216	الاتصالات التسويقية المتكاملة
Joint Venture Agreement	61	اتفاقية المشروع المشترك
Non-Disclosure Agreement (NDA)	257	اتفاقية عدم الإفصاح
Automation	151	الأتمتة
Hyperautomation	167	الأتمتة المكثفة
Job Enrichment	129	الإثراء الوظيفي
Business Processes	46	إجراءات الأعمال
Corrective Action	118	الإجراءات التصحيحية
CAPA	114	الإجراءات التصحيحية والوقائية (CAPA)
Preventive Action	137	الإجراءات الوقائية
Gross Turnover	253	إجمالي الإيرادات
Gross Profit	253	إجمالي الربح
Total Available Market (TAM)	73	إجمالي السوق المتاح
A/B Testing	184	اختبار أ/ب
ACID Test	148	الاختبار الرباعي لقاعدة البيانات
Beta Testing	151	اختبار بيتا
Invention	24	الاختراع
Market Penetration	219	اختراق السوق
Cherry Picking	200	الاختيار الانتقائي
Anonymization	149	إخفاء الهوية
Business Ethics	45	أخلاقيات الأعمال
Breach of Contract	242	الإخلال بالعقد
Management	132	الإدارة
Crisis Management	51	إدارة الأزمات
Strategic Management	71	الإدارة الإستراتيجية
Idea Management	19	إدارة الأفكار
Change Management	116	إدارة التغيير
Configuration Management	117	إدارة التهيئة
Microinventory	133	الإدارة الجزئية للمخزون

Yield Management	145	إدارة العائد
Operations Management (OM)	134	إدارة العمليات
Management by Objectives	62	الإدارة القائمة على الأهداف
Talent Management	143	إدارة المواهب
Supply Chain Management (SCM)	143	إدارة سلسلة الإمداد
Cognition	201	الإدراك
Ramen Profitability	100	الأرباح الضئيلة
Retained Earnings	261	الأرباح المحتجزة
Five Whys	125	الأسباب الخمسة
Public Investment	99	الاستثمار العام
Pre-Seed Investment	97	الاستثمار المبكر
Co-invest	81	الاستثمار المشترك
Impact Investing	91	الاستثمار المؤثر
Corporate Venture	81	الاستثمار المؤسسي
Equity Investment	85	الاستثمار في أسهم الشركات
Follow-on Investing	88	الاستثمارات التكميلية
Interactive Voice Response (IVR)	168	الاستجابة الصوتية التفاعلية (IVR)
Vesting	109	الاستحقاق
Management Buy-Out	95	استحواذ الإدارة على الشركة
Leveraged Buyout (LBO)	61	الاستحواذ الممول بالقروض
Takeover	73	الاستحواذ على الشركات
Acqui-hire	2	الاستحواذ على الكفاءات
Confabulation	156	الاستخدام المضلل للبيانات
Scraping	174	استخراج البيانات
Sustainability	72	استدامة الأعمال
Startup Studio	34	استديو الشركات الناشئة
Investor Studio	22	استديو المستثمرين
Porter's Generic Strategies	226	إستراتيجيات بورتر العامة
Market Segmentation Strategies	219	إستراتيجيات تقسيم السوق
Market Penetration Strategy	62	إستراتيجية اختراق السوق

Economies of Scale	123	إستراتيجية اقتصاديات الحجم
Radical Innovation Strategy	68	إستراتيجية الابتكار الثوري
Multidomestic Strategy	64	إستراتيجية الأسواق المحلية المتعددة
Transnational Strategy	74	إستراتيجية الأعمال الدولية
Consolidation Strategy	49	إستراتيجية الاندماج
Satisficing	141	إستراتيجية البديل المقبول
Turnaround Strategy	74	إستراتيجية التحول
Cost Focus Strategy	51	إستراتيجية التركيز على التكلفة
Differentiation Focus Strategy	52	إستراتيجية التركيز على التمايز
Reinforcement	140	إستراتيجية التعزيز السلوكي
Incremental Strategy	59	إستراتيجية التغيير التدريجي
Microsegmentation	223	إستراتيجية التقسيم الجزئي للسوق
Macrosegmentation	218	إستراتيجية التقسيم الكلي للسوق
Differentiation Strategy	53	إستراتيجية التمايز
Focused Differentiation	56	إستراتيجية التمايز المكثف
Diversification Strategy	53	إستراتيجية التنويع
Just-In-Time Supply Method	129	إستراتيجية التوريد عند الطلب
Three Horizons of Growth	36	الإستراتيجية الثلاثية للنمو
Harvesting Strategy	212	إستراتيجية الحصاد
Push Advertising	229	إستراتيجية الدفع الإعلان
International Strategy	60	الإستراتيجية الدولية
Pull Advertising	229	إستراتيجية السحب الإعلان
Lead Capacity Strategy	131	إستراتيجية الطاقة الإنتاجية الرائدة
Lag Capacity Strategy	130	إستراتيجية الطاقة الإنتاجية اللاحقة
Global Strategy	58	الإستراتيجية العالمية
Cost-Oriented Strategy	205	الإستراتيجية القائمة على التكلفة
Imitative Strategy	59	إستراتيجية المحاكاة
Growth Strategy	58	إستراتيجية النمو
Market Development Strategy	62	إستراتيجية تطوير السوق
Product Development Strategy	68	إستراتيجية تطوير المنتج

Price Discrimination	227	إستراتيجية تمييز الأسعار
Overall Cost Leadership	66	إستراتيجية قيادة التكلفة
Kaizen	130	إستراتيجية كايزن
Rebate	230	الاسترداد النقدي
Risk Propensity	140	الاستعداد للمخاطر
Disintermediation	122	الاستغناء عن الوسيط
Talent Acquisition	143	استقطاب المواهب
Technology Scouting	177	استكشاف التقنيات المتاحة
Run Rate	261	استمرار الأداء
Targeting	233	الاستهداف
Behavioral Targeting	195	الاستهداف السلوكي
Ethical Orientation	55	الأسس الأخلاقية
Interest Expense	254	أسعار الفائدة
Laissez-Faire Leadership	61	أسلوب القيادة الحرة
Business Process Outsourcing (BPO)	46	إسناد الأعمال لأطراف خارجية
Outstanding Equity	96	الأسهم القائمة
Sweat Equity	105	أسهم المكافأة
Financial Market	87	أسواق الأوراق المالية
Push Notification	172	الإشعارات المدفوعة
Stakeholders	71	أصحاب المصلحة
White-Collar Worker	145	أصحاب الياقات البيضاء
Blue-Collar Worker	113	أصحاب الياقات الزرقاء
High Net Worth Individual (HNW)	91	أصحاب رؤوس الأموال الضخمة
Ultra-High-Net-Worth Individual	106	أصحاب رؤوس الأموال الفائقة
Principal	259	أصل المبلغ
Assets	241	الأصول
Operating Assets	258	الأصول التشغيلية
Fixed Assets	251	الأصول الثابتة
Current Assets	247	الأصول الحالية
Digital Asset	161	الأصول الرقمية

Tangible Assets	263	الأصول الملموسة
Non-Operating Assets	258	الأصول غير التشغيلية
Intangible Assets	253	الأصول غير الملموسة
OGSM	65	الإطار الإستراتيجي لتحقيق الأهداف (OGSM)
Website Wireframe	181	إطار موقع الويب
Buying Roles	199	أطراف عملية الشراء
Amortization	240	إطفاء القروض
Launch	25	إطلاق الشركة
Reshoring	69	إعادة التوطين
Bricolage	5	إعادة توظيف الموارد
Business Reengineering	47	إعادة هندسة الأعمال
Media	222	الإعلام
Ad	186	الإعلان
Negative Advertising	224	الإعلانات السلبية
Generic Advertising	211	الإعلانات العامة
Comparative Advertising	202	إعلانات المقارنة
B2B Advertising	193	الإعلانات الموجهة للشركات
Dumping	54	الإغراق التجاري
Best Practices	113	أفضل الممارسات
Gold Dust	17	الأفكار الذهبية
Bankruptcy	78	الإفلاس
Digital Economy	53	الاقتصاد الرقمي
Gig Economy	127	الاقتصاد القائم على العمالة المؤقتة
Infonomics	167	اقتصاد المعلومات
Economies of Scope	54	اقتصاديات المجال
Annuity	240	الأقساط المنتظمة
Private Placement	98	الاكتتاب الخاص
Self-Sufficiency	102	الاكتفاء الذاتي
Virtual Machine (VM)	179	الآلة الافتراضية
Liability	255	الالتزام

Liabilities	254	الالتزامات المالية
Current Liabilities	247	الالتزامات المالية الحالية
Contingent Liabilities	246	الالتزامات المالية المحتملة
Non-Current Liabilities	257	الالتزامات المالية طويلة الأجل
Alpha	78	ألفا
Franchise	57	الامتياز التجاري
International Franchising	60	الامتياز التجاري الدولي
Master Franchising	63	الامتياز التجاري العام
Sub-Franchising	72	الامتياز التجاري الفرعي
Direct Franchising	53	الامتياز التجاري المباشر
Business Format Franchising	45	الامتياز التجاري المتكامل
Area Development Franchising	42	الامتياز التجاري المحدد
Product Franchising	68	الامتياز التجاري لتوزيع المنتجات
Multi-Unit Franchising	64	الامتياز التجاري متعدد الوحدات
Single Unit Franchising	70	امتياز الفرع الواحد
Unit Franchising	74	امتياز الفرع الواحد
Cybersecurity	157	الأمن السيبراني
Pull-Through System	139	الإنتاج بعد البيع
Productivity	138	الإنتاجية
Internet of things (IoT)	168	إنترنت الأشياء
Bias	113	الانحياز
Confirmation Bias	117	الانحياز التأكيدي
Representativeness Bias	140	الانحياز التمثيلي
Availability Bias	42	الانحياز القائم على المعارف السابقة
Cognitive Bias	116	الانحياز المعرفي
Horizontal Merger	59	الاندماج الأفقي
Vertical Merger	75	الاندماج الرأسي
Conglomerate Merger	49	الاندماج غير المتماثل
Activities, Interests, and Opinions (AIO)	186	الأنشطة، والاهتمامات، والآراء
Impression	215	الانطباع

Lean System	132	الأنظمة المرنة
Capital Expense (CAPEX)	244	الإنفاق الرأسمالي
Demerger	51	انفصال الشركات
Knowledge Types	169	أنواع المعرفة
CSI Entrepreneurship	8	أنواع ريادة الأعمال (أو اختصارًا CSI)
Strategic Objectives	72	الأهداف الإستراتيجية
Big Hairy Audacious Goal (BHAG)	4	الأهداف الجريئة الكبرى
Depreciation	249	الإهلاك
Negligence	256	الإهمال
Marketable Securities	256	الأوراق المالية القابلة للتداول
Trade Credit	106	الائتمان التجاري
Revenue	261	الإيرادات
Operating Income	258	إيرادات التشغيل

ب

BATNA	113	باتنا
Organic Traffic	224	البحث العضوي
Ethnographic Research	208	البحث القائم على الملاحظة
Research & Development (R&D)	31	البحث والتطوير
Marketing Research	221	بحوث التسويق
User Research	179	بحوث المستخدم
Data Lake	158	بحيرة البيانات
Cash Alternative	80	البديل النقدي
Patent	259	براءة الاختراع
Organizational Ambidexterity	66	البراعة المؤسسية
Emulator	163	برامج المحاكاة الإلكترونية
ERP Software	163	برامج تخطيط موارد المؤسسة (ERP)
Open Source	171	البرمجيات مفتوحة المصدر
Entrepreneurship Program	15	برنامج ريادة الأعمال

Hadoop	166	برنامج هادوب
Digital Footprint	161	البصمة الرقمية
Balanced Scorecard	43	بطاقة الأداء المتوازن
Retail Bank	100	بنك التجزئة
Deal Structure	83	بنود الصفقة
Investment Bank	92	البنوك الاستثمارية
Technology Stack	178	البنية التقنية للنظام
Organizational Architecture	135	البنية التنظيمية
Architecture	150	البنية الحاسوبية
Cash Flow Statement	245	بيان التدفقات النقدية
Pro Forma Financial Statement	260	البيان المالي المبدئي
Statement of Equity	262	بيان حقوق المساهمين
Small Data	175	البيانات الصغيرة
Big Data	152	البيانات الضخمة
Wide Data	181	البيانات العريضة
Financial Statements	251	البيانات المالية
Dark Data	157	البيانات المظلمة
Metadata	170	البيانات الوصفية
Real-Time Data	172	بيانات الوقت الفعلي
Dirty Data	162	البيانات غير النظيفة
Consignment	49	البيع الآجل
Direct Selling	207	البيع المباشر
Cross Selling	205	البيع المتقاطع
Preselling	226	البيع المسبق
Task Environment	73	بيئة التعامل المباشر
Macroenvironment	218	البيئة الكلية للأعمال
VUCA Environment	75	بيئة فوكا

ت

Advertising Effectiveness	189	التأثير الإعلاني
Bullwhip Effect	114	تأثير السوط
Retailer	230	تاجر التجزئة
Capital Lease	79	التأجير التمويلي
Tracking Pixel	178	التتبع بالبكسل
e-Commerce	207	التجارة الإلكترونية
Forbearance	56	تجاهل المنافسة
Customer Experience (CX)	157	تجربة العملاء (CX)
User Experience (UX)	178	تجربة المستخدم
Alliance	190	التحالف
Strategic Alliance	71	التحالف الإستراتيجي
RFID	173	تحديد الهوية بموجات الراديو (RFID)
Suboptimization	142	التحسين المُشتت
Search Engine Optimization (SEO)	232	تحسين محركات البحث
Idea Validation	20	التحقق من الأفكار
Validation	144	التحقق من الصلاحية
Verification	145	التحقق من الكفاءة
Proof of Concept (POC)	30	التحقق من صلاحية الفكرة
Arbitration	240	التحكيم
RFM Analysis	231	تحليل آر إف إم
Root Cause Analysis (RCA)	141	تحليل الأسباب الجذرية
Strategy Analysis	72	تحليل الإستراتيجية
Exploratory Analysis	163	التحليل الاستكشافي للبيانات
AIO Analysis	190	تحليل الأنشطة، والاهتمامات، والآراء
DESTEP Analysis	52	تحليل البيئة الخارجية للأعمال (DESTEP)
Diagnostic Analytics	161	التحليل التشخيصي للبيانات
CVP Analysis	248	تحليل التكلفة - المبيعات - الأرباح

Predictive Analytics	171	التحليل التنبئي للبيانات
Prescriptive Analytics	171	التحليل التوجيهي للبيانات
ABC Analysis	184	التحليل الثلاثي (أ/ب/ج)
Economic Feasibility	54	تحليل الجدوى الاقتصادية
Sensitivity Analysis	102	تحليل الحساسية
Demand Analysis	206	تحليل الطلب
Cluster Analysis	155	التحليل العنقودي للبيانات
Gap Analysis	58	تحليل الفجوة
Valuation Analysis	107	تحليل القيمة
Critical Path	119	تحليل المسار الحرج
Competitive Analysis	48	تحليل المنافسة
Ratio Analysis	260	تحليل المؤشرات المالية
SWOT Analysis	72	تحليل النقاط الأربعة (سوات)
Descriptive Analytics	160	التحليل الوصفي للبيانات
PEST Analysis	66	تحليل بيست (PEST)
Classification Analysis	154	تحليل تصنيفات البيانات
SPELIT Analysis	70	تحليل سبيليت (SPELIT)
STEPE Analysis	71	تحليل ستيببي (STEPE)
STEEPLE Analysis	71	تحليل ستيبيل (STEEPLE)
Call Detail Record (CDR) Analysis	153	تحليل سجل المكالمات (CDR)
SLEPT Analysis	70	تحليل سليبت (SLEPT)
Van Westendorp Analysis	234	تحليل فان ويستندورب للحساسية السعرية
Customer's Shoes	9	التحليل من وجهة نظر المستهلك
Customer Pain Analysis	51	تحليل مواضع ضعف المنتج
Breakeven Point (BEP) Analysis	243	تحليل نقطة التعادل
Social Analytics	175	التحليلات الاجتماعية
Analytics	149	تحليلات البيانات
Marketing Analytics	220	التحليلات التسويقية
Behavioral Analytics	151	التحليلات السلوكية
Sentiment Analysis	174	تحليلات المشاعر

Augmented Analytics	150	التحليلات المعززة
Real-Time Analytics (RTA)	172	التحليلات في الوقت الفعلي
Clickstream Analytics	154	تحليلات مسار النقر
Digitalization	161	التحول الرقمي
Dematerialization	122	التحويل غير المادي
Warehousing	145	التخزين
Cold Data Storage	155	تخزين البيانات غير النشطة
Forward Planning	126	التخطيط الأمامي
Backward Planning	112	التخطيط الخلفي
Sales and Operations Planning (S&OP)	141	تخطيط المبيعات والعمليات
Material Requirements Planning (MRP)	133	تخطيط متطلبات المواد
Gray Scale	165	التدرج الرمادي للصور الرقمية
Audit	241	التدقيق المحاسبي
Volatility	109	التذبذب
Licensing	62	الترخيص
Referral	230	ترشيح العملاء
Up-Selling	233	ترقية صفقة البيع
Demographics	207	التركيبة السكانية (الديموغرافيا)
Tokenization	178	الترميز
Fraud	252	التزوير
Counterfeiting	51	تزييف العلامات التجارية
Flattening	125	تسطيح الهيكل التنظيمي
Even Pricing	209	التسعير بأرقام زوجية
Access-based Consumption	185	التسعير حسب الاستخدام
mCommerce	222	التسوق عبر الجوال
Normalization	171	تسوية البيانات
Marketing	220	التسويق
Guerilla Marketing	212	التسويق الإبداعي
Cause Marketing	200	التسويق الاجتماعي
Green Marketing	211	التسويق الأخضر

I-Marketing	214	التسويق الإلكتروني
Aggregation	190	التسويق التجميعي
Promotion Marketing	228	التسويق الترويجي
Word-of-Mouth (WOM)	235	التسويق الشفهي
Outbound Marketing	225	التسويق الصادر
Viral Marketing	234	التسويق الفيروسي
Hard Sell	212	التسويق القوي
Macromarketing	218	التسويق الكلي
Industry Marketing	215	التسويق المتخصص
Demarketing	206	التسويق المضاد
Inbound marketing	215	التسويق الوارد
Affiliate Marketing	189	التسويق بالعمولة
Content Marketing	204	التسويق بالمحتوى
Mobile Marketing	223	التسويق عبر الأجهزة المحمولة
Email Marketing	208	التسويق عبر البريد الإلكتروني
Influencer Marketing	216	التسويق من خلال المؤثرين
Data Monetization	159	تسييل البيانات
Encryption	163	التشفير
Assortment	191	تشكيلة المنتج
Correction	118	التصحيح
Escalation of Commitment	124	تصعيد الالتزام
Harvesting	91	تصفية الاستثمار
Divestment	53	تصفية الاستثمارات
Organizational Design	135	التصميم التنظيمي
Adaptive Layout	148	التصميم المرن
Responsive Web Design	173	تصميم الموقع التفاعلي
Job Design	129	تصميم الوظائف
Computer Assisted Design (CAD)	156	التصميم باستخدام الحاسوب
Computer-Integrated Manufacturing (CIM)	117	التصنيع المتكامل القائم على الحاسوب
PageRank	225	تصنيف الصفحة

Account Classification	185	تصنيف العملاء
Benefit Segmentation	196	التصنيف بالمزايا
Conflict of Interest	117	تضارب المصالح
Cognitive Dissonance	47	التضارب المعرفي
Hybrid App	166	التطبيق المختلط
Native Apps	170	التطبيقات الأصلية
Web App	181	تطبيقات الويب
Business Development	44	تطوير الأعمال
New Product Development	224	تطوير المنتج الجديد
Outsourcing	66	التعاقد الخارجي
Exposure	209	التعرض للإعلان
Vulnerability	180	التعرض للمخاطر
Image Recognition	167	التعرف على الصور
Default	249	التعسر
Machine Learning (ML)	169	التعلم الآلي
Deep Learning	160	التعلم العميق
Entrepreneurship Education	15	تعليم ريادة الأعمال
Crowdsourcing	119	التعهيد الجماعي
Engagement	208	تفاعل الجمهور
Design Thinking	9	التفكير التصميمي
Dialectical Inquiry	52	التفكير الجدلي
Groupthink	58	التفكير الجمعي
Delegation of Authority	121	تفويض السلطة
Affinities	190	التقارب السوقي
Litigation	255	التقاضي
Nonfeasance	257	التقاعس
Valuation	107	تقدير القيمة
Ballpark Figures	3	التقديرات الأولية
SaaS	174	تقديم البرمجيات كخدمة
Database as a service (DaaS)	159	تقديم قاعدة البيانات كخدمة

Departmentalization	122	التقسيم
Market Segmentation	219	تقسيم السوق
Flipping	88	التقليب
Downsizing	123	تقليل حجم الأعمال
Automated Testing	151	تقنيات الاختبار التلقائي
Edtech	13	التقنيات التعليمية
Gamification	126	تقنيات التلعيب
Near Field Communication (NFC)	170	تقنيات التواصل قريب المدى (NFC)
Fintech	16	التقنيات المالية
Cleantech	80	التقنيات النظيفة
Blockchain	153	تقنية البلوك تشين
Eye Tracking	164	تقنية تتبع حركة العين
RBI Screen	30	تقييم الأفكار الكبرى (RBI)
Factor Rating	124	التقييم العاملي
Competitive Parity	49	التكافؤ التنافسي
Holding Cost	128	تكاليف الاحتفاظ بالمخزون
Fixed Cost	251	التكاليف الثابتة
Variable Cost	263	التكاليف المتغيرة
Integration	217	التكامل
Horizontal Integration	214	التكامل الأفقي
Forward Integration	210	التكامل الأمامي
Data Integration	158	تكامل البيانات
Application Integration	149	تكامل التطبيقات
Backward Integration	194	التكامل الخلفي
Vertical Integration	234	التكامل الرأسى
Backward Vertical Integration	194	التكامل الرأسى الخلفي
Effective Frequency	208	التكرار الفعال
Cost of Goods Sold (COGS)	247	تكلفة البضائع المباعة
Cost to Start Up	82	تكلفة التأسيس
Opportunity Cost	96	تكلفة الفرصة البديلة

Customer Acquisition Cost (CAC)	205	تكلفة الفوز بالعملاء
Cost of Sales (COS)	247	تكلفة المبيعات
Selling and Administrative Expense	262	تكلفة المبيعات والمصروفات الإدارية
Cost of Capital	82	تكلفة رأس المال
Cost Per Impression (CPI)	205	التكلفة لكل ظهور
Cost Per click (CPC)	204	التكلفة لكل نقرة
Stockout Cost	142	تكلفة نفاد المخزون
Configuration	156	التكوين الحاسوبي
Funding	90	التمويل
Entrepreneurial Finance	84	تمويل الأعمال الريادية
Seed Financing	102	التمويل الأولي
Staged Financing	104	التمويل التدريجي
Drip Feed	84	التمويل التدريجي المحدود
Crowdfunding	82	التمويل الجماعي
Bootstrapping	79	التمويل الذاتي
Startup Financing	104	تمويل الشركات الناشئة
Early-Stage Funding	84	تمويل المراحل المبكرة
Mezzanine Financing	95	التمويل المزدوج
Supplier Financing	105	تمويل الموردين
Institutional Financing	92	التمويل المؤسسي للمشروعات
Bridge Financing	79	التمويل المؤقت
Debt Financing	83	التمويل بالإقراض
Post-IPO Equity	97	التمويل بالملكية بعد الطرح الأولي للأسهم
Outside Equity	96	التمويل بالملكية لأطراف خارجية
Venture Capital Financing	107	التمويل عن طريق الاستثمار
Later-Stage Funding	94	التمويل في المراحل المتقدمة
Private Equity	98	التمويل مقابل الملكية
Friends, Family, and Fools (FFF)	89	التمويل من العائلة والأصدقاء والمغامرين
Competitive Differentiation	48	التمييز التنافسي
Differentiation	207	تمييز المنتج

Waiver	263	التنازل
Concurrency	156	التنفيذ المتزامن
Data Mining	158	تنقيب البيانات
Data Scrubbing	159	تنقية البيانات
Data Cleansing	157	تنقيح البيانات
Diversification	53	التنوع
Related Diversification	68	التنوع المترابط
Conglomerate Diversification	49	التنوع غير المتمثل
Social Loafing	141	التهاون عند العمل الجماعي
Cold Calling	201	التواصل العشوائي
Legal Feasibility	61	التوافق القانوني
Procurement	138	التوريدات
Distribution	207	التوزيع
Dividend	249	توزيعات الأرباح
Job Enlargement	129	التوسع الوظيفي
Financial Projections	250	التوقعات المالية
Forecast Bias	125	التوقعات غير المنطقية
Idea Generation	19	توليد الأفكار
Lead Generation	217	توليد العملاء المحتملين

ث

Organizational Culture	135	الثقافة التنظيمية

ج

Stickiness	233	جاذبية الموقع
Firewall	164	جدار الحماية
Paywall	171	جدار الدفع
Vesting Schedule	109	جدول الاستحقاق

Master Operations Schedule	132	جدول الإنتاج الرئيسي
Captable	80	جدول رأس المال
Operational Feasibility	65	الجدوى التشغيلية
Aggregation	148	جمع البيانات
Bundling	114	جمع المنتجات
Fundraising	90	جمع رأس المال
Audience	192	الجمهور
Paradigm Paralysis	28	الجمود الفكري
Affiliates	189	جهة التسويق بالعمولة
Performance Quality	136	جودة الأداء
Road Show	101	الجولات الترويجية للاكتتاب
Corporate Round	81	جولة الاستثمار المؤسسي
Investment Round	93	الجولة الاستثمارية
Financing Round	88	جولة التمويل
Series A	103	جولة التمويل أ
First-Round Financing	88	جولة التمويل الأولى
Pre-Seed	97	جولة التمويل البسيطة
Series B	103	جولة التمويل ب
Series C	103	جولة التمويل ج
Friends & Family Round	89	جولة تمويل العائلة والأصدقاء
Geodemography	211	الجيو ديموغرافية
		
Incubators	22	حاضنات الأعمال
De-identification	160	حجب الهوية
Foreclosure	252	الحجز العقاري
Fund Size	89	حجم الصندوق الاستثماري
Line of Credit (LOC)	94	الحد الائتماني
Geofencing	165	الحدود الجغرافية الافتراضية

Span of Control	142	حدود السلطة
Info Pack	22	حزمة المعلومات
Account	185	الحساب
Activity-Based Costing (ABC)	240	حساب التكاليف على أساس الأنشطة
Accounts Payable (AP)	239	الحسابات الدائنة
Accounts Receivable (AR)	239	الحسابات المدينة
Price Sensitivity	67	الحساسية السعرية
Penetration Share	225	حصة الاختراق
Market Share	220	الحصة السوقية
Ownership Stake	97	حصة المؤسس
Pro Rata Share	260	الحصة النسبية
Bookkeeping	242	حفظ السجلات المالية
Tag-Along/ Drag-Along	106	حقوق الإلزام بالبيع
Copyrights	246	حقوق التأليف والنشر
Shareholders' Funds	103	حقوق المساهمين
Equity	250	حقوق المساهمين
Alternative Dispute Resolution (ADR)	240	الحلول البديلة لتسوية النزاعات
Consumerism	50	حماية المستهلك
Capital Preservation	80	حماية رأس المال
Campaign	200	الحملة الترويجية
Perks	136	الحوافز
Cloud Computing	154	الحوسبة السحابية
Grid Computing	165	الحوسبة الشبكية
Cluster Computing	155	الحوسبة العنقودية
Distributed Computing	162	الحوسبة الموزعة
Data Governance	158	حوكمة البيانات
Corporate Governance	50	حوكمة الشركات

خ

Roadmap	231	خارطة الطريق
Single Sign-on (SSO)	175	خاصية التسجيل لمرة واحدة فقط
Ideator	21	خبير صياغة الأفكار
Low-Contact Service	132	خدمات التواصل البسيط
High-Contact Service	128	خدمات التواصل المباشر
Web Hosting Service	181	خدمة استضافة مواقع الويب
Exit	85	الخروج من الاستثمار
Mind Map	27	الخريطة الذهنية
Industry Map	60	خريطة الصناعة
Sitemap	175	خريطة الموقع الإلكتروني
Strategic Plan	72	الخطة الإستراتيجية
Media Plan	223	الخطة الإعلامية
Business Plan	45	خطة الأعمال
Operational Plan	65	الخطة التشغيلية
Tactical Plan	73	الخطة التكتيكية
Contingency Planning	50	خطة الطوارئ
Adjacencies plan	187	خطة عرض المنتجات
Depreciation	83	خفض القيمة
Dilution	83	خفض نسبة الملكية
Algorithm	148	الخوارزميات

د

Creditor	247	الدائن
Meta-Innovation	26	دراسة الابتكار
Feasibility Study	16	دراسة الجدوى
Therbligs	144	دراسة الحركات الأساسية

Time and Motion Study	144	دراسة الوقت والحركة
Deceptive Advertising	206	الدعاية الكاذبة
In-kind Support	22	الدعم غير المادي
Call to Action (CTA)	199	الدعوة لاتخاذ إجراء
General Ledger	252	دفتر الأستاذ العام
Journal	254	دفتر الحسابات
Pay Per Click (PPC)	225	الدفع لكل نقرة
Playbook	29	دليل الابتكار
Mashup	170	دمج قواعد البيانات
Intelligence Cycle	168	الدورة الاستخبارية
DMAIC	123	دورة التحديد - القياس - التحليل - التطوير - التحكم (DMAIC)
Cash-to-Cash Cycle (CCC)	245	دورة التحويل النقدي
PDCA	136	دورة التخطيط - التنفيذ - التحقق - التصحيح (PDCA)
Iteration	24	دورة التطوير المتكرر
Family Life Cycle	209	دورة الحياة العائلية
Accounting Cycle	238	الدورة المحاسبية
Fashion Cycle	210	دورة الموضة
Hype Cycle	166	دورة النضج
Technology Life Cycle (TLC)	177	دورة حياة التقنية
Idea's Life Cycle	21	دورة حياة الفكرة
Product Life Cycle (PLC)	228	دورة حياة المنتج
Group Dynamics	127	ديناميكيات الجماعة
Industry Dynamics	59	ديناميكيات الصناعة
Debt	248	الديون

ذ

Decision Intelligence	159	ذكاء اتخاذ القرار
Creative Intelligence	8	الذكاء الإبداعي
Artificial Intelligence (AI)	150	الذكاء الاصطناعي
Business Intelligence (BI)	153	ذكاء الأعمال
Competitive Intelligence (CI)	48	الذكاء التنافسي
Emotional Intelligence	124	الذكاء العاطفي
Augmented Intelligence	150	الذكاء المعزز

ر

Capital	80	رأس المال
Capitalization (Cap)	80	رأس المال السوقي
Working Capital	110	رأس المال العامل
Venture Capital	108	رأس المال المغامر
Debt Capital	83	رأس المال المُقْتَرَض
First-Stage Capital	88	رأس مال المرحلة الأولى
Equity Capital	84	رأس مال المساهمين
Startup Capital	104	رأسمال الشركة الناشئة
Internet Entrepreneur	24	رائد أعمال الإنترنت
Entrepreneur	14	رائد الأعمال
Innovative Entrepreneur	23	رائد الأعمال الابتكاري
Second Career Entrepreneur	32	رائد الأعمال الباحث عن مستقبل مهني أفضل
Reactive Planner	31	رائد الأعمال التفاعلي
Drone Entrepreneur	12	رائد الأعمال التقليدي
Fabian Entrepreneur	16	رائد الأعمال الحذر
Real Entrepreneur	31	رائد الأعمال الخبير
Intrapreneur	24	رائد الأعمال الداخلي

Political Entrepreneur	29	رائد الأعمال السياسي
Microentrepreneur	26	رائد الأعمال الصغيرة
Serial Entrepreneur	32	رائد الأعمال المتعددة
Parallel Entrepreneur	28	رائد الأعمال المتوازية
Imitating Entrepreneur	21	رائد الأعمال المحاكي
Restarter	31	رائد الأعمال المُعاود
Solopreneur	33	رائد الأعمال المنفرد
Comprehensive Planner	7	رائد الأعمال المهتم بالتخطيط الشامل
Opportunistic Planner	28	رائد الأعمال المهتم بالفرص
Critical-Point Planner	8	رائد الأعمال المهتم بالنقاط الحرجة
Nascent Entrepreneur	27	رائد الأعمال الناشئ
Hustler Entrepreneur	18	رائد الأعمال النشط
Wantrepreneur	39	رائد الأعمال الوهمي
Habit-Based Planner	18	رائد الأعمال غير المهتم بالتخطيط
Capital Gain (or Loss)	79	الربح الرأسمالي أو الخسارة الرأسمالية
Earnings Per Share (EPS)	84	ربحية السهم
Royalty	69	رسوم الامتياز
Franchise Fee	57	رسوم الامتياز التجاري
License Fee	61	رسوم الترخيص
Success Fee	105	رسوم التنفيذ
Book Balance	242	الرصيد النقدي
Customer Satisfaction	206	رضا العملاء
Blue Chip	78	الرقائق الزرقاء
Recession	68	الركود الاقتصادي
Mortgage	256	الرهن العقاري
Backlink	194	الروابط الخلفية
Chatbot	154	روبوت المحادثة
Computer Vision	156	الرؤية الحاسوبية
Entrepreneurship	15	ريادة الأعمال
Social Entrepreneurship	32	ريادة الأعمال الاجتماعية

Agripreneurship	3	ريادة الأعمال الزراعية
Ecopreneurship	13	ريادة الأعمال الصديقة للبيئة
Virtual Instant Global Entrepreneurship (VIGE)	39	ريادة الأعمال العالمية السريعة القائمة على الإنترنت
Hybrid Entrepreneurship	19	ريادة الأعمال المختلطة
Sustainable Entrepreneurship	34	ريادة الأعمال المستدامة
Knowledge Entrepreneurship	24	ريادة الأعمال المعرفية
Nonprofit Entrepreneurship	28	ريادة الأعمال غير الربحية

ز

Lead Time	131	زمن الإنتاج
Web Crawler	181	زواحف الويب
Appreciation	78	زيادة القيمة
Visit	234	الزيارة

س

Cloud	155	السحابة الإلكترونية
Overdraft	259	السحب على المكشوف
Data Storytelling	159	السرد الروائي للبيانات
Intuition	129	سرعة البديهة
Inventory Velocity	129	سرعة دوران المخزون
Prime Rate	259	سعر الفائدة الأساسي
Flat Rate	210	السعر الموحد
Glass Ceiling	127	السقف الزجاجي
Value Chain	74	سلسلة القيمة
Authority	112	السلطة
Consumer Goods	204	السلع الاستهلاكية
Organizational Behavior (OB)	135	السلوك التنظيمي

Attributes	150	السمات
Secondary Market	102	السوق الثانوي
Government Market	211	السوق الحكومي
Mass Market	221	السوق العام
Money Market	95	سوق المال
Niche Market	224	السوق المتخصص
Penetrated Market (PM)	66	السوق المُخترق
Serviceable Obtainable Market (SOM)	69	السوق المستهدف
Target Market	233	السوق المستهدف
Serviceable Available Market (SAM)	69	السوق الممكن خدمته
Nascent Market	223	السوق الناشئ
Capital Market	80	سوق رأس المال
Adaptation Pricing Policy	187	سياسة تكيف التسعير
Liquidity	255	السيولة

ش

Neural Networks	170	الشبكات العصبية
Virtual Private Network (VPN)	180	الشبكة الافتراضية الخاصة
Natural Person	256	الشخص الطبيعي
Buyer Persona	198	شخصيات المشترين
Brand Personality	197	شخصية العلامة التجارية
Buyout	47	شراء حصة الأغلبية
Buy-In	47	شراء حصة في الشركة
Non-Compete Clause (NCC)	257	شرط عدم المنافسة
Private Equity Firm	98	شركات الأسهم الخاصة
Retail Business	69	شركات التجزئة
Zombie Fund	110	شركات التمويل الزومبي
Venture Debt Firm	109	شركات التمويل بالإقراض
Decacorn	9	شركات الديكاكورن

Living Dead	94	الشركات الراكدة
Pioneering Business	29	الشركات الريادية
Soonicorn	33	شركات السونيكورن
Emerging Business	14	الشركات الصاعدة
Scaleup	32	الشركات الصاعدة
Small and Medium-Sized Enterprises (SME)	70	الشركات الصغيرة والمتوسطة
Episodic Business	55	الشركات المرحلية
Spin-off Company	70	الشركات المنفصلة
Episodic Business	15	الشركات المؤقتة
Pop-Up Business	66	الشركات المؤقتة
Minicorn	27	شركات المينيكورن
Social Entrepreneurship Startups	32	الشركات الناشئة الاجتماعية
Large Company Startup	25	الشركات الناشئة التابعة للمؤسسات الكبرى
Zombie Startup	39	الشركات الناشئة الزومبي
Zebra	39	الشركات الناشئة الزبيرا
Lifestyle Startups	25	الشركات الناشئة القائمة على الموهبة
Buyable Startups	6	الشركات الناشئة المخصصة للبيع
Venture	39	الشركات الناشئة المغامرة
Scalable Startups	31	الشركات الناشئة سريعة النمو
Early-Stage Ventures	84	الشركات الناشئة في المراحل المبكرة
Hectacorn	18	شركات الهكتاكورن
Unicorn	37	شركات اليونيكورن
Micro-VC	95	شركات رأس المال المغامر الصغيرة
Content Business	7	شركات صناعة المحتوى
Fledgling	17	الشركات غير الناضجة
Multinational Corporation	64	الشركات متعددة الجنسيات
Wholly-Owned Subsidiary	75	الشركة التابعة المملوكة بالكامل
Dragon	12	الشركة التنين
Comparable Company	6	الشركة المرجعية

Startup	33	الشركة الناشئة
Internal Startup	24	الشركة الناشئة الداخلية
Limited Partnership (LP)	255	شركة تضامنية
Limited Liability Partnership (LLP)	255	شركة تضامنية ذات مسؤولية محدودة
Offshore Company	64	شركة خارج الحدود
Limited Liability Company (LLC)	255	شركة ذات مسؤولية محدودة
Joint Liability Company	254	شركة ذات مسؤولية مشتركة
Venture Capital Firm	108	شركة رأس المال المغامر
Venture Capital Limited Partnership	108	شركة رأس المال المغامر المحدودة

ص

Net Loss	256	صافي الخسارة
Effective Buying Income	207	صافي الدخل
Net Profit	257	صافي الربح
Net Worth	257	صافي القيمة
Maker	26	صانع الابتكارات
Search Engine Results Pages (SERPs)	233	صفحات نتائج محركات البحث
Merger	63	صفقات الاندماج
Mergers and Acquisitions (M&A)	64	صفقات الاندماج والاستحواذ
Capital Appreciation Fund	79	صناديق زيادة قيمة رأس المال
Fund	89	الصندوق الاستثماري
Fund of Funds	89	الصندوق الاستثماري الرئيسي
Hedge Fund	91	صندوق التحوط
Corporate Venture Capital	81	الصندوق المؤسسي للاستثمار
Growth Fund	90	صندوق النمو المجازف
Venture Capital Fund	108	صندوق رأس المال المغامر
Vector Image	179	الصورة الخطية
Brand Image	197	صورة العلامة التجارية
Stereotype	142	الصورة النمطية

Breakdown Maintenance	114	صيانة الأعطال
Predictive Maintenance	137	الصيانة التنبؤية
Preventive Maintenance	137	الصيانة الوقائية

ض

Change Control	116	ضبط التغيير
Quality Control	139	ضبط الجودة
Single Taxation	262	الضريبة الفردية
Double Taxation	249	الضريبة المزدوجة
Quality Assurance	139	ضمان الجودة
Collateral	246	الضمانات

ط

Capacity	115	الطاقة الإنتاجية
Design Capacity	122	الطاقة الإنتاجية التصميمية
Effective Capacity	123	الطاقة الإنتاجية الفعلية
Initial Public Offering (IPO)	91	الطرح الأولي للاكتتاب العام
Initial Coin Offering (ICO)	91	الطرح الأولي للعملات الرقمية
Public Offering	99	الطرح العام للأسهم
Commercialization	201	طرح المنتج في السوق
Demand	121	الطلب
Request for Proposal (RFP)	230	طلب تقديم العرض
Request for Quotation (RFQ)	230	طلب عرض السعر

ع

Fund Vintage	89	عام التأسيس
FUD Factor	211	عامل إف يو دي

Yield	110	العائد
Marketing Return on Investment (MROI)	221	عائد الاستثمار في التسويق
Return on Information Technology (ROIT)	173	عائد الاستثمار في تقنية المعلومات (ROIT)
Risk-Free Rate	101	العائد الخالي من المخاطر
Financial Return on Investment (ROI)	87	العائد على الاستثمار
Return on Assets (ROA)	261	العائد على الأصول
Return on Equity (ROE)	261	العائد على حقوق المساهمين
Crossing the Chasm	8	عبور الفجوة الاستهلاكية
Ad Clicks	186	عدد النقرات على الإعلان
Nonconformity	134	عدم المطابقة
Supply	142	العرض
Page View	225	عرض الصفحة
Value Proposition	75	عرض القيمة
Customer Value Propositions	206	عرض القيمة للعميل
Elevator Pitch	13	العرض الموجز للمشروع
Brainstorming	4	العصف الذهني
Purchase Agreement	100	عقد البيع
Contract Manufacturing	50	عقد التصنيع
Psychological Contract	138	العقد النفسي
Mastermind	26	العقل المدبر
Growth Mindset	18	عقلية النمو
Public Relations (PR)	229	العلاقات العامة
Brand	196	العلامة التجارية
Global Brand	211	العلامة التجارية العالمية
Local Brand	218	العلامة التجارية المحلية
Trademark	263	العلامة التجارية المسجلة
Digital Forensics	161	العلم الجنائي الرقمي
Robotics	173	علم الروبوتات
Useful Life	107	العمر الاقتصادي للنفقات
Offshoring	64	العمل خارج الحدود

Telecommuting	144	العمل عن بُعد
Back-office Operations	112	عمليات الإدارة الخلفية
Due Diligence	13	عمليات القياس والتحقق
Consumer Decision Making	203	عملية اتخاذ قرار الشراء
Innovation Process	23	عملية الابتكار
Advertising	189	عملية الإعلان
Diffusion of Innovations	10	عملية انتشار الابتكارات
Pivot	29	عملية تغيير الاتجاه
Lead	217	العميل المحتمل
Prospect	229	العميل المحتمل المؤهل
Bottleneck	113	عنق الزجاجة
Data Exhaust	157	عوادم البيانات
Critical Success Factors	51	عوامل النجاح الفارقة
Barriers & Boosters	4	العوائق والمحفزات

ف

Hackathon	18	فاعلية الهاكاثون
Interest	254	الفائدة
Core Benefit	204	الفائدة الأساسية
Simple Interest	262	الفائدة البسيطة
Compound Interest	246	الفائدة المركبة
Capacity Cushion	115	الفائض الاحتياطي
Payback Period	97	فترة الاسترداد
Discounted Payback	83	فترة الاسترداد المخصومة
Runway	102	فترة الاكتفاء الذاتي
Investment Time Horizon	93	الفترة الزمنية للاستثمار
Accounting Period	238	الفترة المحاسبية
Series A Crunch	103	فجوة التمويل في الجولة أ
Growth Trap	90	فخ النمو

Arbitrage Opportunities	42	فرص فرق الأسعار
Opportunity	65	الفرصة
Price Premium	227	فرق السعر
Fusion Team	17	الفريق المختلط
Task Force	143	فريق عمل متخصص
Failing Forward	56	الفشل الإيجابي
Fail Fast Fail Cheap	16	الفشل السريع أقل تكلفة
Spin-Off	71	فصل الشركات
Effectiveness	123	الفعالية
Demo Day	9	فعالية العروض التقديمية
Idea	21	الفكرة
Business Idea	5	فكرة الأعمال
Adopter Categories	188	فئات المشتريين

ق

Scalability	174	القابلية للتوسع
Seventy-Twenty-Ten Rule	32	قاعدة 70 - 20 - 10
Business Law	243	قانون الأعمال
Law of Supply and Demand	131	قانون العرض والطلب
Deal Lead	82	قائد الصفقات
Income Statement	253	قائمة الدخل
Bill of Materials (BOM)	113	قائمة المكونات
Core Competency	50	القدرات الأساسية
Dynamic Capabilities	54	القدرات الديناميكية
Heuristics	127	القرارات القائمة على الخبرة
Leverage	94	القرض الرأسمالي
Syndicated Loan	105	القرض المشترك
Secured Debt	262	القرض المضمون
Unsecured Debt	263	القرض غير المضمون

Venture Debt	109
Business Unit	47
Media Channel	222
Channel	200
Priority Rules	138
Force Majeure	251
Environmental Forces	55
Porter's Five Forces Framework	67
Double-Entry Bookkeeping	249
Core Values	50
Customer Lifetime Value (CLV)	206
Present Value (PV)	98
Net Present Value (NPV)	96
Book Value	242
Time Value of Money	106
Market Value	256
Post-Money Valuation	97
Future Value (FV)	90
Credit	247
Debit	248

قروض تمويل الشركات الناشئة
قطاع الأعمال
القناة الإعلامية
القناة التسويقية
قواعد الأولوية
القوة القاهرة
القوى البيئية
القوى التنافسية الخمس لبورتر
القيد المزدوج
القيم الأساسية
القيمة الإجمالية للعميل
القيمة الحالية
القيمة الحالية الصافية
القيمة الدفترية للأصول
القيمة الزمنية للنقود
القيمة السوقية
قيمة الشركة بعد التمويل
القيمة المستقبلية
القيود الحسابية الدائنة
القيود الحسابية المدينة

ك

Brainwriting	4
Depression	52
Efficiency	123
Operational Effectiveness	65
Cobots	116
Business Entity	243

كتابة الأفكار
الكساد الاقتصادي
الكفاءة
الكفاءة التشغيلية
الكوبوت
الكيان التجاري المستقل

ل

Investment Committee (IC)	92	لجنة الاستثمار
Cascading Style Sheets (CSS)	153	لغة سي إس إس إس (CSS)

م

Franchisor	57	مانح الامتياز التجاري
Local Franchisor	62	مانح الامتياز المحلي
Articles of Organization	240	مبادئ التأسيس
Articles of Partnership	241	مبادئ الشراكة
GAAP	252	المبادئ المحاسبية المتفق عليها (GAAP)
KISS Philosophy	130	مبدأ البساطة (KISS)
Meritocracy	133	مبدأ الجدارة
Corridor Principle	7	مبدأ الفرص المتلاحقة
Pareto Principle	136	مبدأ باريتو
Sales	231	المبيعات
Brick-and-Mortar	198	المتاجر التقليدية
Bricks-and-Clicks	198	المتاجر التقليدية بواجهة إلكترونية
Requirements	173	متطلبات البرمجيات
Average Price Charged	193	متوسط الأسعار المطبقة
Weighted Average Cost of Capital (WACC)	110	المتوسط المُرجح لتكلفة رأس المال
Franchisee Advisory Council	57	المجلس الاستشاري للامتياز التجاري
Customer Equity	205	مجموع قيمة العملاء
Syndicate	105	مجموعة الدائنين
Mafia	94	مجموعة المافيا التكنولوجية
Angel Group	78	مجموعة المستثمرين الملائكيين
Forensic Accountant	252	المحاسب الجنائي
Certified Public Accountant (CPA)	245	المحاسب العام المعتمد

Accounting	239	المحاسبة
Accrual Basis Accounting	239	المحاسبة على أساس الاستحقاق
Cash Basis Accounting	244	المحاسبة على الأساس النقدي
Ad Copy	186	محتوى الإعلان
Search Engine	174	محرك البحث
Round Dynamics	101	مُحرّكات التمويل
Nepotism	133	المحسوبية
Value Drivers	107	محفزات القيمة
Business Analyst	153	محلل الأعمال
Systems Analyst	176	محلل النظم
Data Wiping	159	محو البيانات
Risk	69	المخاطر
Management Risk	95	المخاطر الإدارية
Venture Risks	109	مخاطر الأعمال
Credit Risk	82	المخاطر الائتمانية
Investment Risk of Loss	92	مخاطر الخسارة الاستثمارية
Market Risk	95	مخاطر السوق
Financial Risk	87	المخاطر المالية
Liability of Newness	25	مخاطر المراحل المبكرة
Venture Risk	37	مخاطر المشروعات
Product Risk	68	مخاطر المنتج
Systematic Risk	105	المخاطر النظامية
Unsystematic Risk	107	المخاطر غير النظامية
Malfeasance	255	المخالفات
Sales Funnel	232	مخروط المبيعات
Inventory	254	المخزون
Perceptual Map	226	المخطط البصري للسوق
Schema	174	مخطط البيانات
Social Graph	176	المخطط البياني الاجتماعي
Chart of Accounts (COA)	245	مخطط الحسابات

Fishbone Diagram	124	مخطط السبب والأثر
Decision Tree	121	مخطط القرارات
User Flow	178	مخطط المستخدم
p-Chart	136	المخطط بي
PERT Chart	137	مخطط بيرت (PERT)
Work Breakdown Structure (WBS)	145	مخطط تقسيم العمل
Gantt Chart	127	مخطط جانت
c-Chart	115	المخطط سي
Swim Lanes	143	مخطط مسارات السباحة
Customer Desire Map	9	مخطط ميول المستهلك
Business Model Canvas (BMC)	5	مخطط نموذج الأعمال
Control Charts	118	مخططات المراقبة
Company Crafters	48	مخططو الشركات الجديدة
Defendant	249	المدعى عليه
Plaintiff	259	المدعي
Cash Disbursements	244	المدفوعات النقدية
Acceptable Price Range	185	المدى السعري المقبول
Brand Manager	197	مدير العلامة التجارية
Outside Director	135	المدير المستقل
Webmaster	181	مدير موقع الويب
Debtor	248	المدين
Hierarchy of Effects Model	213	مراحل التأثير الإعلاني
Startup Funding Stages	104	مراحل تمويل الشركات الناشئة
Statistical Process Control (SPC)	142	المراقبة الإحصائية للعمليات
Home Run	91	المردود الاستثماري المضاعف
Data Center	157	مركز البيانات
Cost Center	118	مركز التكلفة
Competitive Position	203	المركز التنافسي للشركة
Fulfillment Center	126	مركز التوزيع الخارجي
Profit Center	138	مركز الربح

Agility	112	المرونة
Resiliency	69	مرونة الأعمال
Price Elasticity	67	المرونة السعرية
Financial Flexibility	250	المرونة المالية
Cannibalization	114	المزاحمة الذاتية
Unique Selling Proposition (USP)	234	مزايا البيع الفريدة
Application Service Provider (ASP)	149	مزود خدمة التطبيقات
Media Mix	222	المزيج الإعلامي
Marketing Mix	220	المزيج التسويقي
Cloudbursting	155	مزيج السحب الإلكترونية
Accountability	112	المساءلة
Idea Pipeline	20	مسار الأفكار
Shareholder	103	المُساهم
Order Winners	134	مسببات البيع
Order Losers	134	مسببات الخسارة
Strategic Investor	104	المستثمر الإستراتيجي
Secondary Purchaser	102	المستثمر الثانوي
Retail Investor	100	المستثمر الخاص
Sophisticated Investor	104	المستثمر الخبير
Major Investor	94	المستثمر الرئيسي
Financial Investor	86	المستثمر المالي
Professional Investor	99	المستثمر المحترف
Adventure Capitalist	78	المستثمر المغامر
Venture Capitalist (VC)	108	المستثمر المغامر
Angel Investor	78	المستثمر الملائكي
Institutional Investor	92	المستثمر المؤسسي
Conscious Investor	81	المستثمر الواعي
Entrepreneur Advisor	14	مستشار رواد الأعمال
Consumer	203	المستهلك
Customer	205	المستهلك

Data Warehouse	159	مستودع البيانات
Accelerators	2	مُسَرَّعات الأعمال
Responsibility	140	المسؤولية
Fiduciary Responsibility	85	مسؤولية إدارة الاستثمار
CSR	120	المسؤولية الاجتماعية (CSR)
Product Liability	260	مسؤولية المنتج
Colocation	155	المشاركة الحاسوبية
Ad Views	186	مشاهدات الإعلان
Purchasing	139	المشتريات
Derivatives	83	المشتقات المالية
Joint Venture (JV)	93	مشروع تجاري مشترك
Cottage Business	7	المشروعات المحدودة
Cash Cow	200	المشروعات المدرة للأرباح (البقرة النقدية)
Service Process Matrix	141	مصفوفة الخدمات
Ansoff Matrix	191	مصفوفة أنسوف
TOWS Matrix	74	مصفوفة توس (TOWS)
BCG-Matrix	195	مصفوفة مجموعة بوسطن الاستشارية
Full Stack Web Developer	164	مصمم الويب الشامل
Builder Studio	5	مصنع الشركات الناشئة
Accounting Equation	238	المعادلة المحاسبية
Devil's Advocacy	52	المعارضة الزائفة
Synchronous	176	المعالجة المتزامنة
Asynchronous	150	المعالجة غير المتزامنة
B2G	43	المعاملات الحكومية (B2G)
B2B	43	معاملات الشركات (B2B)
B2C	43	معاملات المستهلكين (B2C)
Seven V's	175	المعايير السبعة للبيانات الضخمة
Six Sigma	141	معايير سيجما الستة
Capacity Utilization	115	معدل استغلال الطاقة الإنتاجية
Penetration Rate	225	معدل الاختراق

Retention Rate	230	معدل الاستبقاء
Throughput	144	معدل الإنتاجية
Abandonment Rate	184	معدل التخلي
Burn Rate	79	معدل الخسارة
Internal Rate of Return (IRR)	92	معدل العائد الداخلي
Capacity Efficiency	115	معدل الكفاءة الإنتاجية
Compound Annual Growth Rate (CAGR)	81	معدل النمو السنوي المركب
Rate of Diffusion	172	معدل انتشار المنتج
Deal Flow	82	معدل تدفق الصفقات
Fill Rate	124	معدل توفر المخزون
Accounts Payable Turnover	239	معدل دوران الحسابات الدائنة
Receivables Turnover Ratio	260	معدل دوران الحسابات المدينة
Inventory Turnover Ratio	254	معدل دوران المخزون
Churn Rate	201	معدل فقد العملاء
Bounce rate	196	معدل مغادرة الموقع
Innovation Theatre	23	معرض الابتكار
Explicit Knowledge	16	المعرفة الصريحة
Tacit Knowledge	35	المعرفة الضمنية
Know-How	24	المعرفة العملية
Domain Knowledge	12	المعرفة المتخصصة
Data Literacy	158	المعرفة بالبيانات
Boot Camp	4	معسكر التدريب
Ethical Dilemma	55	المعضلة الأخلاقية
Bioinformatics	152	المعلوماتية الحيوية
Barriers to Competition	194	معوقات المنافسة
Risk Premium	101	مقابل المخاطر
Benchmarking	44	المقارنة المعيارية
External Benchmarking	56	المقارنة المعيارية الخارجية
Internal Benchmarking	60	المقارنة المعيارية الداخلية
Competitive Benchmarking	48	المقارنة المعيارية بالمنافسين

Functional Benchmarking	57	المقارنة المعيارية للعمليات
Metrics	133	مقاييس الأداء
Biometrics	152	المقاييس الحيوية
Vanity Metrics	145	المقاييس الزائفة
Awareness, Attitudes and Usage Metrics (AAU)	193	مقاييس الوعي بالعلامة التجارية، والتوجهات الاستهلاكية، ومعدل الاستخدام
Brand Positioning	198	مكانة العلامة التجارية
Family Office	85	مكتب العائلة
SOHO	70	المكتب المنزلي
Double Bottom Line	12	المكسب المزدوج
Adaptive Decisions	112	ملاءمة القرارات
Product-Market Fit	29	ملاءمة المنتج للسوق
Sole Proprietorship	262	الملكية الفردية
Intellectual Property (IP)	253	الملكية الفكرية
Financier	87	الممول
Competition	202	المنافسة
Hypercompetition	59	المنافسة الحادة
Cannibalization	200	المنافسة الذاتية
Indirect Competition	59	المنافسة غير المباشرة
Product	227	المنتج
Minimum Viable Product (MVP)	27	منتج الحد الأدنى
Total Product	144	المنتج الكلي
Elastic Product	54	المنتجات المرنة
Augmented Product	193	المنتجات المُعزَّزة
Info Products	60	المنتجات المعلوماتية
Complementary Products	203	المنتجات المكملة
Me-Too Product	223	المنتجات المماثلة
No Frills	134	منتجات بلا مزايا إضافية
Inelastic Product	60	المنتجات غير المرنة
Grant	90	المنحة

Experience Curve	56	منحنى الخبرة
Experience Curve Effect	55	منحنى تأثير الخبرة
J-curve	93	منحنى جيه
Small Enterprise	32	المنشأة الصغيرة
Medium Enterprise	26	المنشأة المتوسطة
Micro Enterprise	26	المنشأة متناهية الصغر
Funding Platform	89	منصة التمويل
Fuzzy Logic	164	المنطق الترجيحي
Logistics	132	المنظومة اللوجستية
Reverse Logistics	140	المنظومة اللوجستية العكسية
Inductive Approach	128	المنهج الاستقرائي
Deductive Approach	121	المنهج الاستنباطي
Agile Model	148	المنهجية الرشيقة
Lean LaunchPad	25	المنهجية الرشيقة لتأسيس الشركات الناشئة
Lean Startup	25	منهجية الشركة الناشئة الرشيقة
Business Design	5	منهجية تصميم الأعمال
Imagineer	21	مهندس الأفكار
Artwork	191	المواد الإبداعية
Rich Materials	231	المواد الترويجية الغنية
Cash Receipts Budget	245	موازنة الإيرادات النقدية
Cash Disbursements Budget	244	موازنة المدفوعات النقدية
Cash Budget	244	الموازنة النقدية
Influencer	216	المؤثر
Founder	17	المؤسس
Venture Investors	109	مؤسسات الاستثمار في الشركات الناشئة
Factor	250	مؤسسات التمويل الوسيطة
Learning Organization	61	المؤسسات القائمة على التعلم
Affirmative Business	3	المؤسسات القائمة على المساواة
Ambidextrous Organization	3	المؤسسة البارة
Informal Organization	128	المؤسسة غير الرسمية

Index	128	المؤشر
Consumer Price Index (CPI)	49	مؤشر الأسعار الاستهلاكية
Profitability Index (PI)	99	مؤشر الربحية
Buying Power Index (BPI)	199	مؤشر القوة الشرائية
Index of Consumer Sentiment (ICS)	215	مؤشر ثقة المستهلك
Net Promoter Score	224	مؤشر درجة التوصية
Brand Development Index (BDI)	197	مؤشر نمو العلامة التجارية
Startup Metrics	34	مؤشرات أداء الشركات الناشئة
Key Performance Indicator (KPI)	130	مؤشرات الأداء الرئيسية
Financial Ratios	251	المؤشرات المالية
Order Qualifiers	134	مؤهلات البيع
Attributes	192	الميزات
Trial Balance	263	ميزان المراجعة
Budget	243	الميزانية
All-You-Can-Afford Budgeting	190	الميزانية الإعلانية المتاحة
Balance Sheet	241	الميزانية العمومية
Competitive Advantage	202	الميزة التنافسية
Entry Wedge	54	الميزة التنافسية الفورية
First-Mover Advantage	17	ميزة الرائد الأول
Absolute Advantage	42	الميزة المطلقة

ن

Company Backgrounder	48	نبذة عن الشركة
Data Integrity	158	نزاهة البيانات
Quick Ratio	260	نسبة الأصول السريعة
Revenue Per Employee	261	نسبة الدخل لكل موظف
Debt-to-Assets Ratio	248	نسبة الدين إلى الأصول
Debt-to-Equity Ratio	249	نسبة الدين إلى حقوق المساهمين
Profit per Head	260	نسبة الربحية لكل موظف

Current Ratio	248	نسبة السيولة الحالية
Financial Leverage	86	نسبة المديونية
Click-Through Rate (CTR)	201	نسبة النقر
Ad Awareness	186	نسبة الوعي بالإعلان
Mindshare	27	نسبة وعي العملاء
Backup	151	النسخ الاحتياطي
Data Fabric	158	نسيج البيانات
Prospectus	99	نشرة الاكتتاب
Above the Fold	185	النصف العلوي من الصفحة
Business Process Management (BPM)	46	نظام إدارة إجراءات العمل
Idea Management System (IMS)	19	نظام إدارة الأفكار
Innovation Management System (IMS)	23	نظام إدارة الأفكار
Learning Management System (LMS)	169	نظام إدارة التعلم
Content Management System (CMS)	156	نظام إدارة المحتوى
Domain name service (DNS)	163	نظام أسماء النطاقات
GDPR	165	النظام الأوروبي العام لحماية البيانات (GDPR)
Entrepreneurial Ecosystem	14	النظام البيئي لريادة الأعمال
Version Control	179	نظام التحكم في الإصدارات
Flexible Manufacturing System (FMS)	125	نظام التصنيع المرن
Recommendation Engine	172	نظام التوصية
Perpetual Inventory	137	نظام الجرد المستمر
Expert System	163	النظام الخبير
Financial Ecosystem	86	النظام المالي
Barter	43	نظام المبادلة
Accounting Information System (AIS)	238	نظام المعلومات المحاسبي
Modularity	170	نظام الوحدات
Enterprise Resource Planning (ERP)	124	نظام تخطيط موارد المؤسسة
Decision Support Systems (DSS)	160	نظام دعم اتخاذ القرار
Queueing Theory	139	نظرية الاصطفاف
Game Theory	58	نظرية الألعاب

Agency Theory	42	نظرية التفويض
Hygiene Factors	128	نظرية العوامل المزدوجة للرضا الوظيفي
Marketing Information System (MkIS)	220	نظم المعلومات التسويقية
Expenses	250	النفقات
Operating Expenses (OPEX)	258	النفقات التشغيلية
Overhead	259	النفقات العامة
Touchpoint	233	نقاط الاتصال
Function Points	164	النقاط الوظيفية
Free Cash	88	النقد الحر
Cash Equivalents	245	النقد المكافئ
Cliff	80	نقطة الاستحقاق
ADKAR	2	نموذج أدكار لإدارة التغيير
Decentralized Organization	120	نموذج الإدارة اللامركزية
Centralized Organization	115	نموذج الإدارة المركزية
Business Model	6	نموذج الأعمال
Build-Measure-Learn	44	نموذج البناء - القياس - التعلم
Prototype	172	النموذج التجريبي
Camels	6	نموذج الشركات الجمل
Gazelle Company	17	نموذج الشركة الغزال
Waterfall Model	180	نموذج الشلال
Phase Gate	29	نموذج المراحل والبوابات
Lazy User Model	169	نموذج المستخدم الكسول
Attention, Interest, Desire, Action (AIDA)	192	نموذج الوعي، والاهتمام، والرغبة، والفعل
Technology Acceptance Model (TAM)	176	نموذج تقبل التقنيات الجديدة
Attraction Model	192	نموذج جاذبية العلامة
Doblin's Ten Types of Innovation Model	11	نموذج دوبلن لأنواع الابتكار العشرة
Venture Value Chain (VVC)	38	نموذج دورة حياة الشركات الناشئة
Chain-Style Business	47	نموذج سلسلة الأعمال
Hockey Stick Growth	18	نموذج عصا الهوكي للنمو

هـ

Operating Profit Margin	258	هامش أرباح التشغيل
Gross Margin	252	هامش الربح الإجمالي
Markup	221	هامش الربح المضاف
Contribution Margin (CM)	246	هامش المساهمة
Net Profit Margin	256	هامش صافي الربح
Creative Destruction	7	الهدم الخلاق
DIKW Pyramid	162	هرم DIKW
Hierarchy of Needs	214	هرم الاحتياجات الإنسانية
Reverse Engineering	140	الهندسة العكسية
Concurrent Engineering	117	الهندسة المتزامنة
Divisional Structure	122	الهيكل الإداري القائم على الأقسام
Optimum Capital Structure	96	هيكل التمويل المثالي
Organizational Structure	135	الهيكل التنظيمي
Tall Organization	143	الهيكل التنظيمي الرأسي
Flat Organization	125	الهيكل التنظيمي المسطح
Functional Structure	126	الهيكل التنظيمي الوظيفي
Market Structure	63	هيكل السوق
Matrix Structure	133	الهيكل المصفوفي

و

Front End	164	الواجهة الأمامية
Back End	151	الواجهة الخلفية
User Interface (UI)	179	واجهة المستخدم
Graphical User Interface (GUI)	165	واجهة المستخدم الرسومية
Application Programming Interface (API)	149	واجهة برمجة التطبيقات
Virtual Reality (VR)	180	الواقع الافتراضي

Augmented Reality (AR)	151	الواقع المعزز
Franchise Disclosure Document (FDD)	56	وثيقة الإفصاح عن الامتياز التجاري
Term Sheet	106	وثيقة البنود والشروط
Mass Media	222	وسائل الإعلام
Financial Intermediaries	86	الوسطاء الماليون
Effective Reach	208	الوصول الفعال
Reach	229	الوصول للمستهلك
Moonlighting	27	الوظيفة الإضافية
Brand Awareness	196	الوعي بالعلامة التجارية
Freight Forwarders	57	وكلاء الشحن
Brand Loyalty	197	الولاء للعلامة التجارية

ي

Entrepreneurial Alertness	14	اليقظة الريادية

منشآت
monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

جميع الحقوق الفكرية محفوظة
للهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
"منشآت"



الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

     MonshaatSA

 8003018888