





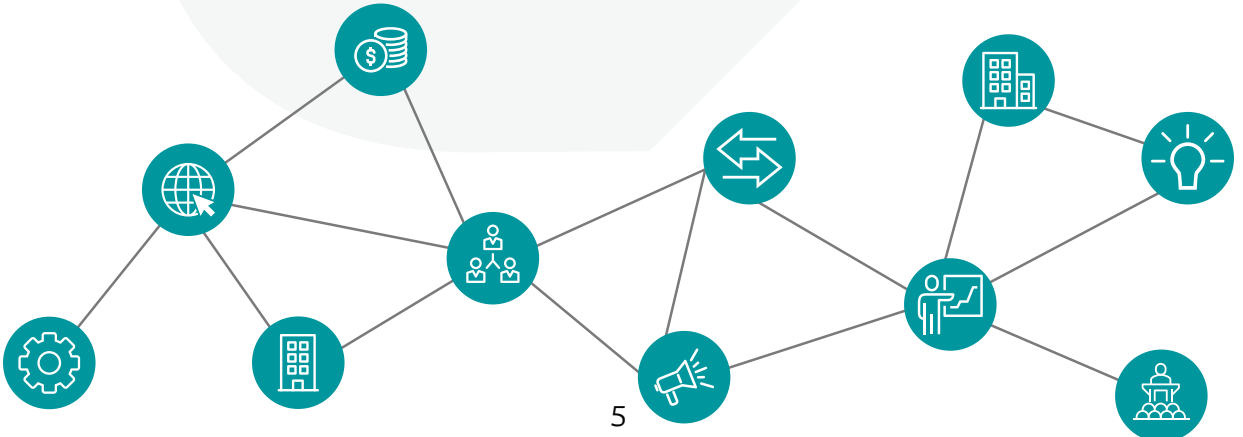
المعجم الرياضي

المقدمة



إنطلاقاً من إحدى ركائز الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في تيسير مزاوله الأعمال، وتسخير جميع الوسائل التي قد تسهم في نجاح المنشآت منذ بداية مسيرتها، ونشر ثقافة ريادة الأعمال والابتكار في المجتمع، وإيماناً منها بالدور المهم الذي يلعبه قطاع المنشآت الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد المحلي، فقد عملت على إيجاد معجم يحتوي على مصطلحات عدة في مجال المال والأعمال التي قد تفيد المنشآت الصغيرة والمتوسطة في تسيير أعمالهم، وتعينهم على فهم معظم المصطلحات المتداولة، والتي قد تحتاجها أثناء إدارة أعمالها.

فالهدف من إيجاد المعجم الريادي» هو إيجاد وسيلة تكون بمثابة المرجع السريع، حيث يستطيع الفرد أن يبحث عن معنى المصطلح ويجد التفسير المطلوب بشكل واضح ومباشر. و قد تم جمع المصطلحات من مصادر أكاديمية عالمية وجهات ذات اختصاص في مجال المنشآت الصغيرة و المتوسطة. وقام بالإشراف عليها و مراجعتها جهات محلية عدة أكاديمية وذات اختصاص في المجال. وتم توفير المعجم بنسخته الورقية، بالإضافة إلى النسخة الرقمية المتاحة على التطبيقات والمنصات الرقمية.







مصطلحات ريادة الأعمال Entrepreneurship Terms





Entrepreneur

a. A person who organizes, manages and assumes the risks of a business enterprise.

Starting with nothing more than an idea or a prototype, entrepreneurs have the ability to take a business to the point at which it can sustain itself on internally generated cash flow.

b. A person who organizes, operates, assumes the risk for a business venture and taking on financial risks for a new business or idea.

c. An entrepreneur is an individual who, rather than working as an employee, founds and runs a small business, assuming all the risks and rewards of the venture. The entrepreneur is commonly seen as an innovator, a source of new ideas, goods, services and business or procedures.

رائد أعمال

(أ) هو الشخص الذي يقوم بتنظيم وإدارة المخاطر التي ينطوي عليها مشروع تجاري، والذي يملك القدرة على الانتقال بالمشروع من مجرد فكرة أو نموذج أولي إلى مرحلة يمكن فيها للمشروع أن يقوم بذاته من خلال توليد التدفق النقدي داخلياً.

(ب) شخص مسؤول عن تنظيم وإدارة المخاطر التي تنطوي عليها المشاريع التجارية المشتركة، ولديه الاستعداد لتحمل المخاطر المالية الناتجة عن الشروع في عمل ما أو طرح فكرة جديدة.

(ج) فرد يفضل القيام بمشروع صغير خاص به عوضاً عن العمل كموظف؛ يتحمل خلاله جميع المخاطر والعوائد الناتجة عنه. عادة ما يُنظر إلى رائد الأعمال باعتباره مبتكراً؛ مُصدراً للأفكار الجديدة والسلع والخدمات والأعمال أو الإجراءات.



Entrepreneurship

- a. The process of starting and operating one's own business.
- b. is the process of designing, launching and running a new business, which is often, initially a small business, offering a product, process or service for sale or hire. The people who create these businesses are called entrepreneurs.
- c. The capacity and willingness to develop, organize and manage a business venture along with any of its risks to make a profit. The most obvious example of entrepreneurship is the starting of new businesses.

ريادة الأعمال

- (أ) الإجراءات المعنية ببدء عمل خاص وإدارته.
- (ب) النهج المتبع في التخطيط لعمل جديد والشروع فيه وإدارته، والذي غالباً ما يكون صغيراً في البداية، ويقدم منتجاً أو وسيلة أو خدمة للبيع أو الاستعانة. ويُطلق على الأشخاص الذين يقومون بهذا النوع من المشاريع «رواد الأعمال».
- (ج) القدرة والرغبة في تطوير مشروع مشترك وتنظيمه وإدارته، مع تحمل أي من المخاطر المحتملة لتحقيق الربح. ومن أوضح الأمثلة لريادة الأعمال بداية أعمال تجارية جديدة.

Social Entrepreneurship

The art of simultaneously pursuing both a financial and a social return on investment (the “double bottom line”).

ريادة الأعمال الاجتماعية

منهجية تسعى لتحقيق عائد مادي واجتماعي في آن واحد من خلال الاستثمارات (ثنائي المحصلة).



Is the use of the techniques by startup companies and other entrepreneurs to develop, fund and implement solutions to social, cultural, or environmental issues. This concept may be applied to a variety of organizations with different sizes, aims, and beliefs.

Social Entrepreneur

An individual who uses earned income strategies to pursue social objectives, simultaneously seeking both a financial and social return on investment. Said individual may or may not be in the nonprofit sector.

Independent business individuals that act as agents of change for the society. They will work to improve innovative approaches to existing systems by seizing opportunities others have missed. They work to develop sustainable solutions for the purpose of changing society for the better.

استخدام الشركات الناشئة ورواد الأعمال الآخرين لأساليب معينة بهدف تطوير وتمويل وتطبيق حلول لقضايا اجتماعية وثقافية وبيئية. يمكن تطبيق هذا المفهوم على العديد من المنظمات بمختلف أحجامها وأهدافها ومعتقداتها.

رائد أعمال اجتماعي

شخص يستخدم استراتيجيات الدخل المكتسب لتحقيق أهداف اجتماعية، ويسعى لتحقيق عائد مالي واجتماعي في آن واحد من الاستثمار. قد يكون هذا الشخص يعمل لصالح القطاع غير الربحي أو لا.

أفراد ذوو أعمال مستقلة؛ يعملون بمثابة وكلاء التغيير في المجتمع. هدفهم تحسين الطرق المبتكرة للأنظمة القائمة، باغتنام الفرص التي أخفق الآخرون في استغلالها، وتطوير حلول مستدامة لغرض تغيير المجتمع إلى الأفضل.



Nonprofit Entrepreneur

An individual who starts up an organization not focusing on profit making, rather the focus will be on humanitarian social purposes. Most likely he seeks additional aid by approaching donators who share the same interest.

رائد أعمال غير ربحية

شخص يُنشئُ منظمة لا تسعى إلى الربح، بل تركز على تحقيق أهداف إنسانية أو اجتماعية. غالباً، يلجأ هذا الشخص إلى طلب دعم إضافي من متبرعين يشاطرونه الاهتمام ذاته.

Entrepreneurial Nonprofit

A nonprofit that seeks to match its core competencies with marketplace opportunities in order to simultaneously generate more earned income and expand its social impact.

مشروع ريادي غير ربحي

أي منظمة غير ربحية تسعى لمواءمة إمكانياتها الأساسية مع فرص السوق، من أجل تحقيق المزيد من الدخل وفي الوقت ذاته توسع نطاق تأثيرها الاجتماعي.

Entrepreneurial Partnerships

Strategic alliances formed by startups with corporations, small businesses, government agencies or other entities that are rooted in earned income strategies or a relevant purpose business venture.

شراكات ريادية

تحالفات استراتيجية تشكّلها الشركة الناشئة، سواء مع مؤسسات أو أعمال صغيرة أو جهات حكومية أو غيرها من الكيانات التي تُبنى على استراتيجيات الدخل المكتسب، أو مشاريع تجارية مشتركة مرتبطة بالغاية ذاتها.



Entrepreneurial Strategic Planning

A process by which an organization simultaneously analyses each of its programs and its entire portfolio from both a specific purpose and an earned income perspective. The goal is to identify and expand the organization's most effective and needed programs and to either productively dispose of or eliminate its more inefficient programs.

التخطيط الاستراتيجي الريادي

منهجية تُحلل من خلالها المنظمة كل برنامج من برامجها مع تحليل ملفها بالكامل؛ في آن واحد، من منظور تحقيق غرض محدد وأيضاً تحقيق دخل مكتسب. الهدف هنا تحديد أكثر برامج المنظمة فاعلية واحتياجاً ثم توسيعها والتركيز عليها، وتسوية برامجها الأقل فاعلية أو إنهاؤها بطريقة تضمن الإنتاجية.

Intrapreneur

Is an inside entrepreneur, or an entrepreneur within a large firm, who uses entrepreneurial skills without incurring the risks associated with those activities. Intrapreneurs are usually employees within a company who are assigned a special idea or project, and are instructed to develop the project like an entrepreneur would.

رائد الأعمال الموظف

رائد أعمال داخلي أو يعمل كموظف في شركة كبيرة، مستخدماً مهاراته في ريادة الأعمال دون أن يتحمل المخاطر المرتبطة بهذه الأنشطة. هذا النوع من رواد الأعمال غالباً ما يعمل كموظف داخل شركة؛ مكلفاً بفكرة أو مشروع محدد، وملزماً بتطويره بالطريقة ذاتها التي يتبعها رواد الأعمال. وظيفته الرئيسية تحويل فكرة



Intrapreneurs usually have the resources and capabilities of the firm at their disposal.

أو مشروع مميز إلى مشروع مربح للشركة، لذلك، له حرية التصرف في موارد الشركة وإمكاناتها فيما يخدم هذه الغاية.





مصطلحات التسويق والمبيعات

Sales & Marketing Terms





Sales and Marketing

Is vital for successful business growth. «Selling» or making sales consists of interpersonal interaction-the one-on-one meetings, telephone calls and networking-that you engage in with prospects and customers.

التسويق و المبيعات

هي منهجية مهمة لنمو العمل التجاري الناجح. و«البيع» أو إجراء مبيعات يعني التفاعل بين الأشخاص، عقد اجتماعات فردية، وإجراء مكالمات هاتفية والتواصل الذي ينخرط فيه الشخص مع العملاء المحتملين والزبائن.

Sales

The exchange of a product or service for money. Also refers to the profession of that activity or a department within a company that performs that activity.

المبيعات

تبادل منتج أو خدمة مقابل المال. وتشير أيضاً إلى مسمى المهنة لهذا النشاط أو مسمى القسم المسؤول عن أداء ذلك النشاط داخل شركة.

Marketing

The business function of identifying a target market or set of customers for a given product or service and systematically.

التسويق

الوظيفة التجارية التي تتضمن التعرف إلى السوق المستهدف أو نطاق العملاء المستهدفين لمنتج أو خدمة ما، وتوعية العملاء بسوق المنتج أو الخدمة أو الترويج لها أو تنميتها أو الحفاظ على بقائها بشكل منهجي.



making those customers aware of the promoting growing, maintaining or defending a market for a product or service. For you and your company, marketing is the actions you perform to grow, maintain or defend your product or products successful position in the marketplace.

بالنسبة للشركة، التسويق هو الإجراءات التي تتخذها الشركة لتحقيق النمو لمنتجاتها والحفاظ عليها في مركز فَعَّال في السوق.

Minimum Viable Product (MVP)

Is the version of a new product which allows a team to collect the maximum amount of validated learning about customers with the least effort. The goal of an MVP is to test fundamental business hypotheses as quickly as possible.

منتج الحد الأدنى القابل للتطبيق

هو نسخة من منتج جديد، يسمح للفريق بجمع أكبر قدر من المعلومات الموثقة عن العملاء بأقل جهد. ويهدف إلى اختبار فرضيات تجارية أولية بأسرع صورة ممكنة.

Brand

The distinctive identity of a company or its product. A brand is comprised of the company's (or product's) image, tag line and logo. However, many marketing experts use a broader definition of brand,

العلامة التجارية

الهوية المميزة للشركة أو منتجاتها، وتتكون العلامة التجارية من صورة الشركة (أو المنتج) والكلمات المفتاحية والشعار. إلا أن الكثير من خبراء التسويق يستخدمون تعري أوسع للعلامة التجارية،



connecting the narrower meaning plus the company's or product's overall image to its target customers.

Brand Awareness

How well your brand is known, specifically in your target market or customer set.

يضم المعنى المحدود إلى جانب الصورة الذهنية العامة للشركة أو المنتج لدى العملاء المستهدفين.

الوعي بالعلامة التجارية

مدى معرفة العملاء بالعلامة التجارية، خاصةً في السوق المستهدفة أو لدى النطاق المستهدف من العملاء.

Demand

Economics/marketing term;

- a) the extent to which customers buy, or wish to buy, a company's product or service.
- b) the aggregate size of the market for a product or service (expressed either in unit sales or Riyals).

الطلب

مصطلح اقتصادي أو تسويقي يشير إلى:
(أ) مدى شراء العملاء أو رغبتهم في شراء أحد منتجات الشركة أو خدماتها.
(ب) الحجم الإجمالي لسوق المنتج أو الخدمة (يُعبّر عنه بوحدة المبيعات أو الريال)

Economic Buyer

Marketing term, typically used in business-to-business markets;

المشتري الاقتصادي

مصطلح تسويقي يُستخدم عادةً في أسواق التعامل ما بين الشركات، وهو يشير إلى الفرد أو صانع القرار أو مجموعة داخل



describes the individual, decision-maker or group within the customer organization who controls the budget and writes the checks for new product purchases.

منظمة العميل الذين يتكلمون في الميزانية ويدرون الشيكات لشراء منتجات جديدة.

Influencer

المؤثر

Marketing term; an organization, individual or institution that influences the buying behavior of customers. Examples include industry consultants, the trade press, business or popular media, trade shows, and professional societies and conferences.

مصطلح تسويقي يُشير إلى منظمة أو فرد أو مؤسسة تؤثر في سلوك الشراء لدى العملاء، مثل مستشارو الصناعة والصحافة التجارية والإعلام التجاري أو وسائل الإعلام الشعبية والبرامج التجارية والجمعيات والمؤتمرات المهنية.

Example

مثال

Although dermatologists don't prescribe ABC Pharmaceutical Co.'s over-the-counter skin ointment, ABC focuses considerable marketing effort on dermatologists and their professional society, in Dermatology, since ABC considers skin doctors to be powerful influencers of their patients' decisions about whether to use skin ointments, and, through their recommendations, specifically which brands to purchase.

بالرغم من أن أطباء الجلدية لا يصفون المرهم الجلدي من شركة (س) للأدوية الذي لا يشترط وصفة طبية، إلا أن شركة (س) تضع جهداً تسويقياً كبيراً موجّهاً لأطباء الجلدية ومجتمعهم المهني، حيث تعتبر الشركة أطباء الجلدية من أهم المؤثرين في قرارات المرضى المتعلقة باستخدام مراهم الجلد ونوع العلامة التجارية التي يشترونها بناءً على توصياتهم.



Logo

The visual representation of your brand; a unique graphical mark or symbol. Some logos incorporate the actual company or product name and/or a tag line, while others are simply easily identifiable symbols.

الشعار

التمثيل البصري للعلامة التجارية، قد يكون رمزاً أو صورة جرافيكية مميزة، تجمع بعض الشعارات بين اسم الشركة أو المنتج الفعلي والكلمات المفتاحية أو كليهما. وهناك شعارات أخرى تتكون من مجرد رموز يسهل التعرف عليها.

Marketing Collateral

Promotional literature and printed or electronic information designed to inform customers about a product or service; can include brochures, data sheets, flyers, point-of-sale displays, promotional CDs or DVDs, websites, and promotional gifts.

المواد التسويقية

المواد الدعائية والمعلومات المطبوعة والإلكترونية المصممة لتزويد العملاء بمعلومات عن منتج أو خدمة معينة. ويمكن أن تتضمن هذه المواد: كتيبات، وجدأول بيانات، ومنشورات، ومنصات عرض، وأقراص مدمجة، وأقراص فيديو رقمية ترويجية، ومواقع إلكترونية، وهدايا دعائية.

Marketing Communications

The subset of the marketing field, sometimes referred to as promotion or marketing promotion, that entails formulating and communicating messages regarding a product or service to the target audience.

الاتصالات التسويقية

فرع من مجال التسويق. يُشار إليه أحياناً بالترويج أو الترويج التسويقي، وهو يتضمن صياغة الرسائل المتعلقة بمنتج أو خدمة معينة ونقلها إلى الجمهور المستهدف. وحسب نوع النشاط التجاري،



Depending on the business, marketing communications can entail the development and distribution of marketing collateral, public relations, advertising, and/or direct marketing. The purpose of marketing communications is to build image and awareness (brand recognition) regarding a product or service among target customers, and to generate qualified sales leads.

يمكن أن تشمل الاتصالات التسويقية تصميم وتوزيع المواد الدعائية أو العلاقات العامة أو الإعلان أو التسويق المباشر أو كل منها. وتهدف الاتصالات التسويقية إلى بناء صورة ذهنية للعلامة التجارية ووعي بها (تمييز العلامة التجارية) فيما يتعلق بمنتج أو خدمة بين العملاء المستهدفين، والحصول على عملاء مؤهلين محتملين.

Positioning

Marketing term; the perception that a company attempts to create in the minds of its targeted customers regarding that company's product or service offering relative to competitors' offerings; the attribute or attributes associated with a company or product relative to competitive companies or products in the same market. Also, marketing activities associated with creating a company's or product's positioning.

التمركز التسويقي

مصطلح تسويقي يُشير إلى المفهوم الذي تحاول الشركة ترسيخه في أذهان العملاء المستهدفين تجاه منتج أو خدمة الشركة مقابل عروض المنافسين. كما يُقصد به الصفة أو الصفات المتعلقة بالشركة أو المنتج في مقابل الشركات أو المنتجات المنافسة في نفس السوق. كما يشمل هذا المفهوم الأنشطة التسويقية المرتبطة بتكوين مركز أو مكانة معينة للشركة أو المنتج.



Example

A strong positioning statement should clearly and succinctly address the following: “For_____ [your target customers or market segment], ... _____ [your product or brand] ...is/provides/enables _____ [your product's or service's most important benefits] ...because _____ [reason why]. Unlike _____ [your primary competitors], _____ [your brand] does _____ [highlighting your brand's primary competitive differentiation, i.e., what makes you better].”

Product Marketing

The element of the marketing function within a business that entails identifying and analyzing target markets, researching and defining customer requirements, and developing product specifications for the engineering.

مثال

ينبغي أن يوضح بيان التمركز التسويقي ما يلي بإيجاز ووضوح:
«لـ _____ (العملاء المستهدفين أو شريحة السوق)، يقدم لكم/ يمنحكم _____ (اسم المنتج أو العلامة التجارية) _____ (أهم فوائد المنتج أو الخدمة)، حيث إنه _____ (ذكر السبب). وعلى عكس _____ (المنافسين الرئيسيين)، فمنتجنا _____ (أهم ما يميز المنتج عن المنافسين الرئيسيين؛ أي ما يجعل هذا المنتج الخيار الأفضل)».

تسويق للمنتج

عنصر وظيفة التسويق داخل نشاط تجاري؛ يتضمن تحديد الأسواق المستهدفة وتحليلها، والبحث وتحديد متطلبات العملاء، وتطوير مواصفات المنتج للوظيفة الهندسية أو التطورية للعمل.



or product development function of the business. Product marketing is a hybrid activity that straddles the marketing and product management functions of a business, and as such, it can be found organizationally in either group within a company.

التسويقُ للمنتج نشاطٌ مختلط يجمع بين وظيفتي التسويق والإدارة. لذلك، قد تجده، من الناحية التنظيمية، ضمن أي من القسمين داخل الشركة.

Productize

To take a capability a new service, product or product feature that the company has provided to a single customer or a few customers on a custom basis, and turn it into a standard, fully- tested, -packaged, -supported and -marketed product offering of the company.

التحويل إلى منتجات

أخذ إمكانية خدمة أو منتج جديد أو ميزة لمنتج قدمته الشركة لعميل واحد أو مجموعة من العملاء بصورة خاصة، وتحويلها إلى منتج قياسي مكتمل المعايير: مختبر ومعبأ ومعتد وجاهز للتسويق.

Request for Proposal

RFP: sales and marketing acronym for request-for-proposal.

طلب عرض سعر

أو «RFP» اختصار لمصطلح في مجال المبيعات والتسويق يعني طلب عرض سعر.



Tagline

Marketing/branding term; a few words a phrase or sentence associated with your brand name (either company or product/service name) and logo that connotes the nature or character of your business. A tagline should be brief, evocative and should imply what you do and/or what you stand for.

Example

Dell Computer's tagline is "Easy as Dell."
Verizon's tagline is "We never Stop Working for You."
The tagline for new man's Own is, "Shameless Exploitation in Pursuit of the Common Good."
Company Crafters' tagline is, "You Inc., therefore you are."
[All taglines are the trademarks or service marks of their respective owners.]

الشعار

مصطلح في مجال التسويق والعلامات التجارية يشير إلى كلمات أو عبارة أو جملة مرتبطة باسم العلامة التجارية (سواء اسم الشركة أو اسم المنتج أو الخدمة) والشعار الذي يوحي بطبيعة النشاط التجاري وملامحه. وينبغي أن يكون الشعار موجزاً ومعبراً وأن يتضمن طبيعة عمل الشركة أو المبدأ الذي تقوم عليه.

مثال

شعار شركة ديل للحواسيب «Easy as Dell»
«بسهولة ديل / ديل... أساس السهولة»، شعار شركة فيرايزون «We Never Stop Working For You»
«لا نتوقف أبداً عن العمل لأجلك» شعار شركة نيومنز أون «Shameless Exploitation in Pursuit of the Common Good»
«الاستغلال المسموح سعيًا للمنفعة العامة»، وأخرى مثل «You Inc., therefore, you are».
لشركة كومباني كرافترز «شركة استشارات للمشروعات الناشئة» (جميع الشعارات علامات تجارية أو علامات خدمة لمالكيها).



Target Market

A market, or market segment, specifically targeted by a company or the product managers of a specific product. Your target market represents the group of customers that you want to buy your product or service.

السوق المستهدف

سوق أو شريحة سوق مستهدفة من شركة أو مدراء منتج معين، ويمثل السوق المستهدف مجموعة العملاء الراغبين في شراء المنتج أو الخدمة.

Viral Marketing

A term used to describe marketing campaigns in which customers proactively attract other customers to a product or service in a geometrically expanding network of customers (e.g., I recruit five people, then each of those in turn recruit five people themselves, etc.).

التسويق المتشعب / الفيروسي

مصطلح يُستخدم لوصف الحملات التسويقية بحيث يسعى العملاء بصورة استباقية لجذب عملاء آخرين نحو منتج أو خدمة في شبكة متوسعة هندسياً من العملاء. (مثل أن يجمع أحد العملاء خمسة أشخاص، وهؤلاء الخمسة يجمع كل منهم بدوره خمسة آخرين، وهكذا).

Example

Online digital photography services tend to benefit from viral marketing. For example, Jolie attends a class reunion,

مثال

تميل خدمات التصوير الفوتوغرافي الرقمي على الشبكة للاستفادة من التسويق المتشعب. على سبيل المثال، تذهب «جولي» إلى تجمعٍ لـ شملٍ



then posts her photos on an online service and e-mails the website link to a few dozen classmates. Each of the classmates can go online to view the photos for free, but they are first required to register with the photo service. If any of them want to order prints, they pay for that service. And, once these several dozen people are acquainted with the service, some will probably choose to post pictures themselves. For example, classmate Bob may subsequently choose to post photos of housework child and e-mail 25 people in his extended family to encourage them to view the pictures online. In this way, the online photo service benefits from viral marketing in a sense, “free advertising” as their customers promote the service through word-of-mouth to an ever-expanding network.

لأصدقاء الدراسة، وتشارك صورها عبر مزود خدمة إلكتروني عبر مزود خدمة إلكتروني وترسل رابط الموقع إلكترونياً إلى عدد كبير من زملائها. كل فرد من الزملاء يمكن أن يدخل إلى الشبكة ويعرض الصور مجاناً، ولكن عليهم أولاً التسجيل في مزود خدمة الصور. وإذا أراد أي منهم طلب طباعة الصور، فعليه الدفع مقابل هذه الخدمة. وعندما يعتاد هؤلاء العشرات من الأفراد على الخدمة، سيبتجعه بعض منهم غالباً إلى نشر الصور بأنفسهم. فمثلاً يمكن أن يقرّر «بوب» نشر صور لطفله وإرسال رابط الصور إلكترونياً إلى 25 من أفراد العائلة لتشجيعهم لعرض الصور على الموقع. وبذلك يستفيد مزود خدمة الصور الإلكتروني من التسويق المتشعب كنوع من «الإعلان المجاني» من خلال ترويج العملاء للخدمة بنشر الفكرة في شبكة ممتدة ومتوسعة لا نهائية.



Industry Marketing

In a business-to-business company, the sub-set of the marketing discipline that entails tailoring, positioning and promoting a company's products and/or services to a specific industry.

Example

An enterprise software vendor may have distinct individuals or teams assigned to financial industry marketing vs. manufacturing industry marketing vs. retail industry marketing.

Advertising

The activity of attracting public attention to a product or business, as by paid announcements in the print, broadcast, or electronic media to be confused with marketing or public relations.

التسويق الصناعي

في الشركات القائمة على نموذج «تبادل الأعمال التجارية» بين بعضها بعضاً، هناك فرع من فروع التسويق مسؤول عن تهيئة منتجات الشركة أو خدماتها وتحديد مواقعها وتسويقها لملاءمة صناعة معينة.

مثال

قد يكون لدى مورّد برمجيات مؤسسية أفراد أو فرق متميزة للتسويق في القطاع المالي مقابل التسويق في الصناعة التحويلية مقابل التسويق في تجارة التجزئة.

الإعلان

نشاط قائم على جذب انتباه الجمهور إلى منتج أو عمل تجاري، كما هو الحال مع دمج الإعلانات المدفوعة بوسائل الإعلام المطبوعة أو الإذاعية أو الإلكترونية مع التسويق أو العلاقات العامة.



Promote

To market a product or service to a target market or customer set.

يرؤج

أن تسوق لمنتج أو خدمة لسوق مستهدف أو مجموعة من العملاء.

Promotion

- a) The act of promoting, or marketing to a target market or customer set;
- b) A specific marketing campaign or offer.

الترويج

- أ) فعل الترويج أو التسويق لمجموعة من العملاء أو لسوق مستهدف.
- ب) حملة تسويقية معينة أو عرض معين.

Product launch

The orchestrated introduction of a new product (or version of a product) to the market; the even its surrounding making the product available for purchase for the first time. Depending on your company's distribution channel, a comprehensive product launch could entail a number of elements and activities, possibly including: advertising campaign, direct marketing campaign,

طرح المنتج

التنسيق لدخول منتج جديد «أو نسخة منه» إلى السوق، وتهيئة المحيط حتى الذي يجعل المنتج متاحاً للشراء للمرة الأولى. بالاعتماد على قناة التوزيع الخاصة بشركتك، يمكن أن يتطلب التدشين الشامل للمنتج على عدداً من العناصر والأنشطة، بما في ذلك: الحملات الإعلانية، والحملات التسويقية المباشرة، وحملات العلاقات العامة والكتيبات، ومطبوعات المبيعات، وعروض نقاط البيع وعروض



public relations campaign, brochures and sales literature, point-of-sales displays, product demonstrations, sales training, call-center training (both pre-sales and post-sales support), inventory stocking in the distribution channel, etc.

مباشرة مع الجمهور والتدريب على المبيعات ومركز للاتصال (سواء كان للدعم قبل البيع أو بعده)، وحصر المخزون في قناة التوزيع، وما إلى ذلك.

Product Management

The cross-disciplinary business function that entails taking responsibility for a product from initial conception through development to ultimate product launch and lifecycle management. In its broadest interpretation, product management encompasses oversight of the following aspects of a product:

- a) identifying target markets and customers and their unmet needs;
- b) translating those unmet needs into market requirements and associated product specifications to guide the business's engineering/product development function;
- c) overseeing product development and testing;

إدارة المنتج

وظيفة عمل متعددة التخصصات يترتب عليها تحمل المسؤولية عن المنتج ابتداءً من الفكرة الأولية مروراً بمرحلة التطوير وانتهاءً بإطلاق المنتج النهائي وإدارة دورة حياة المنتج. وبشكل أوسع، تشمل إدارة المنتجات الإشراف على الجوانب التالية للمنتج:

- (أ) تحديد الأسواق المستهدفة والزبائن واحتياجاتهم التي لم تُلبَّ بعد.
- (ب) ترجمة تلك الاحتياجات التي لم تُلبَّ إلى متطلبات السوق ومواصفات المنتجات المرتبطة بها لتوجيه مهمة هندسة الأعمال أو تطوير الخدمة.
- (ج) الإشراف على تطوير المنتجات واختبارها.
- (د) العمل مع التسويق والمبيعات لإطلاق المنتج أو الخدمة بنجاح بمجرد اكتمالها.



d) working with marketing and sales to successfully launch the product or service once it is complete; and, product development and testing;

e) tracking the product's success in the market, understanding changing customer needs and perceptions, and recommending ongoing product enhancements, new models, product line extensions, etc. In some businesses, product management is a stand-alone business function, whereas in other companies, it is organizationally a part of either the marketing or product development (engineering) function.

Prospect

Prospective customer; an individual or entity who has expressed potential interest in purchasing a given product or service, and has been screened or qualified by the sales team to verify that they are serious in a near-term purchase .

(ه) تتبع نجاح المنتج في السوق، وفهم احتياجات العملاء وتصوراتهم المتغيرة، والتوصية بالتحسينات المستمرة للمنتجات والنماذج الجديدة وإمدادات خطوط الإنتاج، وما إلى ذلك. وفي بعض الشركات، تعد إدارة المنتجات وظيفية تجارية قائمة بذاتها، بينما في الشركات الأخرى، فإنها من الناحية التنظيمية جزء من مهمة التسويق أو مهمة تطوير المنتجات (الهندسة).

عميل محتمل

المرشح المحتمل أو الشخص أو الكيان الذي أعرب عن اهتمامه بشراء منتج أو خدمة معينة، وقد تُحري عنه وأهل لفريق المبيعات من أجل التحقق من جديته في إجراء شراء على المدى القريب،



Example

They have the necessary budget set aside, they have a current need or interest, and they are not predisposed to a competitive solution.

مثال

لديهم الميزانية المرصودة واللازمة، ولديهم حاجة أو مصلحة حالية، غير أنهم لا يميلون للحلول التنافسية.

Psychographic Profile

Marketing term; combination of psychology and demographics that make the marketing responses of those groups different from those of other groups. Understanding a group's psychographic profile and its relationship to neighbors is a critical component of high tech marketing.

الملف التخطيطي الشخصي (الملف السيكوغرافي)

مصطلح تسويقي؛ يعتبر مزيجاً من علم النفس والديموغرافيا التي تجعل الاستجابات التسويقية لتلك المجموعات مختلفة عن استجابات مجموعات أخرى. فهم الشخصية النفسية لمجموعة وعلاقتها مع جيرانها من المجموعات الأخرى عنصرٌ حاسمٌ في تسويق التقنية المتقدمة.

Remarketing

A resource that allows the display of content and ads to those who have already come into contact with your website or campaign.

تجديد النشاط التسويقي

مصدر يتيح عرض المحتوى والإعلانات لأولئك الذين اتصلوا بالفعل بموقعك على شبكة الإنترنت أو حملتك.



Marketing Automation

Automation of marketing processes. This action is performed by software that group efforts and tools that are extremely important so that the marketing strategy is effective, for example: email marketing, lead-capturing, metrics, conversion rates, delivery of rich materials, among others.

أتمتة التسويق

أتمتة لعمليات التسويق. وتتم هذه الخطوة ببرامج يقوم بتجميع الجهود والأدوات التي هي في غاية الأهمية؛ بحيث نحصل على استراتيجية تسويق فعّالة، على سبيل المثال: التسويق عبر البريد الإلكتروني، واستقطاب العملاء، والمقاييس، وأسعار التحويل، وتسليم مواد باهظة الثمن، من بين أمور أخرى كثيرة.

Network Marketing

A business in which a distributor network is needed to build the business.

التسويق الشبكي

هي الأعمال التجارية التي تحتاج لشبكة من الموزعين لبناء العمل.

Multi-level Marketing (MLM)

Any business in which a person receives proceeds not only from their own sales, but from the sales made by people they have signed up, and potentially people those who have signed up, and so on.

التسويق متعدد المستويات

أي نشاط تجاري يتلقى فيه الشخص عائدات ليس فقط من مبيعاته الخاصة، ولكن من المبيعات التي يقوم بها أشخاص كان هو السبب في إشراكهم في العمل، بالإضافة إلى الأشخاص الذين أشركهم هؤلاء في العمل، وما إلى ذلك.



Downline

In a Multi-Level Marketing business, the collection of all people signed up underneath an individual on which the individual receives payment on their sales.

اتجاه تدفق العائد

هي عملية جمع جميع الأشخاص المشتركين تحت فرد ويتلقى هذا الفرد مكافأة على مبيعاتهم وذلك في أعمال التسويق متعددة المستويات.

Consumer Direct Marketing

A form of network Marketing in which the distributors are all also consumers, i.e., they must also buy the product for their personal use.

التسويق المباشر للمستهلك

شكل من أشكال التسويق الشبكي حيث يكون جميع الموزعين مستهلكين أيضاً، أي يجب عليهم شراء المنتج لاستخدامهم الشخصي.

Email Marketing

A tool that establishes the connection between seller and customer, and promotes services and products via email.

التسويق عبر البريد الإلكتروني

أداة تُنشئ الاتصال بين البائع والعميل، وتروّج الخدمات والمنتجات عبر البريد الإلكتروني.



Smmarketing

A fun phrase used to refer to the practice of aligning Sales and Marketing efforts. In a perfect world, marketing would pass off tons of fully qualified leads to the sales team, who would then subsequently work every one of those leads enough times to close them 100 % of the time. But since this isn't always how the cookie crumbles, it's important for Marketing and Sales to align efforts to impact the bottom line the best they can through coordinated communication.

Service Level Agreement (SLA)

For marketers, an SLA is an agreement between a company's sales and marketing teams that defines the expectations Sales has for Marketing and vice versa. The Marketing SLA defines expectations Sales has for Marketing with regards to lead quantity and lead quality,

التسويق الذكي

إحدى العبارات الدارجة التي تشير إلى العملية التي تتواءم من خلالها جهود إدارتي المبيعات والتسويق. في عالم مثالي، قد يمرر فريق التسويق الكثير والكثير من العملاء المؤهلين تماماً لفريق المبيعات، الذي يعمل بدوره على كل عميل ويُخصّص الوقت الكافي له لإتمام الصفقة بنجاح بنسبة 100%. لكن نظراً لأن الأمور لا تسير هكذا دائماً، فمن الضروري أن يعمل فريقا التسويق والمبيعات على التنسيق ودمج جهودهما معاً لإحداث أفضل أثر ممكن.

اتفاق مستوى الخدمة

بالنسبة للمشتغلين في مجال التسويق، يشير هذا المصطلح إلى اتفاق يُبرم بين فريق المبيعات والتسويق لشركة ما، ويحدد هذا الاتفاق توقعات فريق المبيعات بالنسبة للتسويق والعكس صحيح. وفي الوقت الذي يرسم فيه الاتفاق الخاص بفريق التسويق توقعات فريق المبيعات بالنسبة للتسويق فيما يخص حجم الانتباه المُستقطب ونوعيته؛



while the Sales SLA defines the expectations Marketing has for Sales on how deeply and frequently Sales will pursue each qualified lead. SLAs exist to align sales and marketing. If the two departments are managed as separate silos, the system fails. For companies to achieve growth and become leaders in their industries, it is critical that these two groups be properly integrated.

فإنه في الجانب الآخر يصوِّغ الاتفاق الخاص بفريق المبيعات توقعات فريق التسويق بالنسبة للمبيعات من حيث مدى العمق والتكرار الذي يُتيح لفريق المبيعات التركيز على كل فئة مُستقطبة. وتُصاغ اتفاقات مستوى الخدمة بهدف المواءمة بين كل من المبيعات والتسويق. وفي حال إدارة كلتا الإدارتين بصورة منفصلة عن بعضهما، فإن هذا النظام مُقدَّر له الفشل. وكما يتسنى للشركات تحقيق معدلات نمو واحتلال مراكز ريادية في صناعاتها، من الضروري للغاية العمل على دمج هاتين الإدارتين على النحو المناسب.

Interactive Marketing

Trading situation where the buyers specify the nature and application of products they wish to buy, and sellers try to match these requests almost instantly or in a very short time.

A large part of trading over the internet is through interactive marketing.

التسويق التفاعلي

موقف تجاري يحدد فيه المشترون طبيعة واستخدام المنتجات التي يرغبون في شرائها، ويحاول البائعون تلبية تلك الطلبات فوراً أو خلال فترة قصيرة. ويتم جزء كبير من التجارة على الإنترنت من خلال التسويق التفاعلي.



Product Differentiation

The marketing of generally similar products with minor variations that are used by consumers when making a choice.

المفاضلة بين المنتجات

تسويق منتجات متشابهة بصفة عامة مع اختلافات طفيفة، والتي يختار العملاء بينها عند الاختيار.

Closed-Loop Marketing

The practice of closed-loop marketing is being able to execute, track and show how marketing efforts have impacted bottom-line business growth. An example would be tracking a website visitor as they become a lead to the very last touch point when they close as a customer. When done correctly, you'd be able to see just how much of your marketing investment yielded new business growth. One of the biggest business benefits of implementing an inbound marketing strategy and utilizing inbound marketing software is the ability to execute closed-loop marketing.

حلقة التسويق المغلقة

تتمثل ممارسات هذه العملية في القدرة على التنفيذ والتتبع وإلقاء الضوء على الكيفية التي تؤثر فيها الجهود التسويقية على الحد الأدنى للنمو التجاري. ومن أحد هذه الأمثلة القدرة على تتبع زوّار الموقع الإلكتروني بداية من اللحظة الأولى التي يشتركون فيها وانتهاءً بأن يصبحوا عملاء. ستتمكن عند قيامك بهذه العملية على الوجه الصحيح أن تلمس المردود العائد على نمو أعمالك نتيجة لما قدمته من استثمارات تسويقية. مع العلم أن أحد أكبر الثمار التجارية من تنفيذ استراتيجية التسويق الداخلي الجاذب واستغلال البرمجيات المصممة له على الوجه السليم هي القدرة على تنفيذ حلقة التسويق المغلقة.



Content

In relation to inbound marketing, content is a piece of information that exists for the purpose of being digested (not literally), engaged with, and shared. Content typically comes in the form of a blog, video, social media post, photo, slideshow, or podcast. From website traffic to lead conversion to customer marketing, content plays an indispensable role in a successful inbound marketing strategy.

المحتوى

فيما يتعلق بالتسويق الداخلي، المحتوى هو جزء من المعلومة الموجودة بغرض استيعابها، والعمل بها ومشاركتها. عادةً ما يظهر المحتوى في صورة مدونة أو فيديو أو منشور على صفحة وسائل التواصل الاجتماعي أو صورة أو عرض شرائح أو بث صوتي. ويلعب المحتوى، ابتداءً من حركة الزوّار على الموقع وحتى استقطاب اهتمام العملاء وانتهاءً بالتسويق للعملاء، دوراً لا غنى عنه في نجاح استراتيجية التسويق الداخلي.

Social Media

Social media is media designed to be disseminated through social interaction, created using highly accessible and scalable publishing techniques. Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn and Google+ are examples of social media networks that one can join for personal or business use. Social Media is a core component of Inbound,

وسائل التواصل الاجتماعي

وسائل مصممة للانتشار من خلال التفاعل الاجتماعي، وقد أنشئت باستخدام تقنيات نشر سهلة الوصول وقابلة للتطوير. من أمثلتها: الفيسبوك وتويتر ويوتيوب ولينكد إن وجوجل+. وهي شبكات تواصل اجتماعي ينضم إليها المستخدمين للتواصل الشخصي أو لأغراض تجارية. تعد هذه الشبكات عنصراً جوهرياً في التسويق الداخلي،



as it provides marketers with additional channels to spread reach, increase growth, and reach business goals.

إنها تمثل لأخصائيي التسويق قنوات إضافية للانتشار والنمو وتحقيق الأهداف التجارية.

Social Proof

Social proof refers to a psychological phenomenon in which people seek direction from those around them to determine how they are supposed to act or think in a given situation. It's like when you see a really long line outside a nightclub and assume that club is really good because it's in such high demand. In social media, social proof can be identified by the number of interactions a piece of content receives or the number of followers you have. The idea is that if others are sharing something or following someone, it must be good.

الإثبات الاجتماعي

ظاهرة نفسية، تعني أن البشر يسعون للاقتداء بمن حولهم لكي يعرفوا كيف لهم أن يتصرفوا أو يفكروا في موقف معين. يشبه هذا المفهوم حالة مشاهدة طابور طويل خارج أحد النوادي، وتظن أنه ناد ممتاز لمجرد أن الكثيرين يودون دخوله. في وسائل التواصل الاجتماعي، يمكن رصد هذه الظاهرة بالنظر إلى عدد التفاعلات مع محتوى معين أو عدد متابعيك، فالناس يفكرون هكذا: إن كان الآخرون يتابعون شخصاً ما أو يشاركون ما يقول، فلا بد إنه يقدم محتوى جيد.



Inbound Marketing

Strategies used to arouse the interest of people and lead them to seek the solution you are offering. It is possible to use multiple resources to apply Inbound Marketing, such as SEO techniques, social media, valuable content and email marketing.

التسويق الداخلي

استراتيجيات مستخدمة لجذب انتباه الناس وجعلهم يبحثون عن الحلول التي تقدمها. من الممكن استخدام عدة موارد لتطبيق التسويق الداخلي كتقنيات تحسين محركات البحث ووسائل التواصل الاجتماعي والمحتوى القيمي والتسويق عبر البريد الإلكتروني.

Word-of-Mouth (WOM)

The passing of information from person to person. Technically, the term refers to oral communication, but today it refers to online communication, as well. WOM marketing is inexpensive, but it takes work and involves leveraging many components of inbound marketing like product marketing, content marketing, and social media marketing.

التسويق الشفهي

انتقال المعلومات من شخص إلى آخر، والمعنى الحرفي للمصطلح يعني التواصل الشفهي، لكنه الآن يشير أيضاً للتواصل عبر الإنترنت. يعد التسويق بهذا الأسلوب غير مكلف، لكنه يحتاج إلى الاجتهاد وإلى استغلال عدة جوانب من التسويق الداخلي، مثل التسويق للمنتجات والتسويق للمحتوى والتسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.



Clickthrough Rate (CTR)

The percentage of your audience that advances (or clicks through) from one part of your website to the next step of your marketing campaign. As a mathematic equation, it's the total number of clicks that your page or CTA receives divided by the number of opportunities that people had to click (ex: number of pageviews, emails sent, and so on).

معدل النقرات

نسبة الجمهور الذين يقومون بالضغط على جزء معين من موقعك للانتقال إلى المرحلة التالية من حملتك التسويقية. كمعادلة رياضية، فهذا يعني إجمالي النقرات على صفحتك أو على دعوتك للعمل (CTA) مقسومة على عدد فرص النقر المتاحة (مثل عدد المشاهدات أو عدد الرسائل الإلكترونية المرسلة وما إلى ذلك).

Addressable Market

The total potential market for a product or service, measured in Riyals of revenue per year. In other words, the business's addressable market can be calculated by identifying the maximum number of customers who could theoretically buy the category of product or service each year, and multiplying that number times the average selling price per unit.

السوق المرغوب

إجمالي السوق المحتمل لمنتج أو خدمة يُقدَّر بالريالات من الإيرادات السنوية، بعبارة أخرى، يمكن قياس السوق المرغوب للأعمال بتحديد الحد الأقصى لعدد العملاء الذين يمكنهم نظرياً شراء فئة المنتج أو الخدمة سنوياً، ويضاعف ذلك العدد بمتوسط سعر البيع للوحدة. يُلاحظ أن السوق المرغوب يتضمن مبيعات المنتج بالإضافة إلى مبيعات المنتجات الخاصة بالمنافسات المباشرة. (أي 100٪ من الحصص السوقية).



Note that the addressable market includes the product sales plus those of all the direct competitors (i.e., 100 percent market share). [NOTE: This is a crucial piece of data that every venture investor will want to know about the business, so it's worth putting serious analytical thought into it.]

ملاحظة: هذه بيانات هامة يرغب كل مستثمر مغامر في الحصول عليها، ولذلك فإنها تستحق أن تؤخذ بشكل تحليلي جاد.]

Early Market

The market for technology products purchased by visionary customers. Products in the early market stage are either fads that will eventually fail, or will become accepted by the mainstream market (pragmatists) as technology standards.

السوق المبكرة

سوق المنتجات التكنولوجية التي يشتريها العملاء غير العمليين. تكون المنتجات في مرحلة السوق المبكرة إما هوساً عابراً ينتهي أثره سريعاً، أو تصبح مقبولة في السوق السائد (الأشخاص البراغماتيين) بصفته معايير تقنية.

FUD Factor

Acronym for fear, uncertainty and doubt. The FUD factor is a commonly-used sales tactic by which one vendor raises concerns in the mind of a prospective customer regarding certain qualities or capabilities of the vendor's competitors.

معامل فود (معامل الخوف والشك والريبة)

نهج شائع الاستخدام في المبيعات؛ يشير البائع بواسطته المخاوف في ذهن العملاء المحتملين بشأن بعض صفات منافسيه أو قدراتهم.



Sales Funnel

The process that leads the prospect up to the moment of purchase. In this journey, she will go through Top (Tofu), Middle (MO Fu) and Bottom (Bo Fu) until she becomes a customer.

Top of the Funnel (Tofu)

The widest area of the Funnel. Moment of discovery in which the person still is to aware she has a problem, let alone need a service or product to solve it. At this moment, your business should bring up content that interests the buyer persona so that she is made aware of a need and move further down the funnel with you.

Middle of the Funnel (MO Fu)

The moment in which the prospect has already found out about a specific problem and now seeks a solution.

مسار المبيعات

المنهجية التي تقود التوقعات حتى لحظة الشراء. ستمر في هذه الرحلة من خلال أعلى المسار فيما يدعى بـ (Tofu)، ثم منتصف المسار (Mofu)، وفي النهاية أسفل المسار (Bofu) حتى تصبح عميلاً.

أعلى المسار

أكبر مساحة في المسار، هي لحظة الاكتشاف حيث لا يزال الشخص على علم أن لديه مشكلة، ناهيك عن الحاجة إلى خدمة أو منتج لحلها. في هذه اللحظة، يجب أن يعرض نشاطك التجاري محتوى يثير اهتمام الشخص المشتري بحيث ينتبه للحاجة وينتقل إلى أسفل المسار معك.

منتصف المسار

اللحظة التي يكتشف فيها العميل المحتمل وجود مشكلة محددة ويسعى الآن للوصول إلى حل، ويكون مثلاً عندما تبحث المرأة عن



It is when she looks for products but isn't sure about where to acquire them or if she should really buy them.

المنتجات ولكنها ليست متأكدة من أين يمكنها الحصول عليها أو إن كان يجب عليها الشراء حقاً.

Bottom of the Funnel (Bo Fu)

In the stage of the Sales Funnel, the customer makes a choice of which company or product will better meet her needs.

أسفل المسار

في مرحلة مسار المبيعات، يختار العميل الشركة أو المنتج الذي سيحقق احتياجاته بشكل أفضل.

Buyer Persona

Sometimes referred to simply as "persona" or "avatar", this is the representation of your ideal client. When you identify your buyer persona, you will know what the profile of your potential buyer is, and you will be able to deal with subjects that interest her and use the correct language to approach her.

شخصية المشتري

أحياناً يشار إليه ببساطة باسم «الشخصية (persona)» أو « الصورة التجسيدية (avatar)»، وهذا تمثيل العميل المثالي. عند تحديد الشخص المشتري الخاص بك، ستعرف ما هي شخصية المشتري المحتملة التابعة لك، وستكون قادراً على التعامل مع الموضوعات التي تهتمه واستخدام اللغة الصحيحة للتواصل معه.



Commission

Amount received for sales made.

العمولة

المبلغ المستلم نظير المبيعات.

CPA

Cost per Action. A term used in paid advertisement campaigns. The advertiser is only charged when the user takes a pre-established action. For example: like a page, share a post, click an ad.

القيمة مقابل الفعل

مصطلح يستخدم في حملات الإعلانات المدفوعة، تُحصّل رسوماً من المعلن فقط عندما يتخذ المستخدم إجراءً معدياً سلفاً. على سبيل المثال: الإعجاب بصفحة أو مشاركة منشور أو النقر على أحد الإعلانات.

Native Ads

Short for native Advertising. These are ads displayed on news websites that are mixed in other postings. The objective is to advertise in a less intrusive way, is to asset and to repel the click from the user.

الإعلانات المحلية

إعلانات معروضة على المواقع الإخبارية والتي تختلط مع عمليات النشر الأخرى. الهدف من ذلك هو الإعلان بطريقة أقل تدخلاً، ولرصد نقرة المستخدم وصدّها.



Newsletter

An electronic newspaper that is delivered to the user periodically via email. The user herself must sign up on your blog or website to receive your newsletter.

النشرة الإعلامية

صحيفة إلكترونية تُسَلَّم إلى المستخدم بشكل دوري عبر البريد الإلكتروني. يجب على المستخدم نفسه الاشتراك في مدونتك أو موقعك الإلكتروني لتلقي النشرة الإعلامية.

Organic Traffic

Traffic generated naturally through social media, search engines or referrals from other websites.

الزيارات الطبيعية

زيارات ناشئة بشكل طبيعي من خلال وسائل التواصل الاجتماعية ومحركات البحث أو الإحالات من المواقع الأخرى.

Performance Media

Media strategies focused on lead-acquisition or sales conversion.

أداء وسائل الإعلام

استراتيجيات وسائل الإعلام التي تركز على اكتساب العملاء أو تحويل المبيعات.

Pay-per-click

PPC: A term used for paid ads in digital channels. Every time the ads is clicked, the advertiser pays for it.

الدفع لكل نقرة

مصطلح يستخدم للإعلانات المدفوعة في القنوات الرقمية. في كل مرة يُنقر فيها على الإعلانات، يدفع المعلن ثمنها.



Programmatic Advertising

The tools that automate the process of purchasing media. Google itself has a tool known as DoubleClick Bid Manager (DBM).

الإعلان المبرمج

أدوات تعمل على أتمتة العملية الشرائية لأجهزة الإعلام. مثال لذلك "جوجل" التي تمتلك أداة تعرف باسم (DoubleClick Bid Manager) أي "مدير طلب النقر المزدوج".

Sales Page

Web page designed to present a product. It is completely focused on taking the user to the Checkout, where she will make a purchase.

صفحة المبيعات

صفحة إنترنت مصممة لتقديم المنتج. تُركّز تماماً على أخذ المستخدم إلى مرحلة الدفع، حيث سيقوم بإجراء عملية شراء.

Sales video

A video with the aim of convincing the user about the quality of a product or service, so that she will make a sale.

فيديو المبيعات

فيديو يهدف لإقناع المستخدم بجودة المنتج أو الخدمة؛ بحيث تحدث عملية البيع.

Screencast

This is a video recording of a computer's screen output.

تسجيل الشاشة

تسجيل رقمي لما يُعرض على شاشة الحاسب، يُستخدم أساساً لتكملة المواد مع الدروس العملية على



It is mainly used to supplement materials with practical on-screen tutorials, such as how to access a platform or create a spreadsheet.

الشاشة، مثل كيفية الوصول إلى منصة أو إنشاء جدول بيانات.

Traffic Buying

When ads are bought, to take visitors to a specific channel, a website or blog, for example.

شراء الزيارات

عند شراء الإعلانات، أو جذب الزائرين إلى قناة معينة أو موقع ويب أو مدونة على سبيل المثال.

Up-selling

When the client is encouraged to get a better plan, thus spending a bit more on your service. Example: when you have a simple Netflix subscription and the company offers you a better plan, with more advantages.

الارتقاء بالصفقة

لحظة تشجيع العميل على الحصول على خطة شرائية أفضل، بالتالي الإنفاق أكثر بقليل على الخدمة التي تعرضها عليه. مثال: حين يكون لديك اشتراك نيتفليكس بسيط وتعرض الشركة خطة شرائية أفضل، مع المزيد من المزايا.

Banner

Graphic design piece that can be displayed on websites and blogs, with

اللافتة

تصميم بياني يمكن عرضه على المواقع والمدونات بهدف حث الزائر لاتخاذ إجراء



the objective of inviting the visitor to perform an action, such as be redirected to another page, download content or even make a sale.

ما، كأن يتوجه إلى صفحة أخرى أو يحمل محتوى ما أو يشتري سلعة ما.

Rejection Rate

Percentage of people who have visited your website or blog and left without clicking on more pages.

معدل الرفض

النسبة المئوية للأشخاص الذين زاروا موقعك الإلكتروني أو مدونتك، وغادروا دون النقر على المزيد من الصفحات.

Subscription Club

Services or products package that the user subscribes to and receives regularly. Netflix itself is a good example since the user pays for the service monthly.

نادي الاشتراك

الخدمات أو المنتجات التي يشترك فيها المستخدم ويتلقاها بانتظام. نيتفليكس مثال جيد لذلك حيث يدفع المستخدم للخدمة شهرياً.

Engagement Rate

A popular social media metric used to describe the amount of interaction - Likes, shares, comments - a piece of content receives. Interactions like these tell you that your messages are resonating with your fans and followers.

معدل التفاعل

أحد مقاييس القبول والانتشار الاجتماعي المستخدم في وصف مدى التفاعل الذي يحصل عليه المحتوى من إعجابات (زر إعجاب) أو مشاركات أو تعليقات. تُظهر مثل هذه التفاعلات مدى القبول لدى معجبك ومتابعيك.



Search Engine Optimization (SEO)

The practice of enhancing where a webpage appears in search results. By adjusting a webpage's on-page SEO elements and influencing off-page SEO factors, an inbound marketer can improve where a webpage appears in search engine results.

There are a ton of components to improving the SEO of your site pages. Search engines look for elements including title tags, keywords, image tags, internal link structure, and inbound links -- and that's just to name a few. Search engines also look at site structure and design, visitor behavior, and other external, off-site factors to determine how highly ranked your site should be in the search engine results pages.

تحسين محركات البحث

أحد الممارسات التي ترمي إلى تحسين المواضيع التي تظهر فيها صفحة الإنترنت في نتائج البحث؛ من خلال تهيئة عناصر تحسين محركات البحث على المستوى البرمجي في صفحة الإنترنت إلى جانب العوامل الأخرى المترتبة بترتيب صفحتك؛ فيمكن للعاملين بمجال التسويق الداخلي تحسين المواضيع التي تظهر فيها صفحة الإنترنت في نتائج محرك البحث. علاوة على ذلك، فإن هناك عدداً هائلاً من العناصر التي يمكن الاستعانة بها لتحسين محركات البحث الخاصة بصفحات موقعك. تركز محركات البحث على عدة عناصر، منها على سبيل المثال وليس الحصر، علامات تحديد العنوان، الكلمات الدلالية، علامات تحديد الصور، التركيب الداخلي للرابط، الروابط الواردة لصفحتك. تدقق محركات البحث كذلك في هيكل الموقع وتصميمه، وسلوك الزائرين عليه، إلى جانب العديد من العوامل الخارجية الأخرى؛ لتحديد أعلى ترتيب يتعين أن يصل إليه موقعك في صفحات نتائج محركات البحث.



Competitive Positioning

How a company positions itself relative to its competitors in the minds of customers. Companies need to position themselves effectively to address the question: How is your product or service demonstrably better, faster, cheaper or otherwise more appealing than those of your competitors.

Distribute

To sell; to take a product or service to market. In certain industries, distribute can also denote the act of serving as an intermediary between producers of a product and retailers or sellers of that product.

Distribution

The act of distributing, or moving a business's goods (products) to market for ultimate sale to end-user customers.

التمركز التنافسي

يتضمن كيفية قيام الشركة بتحديد موقعها التنافسي بين نظيراتها من الشركات في أذهان العملاء. بالتالي تحتاج الشركة لتحديد موقعها بفاعلية حتى يتسنى لها الإجابة عن الأسئلة التالية: ما الذي يجعل منتجكم أو خدمتكم أفضل أو أسرع أو أرخص أو أكثر جاذبية من منتجات المنافسين.

يوزّع

أي يبيع منتج أو خدمة أو يشتريها من أجل تسويقها. في صناعات محددة، قد يشير التوزيع إلى الوظيفة الوسيطة بين مُنتجي المنتج وبائعي التجزئة أو بائعي ذلك المنتج.

التوزيع

توزيع السلع التجارية (المنتجات) أو نقلها إلى السوق للبيع النهائي للعملاء النهائيين. في بعض الصناعات، يشير التوزيع إلى عملية المبيعات.



In some industries, distribution means the same as sales.

وفي بعض الصناعات، يشير التوزيع إلى عملية المبيعات.

Distribution Channel

The mechanism or method by which a business brings its products to market, or distributes its products to its target customers and generates sales. A given business may have multiple distribution channels.

قناة التوزيع

الآلية أو الطريقة التي تدخل من خلالها الشركة منتجاتها إلى السوق، أو توزع منتجاتها على العملاء المستهدفين وتعزز المبيعات. قد يكون لدى شركة معينة قنوات توزيع متعددة.

Examples

For a consumer product, for instance, alternative distribution channels might include traditional retail stores, tele sales, direct mail, infomercials, or web-based sales. For a business- to-business product, alternative distribution channels might include direct sales (company- employed sales reps calling on end-user business customers), tele-sales (the same, but by telephone), or selling through distributors or manufacturers' representatives.

أمثلة

الآلية أو الطريقة التي تدخل من خلالها الشركة منتجاتها إلى السوق، أو توزع منتجاتها على العملاء المستهدفين وتعزز المبيعات. قد يكون لدى شركة معينة قنوات توزيع متعددة.



Distributor

a) A company that specializes in distributing other companies' products i.e., has contractual relationships with one or more vendors (producers of the original products) under which the distributor has certain rights, responsibilities and restrictions related to marketing and selling the vendors' products to the ultimate end-users.

b) In some industries that have multi-tier distribution systems e.g., the steel industry, as well as many retail sectors the term distributor is alternatively used to describe a company that serves an intermediary role between a products' original producers and the companies that actually sell to end-users; these intermediaries typically purchase products from multiple vendors, provide warehousing and transport to the retailers.

الموزّع

أ) شركة متخصصة في توزيع منتجات الشركات الأخرى، أي شركة لديها علاقات تعاقدية مع بائع واحد أو أكثر (منتجي المنتجات الأصلية)، والتي بموجبها يمتلك الموزّع بعض الحقوق والمسؤوليات والقيود المتعلقة بتسويق وبيع منتجات البائعين إلى المستخدمين النهائيين.

ب) في بعض الصناعات التي لديها أنظمة توزيع متعددة المستويات مثل صناعة الصلب، فضلاً عن العديد من قطاعات البيع بالتجزئة، يستخدم مصطلح الموزّع بدلاً من ذلك لوصف الشركة التي تلعب دور الوسيط بين المنتجين الأصليين للمنتجات والشركات التي تبيع تلك المنتجات إلى المستخدمين النهائيين؛ إذ يشتري هؤلاء الوسطاء عادة المنتجات من بائعين متعددين، ويتيحون أماكن للتخزين ويقومون هم بنقل المنتجات إلى تجار التجزئة.



Examples

أمثلة

a) When producers of software decide to market their products internationally, they need to choose, for each foreign country they choose to enter, whether to set up company offices (“go direct”) or, alternatively, to sign up a distributor to represent their products in that country. Going direct has the advantage of enabling the vendor to retain all end- user revenue (no need to pay distributor commissions). On the other hand, going through a distributor in a foreign country may offer the benefit of faster time-to-market, established customer relationships, and working with a partner familiar with local language and business customs.

b) Book publishers typically don’t sell their products directly to bookstores; rather, they sell to distributors whose intermediary role is to purchase, warehouse and ship multiple publishers’ titles to independent retailers and chain bookstores.

أ) عندما يقرر منتجو البرمجيات تسويق منتجاتهم على الصعيد الدولي، فعليهم الاختيار، لكل بلد أجنبي يعتزمون الدخول إلى أسواقه، طريقة التوزيع، سواء في حالة إنشاء مكاتب للشركة («توزيع مباشر»)، أو بدلاً من ذلك، إبرام اتفاق مع موزع لتوزيع منتجاتهم في ذلك البلد. يتميز التوزيع المباشر بتمكين البائع من الاحتفاظ بجميع إيرادات المستخدم النهائي (لا حاجة لدفع عمولات للموزع). من ناحية أخرى، تتميز عملية التوزيع في بلد أجنبي من خلال موزع بسرعة الدخول إلى السوق، وتكوين علاقات مع العملاء، والعمل مع شريك على دراية باللغة المحلية والعادات التجارية لهذا البلد.

ب) ناشرو الكتب عادة لا يبيعون منتجاتهم مباشرة إلى المكتبات. بدلاً من ذلك، يبيعون مؤلفاتهم إلى الموزعين الذين يلعبون دور الوسيط في شراء وتخزين وشحن العديد من مؤلفات الناشرين إلى تجار التجزئة المستقلين والمكتبات.



Early Adopter

Individuals or organizations that enthusiastically embrace (try and buy) new technologies or tech-based products before the vast majority of potential buyers consider it. After innovators, early adopters buy into new technology products very early in the product or technology's lifecycle. In contrast, early adopters are to technologists, but people who understand and appreciate the benefits of the new technology and apply those benefits to what they do. In your world, the early adopters have the new gadgets before they hit the mainstream.

Early Majority

When analyzing the market for a given product, the early majority is comprised of pragmatists,

المستهلك الأول

الأفراد أو المنظمات المتحمسة لاغتنام (محاولة التجربة والشراء) فرصة الحصول على التكنولوجيا الجديدة أو المنتجات القائمة على التكنولوجيا، قبل أن تفكر الغالبية العظمى من المشتريين المحتملين النظر في شراء تلك المنتجات. فبعد المبتكرين، يشتري المستهلكون الأوائل منتجات التكنولوجيا الجديدة في وقت مبكر جداً من دورة حياة المنتج أو التكنولوجيا. مع ذلك، فإن المستهلكين الأوائل ليسوا تقنيين، ولكنهم أفراد يفهمون ويقدرون فوائد التكنولوجيا الجديدة ويطبقون تلك الفوائد على ما يقومون به. يحرص المستهلكون الأوائل على امتلاك الأدوات التكنولوجية الجديدة قبل أن تصل إلى الغالبية العظمى من المستهلكين.

الأغلبية المبكرة

عند تحليل السوق لمنتج معين، فإن الغالبية الأولية من المستهلكين تتألف من البراغماتيين، والعملاء الذين لا يقومون بشراء منتج جديد إلا بعد تجربته من قبل آخرين وإثبات جدأته.



customers who to buy a new product only once it's proven, established and well-supported. Early majority customers typically follow more risk-seeking and less-demanding customers known as innovators and early adopters. The early majority typically understands technology, but unlike early adopters, who often buy based on a fascination with the technology and newness of the product makes purchase decisions based on the practicality, economic benefit and reliability of the technology.

يتبع هؤلاء الأفراد المستهلكون الذين يبحثون عن المخاطر والأقل طلباً، المعروفين باسم المبتكرين أو المستهلكون الأوائل. تفهم الأغلبية المبكرة من المستهلكين أهمية التكنولوجيا، لكنهم على عكس المستهلكين الأوائل، الذين غالباً ما يشترون المنتجات على أساس حب سحر التكنولوجيا والحدائق، يستندون في قرارات الشراء إلى التطبيق العملي، والمنفعة الاقتصادية وموثوقية التكنولوجيا.

Market

To promote to prospective customers with the intent of interesting them in purchasing.

تسويق

الترويج للعملاء المحتملين بقصد إثارة اهتمامهم بالشراء.

Market Research

The process of systematically investigating the market for a given product or service, gathering and analyzing data regarding the number and location of customers; customers' interests,

البحث التسويقي

عملية دراسة السوق لمنتج أو خدمة معينة دراسة ممنهجة، وجمع البيانات المتعلقة بعدد العملاء وأماكنهم ومصالحهم



preferences, and buying habits; and pricing and price sensitivity of demand. Such data is gathered and analyzed for gaining insight about a certain market to help a company formulate its marketing strategy. Many firms specialize in performing and selling market research to corporate clients (e.g., Information Resources, Inc., ACNielsen, International Data Corp. and Gartner Group).

وتفضيلاتهم وعاداتهم الشرائية والتسعيرة وحساسية سعر الطلب وتحليلها. تُجمع هذه البيانات وتُحلَّل من أجل الحصول على نظرة ثاقبة حول سوق معينة لمساعدة الشركة على صياغة استراتيجيتها التسويقية. تتخصص العديد من الشركات في أداء أبحاث السوق وبيعها لعملاء الشركات (على سبيل المثال، إنفورماتيون ريسورسز Information Resources، Inc.، أيه سي نيلسن ACNielsen، إنترناشونال داتا كورب International Data Corp. ، غارتنر غروب Gartner Group).

Market Rate

A generic term referring to the ambient price, rate and/or terms available in the market for investments, goods or services; "what the market will bear" at a given point in time.

سعر السوق

مصطلح عام يشير إلى السعر و/أو القيمة الرائجة أو الشروط المتاحة في السوق للاستثمارات؛ سواء سلع أو خدمات، "ما المدى الذي يتحمله السوق" في وقت معين.

Market Segment

A portion of a business's total potential market for its product or service,

شريحة من السوق

جزء من إجمالي السوق المحتمل لمنتج أو خدمة، يتكون من العملاء الذين لديهم اهتمامات واحتياجات وأنماط شراء



comprised of customers with similar interests, needs and buying patterns with respect to the product.

مماثلة فيما يتعلق بالمنتج.

Example

Logical market segments for the manufacturers of woodworking tools (such as drills, table saws and lathes) might include amateur do-it-yourselfers, serious woodworking hobbyists, professional carpenters, finish carpenters, and professional cabinet-makers. Different manufacturers and retailers of woodworking tools tend to focus on different market segments while some offer inexpensive tools appealing to amateurs, others tend to focus on high-end, less price-sensitive users with more expensive, feature-rich products.

مثال

يمكن أن تشمل قطاعات السوق المنطقية لمصنعي أدوات النجارة (مثل المثقاب ومناشير الطاولة والمخارط) الهواة الذين يقومون بذلك بأنفسهم وهواة النجارة الخطيرة والنجارين المحترفين والنجارين النهائيين وصانعي الخزانات المحترفين. يميل العديد من المصنعين وتجار التجزئة في قطاع النجارة إلى التركيز على قطاعات السوق المختلفة، في حين يقدم البعض أدوات غير مكلفة جذابة للهواة، ويميل البعض الآخر إلى التركيز على المستخدم الراقى والأقل حساسية تجاه الأسعار الأعلى للمنتجات.



Mature Market

Stage of market development in which products have reached mainstream customers; annual industry revenue growth slows, eventually hitting a zero-growth plateau; consolidation and shakeout is underway, reducing the industry to a few strong competitors; strong price competition and margin compression become common; annual revenue for the industry flattens.

السوق الناضجة

مرحلة من مراحل تطور السوق ونموه؛ حيث تصل فيها المنتجات لمعظم عملاء السوق المعنية ويتباطأ فيها نمو الإيرادات السنوية للصناعة، وتصل في نهاية المطاف لمرحلة النمو المنعدم، عندها تجري عملية الدمج وتصفية السوق، مما يحد من انتشار هذه الصناعة لتصبح بين عدد قليل من المنافسين الأقوياء، وتشجيع المنافسة السعرية القوية وضغط الهامش و تتسطح الإيرادات السنوية للصناعة.

Market Segmentation

The process of subdividing a market into distinct groups of customers with similar needs, such that a subset of the market (a segment) can be selected as a target market and can be reached with a distinct marketing mix. One way to check the legitimacy of a market segment is to ask whether the customers in that segment are homogeneous and self-referencing .

تجزئة السوق

تقسيم السوق إلى مجموعات متميزة من العملاء ذوي الاحتياجات المماثلة؛ بحيث يمكن اختيار مجموعة فرعية من السوق (شريحة) كسوق مستهدف ويمكن الوصول إليها بمزيج تسويقي متميز، هناك طريقة واحدة للتحقق من شرعية شريحة السوق، وهو أن نسأل ما إذا كان العملاء في هذه الشريحة متجانسين أو لدى كل منهم مرجع ذاتي



(i.e., do they “talk to each other,” read the same publications, attend the same conferences, belong to the same professional associations, shop in the same places, etc.?). self-referencing groups of customers should be relatively easily and cost-effectively reached by a single marketing mix.

Markets may be segmented:

- a) geographically (Where do they live?);
- b) demographically (i.e., according to age, race, gender, education, religion, etc.);
- c) psychographic ally (i.e., according to their interests, attitudes, opinions, and needs); and/or
- d) behavioristic ally (i.e., according to usage patterns, history, responsiveness or loyalty).

أى هل يتحدثون مع بعضهم البعض؛ يقرؤون نفس المنشورات؛ يحضرون نفس المؤتمرات؛ ينتمون إلى الجمعيات المهنية ذاتها؛ يتسوقون في الأماكن عينها؟ وما إلى ذلك؛ ينبغي الوصول إلى مجموعات العملاء من الأفراد الذين ينتمون إلى شرائح ذاتية بسهولة نسبية وفعالية من حيث التكلفة عن طريق مزيج تسويقي واحد. ويمكن تجزئة الأسواق إلى:

- أ) جغرافياً (أين يعيشون؟)؛
- ب) ديموغرافياً (أي حسب السن والعرق والجنس والتعليم والدين، وما إلى ذلك)؛
- ج) الحليف النفسي (أي وفقاً لمصالحهم ومواقفهم وآرائهم واحتياجاتهم)؛
- د) الحليف السلوكي (أي، وفقاً لأنماط الاستخدام أو التاريخ أو الاستجابة أو الولاء). (انظر أيضاً شريحة السوق).

Multi-tier Distribution

A form of distribution, common in certain industries such as retail, in which vendors (i.e., producers of the original products) sell to an intermediary distributor,

التوزيع متعدد المستويات

شكل من أشكال التوزيع؛ شائع في صناعات معينة مثل بيع التجزئة؛ حيث يبيع البائعون (أي منتج المنتجات الأصلية) لموزع وسيط قد يحمل منتجات متعددة للبائعين،



who may carry multiple vendors' products, and who in turn sell products to the retailers or sales entities that sell to end-user customers.

والذي يبيع بدوره المنتجات إلى تجار التجزئة أو هيئات المبيعات التي تباع بدورها إلى العملاء النهائيين.

Qualify

To interact with a sales suspect (an individual or entity who has expressed preliminary interest in a company's product or service) with the purpose of determining whether or not they are a serious customer with budget, serious intent to buy in the near-term, and without an ingrained preference for a competitive product.

A customer who has been successfully qualified is sometimes referred to by the sale organization as a qualified prospect.

التأهيل

التفاعل مع شخص يمكن أن يكون هدفاً للمبيعات (فرد أو كيان أعرب عن اهتمام مبدئي بمنتج أو خدمة للشركة) بغرض تحديد ما إذا كان عميلاً جدياً لديه ميزانية أم لا، أو لديه نية جادة للشراء على المدى القريب، دون تفضيل متأصل لمنتج منافس. أحياناً، تشير منظمة البيع للعميل المحتمل الذي أُهِّل بنجاح على أنه عميل مرتقب مؤهل.

Rapid-growth Market

Stage of market development where competitors are scaling rapidly to meet growth in customer demand (often in excess of % 50/year);

سوق النمو السريع

مرحلة نمو السوق، حيث يوسع المنافسون نطاقهم بسرعة لتلبية النمو في طلب العملاء (فيما يزيد غالباً عن 50% في السنة).



Vendors have crossed the chasm and are selling to early majority (pragmatist, or mainstream) customers; competition around customer references, emerging industry standards, and service; IPOs occur.

يكون قد اجتاز البائعين الفجوة وبييعون الآن لعملاء الأغلبية المبكرة (العملاء البراغماتيون أو الرئيسيون)؛ وتكون المنافسة حول مراجع العملاء ومعايير الصناعة الناشئة والخدمة؛ ويحدث حينها الاكتتاب العام الأولي.

Cause-related Marketing

A business relationship in which a for-profit and a nonprofit form a partnership that results in greater sales for the for-profit and a financial return for the nonprofit.

التسويق المرتبط بقضية

علاقة تجارية تشكل فيها شركة هادفة للربح وأخرى غير ربحية شراكة تؤدي إلى مبيعات أكبر للشركة الربحية وعائد مالي للمنظمات الغير ربحية.

Cause-related Purchasing

A business relationship in which a for-profit company either purchases supplies or finished piecework from a nonprofit or uses the nonprofit as a distributor.

الشراء المرتبط بقضية

علاقة تجارية حيث تشتري شركة ربحية الإمدادات أو عملاً منتهياً من مؤسسة غير ربحية أو تستخدم المؤسسة غير الربحية كموزع.



Market push/Market pull

If an organization starts with its current products and services and then tries to find somebody willing to pay for them, it will be trying to push itself into the market. That may work for a while, but not indefinitely. However, if the organization starts with its potential customers, discovers what they need and then builds it, the customers will pull the organization into the market and significantly increase its chances for long-term success.

تسويق الدفع والسحب

إذا بدأت منظمة مع منتجاتها وخدماتها الحالية، ثم حاولت العثور على شخص مستعد لدفع ثمنها، فإن ذلك يعني أنها تحاول دفع نفسها في السوق. هذا قد يعمل لمدة ما، لكن ليس لوقت طويل. مع ذلك، إذا بدأت المنظمة مع عملائها المحتملين واستكشفت ما يحتاجونه ثم تبنيته، فإن العملاء يسحبون المنظمة إلى السوق ويزيدون فرصها في تحقيق النجاح على المدى الطويل.

Affiliates

These are the people who want to promote other people's products and earn commissions for every sale made through their Affiliate referral.

شركات بيع بالعمولة

أو المسوقون التابعون؛ وهم الأشخاص الذين يرغبون في الترويج لمنتجات أشخاص آخرين وكسب عمولات مقابل كل عملية بيع تتم من خلال الإحالة التابعة لهم.



Affiliate Marketing

Advertising that is managed by Affiliates, with the goal of promoting products from Producers and earning a commission for every sale made.

تسويق بالعمولة

الإعلانات التي تديرها الشركات التابعة بهدف الترويج للمنتجات من المنتجين؛ وكسب عمولة عن كل عملية بيع.

Affiliate Program

This is a system that works as a bridge, connecting Affiliates to products and Producers. To understand how an Affiliate Program works.

برنامج البيع بالعمولة

نظام يعمل كجسر، يربط بين الشركات التابعة والمنتجات والمنتجين، لفهم كيفية عمل البرنامج التابع.

CPM

Cost per thousand impressions (cost per 'mile'). Every thousand times the ad is displayed, the advertiser will pay a determined amount.

التكلفة لكل ألف

التكلفة لكل ألف تفاعل، كل ألف مرة يعرض فيها الإعلان، يدفع المعلن مبلغاً محدداً.

Cross Selling

The practice of offering supplementary products to a client. For example: if you have a subscription to a cooking course, you may offer an eBook about organic food.

البيع العابر

أسلوب تقديم المنتجات التكميلية للعميل، على سبيل المثال: إذا كان لديك اشتراك في دورة الطبخ، يمكنك تقديم الكتاب الإلكتروني عن الأغذية العضوية.



Volume

This refers to the quantity of units of output the company sells, or the number of times its services are provided to customers. The company will first determine its break-even volume, and then how many units beyond that will be the profit volume.

Total volume is all units sold, or all services provided, for the entire year. Typically, companies that want to do higher volume get there by lowering prices. Premium-priced products and services tend to do lower volume, but they make that up with a larger profit margin.

الحجم

يشير إلى كمية وحدات الإنتاج التي تبيعها الشركة، أو عدد المرات التي تقدم فيها خدماتها للعملاء. تحدّد الشركة أولاً حجم التعادل، ثم عدد الوحدات التي تتجاوز ذلك سوف يكون حجم الربح، إجمالي الحجم هو جميع الوحدات المباعة، أو جميع الخدمات المقدمة، لمدة عام كامل. عادةً، الشركات التي تريد أن تصل إلى حجم أعلى، فإنها تصل إلى هناك عن طريق خفض الأسعار. وتميل المنتجات والخدمات ذات الأسعار المتميزة إلى خفض حجمها، لكنها تفعل ذلك مع هامش ربح أكبر.

Buy Traffic

Is basically someone sending out your banner, link, or some other means across their network to get people to visit your site.

شراء حركة الزوار

ببساطة، هم الأشخاص الذين يضعون شريطك الإعلاني أو رابطك الخاص أو أي وسيلة أخرى تستعملها على شبكتهم لكي يستجلب زواراً لرؤية موقعك.



Churn Rate

A metric that measures how many customers you retain and at what value. To calculate churn rate, take the number of customers you lost during a certain time frame, and divide that by the total number of customers you had at the very beginning of that time frame. (Don't include any new sales from that time frame.) For example, if a company had 500 customers at the beginning of October and only 450 customers at the end of October (discounting any customers that were closed in October), their customer churn rate would be: $(500-450)/500 = 50/500 = 10\%$. Churn rate is a significant metric primarily for recurring revenue companies. Regardless of your monthly revenue, if your average customer does not stick around long enough for you to at least break even on your customer acquisition costs, you're in trouble.

معدل الإقبال

مقياس يقيس عدد العملاء وقيمتهم الذين تحتفظ بهم. وحتى نحسب معدل الإقبال، نقسم عدد العملاء الذين فقدتهم في مدة زمنية معينة على إجمالي عدد العملاء الذين حصلت عليهم في المدة نفسها. (لا تدخل في هذه المعادلة أي مبيعات جديدة في الفترة المذكورة).

على سبيل المثال إذا بلغ عدد عملاء شركة ما ٥٠٠ عميل أول أكتوبر، و ٤٥٠ في آخره (عدا العملاء الذين أغلقوا مؤسساتهم في هذا الشهر)، فإن معدل الإقبال على هذه الشركة يكون كالتالي: $10\% = 50/500 = 50/(500-450)$. معدل الإقبال من المعايير المهمة بالنسبة للشركات ذات الإيرادات المتكررة. بصرف النظر عن عائذك الشهري، إذا لم يستمر عملاؤك بالتعامل معك حتى تغطي التكلفة التي تتكبدها لاقتناء العملاء، حتماً ستواجه مشكلة مالية.



Bonus

Resource commonly used by Affiliates to increase competitive advantage among other Affiliates. The bonus comes in the form of supplementary materials (eBooks, infographics, audio), to raise the value of the offer of a digital product.

المكافأة الإضافية

الموارد التي يشيع استخدامها بين الشركات التابعة لزيادة تنافسيتها بين نظرائها، تأتي هذه المواد في صورة مواد إضافية (كالكتب الإلكترونية والرسوم التوضيحية والملفات الصوتية) بهدف زيادة قيمة منتج رقمي.

Lead

A business opportunity, a potential user that may become a customer.

A lead may be the email address from someone who is interested or can also contain more complex information from the contact, such as profession, position in a company, and even telephone number.

عملاء محتملون

كل فرصة تجارية أو كل مستخدم محتمل يتوقع أن يصير عميلاً. قد يكون العميل المتوقع مجرد بريد إلكتروني لشخص أبدى اهتمامه بالخدمة، أو قد يمتلك مقدم الخدمة معلومات أكثر مثل وظيفة العميل ومنصبه وحتى رقم الهاتف.

Lead generation

The act of turning visitors into potential clients.

جذب العملاء المحتملين

عملية تحويل الزوار إلى عملاء محتملين. يمكنك استخدام استمارات التواصل عندما تقدم مادة قيّمة أو عندما تقدم حلقة



You can use contact forms when offering some sort of rich material or make a webinar about your business. and ask for the email address from the user in exchange, to add it to your lead base.

دراسية عبر الإنترنت بشأن مجال عملك، وذلك بطلبك من المستخدم أن يدون بريده الإلكتروني أولاً، فينضم هو للحلقة وتضيفه أنت إلى قائمة العملاء المتوقعين.

Link Building

The process of acquiring referrals from other relevant websites through links. This is an important factor for ranking strategies on Google. It is essential, however, to pay close attention to how these links will be built. The ideal strategy is to create valuable content so that other websites link to yours spontaneously.

بناء رابط

منهجية الحصول على إحالات من مواقع أخرى ذات صلة عبر إضافته لروابطك هو عامل مهم عند تحسين نتائج البحث على محرك جوجل، ولا بد من الانتباه الشديد لكيفية بناء هذه الروابط؛ والاستراتيجية المثالية هنا أن تقدم محتوى قيماً بحيث تشير المواقع الأخرى إليك من تلقاء نفسها.



المصطلحات الخاصة بالأدوات
والأساليب في مجال الأعمال
Business Tools & Techniques Terms





Metrics

Any kind of measurable data. For example: inhabitants of a city, visitors to a website, number of likes in a fan page. Metrics are part of a bigger set that encompasses KPIs.

مقاييس

أي نوع من البيانات القابلة للقياس، مثل سكان مدينة ما، أو زوّار موقع إلكتروني أو عدد المعجبين في صفحة أحد المشاهير. تعتبر المقاييس جزءاً من مجموعة أكبر من المعايير التي تضم معايير الأداء الرئيسية.

Actionable Metrics

Are pieces of data that tie specific and repeatable actions to observed results. Actionable metrics lead to informed business decisions and subsequent action.

المقاييس الفعّالة

أجزاء من البيانات تربط نتائج معينة قابلة للتكرار ببيانات ملحوظة. ينتج عن تلك المقاييس الفعّالة قرارات وإجراءات واعية متعلقة بالأعمال.

Vanity Metrics

Like website hits or number of downloads, don't offer insight into how something happened or what to do next, actionable metrics do.

المقاييس السطحية

لا تقدم المقاييس السطحية معلومات كافية عن كيفية حدوث أمر ما أو الخطوة القادمة له، مثل عدد زيارات الصفحة أو عدد التنزيلات، القياسات الفعّالة تقدم هذا النوع من المعلومات.

For example, while a high number of users gained per day seems beneficial to any company, if the cost of acquiring each user through expensive advertising campaigns is significantly higher than the revenue gained per user, then gaining more users could quickly lead to bankruptcy.

فمثلاً، بالرغم من أن زيادة عدد المستخدمين يومياً قد يعود بالنفع على شركة ما، فإذا كانت تكلفة اكتساب مستخدم جديد من خلال الحملات الإعلانية المكلفة أعلى بدرجة كبيرة من العائد الذي يعود على الشركة من كل مستخدم، فإن اكتساب المزيد من المستخدمين يمكن أن يؤدي بسرعة إلى إفلاسها.

Groupthink

Is a phenomenon marked by the consensus without critical reasoning or evaluation of consequences or alternatives. In a business setting, groupthink can cause employees and their bosses to overlook potential problems in the pursuit of consensus thinking. When individual critical thinking is deemphasized or frowned upon, employees may self-censor themselves adopt bring up alternatives or risks for fear of upsetting the status quo.

التفكير الجماعي

ظاهرة تتسم بإجماع الأفراد على فكرة معينة دون إعمال التفكير النقدي أو تقييم العواقب أو البدائل. في بيئة الأعمال، يمكن أن يؤدي التفكير الجماعي عند الموظفين ورؤسائهم إلى إغفال مشاكل محتملة سعياً إلى تحقيق الإجماع في الآراء. عند التقليل من التفكير النقدي الفردي، قد يميل الموظفون إلى فرض الرقابة على أنفسهم واللجوء إلى بدائل أو مخاطر خوفاً من الإخلال بالوضع الراهن.



Design Thinking

Is a creative problem-solving methodology and a collection of behaviors at the heart of creativity. Some of the behaviors of design thinking include being attuned to the people and culture you are immersed in and having the experience, wisdom, and knowledge to frame the real problem and the ability to create and enact solutions.

التفكير التصميمي

منهجية إبداعية لحل المشكلات ومجموعة من السلوكيات جوهرها الإبداع. تتضمن بعض سلوكيات التفكير التصميمي الانسجام مع الناس والثقافة المحيطة بالفرد، والتحلي بالخبرة والحكمة والمعرفة اللازمة لتحديد المشكلة الحقيقية والقدرة على وضع حلول وتطبيقها.

Brainstorming

Is a group or individual creativity technique by which efforts are made to find a conclusion for a specific problem by gathering a list of ideas spontaneously contributed by its member(s). Thought originally intended at its creation, the term is currently used as a catch-all for group ideation sessions.

العصف الذهني

أسلوب إبداعي فردي أو جماعي للتوصل إلى حل مشكلة معينة، بجمع قائمة من الأفكار التي يساهم بها الأعضاء إسهاماً تلقائياً عفويًا. هذا المصطلح يستخدم حالياً كمصطلح جامع لوصف جلسات توليد الأفكار الجماعية، بالرغم من أن ذلك لم يكن مقصوداً عند وضع المصطلح.

Build-Measure-Learn

Is a feedback loop that visualizes the process entrepreneurs use to continually improve their product.

حلقة «البناء-القياس-التعلم»

حلقة من الملاحظات، حيث يُوضع تصور مرئي للعملية التي يستخدمها رواد الأعمال لتحسين منتجهم باستمرار.

Integrative Thinking

Is a decision-making process in which an individual balances tensions between opposing variables. In general, integrative thinking follows a four-step process.

1. Salience seeks to define the relevant aspects of a problem.
2. Causality determines the relationships between parts of the problem.
3. Architecture involves the creation of a model that outlines the relationships
4. Resolution outlines the decision and how it was reached.

The process is like a feedback loop in which each step links forward to the next step as well as backwards to the previous step.

التفكير التكاملي

عملية لصنع القرار؛ حيث يوازن فيها الفرد الترددات بين المتغيرات المتناقضة. عامة، تتبع عملية التفكير التكاملي أربع خطوات:

١- التحديد: التعرف إلى الجوانب المتعلقة بالمشكلة

٢- السببية: تحديد العلاقة بين أجزاء المشكلة

٣- الهيكلية: وضع نموذج يحدد هيكل العلاقات

٤- الحل: اتخاذ القرار وكيف تُوصّل إليه العملية بمثابة حلقة من ردود الأفعال حيث تتصل كل خطوة بما بعدها وبما قبلها في الخطوة السابقة.



Mind Map

Is a diagram used to visually outline information. A mind map is often created around a single central word or text to which associated ideas, words and concepts are added. Major categories radiate from a central node, and lesser categories are sub-branches of larger branches. Categories can represent words, ideas, tasks, or other items related to a central key word or idea. Other terms for this diagramming style are: "spider diagrams," "spider grams," "spider graphs," "webs", "mind webs", or "webbing", and "idea sun bursting."

Prototype

Is an early sample or model built to test a concept or process or to act as a thing to be replicated or learned from. A prototype is designed to test and trial a new design to enhance precision by system analysts and users.

الخريطة الذهنية

مخطط يستخدم لعرض المعلومات بصرياً، يُرسم عادةً حول كلمة محورية واحدة أو نص، وتُضاف لها الأفكار والكلمات والمفاهيم المرتبطة، أي أن التصنيفات الرئيسية تتفرع من فكرة محورية، والتصنيفات الفرعية تتشعب في صورة فروع ثانوية من الفروع الرئيسية. يمكن أن تعبر التصنيفات عن كلمات أو أفكار أو مهام أو بنود أخرى متعلقة بكلمة محورية أو فكرة. من الأسماء الأخرى لأسلوب التخطيط:

«المخططات العنكبوتية» و«المخططات الشبكية» و«الشبكات» و«الشبكات الذهنية» و«التشبيك» ومخطط الأفكار «أشعة الشمس المنتشرة».

النموذج التجريبي

عينة أولية تتخذ لاختبار مفهوم أو عملية أو لتعمل كنموذج يتكرّر أو يُتعلّم منه. يُصمم النموذج التجريبي لاختبار وتجربة تصميم جديد وذلك من أجل تحسين الدقة أمام محلي النظم والمستخدمين.

Prototyping serves to provide specifications for a real, working system rather than a theoretical one.

يعمل النموذج التجريبي على تقديم مواصفات لنظام حقيقي فعّال، بدلاً من نظام نظري فقط.

Synthesis

Is combining separate elements or components to form a coherent whole.

التوليف

جمع عناصر أو مكونات منفصلة لتشكيل وحدة مترابطة.

Advisory Board

A group of advisors formed by a company to provide sounding-board advice, typically regarding the company's strategic direction and product plans; some companies form separate, discrete advisory boards to provide science and technology input vs. business advice. A strong advisory board only provides useful advice to a startup team, but also enhances the young company's credibility.

المجلس الاستشاري

مجموعة من المستشارين تشكلها الشركة لتقديم المشورة والرأي، خصوصاً فيما يتعلق باتجاه الشركة الاستراتيجي وخطط المنتجات. تشكل بعض الشركات مجالس مستقلة منفصلة لتقديم مدخلات العلوم والتكنولوجيا مقابل المشورة في قطاع الأعمال. من سمات المجلس الاستشاري القوي توفير المشورة المفيدة للشركات الناشئة، وفي الوقت ذاته التعزيز من مصداقيتها.



KISS Philosophy

Acronym for Keep It Simple and Straight. A guiding philosophy widely used in organizations that aims to focus management attention on the core attributes of a product, service or task. Burdening products, services or tasks with unnecessary add-ons leads to unnecessary development delays and management challenges. (So, when you think of how good your product might be with just one more bell or whistle, just KISS that idea goodbye.)

فلسفة التبسيط

«KISS» اختصار للعبارة الإنجليزية «Keep It Simple, Straight» أي «أبق الأمر بسيطاً دون تعقيد». هي فلسفة إرشادية يشجع استخدامها في المنظمات التي تهدف إلى تركيز اهتمام الإدارة على الصفات الجوهرية لمنتج أو خدمة أو مهمة. فتحميل المنتج أو الخدمات أو المهام إضافات غير لازمة يؤدي إلى تأخير في تقدم العمل وتحديات إدارية لا داعٍ لها. (إذا كنت تفكر كيف سيكون منتجك عند إضافة المزيد من التفاصيل، خذ هذا المبدأ في الاعتبار).

Agile Development

Is an iterative and incremental approach to project management. Tasks are broken down into smaller tasks, which can be created or changed without breaking the entire system. This lets developers respond quickly to changing requirements and leads to more frequent releases without additional cost.

تقنية أجايل للتطوير

أسلوب تكراري ازديادي في إدارة المشاريع، حيث تقسّم المهام إلى مهام أصغر يمكن إضافتها أو تغييرها دون تعطيل النظام بأكمله، مما يتيح للمطورين الاستجابة بسرعة للمتطلبات المتغيرة، وإتاحة المزيد من الإصدارات دون تكلفة إضافية. بدلاً من تحديد التفاصيل كافة مقدماً، تحدّد تلقائياً في آخر لحظة ممكنة من خلال هذه التقنية.

Rather than completely specifying all details up front, this actually leaves definition of detail to the last possible moment. The processes associated with agile development allow teams to move rapidly towards territory, and to make fewer mistakes on the way.

كذلك فالعمليات المتعلقة بتقنية أجايل تتيح للمجموعات التحرك بسرعة إلى مكان جديد، والوقوع في أخطاء أقل أثناء سير العملية.

Elevator Pitch

Is a brief speech that outlines an idea for a product, service or project by explaining the features, benefits and cost savings, with the goal of convincing the listener the idea is worth investment. These comes from the notion that the speech should be delivered in the period of an elevator ride, usually 20-60 seconds. In the financial world, an elevator pitch refers to an entrepreneur or project manager's attempt to convince a venture capitalist that a business idea is worth investment, but it is also used by salespeople and jobseekers to market themselves or their ideas.

حديث المصعد

يُشير هذا المصطلح إلى حديث موجز يوضح الخطوط العريضة لفكرة منتج ما أو خدمة أو مشروع عن طريق توضيح معالمه ومزاياه وتوافيره في التكاليف، بهدف إقناع المستمع أن الفكرة تستحق الاستثمار. لقد سُمي بحديث المصعد لأن ذلك يتطلب إلقاء كلمة موجزة خلال ٢٠-٦٠ ثانية، أي الفترة التي يحتاجها المصعد للانتقال إلى الدور التالي، يُشار إلى هذا المصطلح في المجال المالي بمحاولة رجل الأعمال أو مدير المشروع إقناع أصحاب رؤوس الأموال باستحقاق فكرة ما تخص الأعمال التجارية للاستثمار، ويستخدم هذا المصطلح أيضاً مندوبو المبيعات والباحثون عن عمل للتسويق عن أنفسهم أو عن أفكارهم.



Ideation

Is the creative process of generating, developing, and communicating new ideas. Ideation is all stages of a thought cycle, from innovation, to development, to actualization.

توليد الأفكار

العملية الإبداعية الخاصة بتوليد أفكار جديدة وتطويرها وتوصيلها. ويمثل التصور جميع المراحل الخاصة بدائرة التفكير بدءاً من الابتكار حتى التطوير وصولاً إلى التنفيذ.

Creative Intelligence

Is the ability to frame problems in innovative ways and to make original solutions. It's about more than thinking; it is about learning by doing and learning how to do threwn in an uncertain, ambiguous, complex space--our lives today.

الذكاء الإبداعي

القدرة على معالجة المشاكل بطرق إبداعية والوصول إلى حلول أصلية؛ فهو ليس مجرد تفكير بل أكثر من ذلك، حيث يتعلق بالتعلم عن طريق الفعل وتعلم كيفية إجراء الفعل في فضاء غامض ومبهم ومعقد- أي حياتنا اليوم.

Business Model

The method or process by which a business makes money, or the way a business extracts economic value for its products or services. A company's business model includes how it charges for its offerings and the context in which

نموذج الأعمال

طريقة أو عملية لكسب المال أو اكتساب القيمة الاقتصادية من الشركة نظير منتجاتها أو خدماتها. يتضمن نموذج الأعمال الخاص بالشركة كيفية تقاضي الأموال نظير عروضها، والسياق الذي تعرض فيه هذه المنتجات أو السلع للبيع

those products or services are offered for sale to end-user customers (i.e., its distribution channels). The business model for some websites and e-newsletters is to charge a subscription fee for access to premium content, while others provide content to a charge and make their money by selling advertising and sponsorships; some employ a business model that entails a blend of these two ways of making money. Meanwhile, in the software business, some companies charge a monthly or annual license fee (essentially leasing or renting the software), whereas others charge a single, one-time license fee; some charge full-price for an upgrade, while others offer a credit to purchasers of the previous version. Some online services charge a per-tune download fee, while others charge a flat monthly subscription fee for unlimited listening or downloads. To look at an example of a personal services business, some executive

إلى العملاء النهائيين (أي قنوات التوزيع). يتضمن نموذج الأعمال الخاص ببعض المواقع والنشرات الإلكترونية الحصول على رسم اشتراك مقابل الدخول للمحتوى الخاص أو الكامل، بينما تتقاضى مواقع أخرى الأموال من بيع الإعلانات ورعاية المحتوى. أما البعض الآخر، فيتضمن نموذج الأعمال الخاص به مزيجاً من الطريقتين لكسب المال. وفي مجال البرمجيات، تتقاضى بعض الشركات رسم ترخيص شهري أو سنوي (خاصةً لتأجير البرامج)، بينما تتقاضى شركات أخرى رسوم ترخيص لمرة واحدة، وبعضها يتقاضى القيمة الكاملة لتحديث البرنامج، بينما تعرض شركات أخرى ائتمان للمشتريين من النسخة السابقة. على الجانب الآخر، هناك بعض الخدمات الإلكترونية التي تحاسب على كل مرة يتم فيها تنزيل ملف صوتي معين، وأخرى تفرض رسوم اشتراك شهرية شاملة للا للاستماع أو لتحميل غير محدود. وكمثال على الشركات التي تقدم خدمات شخصية، بعض مسؤولي التوظيف التنفيذيين يتقاضون عمولة وساطة تُحسب بالنسبة المئوية من راتب المرشح في السنة الأولى، بينما يتقاضى



recruiters charge a finder's fee calculated as a percentage of the candidate's first-year salary, while others charge a flat Riyal amount for all recruiting tasks.

آخرون مبلغاً شاملاً بالريال لجميع مهام التوظيف.

Business Plan

A document that tells the story of your company; audiences include prospective investors, bankers, key hires and strategic partners. It should be a concise, organized, visually-impactful and easily-navigable document that is consistent with all other forms of communication used by your company to sell its message to both the outside world, and to employees and current investors in the company.

A typical business plan includes:

a concise company description including status of company development (when founded, stage of development or growth, etc.); an analysis of the industry and the market; a description of the target end-user customers and texture and extent of their needs; your business's solution (product and/or service) to the customers'

خطة العمل

وثيقة تروي كل تفاصيل شركتكم؛ وجماهيركم بمن فيهم المستثمرين المحتملين، والعاملين في الصرافة والمسؤولين والشركاء الاستراتيجيين. يُفترض أن تكون وثيقة موجزة ومنظمة؛ لها تأثير بصري و يثم يسهل تصفحها، وأن تتسق مع جميع أشكال الاتصال الأخرى تستخدمها شركتكم لترويج رسالتها إلى كل من العالم الخارجي والموظفين داخل الشركة والمستثمرين الحاليين. تشمل خطة العمل النموذجية وصفاً موجزاً عن الشركة، بما في ذلك: حالة تطور الشركة (منذ نشأتها ومراحل التطوير والنمو، إلخ)، وتحليل للصناعة والسوق، ووصف للمستخدمين النهائيين المستهدفين وبنيتهم ونطاق احتياجاتهم، اقتراحك لتلبية احتياجات العملاء في المنتج أو الخدمة وكيف لوحظ ذلك، وأفضل العروض التنافسية الحالية وتباينها.

needs and how it's been noted. better/differentiated form current competitive offerings; an execution plan (how you are going to do what you do, including high-level tasks and key milestones and dates); a description of key managers and advisors; and a set of financial projections (typically 5 years).

وخطة تنفيذها (كيف تؤدي عملها، بما في ذلك المهام عالية المستوى، والمراحل والتواريخ الرئيسية)، ووصف المديرين والمشرفين الرئيسيين، ومجموعة من التوقعات المالية (بإجمالي 5 سنوات).

Industry Map

A visual and/or written representation of all players in an industry e.g., suppliers, manufacturers, distributors, consultants, influencers, dealers and customers and how money, services and products change hands within the industry. It's very useful for an entrepreneurial team to develop an industry map for their industry or market space, first of all to define their company's position in their industry, and secondly in order to communicate to others as part of a business plan,

خريطة الصناعة

تمثيل مرئي أو مكتوب أو كلاهما لجميع اللاعبين في الصناعة مثل: الموردين والمصنعين، والموزعين، والاستشاريين، والمؤثرين، والتجار، والعملاء، وكيفية تداول الأموال والخدمات، والمنتجات داخل الصناعة. ومن المفيد جداً لفريق ريادة الأعمال أن يضع خريطة صناعة لقطاعه أو مجاله السوقي؛ أولاً وقبل كل شيء، لتحديد موقف شركته في القطاع الخاص، وثانياً من أجل التواصل مع الآخرين كجزء من خطة العمل



executive summary and/or investor presentation.

أو الملخص التنفيذي أو عرض الاستثمار أو جميع ذلك.

Investor Presentation

A 10- to 25-slide presentation that tells the story of your company simply and compellingly to potential investors.

A strong investor presentation should address the following topics (like the topical coverage for your executive summary):

- a) the business your company is in (e.g., “... a web-based enterprise software for independent retailers...”, or “...a biotech company focused on drug discovery for treating esophageal cancer...”);
- b) the stage of company development (e.g., “...incorporated in Riyadh in [date], targeting having demonstrable product prototype by [date]...”);
- c) the target market/customers;
- d) the customers’ needs, and how they are addressing that need today;

عرض مستثمر

عرض يتكون من ١٠ إلى ٢٥ شريحة يحكي قصة شركتك ببساطة في صورة مقنعة للمستثمرين المحتملين. يجب أن يتناول العرض القوي للمستثمرين المواضيع التالية (مثل التغطية الموسوعية لملخصك التنفيذي):

- أ) نشاط شركتك التجاري (على سبيل المثال، «برمجيات المؤسسة الشبكية لتجار التجزئة المستقلين»، أو «شركة للتكنولوجيا الحيوية تركز على اكتشاف الأدوية لعلاج سرطان المريء»)
- ب) مرحلة تطوير الشركة (على سبيل المثال، «تأسست بالرياض في [التاريخ] واستهدفت امتلاك نموذج لمنتج ملموس بحلول [التاريخ]»)
- ج) السوق المستهدفة أو العملاء
- د) احتياجات العملاء وكيفية تناولهم لهذه الاحتياجات اليوم
- هـ) طريقة شركتك المقترحة لتلبية تلك الاحتياجات (المنتج أو الخدمة أو كلاهما)
- و) المنافسة وتميزك على المنافسين

- e) your company's proposed solution to that needs (product and/or service);
- f) competition and your competitive differentiation (how your solution is demonstrably better, faster, cheaper, cooler, or otherwise more desirable to your target customers);
- g) established strategic alliances;
- h) management team;
- i) financial summary (results to-date and forecast out at least 3 years);
- j) capitalization (invested capital to-date) and amount of capital the company is current hoping to raise.

Mental Triggers

Persuasion strategies used to arouse interest from an audience and take them to perform an action.

- كيف تكون حلولك أفضل وأسرع وأرخص وأكثر جاذبية بشكل واضح، أو تلقى استحساناً أكبر من عملائك المستهدفين)
- ز) التحالفات الاستراتيجية القائمة
- ح) فريق الإدارة
- ط) الملخص المالي (النتائج حتى تاريخه والتوقعات المالية لمدة 3 سنوات على الأقل)
- ي) القيمة السوقية (رأس المال المستثمر حتى تاريخه) ومبلغ رأس المال الذي تأمل الشركة في رفعه

المحفزات العقلية

استراتيجيات الإقناع المستخدمة لإثارة الاهتمام من الجمهور وجذبهم لأداء العمل.



Scoring Models

Is a special kind of predictive models. Predictive models can predict chance of occurring of an arbitrary phenomenon or fact of its occurrence: defaulting on loan payments, occurring an accident, client churn or attrition, or buying a good.

نماذج التنقيط

نوع خاص من النماذج التنبؤية التي يمكن من خلالها التنبؤ بفرص حدوث الظواهر الاعتبائية أو الأسباب التي يعزى إليها حدوثها، مثل: تعسر سداد أقساط الديون أو وقوع حادثة ما، أو خسارة العملاء وتناقصهم، أو حتى شراء سلعة بعينها.

SWOT

An analysis of Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats to your business.

تحليل رباعي (سوات)

تحليل العمل من حيث نقاط القوة ونقاط الضعف والفرص والمخاطر.

Hierarchical Data Model

A hierarchical database model is a data model in which the data is organized into a tree-like structure. The data is stored as records which are connected to one another through links. A record is a collection of fields, with each field containing only one value.

نموذج البيانات الهرمية

يُشار إليه أيضاً باسم نموذج قاعدة البيانات الهرمية، وهو نموذج بيانات تُنظَّم فيه البيانات داخل هيكل يشبه الشجرة. تُخزَّن البيانات في صورة سجلات مرتبطة ببعضها البعض عن طريق روابط. يُمثل السجل مجموعة من الحقول، ويحتوي كل حقل على قيمة واحدة فقط.

Network Data Model

The network model is a model conceived as a flexible way of representing objects and their relationships. Its distinguishing feature is that the schema, viewed as a graph in which object types are nodes and relationship types are arcs, is not restricted to be a hierarchy or lattice.

نموذج البيانات الشبكي

يُشار إليه أيضاً باسم نموذج الشبكة، وهو نموذج قواعد بيانات بمثابة أسلوب مرّن لتمثيل العناصر وعلاقتها. يُميّز هذا النموذج بأن المخطط - الذي يبدو كرسم بياني تكون فيه أنواع العناصر «عقداً» وأنواع العلاقات «أقواساً» - لا يقتصر على كونه تسلسلاً هرمياً أو بنية تشابكية.

Relational Data Model

The relational model (RM) for database management is an approach to managing data using a structure and language consistent with first-order predicate logic, first described in 1969 by Edgar F. Codd, where all data is represented in terms of tuples, grouped into relations.

نموذج البيانات العلائقية

يُشار إليه أيضاً باسم النموذج العلائقي لإدارة قواعد البيانات، وهو نهج لإدارة البيانات عن طريق هيكل ولغة تتفق مع منطق الرتبة الأولى «المنطق الإسنادي»، وقد وضع إدجار كود أول وصف له في عام ١٩٦٩؛ حيث كانت جميع البيانات ممثلة من حيث بنيتها المصفوفة ومجمّعة في علاقات.

Object Oriented Model

Object-oriented modeling is an approach to modeling an application that is used at the beginning of the software life cycle when using an object-oriented approach to software development.

النموذج كائني التوجّه

نهجٌ لنمذجة تطبيق يستخدم في بداية دورة حياة البرنامج عند استخدام النهج كائني التوجّه لتطوير البرمجيات.



Data Flow Diagram

The process of identifying, modeling and documenting how data moves around an information system. Data flow modeling examines processes (activities that transform data from one form to another), data stores (the holding areas for data), external entities (what sends data into a system or receives data from a system, and data flows (routes by which data can flow).

مخطط تدفق البيانات

عملية تحديد ونمذجة وتوثيق الكيفية التي تتحرك من خلالها البيانات في نظم المعلومات. تتطرق نمذجة تدفق البيانات إلى العمليات «الأنشطة التي تضطلع بتحويل البيانات من شكلٍ لآخر»، ومخازن البيانات «أماكن الاحتفاظ بالبيانات»، إلى جانب الجهات الخارجية «المسؤولة عن إرسال البيانات إلى النظام أو استلام البيانات منه»، وتدفقات البيانات «الطرق التي يمكن للبيانات التدفق عن طريقها».

Structure Chart

In software engineering and organizational theory is a chart which shows the breakdown of a system to its lowest manageable levels. They are used in structured programming to arrange program modules into a tree. Each module is represented by a box, which contains the module's name.

المخطط الهيكلي

يشير هذا المصطلح في هندسة البرمجيات والنظرية التنظيمية إلى الرسومات البيانية التي تلقي الضوء على عملية تقسيم النظام إلى أصغر مستويات ممكنة منه. تُستخدم هذه الطريقة في البرمجة الهيكلية بغرض ترتيب أجزاء البرنامج في شكل هرمي متفرع. يُرمز فيه إلى كل جزء من هذه الأجزاء بخانة تحتوي على اسم هذا الجزء.

Functional Decomposition Diagram

A method of business analysis that dissects a complex business process to show its individual elements. Functional decomposition is used to facilitate the understanding and management of large and/or complex processes and can be used to help solve problems. Functional decomposition is also used in computer engineering to help with software design.

مخطط التقسيم الوظيفي

عبارة عن أحد سبل التحليل التجاري التي تقوم بتفصيل العمليات التجارية المعقدة لتوضيح مكوناتها الفردية الأساسية. وتُستخدم عملية التقسيم الوظيفي في تيسير فهم وإدارة العمليات الضخمة أو المعقدة أو كليهما، كذلك يمكن الاستعانة بها في حل المشكلات. علاوة على ذلك، تُستخدم هذه العملية في الهندسة الحاسوبية بهدف المساعدة في عملية تصميم البرمجيات الحاسوبية.

Object Oriented Methodologies

New system development approach encouraging and facilitating re-use of software components. With this methodology, a computer system can be developed on a component basis which enables the effective re-use of existing components and facilitates the sharing of its components by other systems.

المنهجيات كائنية التوجه

طريقة جديدة لتطوير النظم من شأنها تشجيع المكونات البرمجية وتيسير إعادة استخدامها. يمكن كذلك تطوير منظومة الحاسوب استناداً إلى هذه المكونات باتباع هذه الطريقة، الأمر الذي يمكن من خلاله الاستفادة من إعادة استخدام المكونات المتوفرة بصورة أكثر كفاءة، فضلاً عن تيسير مشاركة مكوناتها بواسطة الأنظمة الأخرى.



Through the adoption of OOM, higher productivity, lower maintenance cost and better quality can be achieved.

ومن خلال الاستعانة بهذه المنهجيات، يمكن الوصول إلى مستويات أعلى من الإنتاجية وتحسين الجودة إلى جانب خفض تكاليف الصيانة.

Rationalization of Procedures

The streamlining of standard operating procedures, eliminating obvious bottlenecks, so that automation makes operating procedures more efficient.

التبرير المنطقي للإجراءات

عملية لوضع إجراءات تشغيل معيارية للتخلص من المآزق الواضحة؛ وذلك لكي يتمكن التشغيل التلقائي من زيادة كفاءة إجراءات التشغيل وفعاليتها.

Comparable

Also comp or comps, a company in the same or a similar industry, and/or at the same or similar stage of development, to which a startup can compare itself regarding various key operating ratios and valuation metrics. Comparable are useful for planning startup costs and common operating ratios by providing entrepreneurs examples of the financial performance experienced by established companies in the same or similar lines of business.

قابلية المقارنة

شركة أو شركات تعمل في الصناعة عينها و/ أو على المرحلة من التطور ذاتها، والتي يمكن للشركات الناشئة مقارنة نفسها فيما يتعلق بمختلف نسب التشغيل الرئيسة ومقاييس التقييم. تعد قابلية المقارنة مفيدة لتخطيط تكاليف بدء التشغيل ونسب التشغيل المشتركة من خلال تزويد رواد الأعمال بأمثلة من الأداء المالي الذي مرت به الشركات القائمة في نفس أو في خطوط مماثلة من الأعمال.

Comparable are also used to derive valuations of private and public companies by performing a comparable company's analysis.

هي مفيدة كذلك في استنباط التقديرات الخاصة بالشركات العامة والخاصة؛ وذلك بإجراء تحليل قابلية المقارنة للشركة.

Comparable Companies Analysis

An analysis of several comparable by a business, or a consulting or banking firm hired by that company, to derive valuation as well as to compare and benchmark financial and operating multiples and metrics.

تحليل قابلية المقارنة للشركة

تحليل لعدة أمور قابلة للمقارنة من قبل مؤسسة تجارية أو استشارية أو مصرفية استأجرتها تلك الشركة من أجل تقييم ومقارنة ووضع معايير ومقاييس ومضاعفات مالية وتشغيلية.



Competitive Analysis

The art of analyzing an industry, sector oracle to determine the identity, size, market share, growth rates and competitive dynamics of all the businesses competing in that space. The key to valuable competitive analysis is to determine to only the numerical facts, but more importantly, to understand the competitive dynamics of the industry in question: What is the basis of competition (e.g., features, price, shelf-space, channels, brand image)? How does profitability vary among the various competitors and why? A comprehensive competitive analysis looks at each company's competitive positioning and what each company's competitive differentiation is within its sector. Many schools of thought exist regarding competitive analysis, and several different courses in each major MBA program focus on the topic.

التحليل التنافسي

فن تحليل قاعدة بيانات علائقية قطاعية صناعية «يشار لها بأوراكل»، من أجل تحديد هوية جميع الأعمال المنافسة في هذا المجال؛ بالإضافة لحجمها وحصتها السوقية ومعدلات نموها وديناميكيتها التنافسية.

المفتاح الرئيس لتحليل القيمة التنافسية هو تحديد الحقائق العددية، لكن الأهم من ذلك، هو فهم الديناميكية التنافسية للصناعة، وذلك بطرح هذا السؤال: على أي أساس تقوم المنافسة على سبيل المثال: خصائص، وسعر، وعرض البضائع، والقنوات، وصورة العلامة التجارية® وكيف تختلف الربحية بين مختلف المنافسين؟ ولماذا؟ ينظر التحليل التنافسي الشامل إلى الموقع التنافسي لكل شركة، وما هو التمايز التنافسي لكل شركة ضمن قطاعها.

هناك العديد من المدارس الفكرية بشأن التحليل التنافسي كذلك، فقد ركزت العديد من الدورات المختلفة في البرامج الرئيسية لماجستير إدارة الأعمال على هذا الموضوع.

Executive Summary

A two- to five-page write-up describing a company for the purposes of whetting the appetite of potential investors, key recruits and/or strategic partners. An executive summary is a highly-distilled version of the business plan or investor presentation that tells your company's story in very few words (and pictures or diagrams). A strong executive summary should briefly address the following: topics (like the topical coverage for your investor presentation):

- a. the business your company is in (e.g., "... a web-based enterprise software for independent retailers...", or "...a biotech company focused on drug discovery for treating esophageal cancer...");
- b. the stage of company development (e.g., "...incorporated in Riyadh at [date], targeting having demonstrable product prototype by [date]...");

الملخص التنفيذي

تقرير من صفحتين إلى خمس صفحات يصف الشركة بغرض إثارة اهتمام المستثمرين المحتملين أو المنتسبين الجدد الأساسيين أو الشركاء الاستراتيجيين أو جميعهم. يمثل الملخص التنفيذي نسخة منقحة للغاية من خطة العمل أو عرض المستثمر الذي يحكي قصة شركتك بموجز الكلمات، والصور أو الرسوم البيانية. وحتى يكون الملخص التنفيذي قوياً، يتعين أن يتناول ما يلي بإيجاز: المواضيع (مثل التغطية الموضوعية وعرض المستثمر الخاص بك):

أ- نشاط شركتك التجاري، على سبيل المثال، «برمجيات المؤسسة الشبكية لتجار التجزئة المستقلين»، أو «شركة للتكنولوجيا الحيوية تركز على اكتشاف الأدوية لعلاج سرطان المريء»

ب- مرحلة تطوير الشركة (على سبيل المثال، «تأسست بالرياض في [التاريخ] واستهدفت امتلاك نموذج لمنتج ملموس بحلول [التاريخ]»)



- c. the target market/customers;
- d. the customers' needs, and how they are addressing that need today;
- e. your company's proposed solution to that needs (product and/or service);
- f. competition and your competitive differentiation (how your solution is demonstrably better, faster, cheaper, cooler, or otherwise more desirable to your target customers);
- g. established strategic alliances;
- h. management team;
- i. financial summary (results to-date and forecast out at least 3 years);
- j. capitalization (invested capital to-date) and amount of capital the company is current hoping to raise.

- ج- السوق المستهدفة أو العملاء
- د- احتياجات العملاء وكيفية تناولهم لهذه الاحتياجات اليوم
- هـ- طريقة شركتك المقترحة لتلبية تلك الاحتياجات (المنتج أو الخدمة أو كلاهما)
- و- المنافسة وتميزك على المنافسين، (كيف تكون حلولك أفضل وأسرع وأرخص وأكثر جاذبية بشكل واضح، أو تلقى استحساناً أكبر لدى عملائك المستهدفين
- ز- التحالفات الاستراتيجية القائمة
- ح- فريق الإدارة
- ط- الملخص المالي، (النتائج حتى تاريخه وتوقعات النتائج لمدة ٣ سنوات على الأقل)
- ي- القيمة السوقية (رأس المال المستثمر حتى تاريخه) ومبلغ رأس المال الذي تأمل الشركة في رفعه

Minute Book

A.K.A. minutes' book; a binder, typically maintained by a company's secretary or the corporation and/or its general counsel (lead attorney)

دفتر المحضر

يعرف أيضاً باسم سجل محاضر الجلسات؛ الحافظة التي يحتفظ بها عادة أمين الشركة أو المؤسسة أو مستشارها العام (المحامي الرئيس) أو كلاهما التي تحتوي على جميع وثائق حوكمة الشركات ذات الصلة وسجلات جميع الاجتماعات

that contains all relevant corporate governance documents and records of all meetings, transactions and actions of the company's board of directors. A company's minute book typically includes all: articles of incorporation or formation documents, corporate bylaws, board meeting minutes, board resolutions, shareholder notifications and announcements of shareholder meetings, and a shareholder schedule.

والمعاملات والإجراءات لمجلس إدارة الشركة.

عادة ما يتضمن دفتر محضر الشركة كلاً مما يلي: مواد التأسيس، أو وثائق التأسيس، واللوائح الداخلية للشركة، ومحاضر اجتماعات مجلس الإدارة، وقرارات مجلس الإدارة، وإشعارات المساهمين، وإعلانات اجتماعات المساهمين، وجدول المساهمين.

Value Chain

The series of steps by which value is created for a given product or service. For instance, value chain may include “value-added stages” such as original invention, product design and development, manufacturing/production, branding/marketing, distribution and sales, warranty service, and after - market service. When planning a new business, it is useful to understand and carefully analyze the value chain for your product or service, in order to thoroughly understand the types of companies or “players” who serve each function or “link” in the chain, and how much each link or function in the chain gets paid and by whom.

سلسلة القيمة

سلسلة من الخطوات التي يُمنح من خلالها قيمة لمنتج معين أو خدمة معينة. على سبيل المثال، قد تشمل سلسلة القيمة «مراحل ذات قيمة مضافة» مثل الاختراع الأصلي، وتصميم المنتجات وتطويرها، والتصنيع أو الإنتاج، ووضع السمة التجارية والتسويق، والتوزيع والمبيعات، وخدمة الضمان، وخدمة ما بعد السوق. وعند التخطيط لنشاط تجاري جديد، من المفيد أن نفهم ونحلل بعناية سلسلة القيمة للمنتج أو خدمتك الخاصة، من أجل فهم دقيق لأنواع الشركات أو «الممثلين» الذين يخدمون كل وظيفة أو «حلقة» في السلسلة، والقيمة المدفوعة لكل حلقة أو وظيفة في السلسلة ومن الذي دفعها.

Margin Structure

A representation of the value chain for a given product or service showing what percentage of each Riyal of end-user, point-of-purchase revenue accrues to each step in the value chain (e.g., invention, design/engineering, manufacturing, marketing/branding, distribution/inventory/sales).

The percentage remaining after accounting for each step in the value chain equals the operating margin, or profit expressed as a percent of the selling price of the product or service.

هيكل الهامش

تمثيل لسلسلة القيمة لمنتج أو خدمة ما؛ يوضح النسبة المئوية لكل ريال يتراكم من المستخدم النهائي أو إيرادات نقاط الشراء في كل خطوة في سلسلة القيمة (في مجالات مثل: الاختراع، التصميم والهندسة التصنيع، التسويق والعلامات التجارية، التوزيع/المخزون/المبيعات). وتكون النسبة المئوية المتبقية بعد حساب كل خطوة في سلسلة القيمة مساوية لهامش التشغيل أو الربح، معبّراً عنه بالنسبة المئوية لسعر بيع المنتج أو الخدمة.



Venture Value Chain

A model that describes the lifecycle of a startup company, covering the following five stages:

1. Shape develop, research and plan the original new-business concept
2. Launch start the business
3. Scale drive hyper-growth by rapidly scaling sales and operations
4. Refine manage for consistent and predictable revenue and profit growth
5. Exit achieve liquidity for shareholders.

Entrepreneurs and startup teams can use the Venture Value Chain to identify where they are in the startup company lifecycle, understand the critical success factors for the business at each stage, and avoid unnecessary mistakes and oversights in planning and execution.

سلسلة قيمة المشروع

نموذج يصف دورة حياة شركة ناشئة، يغطي الخمس مراحل التالية:

١. التشكيل: وضع مفهوم العمل الجديد الأصلي والبحث عنه والتخطيط له
 ٢. الإطلاق: بدء العمل
 ٣. المقياس: تحفيز النمو الهائل عن طريق التوسع سريعاً في المبيعات والعمليات
 ٤. التحسين: الإدارة لتحقيق نمو متسق بالإيرادات والأرباح يمكن التنبؤ به.
 ٥. التخرج: تحقيق السيولة للمساهمين.
- يمكن لرجال الأعمال وفرق بدء التشغيل استخدام سلسلة قيمة المشروع لتحديد مكان وجودهم في دورة حياة الشركة الناشئة، وفهم عوامل النجاح الحاسمة للأعمال في كل مرحلة، وتجنب الأخطاء غير الضرورية والهفوات في التخطيط والتنفيذ.

Shape Stage

The first stage of the Venture Value Chain. In the Shape stage, an individual or small group of individuals develops, and progressively shapes the original business concept. This stage in the Venture Value Chain involves idea generation, initial business model exploration, a reality check of the validity of the business idea, business planning, and business plan validation. Entrepreneurs should fully work through the Shape stage prior to the Launch of a new business.

مرحلة التشكيل

المرحلة الأولى من سلسلة قيمة المشروع، في مرحلة التشكيل، تطور مجموعة فردية أو صغيرة من الأفراد وتشكّل تدريجياً مفهوم الأعمال الأصلي. تشمل هذه المرحلة في سلسلة قيمة المشروع، تكوين الفكرة واستكشاف نموذج الأعمال الأولي والتأكد من إمكانية تنفيذ الفكرة التجارية وتخطيط الأعمال والتحقق من صحة خطة العمل. يجب على رجال الأعمال إتمام مرحلة التشكيل بشكل كامل قبل إطلاق عمل جديد.

Launch Stage

The second stage of the Venture Value Chain. In the Launch stage, the company is legally formed and initially funded. The key tasks in the Launch stage are legal formation, seed funding, and establishing proof-of-concept and proof-of-market.

مرحلة الإِطلاق

المرحلة الثانية من سلسلة قيمة المشروع، في مرحلة الإِطلاق، تُشكل الشركة من الناحية القانونية وتموّل في البداية. المهام الرئيسية في مرحلة الإِطلاق هي الاعتماد القانوني والتمويل المبدئي، والتأكيد على مفهوم الشركة وقابلية السوق.



Scale Stage

The third stage of the Venture Value Chain. In the Scale stage, the company typically raises institutional financing (equity or debt) to enable rapid scaling of the enterprise. Key tasks of the Scale stage include: recruiting and orienting management and staff; building infrastructure (systems, processes and procedures) necessary to grow the business; developing and refining the product line; developing/strengthening the brand and building brand recognition; and expanding sales. The Scale stage is the make-or-break stage for many startup companies.

مرحلة التوسع

المرحلة الثالثة من سلسلة قيمة المشروع، في مرحلة التوسع، تقوم الشركة عادة برفع التمويل المؤسسي «حقوق الملكية أو الدين» لتمكين التوسع السريع للمؤسسة. تشمل المهام الرئيسية للمرحلة ما يلي: توظيف الإدارة والموظفين وتوجيههم، وبناء البنية التحتية (النظم والعمليات والإجراءات) اللازمة لتنمية الأعمال التجارية، وتطوير خط الإنتاج وتحسينه، وتطوير وتعزيز العلامة التجارية، وبناء علامة تجارية معترف بها، وتوسيع المبيعات. مرحلة التوسع هي مرحلة النجاح أو الفشل لكثير من الشركات الناشئة.

Refine Stage

The fourth stage of the Venture Value Chain. In the Refine stage, companies should focus on creating consistently cash-flow positive, self-funding operations.

The company should be managed for predictable growth in revenue and profitability. Public companies such as General Electric, Microsoft and Wal-Mart are masters of Refining. These companies consistently grow revenues (sales growth, or top-line growth) and profitability (earnings growth). Mastering the Refine stage can lead to higher valuations in the Liquidity stage, the final stage of the Venture Value Chain.

مرحلة التحسين

المرحلة الرابعة من سلسلة قيمة المشروع، في مرحلة التحسين، ينبغي أن تركز الشركات على إنشاء عمليات التمويل الذاتي والتدفقات النقدية الإيجابية بشكل مستمر.

وينبغي على إدارة الشركة تحقيق نمو يمكن التنبؤ به فيما يتعلق بالإيرادات والربح. تُعد الشركات العامة مثل جنرال إلكتريك (General Electric)، مايكروسوفت (Microsoft) وول مارت (Wal-Mart) أفضل الشركات في التحسين. تزيد هذه الشركات من إيراداتها باستمرار (نمو المبيعات أو زيادة نمو الأرباح الإجمالية) والربحية (نمو الأرباح). يمكن أن يؤدي إتقان مرحلة التحسين إلى تقييمات أعلى في مرحلة السيولة، وهي المرحلة النهائية من سلسلة قيمة المشروع.



Harvest Stage

The fifth and last stage of the Venture Value Chain. In the Harvest stage, the executives and/or board of directors of the business seek to provide the business's owners with a return on their investment by either seeking a liquidity event (i.e., and initial public offering or sale of the business) or otherwise producing cash returns by managing the business in such a way as to maximize profits and dividends.

مرحلة الحصاد

المرحلة الخامسة والأخيرة من سلسلة قيمة المشروع، في مرحلة الحصاد، يسعى المديرون التنفيذيون أو مجلس إدارة الشركة أو كلاهما إلى تزويد أصحاب الأعمال بالعائد على استثمارهم إما عن طريق السعي إلى إحداث سيولة «أي الطرح العام الأولي أو بيع الأعمال» أو إنتاج عوائد نقدية أخرى عن طريق إدارة الأعمال بطريقة تعظيم الأرباح وتوزيعات الأرباح.

or

أو

Liquidity Stage

The fifth and final stage of the Venture Value Chain. In the Liquidity stage, the company achieves liquidity for its shareholders outside investors, founders, and option-holding employees through a liquidity event. In a nutshell, the company returns money to investors at the Liquidity stage through some sort of sale event, whether that is an IPO, an M&A transaction or a recapitalization.

مرحلة السيولة

المرحلة الخامسة والأخيرة من سلسلة قيمة المشروع، في مرحلة السيولة، تحقق الشركة سيولة لمساهميها الآخرين بخلاف المستثمرين والمؤسسين والموظفين ذوي العقود الاختيارية من خلال إحداث سيولة. باختصار، تقوم الشركة بإرجاع الأموال للمستثمرين في مرحلة السيولة عبر نوع من حالات البيع، سواء كان ذلك الطرح العام الأولي، أو عملية الاندماج والاستحواذ أو إعادة الرسملة.

Paradigms

A set of rules and regulations (written or unwritten) that establishes or defines boundaries and tells people how to behave inside those boundaries in order to be successful.

النماذج الإدراكية

مجموعة من القواعد واللوائح - المكتوبة أو غير المكتوبة - التي تضع الحدود أو تحددها وتُطلع الناس على كيفية التصرف داخل تلك الحدود لكي تكون ناجحة.



Paradigm Paralysis

An inability to change the rules and regulations and therefore to change the perceptions and behaviors of an organization's members.

الشلل الإدراكي

عدم القدرة على تغيير القواعد واللوائح وبالتالي عدم القدرة على تغيير تصورات أعضاء المنظمة وسلوكياتهم.

Demographics

Data that describes a group of people in terms of their age, marital status, family size, ethnic background, gender, education, and income.

الإحصائيات السكانية

البيانات التي تصف مجموعة من الأشخاص من حيث: أعمارهم، وحالتهم، الاجتماعية، وحجم الأسرة، والخلفية العرقية، والجنس، والتعليم والدخل.

A/B Testing

Tests that identify which function or page has the best performance to be made available to an audience. It divides traffic into two, with two different versions to test which one generates more conversion.

اختبار أ/ب

اختبارات تحدد الوظيفة أو الصفحة ذات الأداء الأفضل، بهدف إتاحتها للجمهور، وتقسّم نسبة الزيارات خلال تلك الاختبارات إلى قسمين مختلفين من أجل اختبار أيهما ينتج المزيد من التحويل.

Focused Differentiation

focused differentiation strategy combines elements of two of the three generic business strategies identified by Michael Porter, management expert and author of Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors.

التمايز المركز

تجمع استراتيجية التمايز المركّز بين عاملين اثنين من إجمالي ثلاثة استراتيجيات تجارية عامة وضعها «مايكل بوترتر»، الخبير الإداري ومؤلف «الاستراتيجية التنافسية: أساليب تحليل الصناعات والمنافسين».

Just-In-Time Supply Method

Just-in-time method is an inventory strategy where materials are only ordered and received as they are needed in the production process. The goal of this method is to reduce costs by saving money on overhead inventory expenses. The company must be able to accurately forecast demand for goods and services for the just-in-time method to be effective.

أسلوب التوريد وقت الحاجة

استراتيجية مخزون حيث لا يتكرر طلب المواد واستلامها إلا إذا كانت مطلوبة في عملية الإنتاج. ويتمثل الهدف من ذلك الحد من التكاليف بتوفير المال المُنفق على النفقات العامة للمخازن. ويجب أن يكون بإمكان الشركة التنبؤ بدقة بالطلب على السلع والخدمات حتى يكون أسلوب التوريد حسب وقت الحاجة فعالاً.



Systems Analysis

In a broad sense, a general methodology (not a fixed set of techniques) that applies a 'systems' or 'holistic' perspective by taking all aspects of the situation into account, and by concentrating on the interactions between its different elements. It provides a framework in which of the experts in different fields can be combined to determine what must be done, and what is the best way to accomplish it in light of current and future needs. Although closely associated with data or information processing, the practice of SA has been in existence since long before computers were invented.

Key Performance Indicator (KPI)

A type of performance measurement companies use to evaluate an employee's or an activity's success.

تحليل الأنظمة

يعني هذا المصطلح بمعناه الشامل طريقة منهجية عامة - وليست مجموعة ثابتة من الأساليب - تطبق منظور «نظامياً» أو «شاملاً» من خلال وضع جوانب الموقف كافة في الاعتبار، ومن خلال التركيز على التفاعلات بين عناصره المختلفة. ويقدم هذا إطاراً يمكن الجمع خلاله بين آراء الخبراء من مختلف المجالات من أجل معرفة ما يجب فعله، والطريقة المثلى لتحقيقه في ضوء الاحتياجات الحالية والمستقبلية. رغم الصلة الوثيقة التي تربط هذا المصطلح بمعالجة البيانات أو المعلومات، إلا أن منهجية تحليل الأنظمة تلك كانت موجودة قبل اختراع الحاسب الآلي من مدة طويلة.

مؤشرات الأداء الرئيسة

أحد أنواع وحدات قياس الأداء التي تستعين بها الشركات في تقييم مدى نجاح الموظفين أو الأنشطة. يستخدم المشغلون في التسويق هذه المؤشرات لتسجيل التقدم المحرز على طريق تحقيق

Marketers look at KPIs to track progress toward marketing goals, and successful marketers constantly evaluate their performance against industry standard metrics. Examples of KPIs include CAC (Customer Acquisition Cost), blog traffic sources, and homepage views. Choose KPIs that represent how your marketing and business are performing.

الأهداف التسويقية، وعادة ما تستخدم الشخصيات الناجحة في مجال التسويق هذه المؤشرات بغرض تقييم أدائها ومضاهاته بالمقاييس المعيارية للصناعة. تشتمل أمثلة مؤشرات الأداء الرئيسة على عدة عناصر منها: تكلفة اقتناء عميل (CAC)، ومصادر حركة زوار المدونة، وعدد مرات زيارة الصفحة الرئيسة، لذا يتعين عليك اختيار مؤشر الأداء الذي يتماشى مع الأهداف التسويقية والتجارية التي تقوم بها.



مصطلحات المالية والمحاسبة

Finance / Accounting Terms





Finance and Accounting

Is the field of accounting concerned with the summary, analysis and reporting of financial transactions pertaining to a business.

الشؤون المالية والمحاسبة

مجال في المحاسبة يتعلق بتلخيص المعاملات المالية المتعلقة بالعمل وتحليلها وكتابة تقرير عنها.

Accounting

Is the process of identifying, recording, summarizing, formatting, and reporting financial or economic results or information.

المحاسبة

عملية التعرف على نتائج أو معلومات مالية أو اقتصادية وتسجيلها وتلخيصها وصياغتها وعمل تقرير عنها.

Accrue

A finance term; to accumulate. For example, interest on debt, or dividends on preferred stock accrue or accumulate over time, though payments or the maturity are on specific dates. Founders in startups often accrue some or all their salary until their company can afford to pay them.

تراكم «المستحقات»

مصطلح مالي للتكديس والجمع، مثل تراكم الفوائد على الدين أو الأرباح الموزعة على الأسهم الممتازة بمرور الوقت، في حين أن المدفوعات أو المستحقات تكون في مواعيد محددة. كثيراً ما يسمح مؤسسو المشاريع الناشئة بتراكم بعض المرتبات أو جميعها حتى تصبح الشركة قادرة على دفعها.



Asset

Finance/accounting term; an economic resource that is expected to help generate cash inflows or reduce cash outflows. For example: Laboratory equipment is an asset for biotechnology companies; such companies expect that the laboratory equipment will help company scientists create products to sell, thereby generating cash. Accounts receivable (A/R) is also an asset; if customers owe a company money for goods or services delivered, the company expect that they will pay the money they owed, thereby generating cash.

الأصل

مورد اقتصادي يُتوقع أن يولّد تدفقات نقدية أو يقلّل من المصروفات مثلاً، معدات المختبرات تعتبر من الأصول في شركات التكنولوجيا الحيوية. وتوقع هذه الشركات أن تساعد هذه المعدات علماء الشركة في إيجاد منتجات لبيعها، وبالتالي توليد النقد. أضف لذلك، تعتبر حسابات المدينين أصل من الأصول، فإذا كان العملاء يدينون للشركة بأموال مقابل السلع أو الخدمات المقدمة، فإن الشركة تتوقع أن يدفع العملاء هذه الأموال، وبالتالي توليد النقد.

Intangible Assets

Assets of a firm that are to physical in nature and therefore tend to be more difficult than physical assets to value.

الأصول المعنوية أو الأصول غير المادية

أصول الشركة غير الملموسة، مما يجعلها أكثر صعوبة في التقييم من الأصول المادية.



Example

A company's intellectual property, such as patents, trade secrets or software source code, are considered intangible assets.

مثال

الملكية الفكرية للشركة مثل: براءات الاختراع والأسرار التجارية ورموز مصادر البرمجيات تُعد من الأصول المعنوية.

Accounts Receivable

Finance/accounting term; often referred to simply as "receivables" or "A/R"; amounts of money that a business is currently owed by customers but has yet to receive. Simply, A/R is how much money the customers currently owe the business owner in the ordinary course of business.

حسابات المدينين

يشار إليها في غالب الأحيان ببساطة بـ «الذمم المدينة» أو «المقبوضات» ويرمز لها بـ «A/R»، ويُقصد بها المبالغ المالية التي يدين بها العملاء للشركة والتي لم تُستلم بعد. فهي ببساطة مقدار الأموال التي يدين بها العملاء في الوقت الحالي إلى صاحب العمل أو النشاط التجاري في سياق العمل المعتاد.

Accounts Payable

Finance/accounting term; often referred to simply as "payables" or "A/P"; amounts of money that a business currently owes to suppliers but has yet to pay.

الحسابات الدائنة

يشار إليها في غالب الأحيان ببساطة بـ «الذمم الدائنة» أو «مستحقات الدفع» ويرمز لها بـ «A/P» ويُقصد بها المبالغ المالية التي تدين بها الشركة للموردين والتي لم تُدفع بعد.



Simply, A/P is what the business owner currently owes to his suppliers of goods or services in the ordinary course of business.

فهي ببساطة مقدار الأموال التي يدين بها صاحب الشركة لمورديه في الوقت الحالي من سلع وخدمات في سياق العمل المعتاد.

Balance Sheet

Finance/accounting term; a financial statement that delineates a business's assets, liabilities, and shareholders' equity. This can be thought of as the statement of the net worth of a business. A business's assets minus its liabilities equal its shareholders' equity (i.e., net worth).

الميزانية

بيان مالي يحدد أصول الشركة والتزاماتها ورأسمال المساهمين. يُمكن أن يُنظر إليها على أنها بيان بأعمال الشركة. وبطرح التزامات الشركة من أصولها، فإنه يمكن الحصول على رأسمال المساهمين (أي القيمة الصافية).

Crowdfunding

Is the use of lesser amounts of capital from many individuals to finance a new business venture. Crowdfunding has the potential to increase entrepreneurship by expanding the pool of investors from whom funds can be raised beyond the traditional circle of owners, relatives and venture capitalists.

التمويل الجماعي

استخدام مبالغ مالية بسيطة من عدة أفراد لتمويل مشروع تجاري جديد، وهذا النوع من التمويل يتيح زيادة ريادة الأعمال وذلك بتوسيع كتلة المستثمرين الذين يمكن الاستفادة من تمويلهم خارج نطاق الدائرة التقليدية من الملاك والأقارب وأصحاب رؤوس المال الاستثمارية. كذلك يستفيد هذا النوع من التمويل من سهولة الوصول إلى الشبكات الواسعة



This style of funding makes use of the easy accessibility of vast networks of friends, family and colleagues through social media websites like Facebook, Twitter and LinkedIn to get the word out about a new business and attract investors.

من الأصدقاء والعائلة والزملاء عبر وسائل التواصل الاجتماعي مثل مواقع «فيسبوك» و«تويتر» و«لينكد إن» لنشر الفكرة عن المشروع الجديد وجذب المستثمرين.

Bond

Finance/accounting term; a formal debt certificates that include a promise to pay interest (in cash or accrued interest) at a specified annual interest rate and a promise to repay the principal amount, or face value, at a specific maturity date.

سند

شهادة دين رسمية، تتضمن تعهداً بدفع فائدة (نقداً أو فائدة متراكمة) بسعر فائدة سنوي محدد، وتعهداً بدفع المبلغ الأصلي أو القيمة الاسمية في تاريخ الاستحقاق المحدد.

Book Value

Finance/accounting term; the balance of an account, such as the property, plant and equipment, or equity accounts, shown on the accounting books of a company.

القيمة الدفترية

الرصيد المتبقي في حساب ما، مثل حسابات الممتلكات والمنشآت والمعدات أو حسابات الأسهم المدرجة في الدفاتر المحاسبية للشركة.



Example

مثال

The book value of equity equals the amount of equity contributed to a company, through purchases of common or preferred stock, plus the accumulated income (or loss) of the company. The startup manager shoulder that book value of equity is to necessarily an accurate measure of the valuation of your company.

القيمة الدفترية لرأسمال المساهمين تساوي مقدار الملكية المساهمة في الشركة من خلال عمليات شراء الأسهم العادية أو الممتازة، بالإضافة إلى الدخل المتراكم أو الخسائر المتراكمة للشركة. بالإضافة إلى أن تحمل مدير الشركة الناشئة للقيمة الدفترية لرأسمال المساهمين معياراً دقيقاً لتقييم الشركة.

Authorized Shares

The total number of shares of stock that a company is legally allowed to issue under its articles of incorporation; this is a number that is determined by state law based on the company's filing in the state in which it is incorporated or registered.

الأسهم المصرح بها

إجمالي عدد الأسهم المصرح قانوناً للشركة بإصدارها بموجب عقد تأسيسها. هذا العدد يحدده قانون الدولة، اعتماداً على تصنيف الشركة في دولة التأسيس أو التسجيل.



Capital Structure

Finance/accounting term owners' equity plus long-term debt; how a company is financed; shown on the assets side of the company's balance sheet.

Capital Structure explained:

A typical company's capital structure would include various pieces, or tranches, of debt and equity. The make-up of a capital structure is typically represented either in a capitalization table, where each instrument is laid out with the corresponding Riyal amounts and owners, or is represented by ratios, such as the debt-to-equity ratio, or the debt-to-total-capitalization ratio, or percentages (e.g., 30 % debt/70% equity). A typical start-up company is financed primarily with equity, so that its capital structure is comprised early 100% of equity.

هيكل رأس المال

مصطلح مالي/ محاسبي يطلق على الطريقة التي تمول الشركة بها أصولاً من خلال مزيج من حقوق الملكية والمديونية طويلة الأجل؛ والتي تظهر في جانب الأصول من الميزانية العمومية للشركة.

يمكن توضيح هيكل رأس المال كالاتي:

يتكون هيكل رأس المال الشركة عادةً من عدة أجزاء أو فئات من الدين والملكية، ويُدرج إجمالي هيكل رأس المال غالباً إما في جدول الرسملة، حيث يُدرج فيه كل صك مالي مع المبالغ والمالكين المعنيين، أو يُدرج في صورة معدلات، مثل معدل الدين إلى الملكية أو معدل الدين إلى إجمالي الرسملة، أو في صورة نسب مئوية (مثل 90% دين / 10% ملكية). وتمول الشركات الناشئة عادةً في المقام الأول برأسمال المساهمين، حيث يكون هيكل رأس المال فيها في البداية بنسبة 100% من رأسمال المساهمين.



Capital Call

The legal right of a firm to call, or demand, a portion of the money committed to it by an investor under a previous capital commitment; the act of making such a call. For example, when a venture capital firm (general partner, or G.P.) has received capital commitments from its limited partner (L.P.) investors for a venture capital fund, and decides to invest in a portfolio company, the VC makes a capital call to its L.P. investors to fund the new portfolio investment.

طلب دفعة من رأس المال

يشير هذا المصطلح إلى الحق القانوني للشركة بطلب أو المطالبة بجزء من المال الذي تعهد أحد المستثمرين بدفعه بموجب تعهد سابق برأس المال، أو إلى عملية الطلب نفسها. مثال: عند تلقي شركة رأسمال استثماري (شريك عام) تعهدات من شركاء الاستثمار المحدودين لتمويل برأسمال استثماري وقرارها بالاستثمار في شركة لإدارة محافظ الاستثمار، فإن صاحب رأس المال الاستثماري يرسل طلب بدفع رأس المال إلى المستثمرين الشركاء المحدودين لتمويل المحفظة الاستثمارية الجديدة.



Capital Commitment

A contractual agreement between an investor and a company or venture capital firm wherein the investor commits to provide up to a specified amount of capital (money), or any portion thereof, over an agreed-upon period.

تعهد برأس المال

اتفاقية تعاقدية بين المستثمر والشركة أو شركة رأسمال استثماري، حيث يلتزم المستثمر بتوفير مبلغ محدد من رأس المال أو أي قدر منه على مدار فترة زمنية متفق عليها.

Capitalization Table

Finance/accounting term; a.k.a. cap table; a chart or table that displays the specific make-up of a company's capital structure. A capitalization table lays out line-by-line the debt and equity instruments on a company's balance sheet, and who owns such instruments. In the start-up world, as most start-ups are financed with 100% equity, the capitalization table shows who owns how much of the company, and in which round or tranche each owner has invested, thus outlining the equity ownership of the company.

جدول الرسملة

جدول أو مخطط يعرض إجمالي هيكل رأس المال للشركة. وفي جدول الرسملة، يتم إدراج الدين والأدوات المالية لرأسمال المساهمين في ميزانية الشركة ومالك هذه الأدوات. وفي نطاق الشركات الناشئة حيث يتم تمويل غالبيتها من خلال رأسمال المساهمين بنسبة 100٪، يعرض جدول الرسملة أصحاب الملكية في الشركة ومقدار هذه الملكية ونوع الدورة أو الفئة التي استثمر فيها المالك. وبهذه الطريقة يتم تحديد ملكية رأسمال المساهمين في الشركة.



Capitalize

To fund or finance a business; provide capital to enable the business to fund initial startup, ongoing operations and/or growth.

يرسمل

يمول مشروع ويوفر رأس المال لإمكانية تمويل الشركة الناشئة واستمرار العمليات أو النمو.

Cash Flow

Finance/accounting term referring to the amount of cash that “flows” in and out of a business over a period. Cash flow means exactly what it sounds like: if your business is “cash flow negative,” you are spending more cash in each time period (typically per month or quarter) than you are taking in; conversely, if your business is “cash flow positive,” you are taking in more cash than you are spending.

التدفق النقدي

مقدار النقد المتدفق من الشركة وإليها على مدار مدة زمنية معينة، هذا يعني بالضبط كما يبدو على التسمية: إذا كان المشروع يولد تدفقاً نقدياً سالباً فإن نفقات صاحب المشروع في كل فترة زمنية - غالباً شهرياً أو بصورة ربع سنوية - أكثر من الإيرادات. وعلى العكس، إذا كان المشروع يولد تدفقاً نقدياً إيجابياً، فإن الإيرادات أعلى من النفقات.



Cash Flow Statement

Also, statement of cash flows; a standard finance/accounting statement that shows the amounts of cash that are spent by a business (cash outflows) and collected by that business (cash inflows) over a specified period, typically a quarter or year.

بيان التدفق النقدي

يسمى أيضاً ببيان التدفقات النقدية، وهو بيان معياري مالي/محاسبي يعرض مقدار النقد الذي يُنفق في المشروع (تدفق النقد الخارجي) والنقد الذي تحصّله الشركة (تدفق النقد الداخلي) على مدار مدة زمنية محددة، عادةً سنوياً أو ربع سنوياً.

Chart of Accounts

Finance/accounting term; numbered or coded list of all accounts (categories and subcategories of expenses and revenues) for a company. The chart of accounts is the basic bookkeeping or accounting tool of companies.

جدول الحسابات

قائمة مرقّمة أو مصنّفة بالرموز لجميع الحسابات: (الفئات والفئات الفرعية للنفقات والإيرادات)، الخاصة بالشركة. والجدول البياني للحسابات هو الأداة المحاسبية الأساسية أو أداة ضبط الحسابات الأساسية في الشركات.

Compound Interest

Finance/accounting term; in the case of a loan or bond where interest accrues but is to pay, the interest accrued is added to the principal amount of the loan or bond.

الفائدة المركبة

في حالة القرض أو السند الذي تتراكم فائدته ولكن يستحق دفعها، تُضاف الفائدة المتراكمة إلى المبلغ الأصلي للقرض أو السند، مما يزيد من المبلغ الأصلي،



This increases the principal amount, and interest new accrues on the higher amount.

ثم تتراكم فائدة جديدة على المبلغ الأصلي الزائد.

Conservative Case

In a financial model, or financial projections; the downside, or low case of a business's projections using the most conservative set of assumptions. The financial results for your conservative case should be worse than those for your base case (most likely assumptions) or your aggressive, or upside case (using the most optimistic assumptions).

الحالة التحفظية

في النموذج المالي أو التوقعات المالية، الحالة التحفظية هي الجانب السلبي أو الحالة الدنيا من التوقعات في المشروع باستخدام أكثر الافتراضات تحفظاً. ينبغي أن تكون النتائج المالية للحالة التحفظية أسوأ من نتائج الحالة الأساسية «لافتراضات الأكثر ترجيحاً» أو الحالة الأكثر تحدياً أو إيجابية (باستخدام الافتراضات الأكثر تفاؤلاً).

Consolidated Financial Statements

Finance/accounting term; combined financial statements of a parent company with those of all subsidiaries of the parent company as if the parent company and all its subsidiaries were one entity. If you look at the financial reports publicly issued by Fortune 500 companies, they are all consolidated financial statements representing all the businesses and subsidiaries of the parent company.

البيانات المالية الموحدة

بيانات مالية مشتركة للشركة الأم مع الشركات التابعة كما لو كانت الشركة الأم وجميع شركاتها التابعة كياناً واحداً. مثلاً التقارير المالية الصادرة علناً من الشركات الواردة في مجلة فورتنش 500 عبارة عن بيانات مالية موحدة تمثل جميع مشاريع الشركة الأم والشركات التابعة لها.



Cost of Goods Sold

Finance/accounting term (often abbreviated COGS); the incremental, direct cost of producing each product or service unit that is sold to customers; sometimes also referred to as variable cost. The selling price (revenue derived from selling an individual product or service unit) minus the COGS equals the gross margin or gross profit.

تكاليف السلع المباعة

اختصارها **COGS**، وهي التكلفة المتزايدة المباشرة لإنتاج كل وحدة من المنتجات أو الخدمات والتي تُباع إلى العملاء، وأحياناً يشار إليها بالتكلفة المتغيرة. عند طرح تكاليف السلع المباعة من سعر البيع (الإيراد المستمد من إحدى وحدات المنتج أو الخدمة) يكون الناتج هو الهامش الإجمالي أو الربح الإجمالي.

Coupon

Finance/accounting term; also known as coupon rate; the interest rate paid on a bond or other debt instrument.

قسمة

يُعرف أيضاً بمعدل القسمة، وهو سعر الفائدة المدفوع في سند أو أداة دين أخرى.

Credit Risk

Finance term; from a lender's perspective, the degree of risk (i.e., the likelihood, or probability) that a borrower will fail to repay the principal and interest of his/her loan according to the schedule stipulated in the loan agreement. Also used to refer to the borrower itself from a creditor's (lender's) perspective.

خطورة الائتمان

من منظور المقرض، هي درجة الخطورة (أي الأرجحية أو الاحتمالية) بأن يخفق المقرض في تسديد المبلغ الأصلي أو الفائدة على القرض وفقاً للجدول المنصوص عليه في اتفاقية القرض. كذلك يُستخدم المصطلح أيضاً للإشارة إلى المقرض نفسه من وجهة نظر الدائن (المقرض).

Creditor

Finance/accounting and/or legal term; a person or entity who is owed money; lender.

الدائن

مصطلح مالي/محاسبي أو قانوني، هو شخص أو كيان مدين له بأموال، المقرض.

Current Assets

Finance/accounting term; cash and other assets that are expected to be converted to cash or sold or consumed within one year in the ordinary course of business. Accounts receivable and cash are two types or classes of current assets.

الأصول المتداولة

النقد والأصول الأخرى المتوقع تحولها إلى نقد أو بيعها أو إهلاكها خلال سنة واحدة في سياق العمل المعتاد. حسابات المدينين والنقد هما نوعان أو فئتان من الأصول المتداولة.



Current liabilities

Finance/accounting term; liabilities such as debts that are expected to repay within one year in the ordinary course of business. Accounts payable are a type current liability.

الخصومات المتداولة

الالتزامات أو الخصوم مثل الديون المتوقع تسديدها خلال سنة واحدة في سياق العمل المعتاد. الحسابات الدائنة هي نوع من الخصوم المتداولة.

Customer Funding

A business arrangement between a vendor and its customer wherein the customer agrees to provide the vendor with some level of up-front funding in advance of delivery of the product or service. The intention of such arrangements is usually to partially or wholly fund a vendor's product development. The vendor benefits by receiving earlier cash flow that can help fund product development and obviate the need for as much external funding (reducing shareholder dilution).

تمويل العملاء

نوع من الترتيبات التجارية بين البائع وعميله ، والتي من خلالها يوافق العميل على تزويد البائع بقدر من التمويل مقدماً قبل تلقي المنتج أو الخدمة. يهدف هذا الترتيب إلى تمويل تطوير منتج البائع جزئياً أو كلياً، حيث يستفيد البائع من تلقي تدفق نقدي مبكر، يمكن أن يساعد في تمويل تطوير المنتج وتجنب الحاجة إلى قدر كبير من التمويل الخارجي «أي الحد من تخفيض قيمة الأسهم».

The customer, on the other hand, often benefits from such arrangements by getting an early look at a new product or technology, experiencing the ultimate benefits of the product sooner than it otherwise would, having disproportionate influence over the product's features and delivery schedule, and possibly special discounts off the eventual list price.

Debt

Borrowed funds; money, goods or services owed by one person or organization to another. From a finance/accounting standpoint, debt is money owed to another party (known as a creditor), whether that party is a bank (in which case the debt is a loan), an institutional investor (bonds or notes), or a supplier (supplier-extended credit terms). Accounts payable (A/P) (i.e., outstanding bills, or money owed for goods or services rendered) are too considered debt in accounting parlance.

أما العميل فيستفيد غالباً من هذه الترتيبات بالحصول على نظرة مسبقة لمنتج أو تقنية جديدة، والاستفادة القصوى من المنتج بشكل مبكر والتأثير في نحو متفاوت على صفات المنتج وجدول التسليم ويمكن أيضاً أن يتلقى العميل تخفيضات مميزة على قائمة الأسعار النهائية.

دين

أموال مقترضة، أو المال أو السلع أو الخدمات التي يدين بها أحد الأفراد أو المنظمات إلى فرد أو منظمة أخرى وينبغي لهذا الكيان أن يوفيقها. من وجهة نظر مالية/محاسبية، الدين مالٌ في ذمة شخص ينبغي تسديده إلى طرف آخر يسمى الدائن، سواء كان هذا الطرف مصرف - الدين في هذه الحالة عبارة عن قرض - أو جهات استثمارية مؤسسية - سندات أو أوراق مالية - أو مورّد (تمديد المورّد للشروط الائتمانية - . كذلك الحسابات الدائنة، أي الفواتير المستحقة أو المال المدين مقابل السلع والخدمات المقدمة.



Debt can take the form of loans, bonds, notes, credit cards, equipment financing, and a number of other instruments.

أيضاً تعتبر ديناً في لغة المحاسبة. يمكن أن يكون الدين في صورة قروض وسندات وأوراق مالية وبطاقات ائتمان وتمويل معدات وعدد من الأدوات المالية الأخرى.

Debt-to-Equity Ratio

Finance term, sometimes referred to by shorthand D/E; the ratio of debt to shareholders' equity on a company's balance sheet. D/E is calculated by dividing the sum of the debt on a company's balance sheet (bank loans, notes, etc.) by the sum of the shareholders' equity. The debt-to-equity ratio is a commonly-used measure of the strength of the capital structure of a business answering the important question, "How strong is the company's balance sheet?". Companies with low D/E ratios tend to be considered better credit risks than companies with high D/E ratios.

نسبة الدين إلى حقوق الملكية

مصطلح مالي يُختصر أحياناً D/E، وهو يُشير إلى معدل الدين إلى رأسمال المساهمين في ميزانية الشركة. يُحسب هذا المعدل بقسم مبلغ الدين في ميزانية الشركة - القروض المصرفية والأوراق المالية وغيرها - على مبلغ رأسمال المساهمين. يشيع استخدام معدل الدين إلى ملكية الأسهم لقياس قوة هيكل رأس المال لمشروع ما، وهو ما يجب على السؤال الأهم: ما مدى قوة ميزانية الشركة؛ فالشركات التي يقل فيها هذا المعدل، كثيراً ما يُنظر إليها على أنها أقل عرضة لمخاطر الائتمان أكثر من الشركات التي يرتفع فيها هذا المعدل.

Debt-to-Total Capitalization Ratio

Finance term defined as the ratio of debt to total capitalization (debt plus shareholders' equity) on a company's balance sheet. Like the debt-to-equity ratio, the debt-to-total capitalization ratio is a commonly-used measure of the strength of a business's capital structure or balance sheet. It is calculated by dividing the sum of the debt on a company's balance sheet (bank loans, notes, etc.) by the sum of the debt and equity on a company's balance sheet.

$$D/(D+E) = \text{debt-to-total capitalization ratio.}$$

Financial projections

Detailed financial statements, typically developed by a company's management, that represent the expected future financial results of a company;

نسبة الدين إلى إجمالي رأس المال

مصطلح مالي يشير إلى معدل الدين إلى رأس المال الإجمالي - الدين ورأسمال المساهمين - في ميزانية الشركة. على غرار معدل الدين إلى رأسمال المساهمين، ينشيع استخدام معدل الدين إلى إجمالي رأس المال لقياس قوة هيكل رأس المال أو الميزانية، ويُحسب عن طريق قسم مبلغ الدين في ميزانية الشركة (القروض المصرفية والأوراق المالية وغيرها) على مبلغ الدين ورأسمال المساهمين في ميزانية الشركة.

الدين / (الدين + رأسمال المساهمين) =
معدل الدين إلى إجمالي رأس المال

التوقعات المالية

البيانات المالية التفصيلية، التي تطورها إدارة الشركة عادةً، والتي تمثل النتائج المالية المستقبلية المتوقعة للشركة، عنصرٌ رئيسٌ في خطة عمل الشركة.



a key component of a company's business plan; a distilled version of financial projections should also appear in a company's executive summary and investor presentation.

يجب وضع نسخة منقحة من التوقعات المالية أيضاً في الملخص التنفيذي للشركة وعرض الاستثمارات التقديمي.

Depreciate

Finance/accounting term; to write off, or expense, the purchase price of a large expense or asset (e.g., equipment) over the useful life of the item.

تخفيض القيمة

تخفيض أو صرف سعر شراء لنفقات أو أصول كبيرة (مثل المعدات) على مدار العمر الإنتاجي لصنف ما.

Depreciation

Finance/accounting term; the act of depreciating; the expensing of the purchase price of a physical asset (e.g., a piece of equipment) over the useful life of the asset. Depreciation is to a cash expense, as equipment is paid for up-front or financed, while the cost is expensed over the useful life of the equipment (as opposed to when cash is paid to the vendor).

تخفيض القيمة

عملية إهلاك أو صرف لسعر الشراء لأصل مادي (كأحد المعدات) على مدار العمر الإنتاجي للأصل. الاستهلاك يكون على حساب النقد؛ حيث يُسدد مبلغ المعدات مقدماً أو يُموَّل، بينما تُصرف التكلفة على مدار العمر الإنتاجي للمعدة، على عكس عند الدفع النقدي للبائع.



Detailed Financials

In-depth financial statements; typically, a five-year set of pro forma (that is, predictive or forward-looking) financial statements (balance sheet, income statement and cash flow statement) which includes detailed expense build-up, clearly states the assumptions, and identifies key milestones and when capital will be deployed.

بيانات مالية مفصلة

قوائم أو بيانات مالية متعمقة، تكون عادةً عبارة عن بيانات مالية: الميزانية، وقائمة الدخل، وقائمة التدفق النقدي أولية «متوقعة أو استباقية» لمدة خمس سنوات، تتضمن تراكم النفقات المفصلة وتورد الافتراضات بوضوح وتحدد المراحل البارزة ووقت توظيف رأس المال.

Dilute

Finance/accounting term; to proportionally reduce; to reduce a person or entity's proportional (i.e., percentage) equity ownership, typically by issuing and selling new equity (stock) to other shareholders.

تخفيض قيمة الأسهم

التقليل النسبي من قيمة ملكية شخص أو كيان للأسهم، وكثيراً ما يكون من خلال إصدار وبيع أسهم جديدة إلى مساهمين آخرين.



Dilution

Finance/accounting term; the act of diluting; the reduction in proportional (percentage) ownership of each current shareholder of a company that results from the issuance of new shares. For the entrepreneur or startup manager, dilution refers to the extent to which your personal proportional ownership of your company declines when the company issue new shares, whether during raising equity capital (by selling newly-issued shares to investors), or through stock option plans to motivate employees.

تخفيض قيمة الأسهم

هو عملية تقليل قيمة الملكية النسبية لدى كل مساهم حالي في الشركة نتيجة إصدار أسهم جديدة. بالنسبة لرؤاد الأعمال أو مديري الشركات الناشئة، يشير تخفيض قيمة الأسهم إلى مدى انخفاض الملكية الذاتية النسبية للشركة عند إصدار الشركة لأسهم جديدة، سواء كانت أثناء رفع رأسمال المساهمين (عن طريق بيع أسهم مصدرة حديثاً إلى المستثمرين) أو من خلال خطط خيارات الأسهم لتحفيز الموظفين.

Financial Statements

Finance/accounting term; a set of financial accounting tables that together describe the financial performance of a company or business unit for the most recently completed period (typically a year or quarter);

القوائم المالية

هي عملية تقليل قيمة الملكية النسبية لدى كل مساهم حالي في الشركة نتيجة إصدار أسهم جديدة. بالنسبة لرؤاد الأعمال أو مديري الشركات الناشئة، يشير تخفيض قيمة الأسهم إلى مدى انخفاض الملكية الذاتية النسبية للشركة عند إصدار الشركة لأسهم جديدة.



often also summarize financial results from prior periods for comparison purposes; financial statements are typically comprised of an income statement (a.k.a. a profit and loss statement, or P&L), a cash flow statement, and a balance sheet.

سواء كانت أثناء رفع رأسمال المساهمين (عن طريق بيع أسهم مصدرة حديثاً إلى المستثمرين) أو من خلال خطط خيارات الأسهم لتحفيز الموظفين.

Financing Round

a discrete fund-raising event for a company, usually occurring over the course of several weeks to more than a few months, during which the company raises financing with a specific series of stock or security, at a set price or valuation. Each time a company raises money, it completes a financing round.

A company will set a goal to raise a set amount of capital in each round at a certain valuation or price per share. Once that amount of money is raised, the round is closed. In the case of preferred stock, each financing round is referred to as a series (e.g., Series A, or Series B).

جولة تمويلية

فعالية مستقلة لجمع الأموال للشركة؛ تحدث غالباً على مدار عدة أسابيع وتزيد كحد أقصى لبضعة شهور؛ حيث تجمع الشركة خلالها الأموال بسلسلة معينة من الأسهم أو الأوراق المالية، وذلك بسعر أو تقدير محدد. في كل مرة تنجح الشركة في جمع الأموال، فإنها تكون قد أتمت جولة تمويلية. تضع الشركة هدفاً بجمع قدر معين من رأس المال في كل جولة بسعر أو تقدير محدد لكل سهم. عند جمع ذلك القدر، تنهي الشركة الجولة. في حالة الأسهم الممتازة، يُشار إلى كل جولة تمويلية بالسلسلة، مثل: السلسلة «أ» والسلسلة «ب» وهكذا.



Friends and Family Financing

a form of startup funding in which the entrepreneur asks friends and family members for investments in an early-stage business. This is frequently the first financing round for young companies often when a company is just being launched and is still far from producing a product and generating revenue and typically precedes financing by angels, venture capitalists and/or banks. (Referred to by some cynics as the friends, family and fools round, implying that very-early-stage companies will often raise money from anyone willing to give them money, sometimes including individuals lacking in financial acumen or venture-investing experience or perspective.

تمويل الأصدقاء والعائلة

نوع من التمويل الناشئ يطلب فيه رائد الأعمال من أصدقائه وأفراد عائلته تقديم استثمارات في المراحل المبكرة لمشروع ما. كثيراً ما تكون هذه هي الجولة التمويلية الأولى في الشركات الناشئة، خاصةً عند انطلاق شركة جديدة، وأمامها الكثير لإنتاج منتج وتوليد الإيرادات، وتواصل تمويلها عن طريق المستثمرين الرعاة أو الممولين أو من يُطلق عليهم بالمستثمرين الملائكة، و/أو أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية و/أو المصارف. (يطلق عليها الانتقاديون «الجولة التمويلية من الأصدقاء والأقارب والمجانين» على أساس أن الشركات في أولى بداياتها تتجه غالباً لجمع الأموال من أي شخص على استعداد لتقديم المال، وأحياناً يفتقد هذا الشخص للحكمة المالية أو الخبرة أو الرؤية الاستثمارية.

Common Stock

Finance/accounting term; equity or stock ownership of a company representing owners who have the lowest-priority, or a “residual,” interest in the company. In other words, in a liquidity event such as the sale of a company of all its assets, common stockholders get paid last, only after the principal amounts owed senior debt-holders, subordinated debt-holders, and preferred stockholders are paid.

سهم عادي

رأسمال المساهمين، أو ملكية الأسهم في شركة ما، والخاص بالمالكين ذوي الأولوية الأقل أو الفائدة «المتبقية» في الشركة. بعبارة أخرى، في حالة التصفية، كما في بيع الشركة لجميع أصولها، يكون المساهمون أصحاب الأسهم العادية هم آخر من يتلقون أموالهم، وذلك فقط بعد دفع المبالغ الأصلية المدينة لكبار الدائنين والدائنين التابعين والمساهمين أصحاب الأسهم الممتازة.

Discount Rate

Finance/accounting term; rate used to discount cash flows to determine the present value of future expected cash flows. In finance, it is accepted that S.R. 1 today is worth more than S.R.1 tomorrow. A company's discount rate allows it to determine how much S.R.1 tomorrow (or one-year from now, or ten years from now) is worth today.

معدل الخصم

معدل يُستخدم لتخفيض التدفقات النقدية من أجل تحديد القيمة الحالية من التدفقات النقدية المستقبلية المتوقعة. في مجال التمويل، من المعروف أن الريال السعودي اليوم قيمته أكبر غدًا، ويتيح معدل الخصم للشركة تحديد كم ستكون قيمة الريال السعودي المستقبلية (بعد سنة واحدة من الآن أو بعد عشر سنوات) في الوقت الحالي.



Gross Margin

Finance/accounting term; a ratio, usually expressed as a percentage, equal to the selling price minus the cost of goods sold (COGS) i.e., the gross profit divided by the selling price. Gross margin is essentially the same as gross profit, but expressed as a percentage of selling price or revenue rather than in absolute Riyals.

Example

Some industries, such as software, are inherently high-gross margin businesses, since the cost to produce each incremental unit (the cost of the CD or the electronic download from the company's website) is near- zero compared to its selling price. If a software company charges S.R. 280.00 per unit for its product and incurs a production cost (disc and packaging), or cost of goods sold, then its gross margin

الهامش الإجمالي

معدل، يُعبّر عنه عادةً بنسبة مئوية، وهو يساوي سعر البيع مطروحاً منه تكلفة السلع المباعة، أي الربح الإجمالي مقسوماً على سعر البيع. الهامش الإجمالي في مضمونه هو الربح الإجمالي، ولكن يعبر عنه بالنسبة المئوية لسعر البيع أو الإيراد بدلاً من القيمة المطلقة للريال.

مثال

بعض مجالات الصناعة، مثل صناعة البرمجيات، هي في ذاتها صناعات ذات هوامش ربح عالية، على أساس أن تكلفة إنتاج وحدة تزايدية (تكلفة القرص المدمج أو تنزيل برنامج من موقع الشركة) تكاد تكون منعدمة بالمقارنة بسعر بيعها. فإذا كان سعر شركة البرمجيات على الوحدة ٢٨٠ ريال سعودي لمنتجها وتتحمل الشركة تكلفة إنتاج (القرص والتعبئة) أو تكلفة السلع المباعة بقيمة ٧ ريال سعودي، فيكون حساب الهامش الإجمالي كالآتي:

(٢٨٠-٧ريال) / ٢٨٠ريال=٩٧,٥٪، وبذلك يكون الربح الإجمالي في هذا المثال ٢٧٣ ريال سعودي لكل وحدة.



is calculated as $(S.R. 280 - S.R.7) / S.R.280 = 97.5\%$. The gross profit in this example is S.R.273 per unit. In a shoe store, the gross margin on a pair of S.R.100 shoes are determined by subtracting the cost to the store of acquiring the product (as opposed to its original cost of production by the manufacturer). Therefore, if a given pair of shoes is acquired by the store for S.R.50 and sold for S.R.100 (referred to in the retail industry as 100% mark-up), then the gross margin is calculated as $(S.R.100 - S.R.50) / S.R.50 = 100\%$.

في محل أحذية، يتحدد الهامش الإجمالي لحذاء قيمته ١٠٠ ريال سعودي بطرح تكلفة المحل المالك للمنتج (في مقابل تكلفة الإنتاج الأصلية على جهة التصنيع). ولذلك، إذا اشترى المحل الحذاء بمبلغ ٥٠ ريال سعودي وباعه بمبلغ ١٠٠ ريال سعودي (ويُشار إلى ذلك في مجال تجارة التجزئة بزيادة السعر بنسبة ١٠٠٪)، فيتم حساب الهامش الإجمالي كالآتي: $(١٠٠-٥٠\text{ريال}) / ٥٠\text{ريال} = ١٠٠\%$.

Gross Profit

Finance/accounting term; equal to the selling price minus the cost of goods sold (COGS); the same as gross margin, but expressed in absolute Riyals as opposed to as a percentage of revenue.

For example

if some electronic device costs the firm S.R.20 in labor and materials, and it sells

الربح الإجمالي

يساوي سعر البيع مطروحاً منه تكلفة السلع المباعة، مثله مثل الهامش الإجمالي، ولكن يُعبر عنه بالقيمة المطلقة للريال بدلاً من النسبة المئوية للإيراد.

مثال

إذا كُف أحد الأجهزة الإلكترونية الشركة بمبلغ ٢٠ ريالاً من حيث العمالة والمواد،



for S.R.50, the gross profit is S.R.30 on each unit, If the company provides a service, the gross profit is the difference between the billing rate to the customer (client) and the cost of the labor for that service (plus any supporting materials or equipment used). For example, an engineering firm might charge S.R.1,500 for some contract plans, and the firm's cost of producing those is S.R.900 of labor rate plus S.R.100 in printing (S.R.1,000 total). The gross profit is then S.R.1,500 minus S.R.1,000, or S.R.500 on each contract completed.

Break-Even Point

This is the point in the annual output where the number of units sold, or number of services provided, produces enough gross profit to cover all the fixed overhead costs of operations. For example, a S.R.100 gross profit per unit of output is first

وتبيع الشركة الجهاز بقيمة ٥٠ ريالاً، فتكون قيمة الربح الإجمالي ٣٠ ريالاً على كل وحدة. وإذا قدمت الشركة خدمة، يكون الربح الإجمالي هو الفرق بين معدل الفواتير على العميل وتكلفة العمالة لهذه الخدمة (بالإضافة إلى أي مواد تكميلية أو معدات مستخدمة). فمثلاً إذا كانت شركة هندسة تتقاضى مبلغ ١٥٠٠ ريال سعودي لبعض المخططات للعقود، وكانت تكلفة إنتاج هذه المخططات ٩٠٠ ريال سعودي معدل عمالة ١٠٠٠ ريال سعودي للطباعة (إجمالي ١٠٠٠ ريال سعودي)، فإن الربح الإجمالي ١٥٠٠ ريال مطروحاً منه ١٠٠٠ ريال، أي ٥٠٠ ريال لكل عقد مكتمل.

نقطة التعادل

هي النقطة في الناتج السنوي حيث تُنتج عدد الوحدات المباعة أو الخدمات المقدمة ربحاً إجمالياً كافياً لتغطية جميع المصاريف العامة الثابتة للعمليات. على سبيل المثال، يُطبَّق الربح الإجمالي بقيمة ١٠٠ ريال سعودي للوحدة الواحدة أولاً على معدل استنفاد النقد الشهري بقيمة ١٠٠٠٠ ريال سعودي.



applied to the company's monthly burn rate of S.R.100,000. Once 1,000 units have been sold, the company has reached its break-even point, and every unit sold after that point brings in pure profit to the company, as the fixed overhead has already been covered.

وبمجرد بيع ١٠٠٠ وحدة، تكون الشركة قد وصلت إلى نقطة التعادل، وكل وحدة تُباع بعد هذه النقطة تولد ربحاً صافياً للشركة، على أساس أن المصاريف العامة الثابتة قد غُطيت بالفعل.

Income

Finance/accounting term; revenues minus expenses. income statement: finance/accounting term; the profit-and-loss statement of a company.

الدخل

الإيرادات مطروحاً منها النفقات، قائمة الدخل: هي بيان الشركة للربح والخسارة.

Interest Rate

Finance/accounting term; the percentage applied to the principal amount of a loan or bond used to calculate the Riyal amount of interest charged. Interest rate x principal amount = interest.

سعر الفائدة

النسبة المئوية المطبَّقة على المبلغ الأصلي لقرض أو سند، والتي تستخدم في حساب مبلغ الفائدة بالريال المفروضة. سعر الفائدة × المبلغ الأصلي = الفائدة.



Investment Banking

The process of linking organizations to investors through securities offerings. Investment banks underwrite securities offerings, such as bonds, preferred stock, or common stock offerings, and sell the securities to other financial institutions, such as mutual funds or brokerage houses that make a market in the securities. Investment banks also offer advisory services, such as mergers and acquisitions (M&A) advisory services, or other corporate finance advisory services.

Line of Credit

Finance term; frequently referred to by its acronym, LOC; a mechanism by which a company arranges ongoing short-term borrowing from a bank. A line of credit functions very much as if it were a company's credit card:

الصيرفة الاستثمارية

عملية الربط بين المنظمات والمستثمرين بواسطة عروض الأوراق المالية. تؤمّن المصارف الاستثمارية عروض أوراق مالية، مثل السندات أو الأسهم الممتازة أو عروض الأسهم العادية وتكتتبها، وتبيع الأوراق المالية إلى مؤسسات مالية أخرى، مثل صناديق الاستثمار المشتركة وشركات الوساطة المالية التي تتيح سوقاً للأوراق المالية. تتيح المصارف الاستثمارية أيضاً خدمات استشارية، مثل استشارات بخصوص الاندماج والاستحواذ، أو خدمات استشارية أخرى تتعلق بتمويل الشركات.

خط الائتمان

كثيراً ما يُشار إليها بالاختصار LOC، وهو آلية ترتب الشركة عن طريقها القروض المستمرة قصيرة الأجل من المصرف. خط الائتمان بمثابة حد كبير كبطاقة ائتمان للشركة؛ حيث يضع المصرف سعراً لفائدة الاقتراض مقابل حد الائتمان،



the bank sets an interest rate for borrowing against the line of credit, an upper credit limit, and rules governing the schedule of repayment.

أي الحد الأقصى للائتمان، ويحدد قواعد جدول التسديد.

Net income/loss

Finance/accounting term, simply as earnings; the income or loss remaining after deducting all expenses from revenues, depreciation and amortization.

الدخل الصافي / الخسارة الصافية

تشير ببساطة إلى المكتسبات، الدخل أو الخسارة المتبقية بعد خصم جميع النفقات من الإيرادات والإهلاك والاستهلاك.

Operating Expenses

Finance/accounting term; expenses related to the operations of the business (e.g., salaries, rent, office equipment, depreciation, selling and administrative expenses, etc.).

مصروفات التشغيل

النفقات المرتبطة بتشغيل الأعمال أو المشروع مثل الرواتب، والإيجار، ومعدات المكتب، والإهلاك، ومصروفات البيع، والمصروفات الإدارية، وغيرها.

Operating income

Finance/accounting term; also referred to as operating profit; profits from operations calculated by subtracting the cost of goods

دخل التشغيل

يُشار إليه أيضاً بأرباح التشغيل، وهي الأرباح العائدة من تشغيل العمليات؛ تحتسب بطرح تكلفة السلع، أو الخدمات المباعة وتكلفة تشغيل الأعمال



(or services) sold (COGS), as well as the costs to run the business (salaries, rent, etc.) known as operating expenses, from revenue. Operating income measures the health of the core business before taking into account the effects of financing charges, such as interest.

Operating Margin

Finance/accounting term; operating income as a percentage of revenues. Operating margin measures the health of an organization's business operations by showing operating profitability on a percentage basis, which allows for apples-to-apples comparisons with larger and smaller businesses.

Shareholders' equity

Accounting/finance term; the residual ownership in an organization after deducting liabilities.

- الرواتب و الإيجار وغيرها - ، والتي تعرف بمصروفات التشغيل من الإيراد. ويقيس دخل التشغيل سلامة جوهر العمل أو المشروع قبل الأخذ بالاعتبار آثار رسوم التمويل، مثل الفوائد.

هامش التشغيل

إيرادات التشغيل كنسبة مئوية للإيرادات. يقيس هامش التشغيل سلامة عمليات تشغيل منظمة ما بعرض الربحية التشغيلية على أساس النسبة المئوية، مما يتيح المقارنة بين عنصرين متشابهين بين المشاريع الكبيرة والصغيرة.

رأسمال المساهمين

الملكية المتبقية في منظمة ما بعد طرح الخصوم.



Stockholders

Is the owner of one or more shares of a corporation's, considered to be separate from the corporation and as a result will have limited liability as far the corporation's obligations.

حملة الأسهم

مالك واحد أو أكثر من أسهم إحدى الشركات، وهم يعتبرون مستقلين عن الشركة، وبالتالي تكون لهم مسؤولية محدودة بقدر التزامات الشركة.

Working Capital

Finance/accounting term; defined as the excess of current assets over current liabilities. In practice, working capital is the capital, or money, you need to fund the day to day cash needs of a business.

رأس المال العامل

فائض الأصول المتداولة على الخصوم المتداولة. عملياً، هو رأس المال أو الأموال التي تحتاجها الشركة لتمويل الاحتياجات النقدية اليومية المعتادة للعمل.

Zero Coupon

Adjective: finance/accounting term; describing a debt instrument (a bond or note) that pays no cash interest during its life or for a portion of its life.

قسمة بدون فائدة

أداة دين «سند أو ورقة مالية» لا تقدم فائدة نقدية أثناء مدة سريانها أو لجزء من مدة سريانها.



Burn Rate

The rate often cash outflow, or the rate (monthly, quarterly, or yearly) at which a company's cash outflows exceed the company's cash inflows; in other words, the rate at which a startup business is using up, or "burning through," its cash. Every company has a fixed amount of overhead costs that must be paid every month, regardless of the level of sales activity. This burn rate is how much cash the firm goes through in a typical month for things like rent or mortgage for facilities; all kinds of insurance (liability, workers compensation and property, for example); salaries and payroll for employees; the marketing budget; royalty fees or other license agreement fees paid to partners; telephones; IT infrastructure, including Internet connections and web hosting;

معدل استنفاد

معدل التدفق الخارجي للنقد، أو معدل تجاوز التدفق النقدي الخارجي للشركة للتدفق النقدي الداخلي (شهرياً أو ربع سنوياً أو سنوياً). بعبارة أخرى، هو معدل استنفاد الشركة الناشئة أو حرقها للنقد الخاص بها؛ حيث إن لكل شركة مقدار ثابت من المصروفات العامة التي يجب دفعها شهرياً، بصرف النظر عن مستوى نشاط المبيعات. ويعد معدل استنفاد النقد هو مقدار النقد الذي تواجهه الشركة في الشهر المعتاد مقابل أمور مثل إيجار أو رهن المنشآت، والضرائب العقارية، وجميع أنواع التأمينات مثل: تأمين المسؤولية، تعويض العاملين، التعويض عن الممتلكات، والرواتب، والضرائب على أجور العاملين، وميزانية التسويق، ورسوم الامتياز أو أي رسوم أخرى لاتفاقيات الترخيص التي تُدفع للشركاء، والاتصالات الهاتفية، والبنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات بما فيها اتصالات الإنترنت، و استضافة المواقع، والأبحاث وتطوير المنتجات، وضبط الحسابات أو المحاسبة والأتعاب القانونية.



research and product development; and bookkeeping/accounting and legal fees. Break-even sales activity is based on how much cash the company burns through every month.

فنشاط المبيعات المتعادل يعتمد على مدى استنفاد الشركة للنقد في كل شهر.

Commercial Bank

Banking services provided to commercial organizations (corporations and partnerships) and individuals; typically refers to traditional banking services, such as checking and savings bank accounts, cash management accounts, interest bearing accounts, and loans.

المصرف التجاري

مصرف يقدم خدمات بنكية للمؤسسات التجارية: الشركات، والشراكات، والأفراد، ويُشير عادةً إلى الخدمات المصرفية التقليدية، مثل حسابات الشيكات وحسابات الادخار المصرفية وحسابات إدارة النقد والحسابات المدرة للفوائد إلى جانب القروض.

Compound Annual Growth Rate

Often referred to by abbreviation CAGR; the annual growth in revenues of a company, a marketlike or an industry factoring in annual compounding (like the concept of compound interest).

معدل النمو السنوي المركب

كثيراً ما يُشار إليه بالاختصار CAGR، ويُقصد به النمو السنوي في إيرادات شركة، أو سوق أو صناعة ما وإدراجه مع المركب السنوي (مثل مفهوم الفائدة المركبة).



Example

If marketlike has aggregate revenues of S.R.100 million in the year 2016, and then experiences a CAGR of exactly 20 % over the next three years, then its 2017 revenues are $(1.20 \times \text{S.R.}100,000,000 = \text{S.R.}120,000,000)$; its 2016 revenues are $(1.20 \times \text{S.R.}120,000,000 = \text{S.R.}144,000,000)$; and its revenues in 2017 are $(1.20 \times \text{S.R.}144,000,000 = \text{S.R.}172,800,000)$. In other words, compounding means that the interest rate is applied to previous period's numbers.

Exchange Ratio

Financial term, referring to convertible securities such as convertible preferred stock and convertible bonds; the ratio at which the new securities are issued in exchange for the old securities when the convertible security holder exercises his/her conversion right.

مثال

إذا كانت الإيرادات الإجمالية لأحد الأسواق ١٠٠ مليون ريال سعودي عام ٢٠١٦، ثم خضعت لمعدل النمو السنوي المركب بنسبة ٢٠٪ تماماً على مدار السنوات الثلاث التالية، فإن إيراداتها لعام ٢٠١٧ هي $(١,٢٠ \times ١٠٠,٠٠٠,٠٠٠ \text{ ريال} = ١٢٠,٠٠٠,٠٠٠ \text{ ريال})$ ، وإيراداتها لعام ٢٠١٦ هي $(١,٢٠ \times ١٢٠,٠٠٠,٠٠٠ = ١٤٤,٠٠٠,٠٠٠ \text{ ريال})$ ، وإيراداتها لعام ٢٠١٧ هي $(١,٢٠ \times ١٤٤,٠٠٠,٠٠٠ = ١٧٢,٨٠٠,٠٠٠ \text{ ريال})$. بعبارة أخرى، يُقصد بالمركب أن سعر الفائدة يُطبق على أرقام الفترات السابقة.

معدل الصرف

يُشير إلى الأوراق المالية القابلة للتحويل مثل الأسهم الممتازة القابلة للتحويل والسندات القابلة للتحويل. معدل الصرف هو النسبة التي تصدر عندها الأوراق المالية الجديدة مقابل الأوراق المالية القديمة، وذلك حين يستخدم حامل الورقة المالية القابلة للتحويل حقه في التحويل.



Institutional Financing

(Or funding) Typically refers to funding that a startup company receives from venture capitalists; usually takes the form of equity investment capital (i.e., the startup company issues additional shares of stock, which it sells to the VC in exchange for cash at a negotiated price per share).

التمويل المؤسسي

يُشير عادةً إلى التمويل الذي تتلقاه الشركات الناشئة من أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية، وهي غالباً تكون في صورة أسهم رأسمال استثماري (أي أن الشركة الناشئة تصدر أسهم إضافية وتبيعها إلى أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية نظير مبلغ نقدي بسعر متفاوض عليه لكل سهم).

Institutional Investor

Term used for organizations possessing extremely large amounts of money, that make multiple financial investments and oversee their investment portfolio. Examples of institutional investors include pension funds, mutual funds, university endowments, foundations, insurance companies, corporate treasuries and money management firms.

Example: Most limited partner investors in large venture capital funds are institutional investors (as opposed to high-net-worth individuals).

المستثمر المؤسسي

مصطلح يُستخدم مع المنظمات التي تمتلك قدرًا ضخمًا من المال، والتي لديها استثمارات مالية عديدة وتراقب حافظاتها الاستثمارية. من الأمثلة للجهات الاستثمارية المؤسسية: صناديق المعاشات التقاعدية وصناديق الاستثمار المشتركة والهبات الجامعية والمؤسسات وشركات التأمين وخزانات الشركات وشركات إدارة الأموال.

فمثلاً، معظم المستثمرين الشركاء المحدودين في صناديق رأس المال الاستثمارية الكبيرة هم جهات استثمارية مؤسسية (على خلاف الأفراد ذوي الأصول المالية الكبيرة).



Lender

A person or entity that lends money to another; typically, a bank, but sometimes an individual investor or institutional investor.

مُقرض

شخص أو كيان يقرض المال إلى شخص أو كيان آخر، وعادةً ما يكون مصرفاً، لكن يمكن أن يكون المقرض أيضاً مستثمراً منفرداً أو مستثمراً مؤسسياً.

Leveraged Buyout

Abbreviated LBO, a transaction in which a leveraged buy-out firm (LBO firm or LBO shop) acquires a business, using debt to fund at least 50% of the purchase price. This type of liquidity event is most often seen in traditional bricks-and-mortar businesses with the consistent cash flow necessary to support the buyer's debt service.

الاستحواذ بالاقتراض

يُختصر بـ LBO، وهو نوع من المعاملات تستحوذ فيه شركة استحواذ بالاقتراض على أحد المشاريع عن طريق المديونية لتمويل 50% على الأقل من سعر الشراء. يشيع هذا النوع من السيولة في الشركات أو المشاريع التقليدية ذات الوجود المادي، وذلك في ظل وجود التدفق النقدي المستمر اللازم لدعم خدمة مديونية المشتري.

Leveraged Recapitalization

Like an LBO, a transaction where a management team, sometimes partnering with an investor or investment firm, purchases a company,

إعادة الرسملة بالاقتراض

نوع من المعاملات مشابه للاستحواذ بالاقتراض؛ حيث يشتري فريق إدارة، أحياناً من خلال شراكة مع مستثمر أو شركة استثمار، شركة باستخدام الديون لتمويل 50% على الأقل من سعر الشراء.



using debt to fund at least 50% of the purchase price. This type of liquidity event is typically seen in traditional bricks-and-mortar, businesses with consistent cash flow to support debt service. Leveraged recapitalizations are also known as management buyouts (MBOs).

يشيع هذا النوع من السيولة في الشركات أو المشاريع التقليدية ذات الوجود المادي، وذلك في ظل وجود التدفق النقدي المستمر اللازم لدعم خدمة المديونية. ويُطلق على هذا المفهوم أيضاً اسم «استحواد إداري بالاقتراض».

Leverage

To borrow money (use debt capital rather than equity capital) to fund a business or project, with the goal of increasing return on equity.

الرفع المالي

اقتراض الأموال (رأسمال بدّيّن بدلاً من رأسمال المساهمين) لتمويل شركة أو مشروع بهدف زيادة العائد على حقوق الملكية.

Liquidation

The process of turning assets into cash to pay creditors. Companies in dire financial trouble contemplate liquidation to potentially return more value to shareholders than in a bankruptcy scenario.

التصفية

عملية تحويل الأصول إلى نقد لسداد أموال الدائنين. تنظر الشركات التي تمر بأزمة مالية إلى التصفية على أنها تدّر قيمة أعلى للمساهمين أكثر منها في حالة الإفلاس.



Liquidation Preference

Term included in many venture capital financing agreements. States that the investors in each round will receive a set multiple of their investment before investors in earlier rounds see any return. For example, investors in a B round deal with a 2x liquidation preference would receive 2x their investment before investors in the A rounds and earlier received a return.

الأفضلية عند التصفية

مصطلح كثيراً ما يُذكر في اتفاقيات تمويل رأس المال الاستثماري. يبين هذا المصطلح أن المستثمرين في كل جولة تمويلية يتلقون ضعف استثماراتهم قبل أن يتلقى المستثمرين في الجولات السابقة أي عائد. مثلاً، المستثمرون في الجولة (ب) الذين لديهم ضعف الأفضلية يتلقون ضعف استثماراتهم قبل أن يتلقى المستثمرين في الجولة (أ) والجولات السابقة أي عائد.

Liquidity

The ability for shareholders to sell or trade their stock holdings i.e., to convert their stock shares to liquid cash.

السيولة

قدرة المساهمين على بيع أو تداول الأسهم الخاصة بهم، أي تحويل الأسهم إلى نقدية متاحة.

Liquidity Event

An event that enables shareholders of a privately-held company to convert their illiquid ownership shares into cash.

حدث السيولة

حدث يتيح للمساهمين في شركة ذات ملكية خاصة بتحويل أسهم الملكية غير السائلة إلى نقد. عادةً، تتيح الشركات الناشئة السيولة لمساهميها من خلال



Most typically, startups achieve liquidity for their shareholders through one of three types of liquidity events: an initial public offering (IPO); a sale of the company or its assets in an M&A transaction; or a leveraged buyout or management buyout.

أحد أنواع هذه الأحداث: الاكتتاب العام، أو بيع الشركة أو أصول الشركة عن طريق الاندماج والاستحواذ، أو الاستحواذ بالاقتراض، أو الاستحواذ الإداري بالاقتراض.

Loan

Money borrowed by a company; a form of debt. A company can borrow money from any individual, company or institution, though loans are generally provided by financial institutions such as commercial and investment banks.

قرض

المال الذي تقترضه الشركة، وهو شكل من أشكال الدين. يمكن أن تقترض شركة المال من أي شخص أو شركة أو مؤسسة، إلا أن القروض تقدمها على وجه العموم المؤسسات المالية مثل المصارف التجارية والاستثمارية.

Lower of Cost or Market

Adjective: financial term, abbreviated LCM or LOCOM; valuation convention for portfolio companies used by some venture capital funds and other investors where investments are listed on the books at the lower of either the cost of the original investment or the market value of the investment.

أقل في التكلفة أو من السوق

مصطلح مالي اختصاره LCM أو LOCOM، يصف أحد تقاليد التقييم لدى الشركات المدرجة في الحافظات الاستثمارية، والذي تستخدمه بعض صناديق رأس المال الاستثماري والمستثمرين الآخرين حيث تدرج الاستثمارات في الدفاتر بأقل من قيمة تكلفة الاستثمار الأصلي أو قيمة



Some VCs prefer other valuation methods, since LCM understates fund performance during the life of a fund.

Margin

Profit, typically expressed as a percentage of gross sales or revenue; the difference between what something costs, and what it is sold for.

Market Maker

Financial/Wall Street term; a brokerage house or investment bank that specializes in buying or selling a specific security of a specific issuer for creating a liquid market for buyers and sellers of that security, and to make money in the process by charging a spread (margin) between the purchase price and the sales price of that security. Investment banks and brokerage firms typically make a market in many securities issued by multiple different companies.

سوق الاستثمار ويفضل بعض أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية طرق التقييم الأخرى لأن هذا الإجراء يُقلل من أداء الأموال أثناء مدة الصندوق.

هامش (الربح)

يُعبّر عنه عادةً بالنسبة المئوية لإجمالي المبيعات أو الإيرادات، وهو الفرق بين سعر التكلفة وسعر البيع.

صانع سوق

مصطلح مالي استثماري، يُشير إلى شركة وساطة مالية أو مصرف استثماري متخصص في بيع وشراء نوع معين من الأوراق المالية خاصة بجهة إصدار معينة، من أجل توفير سوق ذي سيولة مالية لبائعي ذلك النوع من الأوراق المالية ومشتريها، ومن أجل كسب المال أثناء تلك العملية بتغيير الهامش بين سعر شراء هذه الورقة المالية وسعر بيعها. في غالب الأحيان، تكون شركات الوساطة المالية والمصارف الاستثمارية هي الجهات التي تتولى صناعة سوق للعديد من الأوراق المالية الصادرة من الشركات المختلفة.

Net income/Loss Margin

Financial/accounting term, often referred to a nest margin; the income (profit) or loss remaining after deducting all expenses from revenues, expressed as a percentage of revenues. Margin calculations allow for comparisons between different-sized businesses.

الدخل الصافي / هامش الخسارة

يُشير هذا المصطلح إلى الدخل (الربح) أو الخسارة المتبقية بعد خصم جميع المصروفات من الإيرادات، ويُعبّر عنه بالنسبة المئوية من الإيرادات. ويتيح حساب الهامش كذلك المقارنة بين الشركات بمختلف أحجامها.

Paid-in Capital

Finance/accounting term; equity investments in a company. The cumulative amount of paid-in capital for a company at any given point in time is shown as a line item on the liabilities and shareholders' equity side of the company's balance sheet.

رأس المال المدفوع

استثمارات رؤوس أموال المساهمين في الشركة. يظهر المبلغ المتراكم لرأس المال المدفوع للشركة، في أي مدة معينة، كبنء أساسي في الجزء الخاص بالتزامات المساهمين وحصص ملكيتهم في ميزانية الشركة العمومية.

Price

The amount of money a business charges customer per unit for a product or service. To set the formal, listed price of a product or service.

السعر

مبلغ من المال تتقاضاه الشركة من العملاء نظير كل وحدة من المنتج أو الخدمة، ويُدرء في قائمة أسعار المنتج أو الخدمة ليكون ثابتاً رسمياً.



Price Sensitivity

Economics/marketing term, a.k.a. price sensitivity of demand, or demand sensitivity; the degree to which unit demand for a business's products or services (i.e., the market's desire to buy) falls when prices are raised, or rises when prices are reduced.

Example

a) We're fortunate that the market for Product A has low price sensitivity: when we raised prices by 20 percent, we sold the same number of units the following quarter. [In this case, the market can also be described as price insensitive; i.e., demand doesn't change appreciably with a change in price.]

b) When we lowered the price of Product B by 5%, we stimulated an immediate 25% increase in unit sales, showing that market to be highly price sensitive.

حساسية السعر

مصطلح اقتصادي/تسويقي، ويُعرف أيضاً بحساسية الطلب للسعر، أو حساسية الطلب، وهو يشير إلى درجة انخفاض الطلب على منتجات أو خدمات شركة معينة (أي الإقبال على الشراء في السوق) عند ارتفاع الأسعار، أو ارتفاعها عند تخفيض الأسعار.

مثال

(أ) من حسن الحظ أن سوق المنتج «أ» ذو حساسية سعر منخفضة؛ فعندما رفعنا الأسعار بنسبة ٢٠٪، بيعت عدد الوحدات ذاتها في ربع السنة التالي (في هذه الحالة، يمكن وصف السوق بأنه ذو حساسية منعدمة للسعر، أي أن الطلب لا يتأثر إلى درجة كبيرة بتغير السعر).

(ب) عندما خفضنا سعر المنتج «ب» بنسبة ٥٪، زادت مبيعات الوحدة بنسبة ٢٥٪ على نحو فوري، وهو ما يدل على أن السوق ذو حساسية كبيرة للسعر.



Principal Amount

Finance term; a.k.a. face value, or face amount; in the case of debt, the amount a borrower promises to repay at or by a specific maturity date.

المبلغ الأصلي

مصطلح مالي يُعرف أيضاً بالقيمة الاسمية، وهو يصف المبلغ الذي يتعهد المقترض، في حالة الدين، بتسديده في موعد استحقاق معين أو بحلول ذلك الموعد.

Private Banking Services

Full-service banking and financial services offered generally to high-net-worth individuals by larger commercial banks and financial institutions. Also known as private client services.

الخدمات المصرفية الخاصة

خدمات مصرفية ومالية كاملة تقدمها المصارف التجارية الكبيرة والمؤسسات المالية غالباً للأفراد ذوي الأصول المالية الكبيرة. وتُعرف أيضاً بخدمات العملاء الخاصة.

Private Equity

Equity capital invested in a private company. The three primary sectors of the private equity market are traditional private equity, or LBO (leveraged buy-out), venture capital and real estate.

الأسهم الخاصة

رأس المال المستثمر في شركة خاصة. يتم ذلك عبر نطاق ثلاثة قطاعات رئيسية لسوق الأسهم الخاصة وهي: الأسهم الخاصة التقليدية، أو الاستحواذ بالاقتراف أو رأس المال الاستثماري والعقاري.



Pro Forma Financial Statements

Financial statements intended to represent the future financial performance of a company; often prepared to represent the predicted financial performance of company after a certain hypothetical or expected future event occurs. For example, if a company is planning to acquire another firm or to raise new capital, it will prepare pro forma financial statements to represent what the combined entity will look like in terms of anticipated financial structure and future performance.

القوائم المالية الأولية

قوائم تمثل الأداء المالي المستقبلي للشركة، تُعد لإظهار الأداء المالي المتوقع للشركة بعد وقوع حدث افتراضي أو متوقع في المستقبل. على سبيل المثال، إذا كانت الشركة تخطط للاستحواذ على شركة أخرى أو جمع رأسمال جديد، فإنها تتولى إعداد قوائم مالية أولية تمثل الكيان المركب الذي ستكون عليه الشركة فيما يتعلق بالهيكل المالي المتوقع والأداء المستقبلي.



Pro Rata

Finance/legal term; reflective of proportional shares or ownership. An individual's or entity's pro rata share is their due or proportional share. The term pro rata share is often used when discussing ownership, financing, and fundraising.

Example

If you own 50% of a company, your pro rata share of the profits will be 50%. If the company were to raise S.R.2 million in its next financing round and you were asked to invest your pro rata share, you would invest S.R.1 million (or 50 percent of S.R.2 million). If you didn't invest at least S.R.1 million, your ownership stake of 5% would be diluted (proportionally reduced).

نسبي

صفة للأسهم أو الملكية النسبية. السهم التناسبي لفرد أو كيان ما هو السهم المستحق أو النسبي. كثيراً ما يُستخدم لفظ «السهم التناسبي» عند مناقشة الملكية أو التمويل أو جمع الأموال.

مثال

إذا كنت تمتلك ٥٠٪ في شركة ما، فإن سهمك النسبي في الأرباح يكون ٥٠ ريالاً. وإذا كانت الشركة ستجمع ٢ مليون ريال سعودي في جولاتها التمويلية التالية، وطلب منك استثمار سهمك النسبي، فإنك ستستثمر ١ مليون ريال سعودي (أو ٥٠ ريالاً من ٢ مليون ريال سعودي). أما إذا لم تستثمر على الأقل ١ مليون ريال سعودي، فإن نطاق ملكيتك بنسبة ٥٠ ريالاً ستخفض قيمته بالتناسب.

Receivables

Accounting term; informal vernacular for accounts receivable.

المقبوضات

لفظ آخر مختصر للحسابات المدينة أو الذمم المدينة.



Return on Equity

Abbreviated ROE, indicator of profitability of a company. et income less preferred dividends over common equity, expressed as a percentage.

العائد على حقوق المساهمين

مؤشر على ربحية الشركة, حيث يقسم الدخل الصافي الأقل تفضيلاً على الأسهم العادية, ويُعبّر عنه بالنسبة المئوية.

Return on Cash equity

(Contributed or invested equity): indicator of profitability of a company. et income less preferred dividends over cash equity (contributed or invested equity) equity, expressed as a percentage. Cash equity equals the sum of all cash equity invested in the company in all of its financing rounds.

العائد على الأسهم النقدية (الحصص المساهمة أو المستثمرة)

مؤشر على ربحية الشركة, حيث يقسم الدخل الصافي على الأسهم النقدية «الحصص المساهمة أو المستثمرة», ويُعبّر عنه بالنسبة المئوية. تساوي الأسهم النقدية مجموع الأسهم النقدية المستثمرة في الشركة في جميع جولاتها التمويلية.

Run Rate

Annualized revenue; the result of extrapolating recent financial results for a period shorter than one year (e.g., results for the most recent quarter or half year) to represent a full-year period; that is, the result of annualizing recent results. This method is often used to characterize the performance of early-stage, high-growth businesses, since annualizing the revenue run rate of a company based on its latest quarter may be far more impressive (and arguably more representative) of the company's current status than the potentially far smaller revenue number from its last full fiscal year.

Example

Whereas a startup has produced revenue of S.R.800,000 in the past twelve months, S.R.500,000 of that amount has been generated in the most recent quarter.

نسبة مستمرة

إيراد محسوب على أساس سنوي. وهي ناتج استخلاص النتائج المالية المؤخرة لمدة زمنية تقل عن سنة واحدة (مثل نتائج آخر ربع أو نصف سنة) لتمثل سنة كاملة؛ أي أنها ناتج حساب أحدث النتائج على نحو سنوي. كثيراً ما تُستخدم هذه الطريقة لوصف أداء الشركات المبتدئة ذات مستويات النمو العالية، على اعتبار أن حساب النسبة المستمرة للإيرادات، على أساس سنوي اعتماداً على الشهور الثلاثة الأخيرة، قد يكون أكثر مدعاةً للإعجاب، بل قد يكون أكثر تمثيلاً لوضع الشركة الراهن، في مقابل رقم الإيراد الأقل بكثير في نهاية آخر سنة مالية كاملة للشركة.

مثال

نفرض أن أحد الشركات الناشئة قد أنتجت إيراداً يبلغ ٨٠٠٠٠٠ ريال سعودي في الشهور الاثني عشر الماضية، وقد ولدت ٥٠٠٠٠٠ ريال سعودي من هذا المبلغ في ربع السنة الأخيرة. وعن طريق حساب نتاج آخر ربع



By annualizing the last quarter's results (i.e., multiplying that quarter's results times 4), the company can claim it is generating revenue at a S.R.2 million run rate.

من السنة على أساس سنوي أي بضرب نتائج ربع السنة في ٤، فيمكن أن تدعي الشركة، بأنها تولد إيراداً بنسبة مستمرة تبلغ ٢ مليون ريال سعودي.

Financial Paper Security

A financial instrument, such as a stock or bond, used by legal entities such as company or government agencies to raise money from individual or institutional investors.

ورقة مالية

أداة مالية، مثل السهم أو السند، تستخدمها الكيانات القانونية مثل الشركات أو الهيئات الحكومية لجمع المال من المستثمرين الأفراد أو المؤسسات الاستثمارية.

Strike Price

Finance/accounting term; the price per share specified in an individual's stock option at which the grantee (holder of the option) has the right to purchase stock from the company once that option vests. The strike price for options is set by the company's board of directors, and is adjusted from time to time for new options granted by the company.

سعر التنفيذ

سعر محدد لكل سهم، والذي من خلاله يمكن للمستفيد - صاحب الخيار - أن يشتري أسهماً في الشركة عند استحقاق هذا الخيار. يحدد مجلس الإدارة سعر تنفيذ الخيارات، ويُعدّل من وقت إلى آخر عند منح خيارات جديدة من الشركة. يؤدي سعر التنفيذ إلى تجميد سعر الشراء المستقبلي للفرد مقابل عدد معين من الأسهم في وقت منح الخيار. بذلك، في حالة نجاح الشركة وانعكاس هذا النجاح بزيادة سعر السهم،

The strike price “locks in” an individual’s future purchase price for a given number of shares at the time that option is granted. Therefore, if the company succeeds and its success is reflected by a rise in its stock price, an individual option holder, once his/her grant vests, can purchase shares at a discount to the company’s then-current share price. On the other hand, if the company’s stock price drops over the vesting period, the option’s strike price will reflect a premium over the post-vesting stock price a phenomenon known as the option being under water.

يحق لحامل الخيار عند استحقاقه أن يشتري أسهماً بخصم على سعر سهم الشركة الجاري وقتها. من الناحية الأخرى، إذا انخفض سعر التنفيذ لسهم الشركة على مدار مدة استحقاق الخيار، فسيعكس سعر التنفيذ مبلغاً إضافياً فيما بعد استحقاق سعر التنفيذ، ويُعرف الخيار حينها بأنه دون المستوى الطبيعي.

Supplier Financing

Arrangements with a business’s suppliers to provide funding either through extended or generous credit terms, or through partnered product development; one way for small or early-stage companies to reduce the need for outside financing.

تمويل الموردين

يشير إلى الترتيبات التي تُجرى مع موردي شركة معينة لتقديم التمويل، إما من خلال شروط ائتمان ممتدة أو ميسرة، أو من خلال تطوير المنتج القائم على الشراكة. تُعد هذه إحدى الطرق التي تلجأ إليها الشركات الصغيرة أو المبتدئة لتخفيف الحاجة إلى التمويل الخارجي.



Upside Case

About a financial model, or financial projections: the financial model scenario (also known as aggressive case or optimistic scenario) that uses management's most aggressive (i.e., optimistic) assumptions that is, assumptions that revenues will begin sooner and/or rise faster, and that the costs of doing business will be limited or contained. The financial projections resulting from your upside case assumptions should be better than those for your conservative case (lowest) and base case (medium).

Affiliated Company

Finance/accounting term; if «Company A» owns between 20% and 50% of the voting equity shares of «Company B,» then «B» is considered an affiliated company of «A» for accounting and financial reporting

الحالة الإيجابية

حالة تصف نموذجاً مالياً أو توقعات مالية، وتُنشِير إلى السيناريو (يُعرف أيضاً بالحالة الأكثر تحدياً أو سيناريو التفاؤل) الذي يستخدم أكثر افتراضات الإدارة تفاؤلاً، أي الافتراض بأن الإيرادات سوف تتاح في وقت أقرب و/أو تزداد بصورة أسرع، وأن تكاليف ممارسة الأعمال ستقيّد أو تخفّف. ينبغي أن تكون التوقعات المالية للحالة الإيجابية أفضل من نتائج الحالة التحفظية (أقلها) والحالة الأساسية بدرجة متوسطة.

الشركة التابعة

في حالة امتلاك شركة (أ) النسبة بين ٢٠٪ و ٥٠٪ من أسهم ملكية شركة (ب) فإن الشركة (ب) تعتبر شركة تابعة للشركة (أ) فيما يخص أغراض المحاسبة وإعداد التقارير المالية.



Venture Capital

Is money provided by investors to startups and small businesses with perceived long-term growth potential. This is a very important source of funding for startups that doesn't have access to capital markets. Venture capital can also include managerial and technical expertise. Most venture capital comes from a group of wealthy investors, investment banks and other financial institutions that pool investments or partnerships. The downside for entrepreneurs is that venture capitalists usually get a say in company decisions, in addition to, a portion of the equity.

رأس المال الاستثماري

يُشير هذا المصطلح إلى الأموال المقدمة من المستثمرين للشركات الناشئة والصغيرة مع وجود إمكانات للنمو المحسوس على المدى الطويل. يمثل رأس المال الاستثماري (أو المُخاطر) مصدراً هاماً جداً لتمويل الشركات الناشئة التي لا يُتاح لها الوصول إلى أسواق رأس المال. يمكن لرأس المال الاستثماري أن يشتمل أيضاً على الخبرة الإدارية والفنية. يأتي معظم رأس المال المُخاطر من مجموعة من المستثمرين الأثرياء وبنوك الاستثمار والمؤسسات المالية الأخرى التي تجمع الاستثمارات أو الشراكات. يتمثل الجانب السلبي عند رجال الأعمال في أن أصحاب رؤوس الأموال عادةً ما يكون لهم رأي في قرارات الشركة، بالإضافة إلى نسبة من حقوق الملكية .

Base Case

In reference to a financial model, or financial projections. The expected case of the model using the assumptions that management deems most likely to occur. The financial results for your base case should be

الحالة الأساسية

تصف نموذجاً مالياً أو توقعات مالية، وتشير إلى الحالة المتوقعة للنموذج اعتماداً على الافتراضات التي ترجحها الإدارة. ينبغي أن تكون النتائج المالية



better than those for your conservative case but worse than those for your aggressive, or upside case.

للحالة الأساسية أفضل من نتائج الحالة التحفظية، ولكن أسوأ من نتائج الحالة الإيجابية أو التفاؤلية.

Angel Investor

Or angel, also known as a business angel or informal investor, is an affluent individual who provides capital for a business startup, usually in exchange for convertible debt or ownership equity. A small but increasing number of angel investors organize themselves into angel groups or angel networks to share research and pool their investment capital, as well as to provide advice to their portfolio companies.

المستثمر الملائكي

فرد ثري يقدم رأس المال للشركات الناشئة غالباً مقابل سندات قابلة للتحويل أو حصص في المشروع. في كثير من الأحيان، يجتمع عدد من المستثمرين الممولين معاً لتشكيل مجموعة استثمارية أو شبكات استثمارية يشتركون فيها بالاستثمارات والبحوث، بالإضافة إلى تقديم المشورة لشركاتهم الاستثمارية.

Amortize

To allocate a large expense, such as research and development or closing fees paid to lenders, over the period that that expense benefits the company.

الإطفاء (الاستهلاك)

يُشير هذا المصطلح إلى تخصيص كمية كبيرة من المصروفات، مثل رسوم البحث والتطوير والإغلاق المدفوعة إلى المقرضين، طوال المدة التي تستفيد منها الشركة من هذه المصروفات. في حالة تسديد الشركة للمصروفات،

When a business amortizes an expense, that amortized expense is recorded on the company's income statement when the cash expense is incurred, but rather as a series of amortization expenses spread out over the amortization period.

-Amortization: the act of amortizing an expense over the useful life of the expense item.

-Amortization period: the period of time over which a large expense item is amortized on the company's income statement. The amortization period for a given expense item is typically determined based on that item's useful life.

تُسجل المصروفات المطفأة في قائمة دخل الشركة عند تكبد المصاريف النقدية، وذلك كمجموعة من مصاريف الإطفاء التي وزعت طوال مدة الإطفاء.

- الإطفاء: استهلاك المصروفات طوال العمر الإنتاجي لبنود المصروفات.

- مدة الإطفاء: الفترة التي يُستهلك خلالها بنود كبيرة من المصروفات على قائمة دخل الشركة. تُحدّد مدة الإطفاء لبند المصروفات على أساس العمر الإنتاجي لذلك البند.

Convertible Bond

A bond or debt instrument with a provision allowing the holder or the issuer to convert the security from a debt (borrowing) instrument to an equity instrument (common stock or other equity security)

سند القرض قابل للتحويل

سند أو صك دين مع نص يسمح لحامل أو محرّر الدين بتحويل الضمان من أداة دين «اقتراض» إلى أداة حق ملكية «الأسهم العادية أو غيرها من حقوق الملكية» للشركة المحرّرة؛ وتحدث مثل هذه



of the issuing corporation; such conversions typically occur at a predetermined exchange ratio stipulated in the convertible bond.

التحويلات عادة عند سعر صرف محدد سلفاً ومنصوص عليه في السند القابل للتحويل.

Convertible Preferred Stock

A preferred stock issuance that is convertible to common stock of the issuing corporation at a set per-share price known as the exchange ratio.

الأسهم الممتازة القابلة للتحويل

إصدار أسهم ممتازة تكون قابلة للتحويل إلى أسهم عادية للشركة المحرّرة عند سعر محدد لكل سهم يعرف بمعدل الصرف.

Debtor

A person or entity who owes money to another person or entity (a debtor owes money to a creditor or lender).

المدين

الشخص أو الكيان الذي يدين بالمال لشخص أو كيان آخر، المدين يجب عليه دفع أموال إلى الدائن أو المقرض.

Financial Investor

An investor (individual or firm) who makes investment decisions primarily based on the prospect for financial gain; financial investors tend to use financial skills

المستثمر المالي

مستثمر - فرد أو شركة - يتخذ القرارات الاستثمارية في المقام الأول على أساس احتمال تحقيق مكاسب مالية. يميل المستثمرون الماليون إلى استخدام المهارات والطرق المالية لزيادة العائدات وإدارة المخاطر.

and methods to increase returns and manage risks. (By contrast, strategic investors typically companies make investment decisions based on the prospect of strategic benefit for their organization, such as future access to a key new technology or product.)

Example

Venture capitalists are classic examples of financial investors; their partnership agreements with their limited partner investors stipulate that they will strive to invest their fund(s) in such a way as to try to maximize financial return for their investors.

Fund

A pool of committed capital dedicated to investment in a specific asset class; for example, a venture capital fund is a professionally-managed fund dedicated to investing in high-potential private companies.

وعلى النقيض من ذلك، فإن المستثمرين الاستراتيجيين - وعادة الشركات - يتخذون قرارات استثمارية استناداً إلى احتمال تحقيق فائدة استراتيجية لمنظمتهم، مثل إمكانية الوصول في المستقبل إلى تكنولوجيا أو منتج أساسي جديد).

مثال

يعد أصحاب رأس المال الاستثماري أمثلة تقليدية للمستثمرين الماليين؛ تنص اتفاقيات شراكتهم المبرمة مع مستثمريهم الشركاء المحدودين على أنهم سيسعون جاهدين إلى استثمار الأموال بطريقة تحاول تعظيم العائد المالي لمستثمريهم.

صندوق رأس المال

مجموع رأس المال الملتزم به المخصص للاستثمار في فئة أصول محددة؛ على سبيل المثال، صندوق رأس المال الاستثماري هو صندوق يدار مهنيًا ويخصص للاستثمار في الشركات الخاصة ذات الإمكانيات العالية.



Fund Vintage

The year a fund was formed (typically refers to the year it was closed)

Example:

A venture capital fund that was closed in July 2017 is a “2017-vintage fund.”

عام فتح الصندوق

العام الذي نُشكّل به الصندوق، عادة ما يشير إلى العام الذي أُغلق به الصندوق.

مثال:

صندوق رأس المال الاستثماري الذي أُغلق في يوليو ٢٠١٧ هو «صندوق الدخل لعام ٢٠١٧».

Grant

A type of funding typically provided by government agencies or non-profit foundations. If your company wins a grant, this is “free money” i.e., the grant does not purchase an ownership stake in your company, and your company does not have to pay it back.

منحة

نوع من التمويل تقدمه عادة الوكالات الحكومية أو المؤسسات غير الربحية. إذا فازت شركتك بمنحة، فهذا يعني «مالاً مجانياً»، أي أن المنحة لا تشتري حصة ملكية في شركتك، ولا يتعين على شركتك أن تسدها.

Maturity Date

In the case of debt, the date when the total principal amount of the debt outstanding must be repaid.

تاريخ الاستحقاق

في حالة الدين، التاريخ الذي يجب فيه سداد المبلغ الإجمالي الرئيس للدين المستحق.



Member Interest

Legal/finance term; ownership interest in an LLC (limited liability company), serving a similar function to stock in a corporation.

حصة الأعضاء

مصطلح قانوني/مالي، حصة ملكية في شركة ذات مسؤولية محدودة (LLC)، تقوم بوظيفة مماثلة للأسهم في شركة.

Merchant Account

A bank account that allows your business to process credit card purchases.

حساب التاجر

حساب مصرفي يسمح لنشاطك التجاري بالتعامل مع مشتريات بطاقات الائتمان.

Post-money Valuation

The value original worth of an entire company immediately after a financing round. A company's post-money valuation is equal to the pre-money valuation (i.e., the value set immediately prior to the financing round) plus the amount of money raised in the financing round.

تقييم بعد النقد

قيمة القيمة الأصلية للشركة بأكملها مباشرة بعد جولة التمويل. إن تحديد قيمة الشركة بعد الحصول على نقد يساوي تحديد قيمتها السابقة للنقد، أي القيمة المحددة مباشرة قبل جولة التمويل، بالإضافة إلى مبلغ الأموال التي جُمعت في جولة التمويل.



Pre-money Valuation

The financial value or worth established for a company immediately prior to a financing round. The pre-money valuation plus the Riyals amount raised in the financing round equals the post-money valuation.

تحديد القيمة السابق للنقد

القيمة المالية المقررة لشركة مباشرة قبل جولة التمويل. ويعادل تحديد القيمة قبل الحصول على النقد مع مبلغ الريالات الذي تم جمعه في جولة التمويل تحديد القيمة بعد النقد.

Profit and Loss

Often referred to by its acronym, P&L **a)** shorthand for a profit and loss statement, an alternative name for an income **b)** statement informal name for a business unit or strategic business unit, a stand-alone business within a larger company that is managed and accounted for separately.

الربح والخسارة

يشار إليها غالباً بالرمز P&L **أ)** اختزال لبيان الربح والخسارة، واسم بديل لبيان الدخل. **ب)** اسم غير رسمي لوحدة أعمال أو وحدة أعمال استراتيجية؛ وهي أعمال مستقلة ضمن شركة أكبر تُدار وتحسب بشكل منفصل (انظر وحدة الأعمال).

Pre-seed Investment

Pre-seed Investment is defined as the first investment the startup receives, generally it is done by an angel investor, but can also be done by incubators and accelerators.

الاستثمار التأسيسي

يعرف بالاستثمار التأسيسي كأول استثمار تستقبله الشركة الناشئة، والذي عادة ما يقوم به مستثمر ملائكي، لكن يمكن أيضاً أن تقوم حاضنات الأعمال ومسرعات النمو بهذا الدور.

Strategic Investor

An investor (typically a company) that invests primarily for strategic rather than financial (return) purposes for example, in order to gain future access to a key new technology or product. (By contrast, financial investors make investment decisions primarily based on the prospect of a strong financial return.)

المستثمر الاستراتيجي

مستثمر - عادة ما يكون شركة - يستثمر في المقام الأول لأغراض استراتيجية وليست مالية «عائد»، على سبيل المثال: من أجل الوصول في المستقبل إلى تكنولوجيا جديدة أو منتج رئيس جديد. على النقيض من ذلك، يتخذ المستثمرون الماليون قرارات استثمارية تستند في المقام الأول إلى احتمال تحقيق عائد مالي قوي.

Example

Corporation Z, a large record company, made a strategic investment in a minority equity stake in the startup digital music distributor;

على سبيل المثال

شركة Z، شركة تسجيل كبيرة، استثمرت استثماراً استراتيجياً في حصة أقلية بشركة موزع موسيقى رقمية على أمل معرفة المزيد عن التسويق في وسائل الإعلام



they did so in the hopes of learning more about online media marketing, with the possibility of eventually acquiring the startup.

على الإنترنت، مع احتمالية تملك هذه الشركة الناشئة في نهاية المطاف.

Valuation

The measure of how much a company is worth.

التقييم

قياس مدى قيمة الشركة.

Valuation Analysis

The process of determining the value of an asset or company.

There are many techniques for conducting valuation analysis, and it is often partially objective and partially subjective. Approaches used in valuation analysis include: the analysis of market multiples of comparable companies, and discounted cash flow analysis based on pro forma financial projections.

تحليل التقييم

منهجية تحديد قيمة الأصل أو الشركة. هناك العديد من التقنيات لإجراء تحليل التقييم، وغالباً ما تكون موضوعية جزئياً وذاتية جزئياً. من النهج المستعملة في تحليل التقييم: تحليل مضاعفات السوق للشركات المماثلة، وتحليل التدفقات النقدية المخصومة بناءً على التوقعات المالية الأولية.

“Earned” Income

A quid pro quo arrangement in which there is a direct exchange of product or service for monetary value. “Earned” income for a nonprofit does not include such things as corporation or foundation grants, government grants or subsidies, contributions from individuals, or in-kind donation of products or services. Most earned income strategies mounted by a nonprofit are designed to cover more of a social program’s cost, not necessarily to make a profit.

الدخل «المكتسب»

تسوية على سبيل المقايضة؛ بالتبادل المباشر للمنتج أو خدمة مقابل قيمة نقدية. لا يشمل الدخل «المكتسب» للمنظمات غير الربحية أشياء مثل منح الشركات أو المؤسسات، أو المنح الحكومية أو الإعانات، أو المساهمات من الأفراد، أو التبرع العيني من المنتجات أو الخدمات. وقد صممت معظم استراتيجيات الدخل المكتسب التي دشنتها منظمة غير ربحية بهدف تغطية المزيد من تكلفة البرنامج الاجتماعي، وليس بالضرورة لتحقيق الربح.

Financial Return on Investment

The part of the “double bottom line” concerned with the cash flow, profitability, balance sheet and other financial results necessary for a business to succeed.

العائد المالي على الاستثمار

جزء من «ثنائي المحصلة» المعني بالتدفقات النقدية والربحية، والميزانية العمومية، والنتائج المالية الأخرى اللازمة لنجاح الأعمال التجارية. وسوف تختلف النتائج اللازمة اعتماداً على نوع الأعمال الاجتماعية.



The necessary results will differ depending upon the type of business and the desired results may be substantially different for a social purpose business venture.

التجارية وتختلف النتائج المرجوة إلى حد كبير للمشروع التجاري ذي الغرض

Capital

Wealth (e.g. money or goods) that can be used to produce more wealth. Commonly, capital refers to money that can be used to start and maintain a business.

رأس المال

ثروة (مثل المال أو السلع) يمكن تسخيرها لإنتاج ثروة أكبر. عادة ما يشير رأس المال إلى المال الذي يمكن تسخيره لبدء الأعمال التجارية والإعانة عليها.

Credit

The extension of money to someone with the agreement that it will be repaid later; i.e. a loan.

الائتمان

إمداد شخص بالمال، مع الاتفاق على تسديده في وقت لاحق، كالقرض على سبيل المثال.

Creditworthy

Financially sound enough to be offered a loan.

مستحق الائتمان

سليم من الناحية المالية بما يكفي لتقديم القرض له.



Character

Takes into account a person's repayment history with all the loans they have taken out in the past, their work history, and other behaviors such as honesty in filling out applications

الشخصية

يأخذ في الاعتبار تاريخ سداد شخص ما مع جميع القروض التي تحصل عليها في ما مضى، بالإضافة لتاريخ عمله، وسلوكياته الأخرى مثل الصدق في ملء الطلبات.

Capacity

How capable a person is financially of taking on a loan a picture of an individual's income and his or her existing debt obligations.

الأهلية

مدى قدرة الشخص مالياً على أخذ قرض، وصورة عن دخل الفرد والتزامات سداد الدين الخاصة به والحالية.

Collateral

Property or other assets that a lending institution is entitled to take if you fail to repay a loan (i.e., house, car, machinery, etc.). Conditions Taxational and local economic outlook.

الرهن

الممتلكات أو الأصول الأخرى التي يحق لمؤسسة الإقراض اتخاذها في حالة عدم سداد القرض، أي المنزل أو السيارة أو الآلات ... إلخ. الشروط الضريبية والنظرة الاقتصادية المحلية.



Unsecured Loan

A loan that is secured with collateral or a guarantor. The loan is only backed up by the borrower's promise to repay it.

قرض غير مضمون

قرض مضمون بضمان أو كفيل. يُدعم القرض فقط بوعد المقرض بسداده.

Microcredit

Very small amounts of credit (loans) that are extended to small-scale entrepreneurs.

الائتمان بالغ الصغر

مبالغ صغيرة جداً من الائتمان (القروض) التي تمتد إلى أصحاب المشاريع الصغيرة.

Microfinance

Financial services for poor, low-income clients, including the provision of microcredit loans.

التمويل بالغ الصغر

تقديم الخدمات المالية للعملاء الفقراء ومنخفضي الدخل، بما في ذلك تقديم قروض الائتمان الصغيرة.

Down-selling

When the customer chooses, or you offer a plan at a lower price in your service. Although it lowers the ticket of your product, you avoid losing a customer.

البيع بسعر أقل

عندما يختار العميل سعراً أقل، أو تضع أنت خطة لتقديم خدمتك بسعر أقل. على الرغم من أن ذلك يقلل من بطاقة منتجك، غير أنه يجنبك فقدان العملاء.



Payment System

This is the method of payment used in your business. It receives the money from the buyer and then transfers it to the Producer's and Affiliate's account.

نظام الدفع

هذه هي طريقة الدفع المستخدمة في عملك. يتلقى المال من المشتري ثم ينقله إلى حساب المنتج وحساب الشركة التابعة.

Business receives per month

Includes MRR gained by new accounts (net new), MRR gained from upsells (net positive), MRR lost from down sells (net negative), and MRR lost from cancellations (net loss).

العائد الشهري المتكرر

مقدار العائد الذي تحصل عليه الأعمال التجارية القائمة على الاشتراكات كل شهر؛ بما يشمل العائد المحقق من الحسابات الجديدة «صافي الحسابات الجديدة» والعائد المحقق من العروض الإضافية «الصافي الموجب» والعائد المفقود من بيع بدائل رخيصة «الصافي السالب» والعائد المفقود من عمليات الإلغاء «صافي الخسائر».

Refund Period

The period in which a customer can decide to give up on a purchase. Depending on the location the purchase was made, it can be from 7

مدة استرداد الأموال

مدة يمكن للعميل أن يقرر فيها التخلي عن عملية الشراء، يمكن أن تستغرق مدة استرداد المبلغ من 7 أيام إلى 30 يوماً.



to 30 days. The Producer can also set a specific period for the products she offers.

حسب الموقع الذي اشترى منه العميل. كذلك، يمكن للمنتج تحديد مدة سماح استرداد المنتجات التي يقدمها.

Transference Fee

The fee paid to the payment system to collect commissions from your online business.

رسوم التحويل

الرسوم المدفوعة لنظام الدفع لجمع العملات من أعمالك التجارية على الانترنت.

Investment Banker

A person or (usually) a firm that, among other things, underwrites securities, functions as a broker/ dealer, and performs corporate finance and merger and acquisition advisory services. Investment bankers are usually full-service firms that perform a range of services, as opposed to an underwriter or broker/ dealer, which only provides one specific service. Investment bankers typically are to direct investors but find investors for a fee.

المصرف الاستثماري

شخص أو (عادة) شركة تقوم بعدة أدوار: تؤمّن الأوراق المالية، وتعمل كوسيط أو تاجر، وتقدم التمويل للشركات وخدمات استشارية خاصة بالدمج والاستحواذ. عادة يكون مصرف الاستثمار شركات خدمات كاملة؛ تقدم مجموعة من الخدمات، بدلاً من متعهد التغطية أو الوسيط. عادة ما يوجّه المصرفيون الاستثماريون المستثمرين، وذلك في مقابل رسوم، تكون غالباً نسبةً



Usually a percentage of the amount raised. There may also be a fixed fee or minimum charge for their services.

مئويةً من المبلغ الذي جُمع. قد يكون هناك أيضاً رسماً ثابتاً أو حداً أدنى لرسوم خدماتهم.

Limited Offering

An offering of securities exempt from registration due to exemptions for the limited size of the offering and the limited number of purchasers.

عرض محدود

عرض الأوراق المالية المعفاة من التسجيل بسبب الإعفاءات لحجم العرض المحدود وعدد محدود من المشترين.

Pro Forma

Financial statements or financial tables prepared as though certain transactions had already occurred. For example, a registration statement might include a pro forma balance sheet that reflects the anticipated results of the offering.

فاتورة مبدئية

البيانات المالية أو الجدأول المالية التي أعدت كما لو كانت بعض المعاملات قد وقعت بالفعل. فعلى سبيل المثال، قد يتضمن بيان التسجيل ميزانية عامة نموذجية تعكس النتائج المتوقعة للعرض.



Liabilities

This includes any debt accrued by a business in the course of starting, growing and maintaining its operations, including bank loans, credit card debts, and monies owed to vendors and product manufacturers. Liabilities can be divided into two major types: current, which refers to immediate debts (e.g. money owed to suppliers), and long-term debt, which refers to liabilities (e.g. loans and accounts payable).

Expenses

Business expenses are the costs the company incurs each month in order to operate, including rent, utilities, legal costs, employee salaries, contractor pay, and marketing and advertising costs.

الخصومات

يشمل ذلك أي دين مستحق من شركة في سياق بدء عملياتها وتنميتها والمحافظة عليها، بما في ذلك القروض المصرفية، وديون بطاقات الائتمان، والأموال المستحقة للبائعين ومصنعي المنتجات. يمكن تقسيم الالتزامات إلى نوعين رئيسيين: الخصومات الحالية، التي تشير إلى الديون الفورية مثل الأموال المستحقة للموردين، والديون طويلة الأجل التي تشير إلى خصومات مثل القروض والحسابات المستحقة الدفع.

النفقات

نفقات الأعمال هي التكاليف التي تتكبدها الشركة كل شهر من أجل العمل، بما في ذلك: الإيجار، والمرافق العامة، والتكاليف القانونية، ورواتب الموظفين، ودفع المقاول، وتكاليف التسويق والإعلان. ولكي تبقى الشركات متينة مالياً،

To remain financially solid, businesses are often encouraged to keep expenses as low as possible.

غالباً ما تشجع الشركات على إبقاء النفقات منخفضة قدر الإمكان.

Chargeback

This is the cancellation of a sale by credit or debit card. When a buyer requests a reimbursement for a sale made and the credit card company gives the money back to the bank account, a chargeback has occurred.

استرداد الأموال

إلغاء عملية بيع تمت عبر بطاقة ائتمانية أو بطاقة خصم، أي عندما يطلب مشتر ما أن يسترد ما دفعه عند شراء سلعة معينة وتعيد له شركة بطاقات الائتمان الأموال إلى حسابه البنكي.

Bottom Line

This is the total amount a business has earned or lost at the end of the month. The bottom line is the last financial figure on a ledger. The term can also be used in the context of a business' earnings either increasing or decreasing.

النتيجة المالية

المبلغ الإجمالي الذي اكتسبته الأعمال التجارية أو فقدته في نهاية الشهر. النتيجة المالية هي الرقم المالي الأخير على دفتر الأستاذ. يمكن كذلك استخدام هذا المصطلح في سياق أرباح الأعمال التجارية إما للزيادة أو النقصان.



Financial Report

A financial report is a comprehensive account of a business' transactions and expenses, created to give a business oversight of its financial matters. A financial report may be prepared for internal use or external sources, such as potential investors.

التقرير المالي

حساب سري وشامل لجميع معاملات الأعمال ونفقاتها؛ أنشئ لإعطاء الإشراف على الأعمال المالية. يمكن إعداد تقرير مالي للاستخدام الداخلي أو من أجل مصادر خارجية، مثل المستثمرين المحتملين.

Income Statement

Also known as a "profit and loss statement," an income statement shows the profitability of a business during a period of time. The income statement looks at a business' revenues and expenses through all its activities.

بيان الدخل

يعرف أيضاً باسم «بيان الربح والخسارة»، يظهر بيان الدخل ربحية الأعمال خلال مدة زمنية. يبحث بيان الدخل أيضاً في إيرادات ومصروفات الأعمال من خلال جميع أنشطتها.



Inventory

Goods held by a company to sell to customers.

المخزون

سلع تحتفظ بها الشركة لبيعها للعملاء.

Inflation

General decline of purchasing power per unit of currency (e.g., for one Riyal). For example, because of inflation, you can only buy 2 candy bars for a Riyal now, whereas you could have purchased four candy bars for a Riyal 10 years ago.

التضخم

انخفاض عام في القوة الشرائية لكل وحدة عملة على سبيل المثال لكل ريال. بسبب التضخم، يمكنك الآن شراء لودين فقط من الحلوى مقابل ريال، في حين أنه كان بإمكانك شراء أربعة ألواح من الحلوى مقابل ريال منذ ١٠ سنوات مضت.

Venture Capital Fund

Also, VC fund or simply VC; a closed-end, private pool of capital dedicated to investments in the equity securities of privately-held, early-stage or high-growth companies. A venture capital firm (the “general partner”)

صندوق رأس المال الاستثماري

يرمز له بـ «VC» أو ببساطة رأس المال المجازف، وهو مجموعة مغلقة من رأس المال؛ مخصصة للاستثمارات في الأوراق المالية للشركات المملوكة للقطاع الخاص أو الشركات في مرحلة مبكرة أو ذات النمو المرتفع. ترفع شركة الاستثمار المجازف - الشريك العام - صندوق رأس المال



raises a VC fund from institutional investors and/or high-net-worth individual investors (so-called "limited partners"). A successful VC firm will typically raise, manage and invest multiple VC funds over time. venture capitalist often referred to as by its acronym, VC; institutional investment firm, or an investment professional working for that firm, that specializes in making equity (stock) investments in privately-held, early-stage or high-growth companies.

Capitalization

This describes the way the company has funded its fixed assets. These assets include plant, warehousing and other facilities; equipment and machinery; trucks, delivery vans and other vehicles; long-term contracts; and telecommunications infrastructure. The «cap sheet» typically shows the long-term debt and the equity in the firm.

المجازف من المستثمرين المؤسسين و/أو المستثمرين الأفراد ذوي القيمة العالية (ما يسمى بالشركاء المحدودين). وترفع شركة رأس المال المجازف الناجحة صناديق متعددة لرأس المال الاستثماري وتديره وتستثمره بمرور الوقت. غالباً ما يشار إلى رأس المال المجازف بالاختصار (VC)، أو شركة استثمارية مؤسسية، أو شركة استثمارية تعمل لصالح تلك الشركة؛ تتخصص في استثمارات الحصص (الأسهم) في الشركات الخاصة أو الشركات في مرحلتها المبكرة أو الشركات ذات النمو المرتفع.

الرسمة

تصف الرسمة الطريقة التي تمول بها الشركة أصولها الثابتة. تشمل هذه الأصول المنشآت والمخازن. والمرافق الأخرى والمعدات والآلات والشاحنات وعربات التسليم وغيرها من المركبات، بالإضافة إلى العقود طويلة الأجل والبنية التحتية للاتصالات السلكية واللاسلكية. عادة ما يظهر «البيان الوصفي» الديون طويلة الأجل وحقوق الملكية في الشركة، والتي ستشمل حقوق ملكية الأسهم الممتازة والأسهم العادية وأي رأسمال مدفوع من المستثمرين الخارجيين، فضلاً عن الأرباح



The equity will include preferred stock, common stock and any paid-in capital from outside investors, as well as retained earnings from operations. The various ownership stakes in the company will be delineated, both by shares owned and the relative percentage those represent of the company's total.

المستبقة من العمليات. وسوف تُحدّد حصص الملكية المتنوعة في الشركة إما عن طريق الأسهم المملوكة أو النسبة المرتبطة بتلك التي تمثل إجمالي الشركة.

The Modified Accelerated Cost Recovery System (MACRS)

This is the generally accepted method for determining how much of a given asset's value can be written off each year. It's a schedule with pre-set categories of time for various fixed assets the company acquires. The MACRS table shows what percentage of the asset's value can be deducted as a tax write-off each year, over the useful life of the asset. One advantage is that MACRS assumes all assets have to residual value (or salvage value)

نظام استرداد التكاليف المعجل المعدل

هذه هي الطريقة المقبولة عامةً لتحديد مقدار قيمة أصل معين يمكن شطبه كل عام. هذا النظام عبارة عن جدول زمني مع فئات محددة مسبقاً من الوقت لمختلف الأصول الثابتة التي تكتسبها الشركة. يوضح جدول نظام استرداد التكاليف المعجل المعدل «MACRS» ما هي النسبة المئوية من قيمة الأصل التي يمكن خصمها كإعفاء ضريبي كل سنة، على مدى العمر الإنتاجي للأصل. تتمثل إحدى مزايا هذا النظام «MACRS» في أنه يفترض أن جميع الأصول تبقى منها قيمة. القيمة الباقية للأصل بعد نهاية



after the deductions are completed. This allows the entire cost of the asset to be deducted over time, even though it might still be functioning well in the firm.

عمره الإنتاجي. وذلك بعد الانتهاء من الاستقطاعات. ويسمح ذلك بخصم كامل تكلفة الأصل مع مرور الوقت، على الرغم من أنه قد لا يزال يعمل بشكل جيد في الشركة.

Marginal Cost

Every additional product produced, or service provided incurs an additional variable cost to the company. This is the marginal cost, and it should be clearly known by the managers and tracked throughout each month. This captures the incremental increase in labor and materials costs for one more unit produced or one more service provided. The product's selling price should obviously then be above this variable cost of output.

التكلفة الحدية (الهامشية)

يتحمل كل منتج إضافي مقدم أو خدمة مقدمة تكلفة إضافية متغيرة للشركة. هذه هي التكلفة الحدية. ينبغي أن يعرفها المديرون بوضوح، وكذلك ينبغي تتبعها في كل شهر؛ فالتكلفة الحدية أو الهامشية تكتشف الزيادة المتزايدة في تكاليف العمالة والمواد لوحدة واحدة أخرى أنتجت أو خدمة واحدة أخرى مقدمة. لذلك، يجب بالتأكيد أن يرتفع سعر بيع المنتج فوق هذه التكلفة المتغيرة لهذه المعطيات.

Switching Costs

Switching costs are the costs that a consumer incurs because of changing brands, suppliers or products.

تكاليف الانتقال

التكاليف التي يتحملها العميل نتيجة لتغيير العلامات التجارية أو الموردين أو المنتجات. على الرغم من أن معظم تكاليف الانتقال السائدة ذات طبيعة نقدية،



Although most prevalent switching costs are monetary in nature, there are also psychological, effort- and time-based switching costs.

غير أنه توجد أيضاً تكاليف انتقال نفسية وتكاليف مرتبطة بالجهود والوقت.

Auditors

A person who conducts an audit.

المدققون

شخص يُجري تدقيقاً .



المصطلحات القانونية

Legal Terms





Covenants

Legal term for the terms of a contractual agreement or contract that restrict the actions of one party. Restrictive covenants are typically written into financing agreements, such as loan or bond documents.

Accredited Investor

This is a legal distinction of a type of investor who is eligible to buy equity, mezzanine, or debt securities in companies that are marketed privately (private placement), doesn't trade on a public market. Accredited investors must be knowledgeable and sophisticated individuals or institutions and must meet required minimum levels for assets under management or worth,

موثيق

مصطلح قانوني يشير إلى شروط إحدى الاتفاقيات التعاقدية أو أحد العقود تقيد إجراءات أحد الأطراف. ويتم تحرير التعهدات المقيدة في اتفاقيات تمويلية مثل وثائق القروض أو السندات.

المستثمر المعتمد

هذا تصنيف قانوني لأحد أنواع المستثمرين، الذين يحق لهم شراء الأسهم، أو تمويل قسم من رأس المال لشراء مشروع، أو شراء سندات الدين في الشركات التي تسوّق بشكل خاص للاكتتاب الخاص، ولا تتداول في السوق العامة. يجب أن يكون المستثمرون المعتمدون مؤسسات أو أشخاصاً رفيعي المستوى وذوي خبرة، وأن يستوفوا الحد الأدنى اللازم للقيمة السوقية الإجمالية للأصول التي تديرها مؤسسة مالية



which are different for individuals and institutions.

نيابة عن المستثمرين؛ تختلف فيها قيمة الأصول بالنسبة للأفراد والمؤسسات.

Bankruptcy

Legal term, popularly defined as insolvency. Technically, bankruptcy is a legal process put in place to insure fair and equal treatment of creditors of an insolvent company, and to protect the insolvent debtor to get started again by retaining assets that are protected from liability.

الإفلاس

مصطلح قانوني، يُعرف عموماً بالإعسار. من الناحية الفنية المتخصصة، الإفلاس عملية قانونية تُنفَّذ لضمان تقديم معاملة عادلة ومتكافئة لدائني شركة معسرة، ولحماية المدين المعسر، من أجل الشروع في العمل مرة أخرى، عن طريق الإبقاء على الأصول محمية من المسؤولية.

Limited Liability Company

Abbreviated LLC, a legal form of company that has many advantages of partnerships, for companies with only one or two owners and to plans to raise money from venture investors, this form of organization has the advantage (over the corporation legal form)

شركة ذات مسؤولية محدودة

تُعرف اختصاراً «ذ.م.م». وهي تمثل الشكل القانوني لشركة لديها العديد من مزايا الشراكات التجارية، ويمتلكها شخص واحد أو شخصين، وتُخطط لجمع الأموال من المستثمرين. يتميز هذا النوع من الشركات. بخلاف الشكل القانوني للشركة التي تخضع للضريبة بوصفها شراكة.



protects owners from personal liability in the event of a legal judgment against the company.

بحماية مالكيها من المسؤولية الشخصية في حالة صدور حكم قضائي ضد الشركة.

“C” Corporation

The most common legal form of organization for a company. Virtually all established companies of any meaningful size, as well virtually all startups that seek outside investment capital (venture capital), take this form (as opposed to other legal forms such as an “S” corporation, LLC or LP).

شركة تخضع للضريبة على مستوى الشراكة (شركة مساهمة تقليدية)

تعتبر الشكل القانوني الأكثر شيوعاً لتنظيم شركة. وهي تقريباً جميع الشركات القائمة من أي حجم كان، وكذلك جميع الشركات الناشئة التي تسعى للاستثمار بعيداً عن رأس المال الاستثماري «رأسمال المغامر»، على هذا الشكل عكس الأشكال القانونية الأخرى مثل الشركة التي تخضع للضريبة على مستوى الأفراد، أو الشركة ذات مسؤولية محدودة، أو الشراكة محدودة.



Bylaws

Also referred to as corporate bylaws, a document that serves as the legal foundation describing a corporation; this document serves the same function for a corporation that the operating agreement does for an LLC.

النظام الداخلي

يُشار إليها أيضاً باللوائح الداخلية للشركات، وهي وثيقة تشكل الأساس القانوني الذي يصف الشركة؛ وهذه الوثيقة تؤدي الوظيفة عينها في الشركة التي تؤديها اتفاقية التشغيل في الشركة ذات المسؤولية المحدودة.

Corporate Bylaws

The legal foundation document for a corporation (either “S” corporation or “C” corporation); serves the same purpose for a corporation that an operating agreement serves for an LLC.

اللوائح الداخلية للشركات

وثيقة الأساس القانوني للشركة. سواء الشركة التي تخضع للضريبة على مستوى الشراكة أو الشركة التي تخضع للضريبة على مستوى الأفراد؛ وهذه الوثيقة تؤدي الوظيفة نفسها في الشركة، مثل اتفاقية التشغيل في الشركة ذات المسؤولية المحدودة.



Corporate Governance

The rules dictating how various rights and responsibilities are shared between the various stakeholders in corporations, primarily management team members, directors, shareholders, and other financial stakeholders.

حوكمة الشركات

تعني القواعد التي تنص على كيفية مشاركة مختلف الحقوق والمسؤوليات بين أصحاب المصلحة في الشركات، وفي المقام الأول أعضاء فريق الإدارة والمديرون والمساهمون، وغيرهم من أصحاب المصالح المالية.

Corporation

- A legal form of business organization that shields its individual principals (shareholders) from personal liability.
- A business that is chartered by the state and legally operates apart from its owners. Corporations are owned by stockholder but run by a CEO.

شركة

شكل قانوني لتنظيم الأعمال يحمي الأفراد الرئيسيين «المساهمين» من المسؤولية الشخصية.

الأعمال التجارية التي ترخصها الدولة، وتعمل بشكل قانوني بصرف النظر عن مالكيها. هذه الشركات تكون مملوكة لمساهمين لكن يديرها رئيس تنفيذي.



Due Diligence

Legal/finance term; the process employed by potential investors or their agents of investigating a business deal or the target of an investment or acquisition; often involves exhaustive fact-checking and review of all historical and current financial and legal records. Due diligence is performed prior to closing the business transaction in question; often, the two parties to a transaction will sign a letter of intent (LOI) or memorandum of understanding (MOU) for a deal, stipulating that a final agreement and closing of the deal is subject to the buyer's completion of due diligence on the seller, to the buyer's satisfaction.

العناية الواجبة

العملية التي ينفذها المستثمرون المحتملون أو وكلائهم من أجل دراسة صفقة تجارية أو هدف استثماري أو عملية استحواذ؛ وغالباً ما تنطوي على فحص شامل للحقائق ومراجعة لجميع السجلات المالية والقانونية التاريخية والحالية. تتم العناية الواجبة قبل الانتهاء من الصفقة التجارية محل الدراسة. في كثير من الأحيان، يوقع طرفي الصفقة على خطاب نوايا أو مذكرة تفاهم للصفقة، تنص على أن الاتفاقية النهائية وإبرام الصفقة يخضع لتنفيذ المشتري العملية العناية الواجبة مع البائع، بالشكل المرضي للمشتري.



Due Diligence Notebook

Notebook containing all documents critical for investor decision making.

دفتر العناية الواجبة

دفتر يشمل جميع الوثائق العامة للمستثمر من أجل اتخاذ قرار.

Fiduciary

Legal term; relating to trust and legal accountability for certain financial matters of another individual or entity.

ائتماني

مصطلح قانوني؛ يتعلق بالائتمان والمحاسبة القانونية لبعض الأمور المالية المحددة لجهة أو فرد آخر.

Fiduciary Duty

Legal term; assigned responsibility to act on behalf of an owner or owners in their best financial interest. When an individual represents a party or a group in a position of trust or confidence, it is that person's duty to act primarily for the benefit of the party or group he/she represents. A fiduciary duty compels one to make decisions that are in the best financial interest of to the party represented.

الواجب الائتماني

مصطلح قانوني؛ يعني المسؤولية المسندة للتصرف نيابة عن المالك أو المالكين لخدمة مصلحتهم المالية بالشكل الأمثل. عندما يمثل شخص في موضع ثقة طرفاً أو مجموعة، يكون من واجب ذلك الشخص أن يعمل في المقام الأول لصالح الطرف الذي يمثله أو المجموعة التي يمثله. لذلك يُلزم الواجب الائتماني الشخص باتخاذ قرارات لخدمة المصلحة المالية للطرف الذي يُمثله بالشكل الأفضل.



In entrepreneurship and venture finance, directors sitting on a company's board of directors legally carry a fiduciary duty or fiduciary responsibility to always act in the best financial interests of the company and its shareholders.

وفيما يتعلق بريادة الأعمال وتمويل المشاريع، يتحمل المديرون المتواجدون في مجلس إدارة الشركة مسؤولية الواجب الائتماني أو المسؤولية الائتمانية من الناحية القانونية، من أجل العمل دائماً لتحقيق أفضل المصالح المالية للشركة ومساهمتها.

General Counsel

The attorney or lawyer of record for a company, who is ultimately responsible for the legal affairs of the business; usually attends the regular meetings of the company's board of directors; in startups, often also holds the title of secretary of the corporation.

محامي عام

محام أو مستشار قانوني يعمل لدى شركة، يكون مسؤولاً عن الشؤون القانونية للشركة؛ وعادة ما يحضر الاجتماعات العادية لمجلس إدارة الشركة. وفي الشركات الناشئة، غالباً ما يحمل أيضاً لقب أمين عام الشركة.

General Partner

Abbreviated as GP, the managing partner of a partnership, such as an LLP, or the managing entity of an LLC.

شريك عام

الشريك الإداري لشراكة، مثل الشركة التضامنية المحدودة، أو الكيان الإداري لشركة ذات مسؤولية محدودة. في المقابل، يكون للشركاء الموصيين حصص ملكية في الشراكة ليس بسبب مساهمتهم في رأس المال، لكن لمشاركتهم في إدارة الشراكة. في حالة



In contrast, limited partners have ownership stakes in a partnership due to having contributed capital, but are to involve in the management of the partnership. In the case of an LLP, the general partners have limited legal liability. (Not to be confused with the job title of general partner used in some investment firms and other partnerships and LLCs.)

Example

A typical venture capital fund has the legal form of a limited liability partnership (LLP) in which investors in the fund are limited partners, and the venture capital firm that raised the fund has the legal role or designation of general partner (i.e., the VC firm is legally responsible for managing the fund's investments).

الشركة التضامنية المحدودة، يتحمل الشركاء العامون مسؤولية قانونية محدودة. لا ينبغي الخلط بين الشريك العام المستخدم في هذا التعريف وبين المسمى الوظيفي للشريك العام المستخدم في بعض شركات الاستثمار والشراكات الأخرى والشركات ذات المسؤولية المحدودة).

مثال

هناك صندوق نموذجي لرأس المال الاستثماري وله الشكل القانوني للشركة التضامنية المحدودة؛ بحيث يكون المستثمرون في الصندوق شركاء موصيين، وشركة رأس المال الاستثماري التي أنشأت الصندوق تلعب الدور القانوني أو الوظيفة القانونية للشريك العام. أي أن شركة رأس المال الاستثماري مسؤولة قانوناً عن إدارة استثمارات الصندوق.



General Partnership

An organizational structure in which each general partner shares in the administration, profits and losses of the operation.

شراكة عامة

هيكل تنظيمي يشارك فيه كل شريك عام في إدارة العملية وأرباحها وخسائرها.

Liability

a) Finance/accounting term; an economic obligation of an organization to another organization or individual, or claims against the assets of an organization by outsiders.

b) Legal term; the quality of being liable (i.e., obligated, or legally and financially responsible) under the law.

المسؤولية

أ) مصطلح مالي ومحاسبي: التزام اقتصادي لمؤسسة تجاه مؤسسة أخرى أو تجاه شخص آخر، أو مطالبات تجاه أصول مؤسسة من أطراف خارجية.

ب) مصطلح قانوني: نوع المسؤولية (التزام أو مسؤولية قانونية أو مالية) بموجب القانون.

Limited Liability

Legal term; a feature of the corporate (or corporation) form of organization under which corporate creditors can make claims only against corporate assets rather than the assets of the corporation's owners,

مسؤولية محدودة

مصطلح قانوني؛ يُشير إلى سمة من سمات المؤسسة أو الشركة، والتي بموجبها يستطيع دائنو الشركات تقديم مطالبات ضد أصول الشركة فقط.



officers or directors. This feature is also shared with the LLC form of organization.

بدلاً من أصول أصحاب الشركة أو مسؤوليها أو مديرها. توجد هذه السمة أيضاً في نموذج الشركة ذات المسؤولية المحدودة.

Example

All startup companies would be wise to legally form their business (incorporate or form an LLC) so that the founders and owners can benefit from the limited liability provisions, shielding their personal assets from future potential business creditors or legal actions.

مثال

سيكون من الحكمة لجميع الشركات الناشئة أن تُشكل أعمالها بشكل قانوني. بحيث يتضمن أو يُشكل شركة ذات مسؤولية محدودة، بحيث يمكن للمؤسسين وأصحابها الاستفادة من أحكام المسؤولية المحدودة، وحماية أصولهم الشخصية من الدائنين المحتملين في الأعمال التجارية أو الإجراءات القانونية.

Limited Partner

- An investor in a venture capital fund, which typically takes the legal form of a limited partnership or LLC and is managed by a venture capital firm that serves the legal role of general partner of the fund.

شريك موصي

مستثمر في صندوق رأس المال الاستثماري، والذي عادة ما يأخذ الشكل القانوني للشراكة التضامنية المحدودة أو الشركة ذات المسؤولية المحدودة، والذي تديره شركة رأس المال الاستثماري التي تخدم الدور القانوني الخاص بالشريك العام للصندوق.



- A type of legal entity that is typically used by venture capital firms for each of their venture capital funds. Many venture capital firms and funds are electing the LLC structure, however, because owners (limited and general partners) are protected from personal liability.

نوع من أنواع الكيانات القانونية الذي تستخدمه في كثير من الأحيان شركات رأس المال الاستثمارية لكل صندوق من صناديق رؤوس أموالها الاستثمارية. مع ذلك، فإن العديد من شركات رأس المال الاستثماري وصناديق رأس المال الاستثماري تنتخب هيكل شركة ذات مسؤولية محدودة، نظراً لحماية أصحابها. الشركاء الموصون والشركاء العامون من المسؤولية الشخصية.

Letter of Intent

Legal term; often referred to by its acronym, LOI; a brief, temporary, pre-contract document between two or more entities that outlines the parties' intention regarding a future contractual or business arrangement. The purpose of a letter of intent is for the parties to establish and document a mutual understanding of the form in which they see their legal or business relationship evolving; LOIs tend to have a temporary, limited term

خطاب نوايا

مصطلح قانوني غالباً ما يُشار إليه اختصاراً بـ «LOI»، وهو عبارة عن وثيقة موجزة ومؤقتة قبل التعاقد بين كيانين أو أكثر. تحدد هذه الوثيقة نية الطرفين فيما يتعلق بالترتيبات التعاقدية أو التجارية في المستقبل. ويهدف خطاب النوايا إلى ترسيخ الطرفين وتوثيقهما لتفاهم متبادل بالشكل الذي يرغبان فيه من أجل تطوير علاقتهما القانونية أو التجارية. وتميل خطابات النوايا إلى أن يكون لها مصطلح مؤقت ومحدود؛



and serve the purpose of a “place-holder” while the parties continue detailed due diligence and/or origination.

بحيث تخدم غرض «صاحب الشأن»، بينما يواصل الطرفان بذل العناية الواجبة و/ أو التأصيل.

Insolvency

Legal term financial condition in which a person or company is unable to meet its near- term financial obligations. If a company cannot recover from insolvency quickly, they may be forced to file for bankruptcy protection.

الإعسار

مصطلح قانوني، يشير إلى الحالة المالية التي يكون فيها الشخص أو الشركة غير قادر على الوفاء بالتزاماته المادية على المستوى القريب. في حال لم تستطع الشركة التعافي من حالة الإعسار سريعاً، فقد تكون مضطرة إلى التقدم بطلب للحماية من الإفلاس.

Operating Agreement

The legal foundation document describing an LLC (limited liability company); this document serves the same function for an LLC as corporate bylaw serve for a corporation.

اتفاقية تشغيل

وثيقة الأساس القانوني التي تصف شركة ذات مسؤولية محدودة. تؤدي هذه الوثيقة في الشركة ذات المسؤولية المحدودة الوظيفة عينها للوائح الداخلية للشركة العادية.



Memorandum of Understanding

Legal term; often referred to by its acronym, MOU; another name for a letter of intent, or LOI; a brief, temporary, pre-contract document between two or more entities that outlines the parties' intention regarding a future contractual or business arrangement.

مذكرة تفاهم

مصطلح قانوني؛ يُشار إليه اختصاراً «MOU»؛ وهو اسمٌ آخرٌ لخطاب النوايا. مذكرة التفاهم وثيقة موجزة ومختصرة تتم قبل التعاقد، وتُبرم بين كيانيين أو أكثر، وتحدد نية الأطراف فيما يتعلق بالترتيبات التعاقدية أو التجارية في المستقبل.

Management Buy-Out A Member

MBO: legal term; a partial or full owner of a business legally formed as an LLC (limited liability company).

عضو استحواذ إداري

مصطلح قانوني، يعني مالك كامل أو جزئي لعمل مصرحٌ قانونياً كشركة ذات مسؤولية محدودة.

Term Sheet

Legal/venture capital term; a legal document, sent from a venture capital firm to a company in which they are interested in investing,

ورقة بنود

مصطلح قانوني واستثماري؛ وهي وثيقة قانونية؛ تُرسل من شركة رأس المال الاستثماري إلى الشركة التي يرغب المستثمرون الاستثمار فيها.



that summarizes the terms of VC's investment offer number of shares they are interested in purchasing, price per share they are willing to pay, terms describing the security (preferences, etc.), and other terms and conditions (whether they want representation on the board of directors, for example). The term sheet serves as the basis for the financing negotiation between the VC and the company; once all terms are agreed upon, the term sheet serves as the basis for lawyers to draft the formal investment agreement between the two parties.

Trademark

Legal/marketing term an identifying name or graphical mark that is uniquely identified with a specific product, service or company. Trademarks can be names, logos, slogans or symbols, and serve as important elements in branding and building brand equity.

تلخّص هذه الوثيقة شروط عرض الاستثمار وعدد الأسهم التي يُراد شراؤها، وسعر السهم الذي يرغبون دفعه والشروط التي تصف الضمان «التفضيلات، إلخ»، وغيرها من الشروط والأحكام (سواء كانوا يريدون التمثيل في مجلس الإدارة، على سبيل المثال، أم لا. تستخدم ورقة البنود كأساس للمفاوضات التمويلية بين رأس المال الاستثماري والشركة. وبمجرد الاتفاق على جميع الشروط، فإن ورقة البنود تكون بمثابة الأساس القانوني للمحامين لصياغة اتفاقية الاستثمار الرسمية بين الطرفين.

العلامة التجارية

مصطلح قانوني وتسويقي؛ وهو اسم تعريفي أو علامة مميزة بشكل فريد ترتبط بمنتج معين أو خدمة أو شركة معينة. وقد تكون العلامات التجارية أسماء أو شعارات أو رموز، وهي تؤدي دوراً هاماً عند توسيم ملكية العلامة التجارية وتعزيزها.



Trademarks can be legally claimed or reserved by a company by simply labeling the mark or name with the trademark symbol TM. A more rigorous (and legally defensible) way to protect a company's exclusive rights to a mark or name is to formally register it (a registered trademark, indicated by the symbol ®) with the ministry of commerce.

تحتفظ الشركة بالعلامات التجارية أو تطالب بها قانوناً ببساطة عن طريق وضع رمز «TM» على العلامة التجارية أو على الاسم. وهناك طريقة أكثر صرامة - وقابلة للحماية قانوناً - لحماية حقوق الشركة الحصرية في العلامة التجارية أو الاسم التجاري، وهي التسجيل الرسمي والقانوني . علامة تجارية مسجلة، يشار إليها بالرمز: ® لدى وزارة التجارة.

Articles of incorporation

document filed with a state government by a corporation's founders that describes the purpose, place of business, and other details of a corporation; also known as charter or charter of incorporation.

عقد التأسيس

يُشير هذا المصطلح إلى الوثيقة التي تقدم إلى الحكومة من قبل مؤسسي الشركة. والتي توضح أغراض الشركة ومكان تأسيسها وبعض التفاصيل الأخرى الخاصة بها.

Equity

In finance, is ownership in any asset after all debts associated with that asset is paid off. However, the specific definition of "equity" varies contextually. Here are three definitions:

حق الملكية

يُشير هذا المصطلح في المجال المالي إلى امتلاك أي من الأصول بعد سداد جميع الديون المرتبطة بها. على الرغم من ذلك، فإنه توجد تعريفات عديدة لهذا المصطلح تبعاً للسياق.



1. A stock or any other security representing an ownership interest.
2. On a company's balance sheet, the amount of funds contributed by the owners (the stockholders) plus the retained earnings (or losses).
3. In terms of investment strategies, equity (stocks) is one of the principal asset classes. The other two are fixed-income (bonds) and cash/cash-equivalents. These are used in asset allocation planning to structure a desired risk and return profile for an investor's portfolio.

Founders' Equity

ownership shares in a company issued to the original organizers, or founders; founders' equity in a corporation is typically in the form of common stock. If the company is legally organized as an LLC, the founders hold member interest rather than stock.

نورد فيما يلي ثلاثة تعريفات منها:

١- السهم أو أي ورقة مالية تُمثل حصة ملكية.

٢- بالنسبة إلى الميزانية العمومية للشركة، مبلغ من المال يساهم به المُلَّاك (المساهمين)، بالإضافة إلى الأرباح المحتجزة (أو الخسائر).

٣- بالنسبة إلى الاستراتيجيات الاستثمارية، يعتبر هذا المصطلح (السهم) إحدى فئات الأصول الرئيسية الثلاثة المتمثلة في الدخل الثابت (السندات) والنقد أو ما يعادله. تُستخدم هذه الفئات في تخطيط تخصيص الأصول من أجل هيكلية المخاطر المرجوة وإعادة وضع محفظة المستثمر.

حقوق ملكية المؤسسين

أسهم الملكية في أي شركة والتي تصدر للمنظمين أو المؤسسين الأصليين. عادة ما تكون حقوق ملكية المؤسسين في شركة ما على شكل أسهم عادية. إذا كانت الشركة منظمة قانونياً باعتبارها شركة ذات مسؤولية محدودة، فإن المؤسسين يمتلكون «حصة عضو» بدلاً من الأسهم.



Non-disclosure Agreement

Also referred to by its acronym NDA, or as confidential disclosure agreement, confidentiality agreement, or secrecy agreement; a contractual agreement between two or more parties in which the parties commit to keep certain specified information confidential, not to disclose it to others. NDAs are frequently signed by two organizations at the beginning of business discussions in which the parties anticipate divulging business, technology or product planning secrets to each other. An NDA can be a "one-way NDA" (in which the first party agrees to maintain the confidentiality of the second party's secrets), or "two-way NDA" (in which both parties mutually agree not to disclose the other's secrets). NDAs are typically very brief (1-3 pages) and are often form agreements reflecting very standard legal terms and language.

اتفاق عدم الإفصاح

يشار إليه أيضاً باختصار «NDA»، أو اتفاق الإفشاء السري، أو اتفاق السرية، أو اتفاق الكتمان، وهو اتفاق تعاقدي بين طرفين أو أكثر يلتزم فيه الأطراف بالحفاظ على سرية بعض المعلومات المحددة، وعدم الكشف عنها للآخرين. وكثيراً ما توقع اتفاقات عدم الإفصاح من منظمين في بداية المناقشات التجارية التي يتوقع فيها الطرفان إفشاء أسرار العمل والتكنولوجيا أو تخطيط المنتجات لبعضها البعض. يمكن أن يكون اتفاق عدم الإفصاح من طرف واحد (الذي يوافق فيه الطرف الأول على الحفاظ على سرية أسرار الطرف الثاني، أو من طرفين، الذي يتفق فيه الطرفان على عدم الإفصاح عن أسرار بعضهما. عادة ما تكون اتفاقات عدم الإفصاح قصيرة جداً (1-3 صفحات) وغالباً ما تشكل اتفاقات تعكس مصطلحات ولغة قانونية قياسية.



Patent

Granted by a government to an entity (individual inventor, company or organization) giving the entity the exclusive right to produce and sell an invention for a given period of time. Patent law identifies the specific rights of a patent holder for different types of patents.

براءات الاختراع

تمنحها حكومة إلى هيئة «مخترع فردي أو شركة أو منظمة» تمنح الهيئة الحق الحصري في إنتاج اختراع وبيعه لمدة معينة. يحدد قانون البراءات الحقوق المخصصة لصاحب براءة اختراع لأنواع مختلفة من البراءات.

Proxy

The written authorization given by one individual to another to cast a vote. Shareholders may sign a corporate proxy giving authorization to another person to vote for them in a shareholder vote. Proxy is also a general term describing one who has the authority to represent or replace someone else, or anything that is a suitable replacement for another thing.

التوكيل

تفويض كتابي يقدمه شخص إلى آخر للإدلاء بصوته. يجوز للمساهمين التوقيع على توكيل خاص بالشركات يمنح الإذن لشخص آخر للتصويت لصالحهم في تصويت المساهمين. التوكيل أيضاً مصطلحاً عام يصف الشخص الذي لديه سلطة تمثيل أو استبدال شخص آخر، أو أي شيء بديل مناسب لشيء آخر.



Shrink-wrap License

a license and/or copyright agreement on product or software packaging which describes a company's copyright to the product in the package. The agreement generally states that the end user agrees to the copyright agreement upon opening the package.

ترخيص التغليف

ترخيص أو اتفاقية حقوق الطبع والنشر بشأن تغليف المنتجات أو البرامج التي تصف حقوق الطبع والنشر للشركة بخصوص المنتج داخل العبوة. تنص الاتفاقية عموماً على أن المستخدم النهائي يوافق على اتفاقية حقوق الطبع والنشر عند فتح العبوة.

Disclaimer

This is a Term of Responsibility and should be used especially when it is imperative to make an agreement or note to your visitor/customer.

For example, if your online product is about fitness nutrition, but it is not suitable for diabetics, you need to make this information very clear. So, both parties in the agreement are covered: yourself, and the customer.

إخلاء مسؤولية

هذا مصطلح معني بالمسؤولية، ويجب أن يستخدم بالأخص عندما يكون من الضروري التوصل إلى اتفاق أو ملاحظة لزائرك/ عميلك. على سبيل المثال، إذا كان منتجك على الإنترنت حول التغذية المناسبة، لكنه ليس مناسباً لمرضى السكر، فإنه يلزمك توضيح هذه المعلومات. لذلك، يغطي هذا المصطلح كلا الطرفين في الاتفاق، أنت نفسك والعميل.



Go Public

To take a privately-held company through an initial public offering (IPO), thereby enabling its stock shares to be traded (bought and sold) by the public for the first time.

يطرح الأسهم

طرح شركة خاصة من خلال الاكتتاب العام الأولي «IPO»، مما يسمح بتداول أسهمها (الشراء والبيع) من قـبل الجمهور للمرة الأولى.

Intellectual Property

Often referred to by its abbreviation (IP); an intangible asset of a company that consists of human ideas. Legally, patents, copyrights and trade secrets are all forms of intellectual property. In the startup world, a company's IP is a key part of its "secret sauce" its key differentiation that sets it apart from its present and future competition.

الملكية الفكرية

في الغالب يُشار إليها بالاختصار «IP»، ويُقصد به الأصول غير المحسوسة للشركة، والتي هي عبارة عن أفكار بشرية. تُعد براءات الاختراع وحقوق الملكية والأسرار التجارية كلها صور من الملكية الفكرية. وفي عالم الشركات الناشئة، الملكية الفكرية هي جزء أساسي من الوصفة السرية للشركة؛ أي العنصر الأساسي الذي يميزها عن المنافسين الحاليين والمستقبليين.



Subscription Agreement

Legal/finance term; the legal agreement between a company and an investor governing the purchase and sale of stock. For a given financing round or preferred stock series, the subscription agreement will typically be identical for all investors in that round (except for specific investors' names, signature dates and the number of shares purchased).

اتفاق اكتتاب

اتفاق قانوني بين شركة ومستثمر يحكم عملية بيع الأسهم وشرائها. عادة يكون اتفاق الاكتتاب مماثلاً بين جميع المستثمرين في تلك الجولة (ما عدا أسماء بعض المستثمرين المحددين وتواريخ توقيعاتهم وعدد الأسهم التي أُشترت) وذلك بالنسبة لجولة تمويلية محددة أو سلسلة من الأسهم الممتازة.

Underwrite

To assume financial risk as an underwriter. Investment banks are in the business of helping companies raise capital from public and private financial markets by underwriting companies' issuances of either debt or equity securities. The act of underwriting entails the investment bank (a.k.a. underwriter) purchasing the entire security issuance from the issuing company

يضمن

أن يتحمل شخص المخاطر المالية كضامن. المصارف الاستثمارية تعمل على مساعدة الشركات على جمع رأس المال من الأسواق المالية العامة والخاصة عن طريق ضمان ما تصدره تلك الشركات من أوراق مالية خاصة بالديون أو الملكية. تستلزم عملية الضمان شراء المصرف الاستثماري، يُعرف أيضاً بالضامن بجميع إصدارات الأوراق المالية الصادرة من الشركة،



and then reselling those securities, typically to a syndicate of institutional and/or individual investors.

ثم إعادة بيعها غالباً إلى اتحاد مستثمرين أفراد و/أو مؤسسات.

Underwriter

A financial services firm or group of firms, usually investment banks, that buys an entire debt or equity financing round or issuance from a corporation, usually at a discount (up to 6% + for an equity issuance) and then resells it into the private or public markets. The act of buying and then reselling such a financing round, and taking on the associated financial risk, is known as underwriting.

ضامن

شركة أو مجموعة شركات تقدم خدمات مالية، غالباً ما تكون مصارف استثمارية تشتري جولة تمويلية كاملة أو إصدار كامل يتعلق بالديون أو الملكية من شركة، وغالباً أيضاً ما يكون بخصم يصل إلى 6٪ أو يزيد من إصدار أسهم الملكية، ثم يُعاد بيعها في الأسواق العامة والخاصة. تعرف هذه المنهجية للبيع ثم إعادة شراء الجولة التمويلية وتحمل المخاطر المالية المرتبطة بضمان الاكتتاب.

Closely-Held

Describing a company that is owned by one or a small number of shareholders.

شركة مساهمة مقفلة

يصف الشركة التي يمتلكها واحد أو عدد قليل من المساهمين.



Directors' and Officers' Insurance

A.K.A. D&O insurance; a type of insurance policy whose purpose is to protect a company's directors (i.e., members of the board of directors) and corporate officers (i.e., CEO, CFO, Secretary, etc.) from personal liability while discharging their duties on behalf of the company.

Example

Because ABC Corp. purchased a D&O insurance policy in 2016, when, in 2017, a disgruntled shareholder sues not only the company but also ABC's individual directors, CEO and CFO, the personal assets of those individual defendants were protected by the company's D&O policy (to the extent of its coverage).

تأمين أعضاء مجلس الإدارة والموظفين

يُشار إليه اختصاراً بتأمين «D&O»، وهو نوع من بوالص التأمين، التي تهدف إلى حماية أعضاء مجلس إدارة الشركة وموظفيها على سبيل المثال، الرئيس التنفيذي والرئيس المالي والأمين العام، إلخ من المسؤولية الشخصية، وإعفائهم من مسؤولياتهم بالنيابة عن الشركة.

مثال

قامت شركة «أ» بعمل بوليصة تأمين على أعضاء مجلس الإدارة والموظفين في ٢٠١٦، وفي عام ٢٠١٧ قام أحد المساهمين الغاضبين بمقاضاة الشركة وأعضاء مجلس إدارة شركة «أ» والرئيس التنفيذي والرئيس المالي، لكن الأصول الشخصية لهؤلاء الأفراد محمية بموجب بوليصة تأمين أعضاء مجلس الإدارة والموظفين إلى المدى الذي تشملته التغطية.



Errors and Omissions Insurance

Also, E&O insurance; a type of insurance designed to protect a company and its principals and employees from legal liability stemming from claims (lawsuits, etc.) concerning the commission of errors and/or omissions in the conduct of business.

تأمين السهو والخطأ

اختصاره تأمين «E&O»، وهو نوع من التأمين يهدف إلى حماية الشركة ومديرها وموظفيها من المسؤولية القانونية الناجمة عن المطالبات الدعاوى القضائية، وما إلى ذلك بشأن ارتكاب الأخطاء أو التقصير في سير الأعمال أو كليهما.

Exit

In the world of entrepreneurship and venture finance, exit refers to a liquidity event, in which owners of illiquid stock in a privately-held company whether they be founders, employees, or investors achieve liquidity for their stock holdings (i.e., a market develops for their shares where the market previously existed) due to one of two occurrences: **a)** the company “goes public” through an initial public offering or IPO;

التخارج

في عالم ريادة الأعمال وتمويل المشاريع، يشير التخارج إلى حدث السيولة؛ حيث يحقق أصحاب الأسهم غير النقدية في شركة خاصة، سواء كانوا مؤسسين أم موظفين أم مستثمرين، سيولة أسهمهم (بمعنى، أن تتطور السوق بالنسبة لأسهمهم عما كانت عليه قبلاً) بسبب أي من الأمرين التاليين: **أ)** طرح الشركة الأسهم للجمهور من خلال الاكتتاب العام الأولي «IPO»،



or

b) the company is sold to another company, either for cash or for the publicly-traded stock of the acquiring company.

Exit Strategy

The company brings in money and the investors get money out. So, startups looking for angel investors or venture capital (VC) absolutely need an exit strategy because either you want to see your company get acquired, merge with another company, go public or liquidate the business completely.

Incorporate

To create a new corporation by making a legal filing with the legal official institution.

Initial Public Offering

The event of first listing the stock of a formerly private company on a public stock exchange so that the company's shares can be freely traded

أو

ب) بيع الشركة إلى شركة أخرى، إما نقداً أو مقابل أسهم مطروحة للتداول العام في الشركة المُستحوذَة.

استراتيجية الخروج

تجلب الشركة المال ويحصل المستثمرون عليه. بالتالي ستحتاج الشركات الناشئة البادئة عن المستثمرين الملائكيين أو شركة رأسمال استثماري، قطعاً، لاستراتيجية خروج، لأنك ستكون حينها أمام خيارات عدة: إما أن تطرح شركتك للاستحواذ أو تدمجها مع شركة أخرى أو تطرح أسهمها للجمهور أو تصفّي الأعمال تماماً.

التأسيس

إنشاء شركة جديدة بتقديم الملفات القانونية للمؤسسة الرسمية القانونية

الاكتتاب العام الأولي

أول حدث لإدراج أسهم شركة خاصة سابقاً في البورصة العامة؛ بحيث يمكن للجمهور المستثمر تداول أسهم



bought and sold by the investing public; commonly referred to by its abbreviation (IPO); going through the process of an IPO is often referred to as going public.

الشركة وشراؤها وبيعها بحرية. يشار إليه عادة باختصار (IPO)؛ وغالباً ما يشار إلى العملية بأكملها بطرح الأسهم للجمهور.

Mergers and Acquisitions

Commonly referred to by its acronym, M&A; the field or activity concerned with companies buying (merging with or acquiring) other companies; also refers to the M&A-related advisory services provided to corporations by investment banking firms

الاندماج والاستحواذ

يشار إليه عادة بـ «M&A»؛ المجال أو النشاط المعني بالشركات التي تشتري، تندمج مع أو تستحوذ على شركات أخرى. أيضاً، فإنه يشير إلى الخدمات الاستشارية المتعلقة بعمليات الاندماج والاستحواذ التي تقدمها الشركات المصرفية الاستثمارية للشركات.

Merger

A joining together of two previously separate corporations. A true merger in the legal sense occurs when both businesses dissolve and move their assets and liabilities into a newly created entity.

الاندماج

انضمام شركتين كانتا منفصلتين سابقاً معاً. يحدث الاندماج الحقيقي بالمعنى القانوني عندما يحل كلا العاملين وتُحوّل أصولهما وخصومهما إلى هيئة أنشئت حديثاً.



Preferred Stock

Equity, or stock, that offers owners different, preferential rights to those of common stock owners. In a liquidity event, the preferred stock owners are typically paid before the common stock owners.

الأسهم الممتازة

حقوق الملكية أو الأسهم، التي توفر لملاكها حقوقاً تفضيلية ومختلفة عن تلك التي يمتلكها أصحاب الأسهم العادية. في حالة السيولة، يتلقى عادة مالكو الأسهم الممتازة مدفوعاتهم قبل أصحاب الأسهم العادية.

Private Placement

A fundraising process in which the company raising the money markets and sells securities (debt or equity) directly to a small group of investors either institutional investors, venture capitalists or angel investors for investment rather than resale purposes.

الإكتتاب الخاص

عملية جمع للأموال؛ تجمع خلالها الشركة الأموال بتسويق الأوراق المالية وبيعها - الدين أو حقوق الملكية - مباشرةً إلى مجموعة صغيرة من المستثمرين سواء مستثمرين المؤسسات أو أصحاب رؤوس الأموال أو المستثمرين الملائكيين من أجل الاستثمار بدلاً من أغراض إعادة البيع.

Private Placement Memorandum

Also referred to by its abbreviation (PPM); the prospectus used in conducting a private placement;

مذكرة الإكتتاب الخاص

يشار إليها أيضاً باختصار «PPM»؛ والنشرة المستخدمة في إجراء عملية الاكتتاب الخاص



the marketing and legal document written by a company (or its attorney or investment banker) for the purpose of raising money (either equity or debt) through a private placement. A company provides a PPM to prospective investors, generally accredited investors, who use the PPM as a tool to evaluate the investment opportunity.

Sole Proprietorship

A type of business legal organization with a single owner. Sole proprietorships are pass-through entities.

Stock Option Agreement

Legal contract between a company granting a stock option and the individual receiving the stock option; an option agreement is usually very brief often simply a letter agreement that refers to (and typically incorporates by attachment)

, التسويق والوثيقة القانونية التي كتبها شركة، أو محاميها، أو مصرفها الاستثماري، لغرض جمع الأموال (إما حقوق الملكية أو دين) من خلال الاكتتاب الخاص. تقدم الشركة مذكرة الاكتتاب الخاص للمستثمرين المحتملين، والمستثمرين المعتمدين عموماً، الذين يستخدمون مذكرة الاكتتاب الخاص كأداة لتقييم فرصة الاستثمار.

المؤسسات ذات الملكية الفردية

نوع من المنظمات التجارية المرخصة قانونياً يمتلكها فرد واحد، وهي تعد هيئات تمييزية (يمكن تحويلها لفرد آخر بالبيع).

اتفاق خيار الأسهم

عقد قانوني بين شركة تمنح خيار التحكم في الأسهم والأفراد الذين يتلقون خيار الأسهم؛ وعادة ما يكون اتفاق الخيار موجزاً جداً، وهو في كثير من الأحيان مجرد اتفاق إلكتروني يشير إلى - وعادة ما يُتضمن في الملحق -.



the company's governing stock option plan, and stipulates the date of the grant, the number of shares of stock in the grant, the vesting schedule, and the strike price.

خطة خيار الأسهم الحاكمة للشركة، ناصاً على تاريخ المنح، وعدد الأسهم الممنوحة، وجدول الاستحقاق، وسعر التنفيذ.

Acquisition

Taking ownership of another business. Frequently used in conjunction with the word merger, as in mergers and acquisitions or M&As.

الاستحواذ

تولي ملكية أعمال أخرى. كثيراً ما تستخدم بالاقتران مع كلمة الإندماج، كما في عمليات الإندماج والإستحواذ أو «M & AS».

Joint Venture

A legal entity created by two or more businesses joining together to conduct a specific business enterprise with both parties sharing profits and losses. It differs from a strategic alliance in that there is a specific legal entity created.

مشروع مشترك

كيان قانوني تؤسسه شركتان أو أكثر من الشركات التي تنضم معاً لإجراء مشروع تجاري محدد، وفيه يتقاسم كلا الطرفين الأرباح والخسائر. وهو يختلف عن التحالف الاستراتيجي في أن ينشأ بالفعل كياناً قانونياً محدداً.



Rights and Obligations

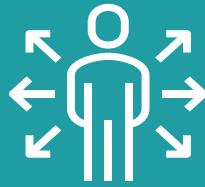
A contract is an agreement between parties which is binding in law.

Furthermore, the rights and obligations of the parties under a contract may be enforced by the courts. The courts may compel performance of contractual obligations by the party in default or, more commonly, may award damages for breach of contract.

الحقوق والالتزامات

العقد هو اتفاق يُعقد بين طرفين أو عدة أطراف، وهو مُلزم لهما/لهم بموجب القانون. يُمكن إنفاذ حقوق الطرفين/الأطراف والتزاماتهم الناشئة بموجب هذا العقد عن طريق المحاكم. ويُمكن للمحاكم إجبار الطرف المُخل على تنفيذ التزاماته التعاقدية، ومن الشائع أيضاً أن تفرض تعويضات مقابل الإخلال بالعقد.





مصطلحات إدارية Management Terms





Management

Is the administration of an organization. Management includes the activities of setting the strategy of an organization and coordinating the efforts of its employees to accomplish its objectives through the application of available resources, such as financial, natural, technological and human resources.

الإدارة

هي عملية إدارة المنشأة، والتي تتضمن وضع استراتيجية، بالإضافة إلى مهام تسخير إمكانيات الموظفين من أجل تحقيق الأهداف باستخدام الموارد المتاحة، بما فيها الموارد المالية والتقنية والبشرية.

Director

An individual serving on a company's board of directors; can also denote (but shouldn't be confused with) an individual employee in a company with the title of "director" (e.g., "Director of Product Management," or "Director, Eastern Region Sales").

عضو مجلس إدارة/المدير

فرد يعمل في مجلس إدارة شركة. يمكن أن يشير المصطلح أيضاً - لكن لا ينبغي الخلط بينهما - إلى موظف في شركة بمنصب المدير على سبيل المثال، مدير إدارة المنتجات، أو «مدير مبيعات المنطقة الشرقية».



Founder

An individual who, either by her or himself or in concert with others, starts a new company from scratch; if there are multiple founders of a given business, they can be referred to as either founders or cofounders.

المؤسس

الفرد الذي يؤسس شركة جديدة من الصفر سواء بنفسه أو بالتنسيق مع آخرين. إذا كان هناك عدة مؤسسين لشركة معينة، يمكن أن يشار إليها بأي من الاصطلاحين: مؤسسون أو مؤسسون مشاركون.

Outside Director

A member of a company's board of directors who is to an employee or officer of the company. Outside directors are usually either major investors (or representing a large investor group) and/or individuals with extensive industry experience who can offer useful advice and valuable professional contacts.

المدير الخارجي

عضو في مجلس إدارة الشركة يعمل موظفًا أو مسؤولاً فيها. عادة ما يكون المديرون الخارجيون إما مستثمرين رئيسيين، أو يمثلون مجموعة مستثمرة كبيرة، أو أفراداً يتمتعون بخبرة واسعة في مجال الصناعة يمكنهم تقديم المشورة المفيدة والاتصالات المهنية القيّمة أو كليهما.



Restructuring

The significant makeover of an existing company typically involving the closing of plants, firing of employees, reworking the company capital structure, bringing in new management and relocating operations.

إعادة الهيكلة

التحول الكبير لشركة قائمة؛ ينطوي عليه عادة إغلاق المصانع، وتسريح الموظفين، وتجديد هيكل رأسمال الشركة، وإحضار إدارة جديدة، وتغيير مكان العمليات.

Secretary of the Corporation

The legally-designated corporate officer responsible for keeping minutes of board meetings, drafting board resolutions, and maintaining the company's minute book.

أمين الشركة

الموظف المعيّن قانوناً المسؤول عن حفظ محاضر اجتماعات المجلس، وصياغة قرارات المجلس، والحفاظ على دفتر محاضر الشركة.

Human Resources

The employees or personnel in business that help it to achieve its goals.

الموارد البشرية

الموظفون أو العاملون في إحدى المنشآت التجارية الذين يساعدها على تحقيق أهدافها.



Senior Manager

Is generally a team of individuals at the highest level of management of an organization who have the day-to-day tasks of managing that organization - sometimes a company or a corporation.

الإدارة العليا

بصفة عامة، فريق من الأفراد على أعلى مستويات الإدارة في إحدى المنظمات، لديهم مهام يومية متعلقة بإدارة هذه المنظمة، التي تكون في بعض الأحيان شركة أو شركة مساهمة.

Middle Manager

Is the intermediate management of a hierarchical organization that is subordinate to the executive management and responsible for at least two lower levels of junior staff.

الإدارة الوسطى

الإدارة متوسطة المستوى في إحدى المنظمات الهرمية التي تتبع الإدارة التنفيذية، وهي مسؤولة عما لا يقل عن مستويين لصغار الموظفين.

Operation Managers

Is an area of management concerned with designing and controlling the process of production and redesigning business operations in the production of goods or services.

إدارة العمليات

إحدى مجالات الإدارة المعنية بتصميم عملية الإنتاج ومراقبتها وإعادة تصميم العمليات التجارية لإنتاج السلع أو الخدمات.



Knowledge Workers

Is a person whose job involves handling or using information.

عمّال المعرفة

أشخاص تتمحور وظيفتهم في معالجة المعلومات أو استخدامها.

Data Workers

People such as secretaries or bookkeepers who process the organization's paperwork.

عمّال البيانات

أشخاص، مثل السكرتارية أو كتبة الحسابات، مسؤولون عن الأعمال الورقية للمنظمة.

Operational Managers

Is a senior role which involves overseeing the production of goods and/or provision of services. It's an operations manager's job to make sure an organization is running as well as it possibly can, with a smooth efficient service that meets the expectations and needs of customers and clients.

مديرو العمليات

هذا المصطلح يطلق على أحد المناصب العليا التي تنطوي على الإشراف على عملية إنتاج السلع و/أو تقديم الخدمات. وتكمن وظيفة مدير العمليات في التأكد من عمل المؤسسة وأن بإمكانها - بسهولة وسلاسة - تقديم خدمة فعّالة تُلبّي توقعات العملاء والزبائن وتفي باحتياجاتهم.



Formal Information Systems

Is used primarily for analysis, preparation and transfer of information. One of many tasks of managers is development of various types of presentation of the facts of any field of activity, reports, analyses, draft decisions.

نظم المعلومات الرسمية

تستخدم في المقام الأول لتحليل المعلومات وإعدادها ونقلها. وأحد مهام المديرين المتعددة هي تطوير أنواع مختلفة من عرض وقائع أي مجال من مجالات النشاط، والتقارير، والتحليلات، وصياغة القرارات.

Operational-Level Systems

Transaction Processing System are operational-level systems at the bottom of the pyramid. They are usually operated directly by shop floor workers or front-line staff, which provide the key data required to support the management of operations.

أنظمة المستوى التشغيلي

نظام معالجة المعاملات هو أحد أنظمة المستوى التشغيلي في قاع الهرم. عادةً ما يُشغّلها العمّال العاديّون أو موظفو الخطوط الأمامية، الذين يقدمون البيانات الرئيسة اللازمة لدعم إدارة العمليات.

Knowledge-Level Systems

In artificial intelligence, knowledge-based agents draw on a pool of logical sentences to infer conclusions about the world.

نظم المستوى المعرفي

في مجال الذكاء الاصطناعي، يعتمد وكلاء المعرفة على مجموعة من الجمل المنطقية للتوصّل إلى استنتاجات عن العالم. أما على المستوى المعرفي، فإننا



At the knowledge level, we only need to specify what the agent knows and what its goals are; a logical abstraction separate from details of implementation.

لا نحتاج إلا إلى تحديد ما يعرفه الوكيل وما هي أهدافه؛ استنتاجاً منطقياً منفصلاً عن تفاصيل التنفيذ.

Management Level Systems

Executive Information Systems are strategic-level information systems that are found at the top of the Pyramid.

نظم المستوى الإداري

أنظمة المعلومات التنفيذية أنظمة معلومات من المستوى الاستراتيجي، وهي موجودة في قمة الهرم.

Strategic-Level Systems

Strategic information systems (SIS) are information systems that are developed in response to corporate business initiative. They are intended to give competitive advantage to the organization. They may deliver a product or service that is at a lower cost, that is differentiated, that focuses on a market segment, or is innovative.

أنظمة المستوى الاستراتيجي

أنظمة المعلومات الاستراتيجية أنظمة معلومات نشأت استجابةً لمبادرة الشركات التجارية؛ تهدف إلى تقديم ميزة تنافسية للمنظمة. قد تسفر هذه الأنظمة عن منتجات أو خدمات ذات تكلفة أقل، أو متباينة، أو تُركّز على إحدى شرائح السوق، أو مبتكرة.



Transaction Processing Systems

TPS; A transaction process system (TPS) is an information processing system for business transactions involving the collection, modification and retrieval of all transaction data. Characteristics of a TPS include performance, reliability and consistency. TPS is also known as transaction processing or real-time processing.

أنظمة معالجة المعاملات

أنظمة معالجة معلومات للمعاملات التجارية التي تنطوي على جمع جميع بيانات المعاملات وتعديلها واسترجاعها. من بين الخصائص التي تتسم بها أنظمة معالجة المعاملات الأداء والموثوقية والتناسق. تُعرف أنظمة معالجة المعاملات أيضاً باسم معالجة المعاملات أو المعالجة الفورية.

Supply Chain Management

Supply chain management (SCM) is the active streamlining of a business' supply-side activities to maximize customer value and gain a competitive advantage in the marketplace.

إدارة سلسلة الإمداد

تيسير فَعَّال لأنشطة جانب العرض التجارية بغرض زيادة قيمة العملاء واكتساب ميزة تنافسية في السوق.

Hierarchy

A system in which members of an organization or society are ranked according to relative status or authority.

التسلسل الهرمي

نظام يُصنَّف فيه أعضاء إحدى المنظمات أو أحد المجتمعات وفقاً لوضعهم أو سلطتهم النسبية.



Mentoring

Employee training system under which a senior or more experienced individual (the mentor) is assigned to act as an advisor, counsellor, or guide to a junior or trainee. The mentor is responsible for providing support to, and feedback on, the individual in his or her charge.

الإرشاد

هو نظام تدريب للموظفين يتم بموجبه تعيين فرد أكثر خبرة للعمل كناصرح أو مستشار أو مرشد لمتدرب أو موظف. المرشد هو المسؤول عن تقديم الدعم وردود الأفعال للفرد المسؤول عنه.

Coaching

Extending traditional training methods to include focus on (1) an individual's needs and accomplishments, (2) close observation, and (3) impartial and non-judgmental feedback on performance.

التدريب

توسيع أساليب التدريب التقليدية لتشمل التركيز على (١) احتياجات الفرد وإنجازاته، (٢) المراقبة الدقيقة، و(٣) ملاحظات محايدة وغير متحيزة بشأن الأداء.

Job Specification

A statement of employee characteristics and qualifications required for satisfactory performance of defined duties and tasks.

المواصفات الوظيفية

بيان بخصائص الموظفين والمؤهلات المطلوبة من الموظفين لأداء مرض للمهام والمهام المحددة التي تشمل وظيفة أو وظيفة محددة.



comprising a specific job or function. Job specification is derived from job analysis.

يتم اشتقاق مواصفات الوظيفة من التحليل الوظيفي.

Training

Organized activity aimed at imparting information and/or instructions to improve the recipient's performance or to help him or her attain a required level of knowledge or skill.

التدريب

هو نشاط يهدف إلى نقل المعلومات و/أو التعليمات لتحسين أداء المتلقي أو لمساعدته على بلوغ المستوى المطلوب من المعرفة أو المهارة معينة.

Training and Development

Development The official and ongoing educational activities within an organization designed to enhance the fulfilment and performance of employees. Training and development programs offered by a business might include a variety of educational techniques and programs that can be attended on a compulsory or voluntary basis by staff.

التدريب والتطوير

الأنشطة التعليمية الرسمية والمستمرة داخل منظمة تهدف إلى تعزيز أداء الموظفين. وقد تشمل برامج التدريب والتطوير التي تقدمها المنظمات مجموعة متنوعة من التقنيات والبرامج التعليمية التي يمكن أن يـحضرها الموظفون على أساس إلزامي أو تطوعي.



Training Evaluation

Step in training cycle where data is collected to ascertain if the training program is achieving its objectives(s).

تقييم التدريب

هو خطوة ضمن التدريب حيث يتم جمع البيانات والتقييم للتأكد مما إذا كان البرنامج التدريبي يحقق أهدافه.

Counselling

Support process in which a counsellor holds face to face talks with another person to help him or her solve a personal problem, or help improve that person's attitude, behaviour, or character.

تقديم المشورة

هي عملية الدعم التي يقوم فيها المستشار بإجراء محادثات وجهاً لوجه مع شخص آخر لمساعدته على حل مشكلة شخصية أو المساعدة في تحسين سلوك الشخص أو تعامله أو شخصيته.

Consulting

The providing of expert knowledge to a third party for a fee. Consulting is most often used when a company needs an outside, expert opinion regarding a business decision. For example, a company seeking to sell its products abroad may look for a consultant familiar with the business

الاستشارات

هي توفير معرفة الخبراء لطرف ثالث مقابل رسوم مادية. وغالباً ما تستخدم الاستشارات عندما تحتاج الشركة إلى الخارج، رأي الخبراء بشأن قرار الأعمال. فعلى سبيل المثال، قد تبحث شركة تسعى إلى بيع منتجاتها دولياً عن استشاري خبير بالتعاملات التجارية للبلد المستهدف.



practices of the target country. The consultant will tell the company what best practices should be followed, what to expect from customers, and how to deal with foreign regulations.

وسيقوم الخبير الاستشاري بإبلاغ الشركة بأفضل الممارسات والخبرات السابقة التي يجب اتباعها، وما يمكن توقعه من العملاء، وكيفية التعامل مع اللوائح الخارجية.

Consultant

Experienced professional who provides expert knowledge (often packaged under a catchy name) for a fee. He or she works in an advisory capacity only and is usually not accountable for the outcome of a consulting exercise.

الاستشاري

هو شخص من ذوي الخبرات المهنية الذين يوفرّون خبرات معرفية، غالباً تكون تحت اسم جذاب لتكون مقابل رسوم. وهو يعمل بصفة استشارية فقط ولا يكون مسؤولاً عادة عن نتيجة عملية الاستشارة.

Talent Retention

An effort by a business to maintain a working environment which supports current staff in remaining with the company. Many employee retention policies are aimed at addressing the various needs of employees to enhance their job satisfaction and reduce the substantial costs involved in hiring and training new staff.

الاحتفاظ بالمواهب

هو جهد من قبل المنشأة للحفاظ على بيئة عمل تدعم الموظفين الحاليين للبقاء مع الشركة. وتهدف العديد من سياسات الاحتفاظ بالموظفين إلى تلبية الاحتياجات المختلفة للموظفين لتعزيز رضاهم الوظيفي وتقليل التكاليف الكبيرة التي ينطوي عليها توظيف وتدريب موظفين جدد.



Recruitment

The process of finding and hiring the best-qualified candidate (from within or outside of an organization) for a job opening, in a timely and cost-effective manner. The recruitment process includes analysing the requirements of a job, attracting employees to that job, screening and selecting applicants, hiring, and integrating the new employee to the organization.

Talent Acquisition

Is the process of finding and acquiring skilled human labour for organizational needs and to meet any labour requirement. When used in the context of the recruiting and HR profession, talent acquisition usually refers to the talent acquisition department or team within the Human Resources department. The talent acquisition team within a company is responsible

التوظيف

عملية إيجاد أفضل المرشحين المؤهلين - من داخل المنظمة أو خارجها - وتوظيفهم من أجل الشواغر الوظيفية، بطريقة فعالة وفي وقت مناسب. وتشمل عملية التوظيف تحليل متطلبات الوظيفة، وجذب الموظفين لها، وفحص واختيار المتقدمين، والتوظيف، وإدماج الموظف الجديد في المنظمة.

اكتساب المواهب

هي عملية إيجاد واكتساب العمالة البشرية الماهرة لتلبية الاحتياجات التنظيمية وتلبية أي متطلبات في العمل. عندما تستخدم في سياق التوظيف والموارد البشرية، فعادة ما تشير إلى قسم اكتساب المواهب أو فريق داخل قسم الموارد البشرية. فريق اكتساب المواهب داخل الشركة هو المسؤول عن العثور ، والحصول وتقييم،



for finding, acquiring, assessing, and hiring candidates to fill roles that are required to meet company goals and fill project requirements.

وتوظيف المرشحين لملء الأدوار المطلوبة لتحقيق أهداف الشركة وملء متطلبات المشروع.

Talent Management

An organization's attempts to recruit, keep, and train the most gifted and highest quality staff members that they can find, afford and hire. Talent management gives business managers an especially important role to play in recruiting, developing and retaining desirable staff members.

إدارة المواهب

هي محاولات المنشأة لتوظيف، والحفاظ ، وتدريب معظم الموهوبين وأفضل الموظفين الذين يمكن العثور عليهم، تحمل الراتب وتوظيفه. إدارة المواهب تعطي المدير دوراً هاماً للعب في توظيف وتطوير والاحتفاظ بالموظف المرغوب فيه.



مصطلحات عامة في
مجال الأعمال
General Business Terms





Incubator or Accelerator

Is a program designed to support the successful development of entrepreneurial companies through an array of business support resources and services offered both in the incubator and through its network of contacts. Incubators vary in the way they deliver their services, in their organizational structure, and in the types of clients they serve. Successful completion of a business incubation program increases the likelihood that a startup company will stay in business for the long term: older studies found 87% of incubator graduates stayed in business, in contrast to 44 of all firms.

حاضنة الأعمال أو مسرع النمو

برنامج مصمّم لدعم التطوير الناجح لشركات ريادة الأعمال من خلال مجموعة من موارد وخدمات دعم الأعمال؛ تُقدم في الحاضنة نفسها، وخلال شبكتها الخاصة للاتصال. تختلف حاضنات الأعمال في طريقة تقديم خدماتها وفي هياكلها التنظيمية وفي نوع العملاء الذين يتلقون الخدمة. وعند إتمام برنامج حضانة الأعمال بنجاح، تزداد احتمالية استمرار نشاط الشركة الناشئة على المدى الطويل؛ حيث كشفت دراسات قديمة أن 87% من الشركات الناشئة من خلال حاضنات الأعمال نجحت في الاستمرار، والمقارنة كانت بين 44 شركة.



Startup Incubators

Facility established to nurture young (startup) firms during their early months or years. It usually provides affordable space, shared offices and services, hand-on management training, marketing support and, often, access to some form of financing.

حاضنات الشركات الناشئة

يشير المصطلح إلى المرافق التي تؤسس لاحتضان الشركات الناشئة ودعمها أثناء الشهور أو السنوات الأولى من تأسيسها. عادةً، تقدم هذه المرافق مساحات معقولة التكلفة إلى جانب المكاتب والخدمات المشتركة، وتتيح الدورات التدريبية للإدارة العملية المباشرة في العمل، فضلاً عن الدعم التسويقي، وفي بعض الأحيان تقدم بعض صور التمويل.

Failing Forward

Is about leveraging mistakes. Rather than allowing a failure to be a completely negative experience, learning to fail forward means making a realistic assessment of risks and developing the ability to build achievements from mistakes and experiment with new approaches.

التعلم من الأخطاء

يُشير هذا المصطلح إلى محاولة الاستفادة من الأخطاء؛ فبدلاً من أن يكون الإخفاق تجربة سيئة تماماً، فتعلم الاستفادة منها وتسخيرها للنجاح يعني إجراء تقييم واقعي للمخاطر وتنمية القدرة على تحقيق الإنجازات من الأخطاء وإجراء التجارب باستخدام مناهج جديدة.



Iterate

To iterate in a project context means to develop and deliver incremental components of business functionality, product development or process design. Iterative development is most often associated with agile development. A single iteration results in one or more small but complete packages of project work that can perform some tangible business function. Multiple iterations recur to create a fully integrated product.

يتكرر

تشير هذه الكلمة في سياق المشاريع إلى تطوير مكونات إضافية لوظائف الأعمال وتقديمها، أو تطوير منتج، أو تصميم العملية. يرتبط التطوير التكراري في أغلب الأحيان بالتطوير المرن. كذلك ينتج عن التكرار الواحد حزمة أو أكثر من الحزم الصغيرة والكاملة من أعمال المشروع التي يمكن أن تؤدي بعض الأعمال التجارية الملموسة. فالتكرارات المتعددة تؤدي إلى إعادة إنتاج منتج متكامل تماماً.

Scalability

Is the idea that a solution can be extended beyond a small, local group to serve a large, broad group. Typically, scale implies spread across geographic boundaries, often into new countries. Implicit in a push for scale is the idea that a solution can be generalized;

القابلية للتوسع

فكرة أنه يمكن لحل ما أن يمتد لما يتخطى مجموعة محلية صغيرة حتى يخدم مجموعة عالمية كبيرة. تُعبّر كلمة «النطاق» عادة عن الانتشار عبر الحدود الجغرافية، غالباً في بلدان جديدة. مفهوم ضمناً في مسعى النطاق فكرة أنه يمكن تعميم حل ما؛ الهدف غالباً ما يكون توسيع الأثر، لكنه أيضاً يعني تيسير الإنتاج والتوزيع وتقليل التكاليف.



the goal is often breadth of impact, but also streamlined production, distribution, and a minimization of costs.

حيث يتمثل الهدف في توسيع الأثر، ولكنه أيضاً يعمل على تيسير الإنتاج والتوزيع وتقليل التكاليف.

A Startup

Is a company or organization in the first stage of its operations designed to search for a repeatable and scalable business model. These companies are often initially supported by outside investors through venture capital as they attempt to capitalize on developing a product or service for which they believe there is a demand.

شركة ناشئة

الشركة أو المنظمة التي تكون في أول مراحل تشغيلها والتي تهدف إلى البحث عن نموذج الأعمال القابلة للتكرار وللقياس. غالباً ما تُدعم هذه الشركات من مستثمرين من الخارج برأسمال استثماري، والذين يحاولون الاستفادة من تطوير المنتج أو الخدمة التي يعتقدون وجود طلب عليها.

Partnership

A legal organization structure in which multiple individuals, called general partners, manage the business and are liable for its debts based on their pro rata ownership shares; other individuals known as limited partners

شركة تضامن

يُشير هذا المصطلح إلى الهيكل التنظيمي القانوني الذي تُدار أعماله من عدة أفراد يطلق عليهم «الشركاء المتضامنين»، والمسؤولون عن ديونها على أساس أسهم ملكية خاصة بهم بالتناسب،



may invest in the partnership while to being directly involved in management, and are liable only to the extent of their investments

ويطلق على بقية الأفراد «الشركاء المحدودون»، والذين يمكنهم الاستثمار في الشركة أثناء مشاركتهم في الإدارة مباشرةً، ويكونون مسؤولين فقط بالحد الذي تكون عليه استثماراتهم.

Wicked Problem

Is difficult or impossible to solve because of incomplete, contradictory, and changing requirements that are often difficult to recognize. The term 'wicked' is used, to in the sense of evil but rather its resistance to resolution. Moreover, because of complex interdependencies, the effort to solve one aspect of a wicked problem may reveal or create other problems. Wicked problems are also characterized by the following:

1. The solution depends on how the problem is framed and vice-versa.
2. Stakeholders have radically different world views and frames for understanding the problem.
3. The constraints of the problem and the resources needed to solve it change over time.
4. The problem is ever solved definitively.

المشاكل العويصة

مصطلح يشير إلى الاستعصاء؛ أي أنه من الصعب والمستحيل حل هذه المشاكل بسبب المتطلبات غير المكتملة والمتناقضة والمتغيرة والتي يكون من الصعب إدراكها في الغالب. علاوة على ذلك، بسبب تعقد الاعتمادات، فإن الجهود المبذولة لحل أحد جوانب المشكلة العويصة قد تكشف عن المشاكل الأخرى أو تخلقها. تتميز المشاكل العويصة بالآتي:

- 1- تعتمد الحلول على كيفية تحديد المشكلة والعكس صحيح.
- 2- لدى أصحاب المصلحة وجهات نظر مختلفة جذرياً عن العالم وأطر متباينة عن كيفية استيعاب المشكلة.
- 3- تتغير قيود المشكلة والموارد اللازمة لحلها مع الوقت.
- 4- تُحل المشكلة حتماً.



Design problems are typically wicked because they are often ill defined with no clear way forward, involve stakeholders with different perspectives, and must "right" or "optimal" solution. Wicked problems cannot be solved using standard methods; they demand creative solutions.

في غالب الأمر، تكون مشاكل التصميم عويصة لأنها تكون غير واضحة؛ حيث يتورط فيها أصحاب المصالح نو وجهات النظر المختلفة، ويجب أن تكون حلولها صحيحة ومثالية. كما لا يمكن حل المشاكل العويصة باستخدام الطرق القياسية؛ حيث إنها تتطلب حلولاً مبتكرة.

Business-To-Business

B2B: a type of relationship where a company is providing a service to another company, to an individual (consumer).

المتاجرة بين الأعمال التجارية (المتاجرة من عمل إلى عمل)

نوع من العلاقات؛ حيث تقدم شركة ما خدمةً إلى شركة أخرى؛ ثم إلى مستهلك.

Business to Consumer

B2C: a type of a business relationship where the company is selling, or providing a service to an individual, called a consumer.

المتاجرة من عمل إلى مستهلك

نوع من العلاقات حيث تبيع شركة ما أو تقدم خدمة إلى المستهلك.



Back-office Operations

Administrative operations that support the primary business of the company. Example: Customer service call-centers, transaction accounting (A/P and A/R), record-keeping, contract administration, statement generation, and general bookkeeping are all back-office operations. Outsourcing and offshoring of back-office operations is a current business trend that can potentially help reduce costs.

عمليات المكاتب الخلفية

العمليات الإدارية التي تدعم العمل الرئيس للشركة، فمثلاً، تُعد مراكز اتصال خدمة العملاء، ومحاسبة المعاملات (حسابات المدينين والحسابات الدائنة)، وحفظ السجلات، وإدارة العقود، وإصدار البيانات، وضبط الحسابات العامة، كلها أمثلة لعمليات الإدارة الخلفية. ويعد الاستعانة بمصادر خارجية ونقل الأعمال إلى الخارج فيما يخص عمليات المكاتب الخلفية تَوَجُّهً مطبَّق حالياً؛ يمكن أن يساعد على تخفيض التكاليف.

Bootstrap

Launch and build a startup business without using outside funding (particularly equity financing) i.e., funding the business solely with the founders' resources, operating cash flow and/or debt from banks, suppliers or credit cards. On the one hand,

بدء مشروع بالجهود الذاتية

عملية بدء مشاريع ناشئة دون استخدام تمويل خارجي (بالأخص تمويلات رؤوس أموال المساهمين)؛ أي تمويل مشروع فقط بموارد المؤسسين و/أو التدفق النقدي للتشغيل و/أو الاقتراض من البنوك أو الموردين أو بطاقات الائتمان. فضلاً عن ذلك،



founders of bootstrapped startup companies own 100 percent of their business since they have to dilute their ownership stake by selling stock to investors. On the other hand, bootstrapped startups may compromise their chances of success and/or prospects for optimal growth and expansion due to capital constraints (i.e., inadequate supply of money to start, operate and grow the business).

يملك مؤسسو الشركات الناشئة الذاتية 100٪ من مشاريعهم، وذلك لأن عليهم تخفيض قيمة حد ملكيتهم ببيع الأسهم إلى المستثمرين. من جهة أخرى، يمكن أن تخاطر الشركات الناشئة الذاتية بفرص النجاح لديها و/أو تطلعاتها لأقصى درجة من النمو والتوسع بسبب القيود المتعلقة برأس المال (أي الإمداد غير الكافي من المال للبدء والتشغيل وتطوير المشروع).

Brokerage House

A firm engaged in the business of brokering (buying, selling, trading and underwriting) securities (financial instruments such as stocks and bonds).

شركة وساطة

شركة تتولى أنشطة الوساطة المالية (بيع وشراء ومتاجرة وكفالة) الخاصة بالأوراق المالية (الأدوات المالية مثل الأسهم والسندات).



Business Development

Business function focused on strategy, creating strategic partnerships and long-term relationships with suppliers and customers. The business development function within a business can be thought of as a jack-of-all-trades position focused on strategic deal-making with an eye toward increasing sales and expanding the company's long-term business success or scope.

Business Unit

In effect, a company within a company with its own independent management team, and financially measured or tracked as a separate entity (referred to by accountants as a separate profit and loss center, or P&L).

تطوير الأعمال

وظيفة في قطاع الأعمال تركز على الاستراتيجية، وإنشاء شراكات استراتيجية وعلاقات طويلة الأجل مع الموردين والعملاء. يمكن اعتبار وظيفة تطوير الأعمال داخل شركة ما على أنها وظيفة تركز على عدة مهام في الوقت ذاته؛ فهي تركز على عقد الصفقات الاستراتيجية، إلى جانب الاهتمام بزيادة المبيعات وتوسيع نجاح الشركة أو نطاقها على المدى البعيد.

وحدة العمل الاستراتيجية

عملياً شركة داخل شركة، لديها فريق إدارة مستقل خاص بها، وتحدّد معاييرها وتُتبع ككيان منفصل، يشير إليها المحاسبون على أنها مركز منفصل للربح والخسارة أو ربح أو خسارة.



Cofounder

Also, co-founder; an individual who starts a new business jointly with another person or persons (fellow cofounder or cofounders).

شريك مؤسس

شخص بدأ عملاً جديداً بالاشتراك مع شخص أو أكثر (زميل مؤسس أو مؤسس مشارك).

Company Backgrounder

A standard, one- or two-paragraph description of a company used to your business to your various target audience's customers, prospects, industry analysts, investors, journalists and/or the general public on your website, in press releases, and/or in brochures and pamphlets about your company or your company's products.

خلفية الشركة

وصف لشركة يرد في فقرة أو اثنتان بشكل نموذجي، يشمل وصف العمل لعملاء الشركة المتنوعين المستهدفين، والتوقعات، ومدللي الصناعة، والمستثمرين، والصحفيين و/ أو عامة الجمهور العام على موقعكم الإلكتروني، وفي التصريحات الصحفية، و/ أو في الكتيبات والنشرات الخاصة بمنتج الشركة أو الشركة نفسها.



Company Crafters

A management consulting firm that specializes in new-venture launch and corporate spin-outs. Led by veteran executives with successful track records as technology company entrepreneurs and CEOs, the firm specializes in creating and growing high tech business ventures.

شركة استشارات للمشروعات الناشئة

شركة استشارات إدارية مختصة بإطلاق المشاريع الجديدة وظهور فروع للشركات. يديرها مجموعة من المديرين التنفيذيين المخضرمين بسجلات مسيرات ناجحة كرواد أعمال ومديرين تنفيذيين لشركات تكنولوجيا. كذلك تختص الشركة بإنشاء المشاريع التجارية ذات التقنية العالية وتطويرها.

Competitive differentiation

The ways a business differentiates itself from its competition.

Competitive differentiation can take many forms, though the focus of competitive differentiation is to set your company apart from the competition, or potential competition if you are a startup company. As a startup company, it's important to determine what makes your offerings different, faster, cheaper, and/or better than your competition.

التمايز التنافسي

طرق تميز عملاً تجارياً معيناً عن منافسيه. قد يأخذ التمايز التنافسي أشكال عديدة. مع العلم أن التركيز على التمايز التنافسي يؤدي إلى إقصاء شركتكم من المنافسة أو المنافسة المحتملة، إذا كانت الشركة ناشئة. وكشركة ناشئة، من المهم تحديد ما الذي يجعل عرضكم مختلفاً وما الذي يجعله أسرع، و/ أو أرخص و/ أو أفضل من ذلك الخاص بالمنافس.



Continuous Innovation

Modest, gradational, ongoing upgrades or enhancements of existing technologies or products; continuous innovation generally does not fundamentally change the dynamics of an industry, or does it typically require end users to change behavior. The opposite of continuous innovation is discontinuous innovation, also known as disruptive innovation.

Discontinuous Innovation

Technological, product or service innovation in an industry or market that requires end-users to change behavior, and thereby tends to suddenly and dramatically change the dynamics of the industry, including possibly changes in competitive dynamics, industry revenue size and growth rate and pricing.

الابتكار الدائم

تحديثات أو تحسينات صغيرة أو تدريجية أو مستمرة تحدث في أدوات تكنولوجية أو منتجات موجودة ولا يؤدي الابتكار الدائم عموماً بتغيير جذري لديناميكيات صناعة ما، أو يطلب من المستخدمين النهائيين تغيير سلوكهم، على عكس الابتكار المغيّر المعروف أيضاً باسم الابتكار المغيّر.

الابتكار المغيّر

الابتكار التكنولوجي أو ابتكار منتج أو خدمة في صناعة أو سوق يتطلب من المستخدمين النهائيين تغيير السلوك، وبالتالي يميل إلى تغيير ديناميكية الصناعة بشكل مفاجئ ومثير، بما في ذلك التغييرات المحتملة في ديناميكيات التنافس وحجم إيرادات الصناعة ومعدل النمو والتسعير.



Examples

In the television industry, continuous innovation occurred for years with the steady, gradational enhancements in, and improvements in pricing and programming for, standard color televisions. By contrast, in recent years, this industry has begun to experience two types of discontinuous innovation, with the introduction of flat-panel, digital TVs, on the one hand, and the related phenomenon of high-definition (HD) programming phenomena that together are dramatically and rapidly changing the size and growth rate of the industry, competitive dynamics, pricing, etc. and are suddenly compelling many consumers to expensively upgrade their TV sets and services for the first time in decades. In the restaurant industry, menu changes or the emergence of new restaurants and chains represent continuous innovation,

أمثلة

في صناعة التلفزيون، ظهر الابتكار المستمر لسنوات مع وجود تطوير تدريجي، وتعديلات في التسعير والبرمجة، للتلفزيونات الملونة. على النقيض من ذلك، في السنوات الأخيرة، بدأت هذه الصناعة تجربة نوعين من الابتكار المغيّر، مع إدخال لوحة مسطحة، وأجهزة تلفاز رقمية، من جهة، ومن جهة أخرى إدخال ظاهرة البرمجة عالية الوضوح، وهو الأمر الذي أدى بشكل سريع إلى تغيّر جذري في حجم هذه الصناعة ومعدل نموها، والديناميكيات التنافسية، والتسعير، وما إلى ذلك. فجأة وجد العديد من المستهلكين أنفسهم مجبرين على تحديث أجهزة التلفزيون وأجهزة الخدمات لأول مرة منذ عقود. كذلك في صناعة المطاعم، تغير شكل قائمة الطعام، وظهرت سلسلة مطاعم جديدة تمثل الابتكار المستمر،



whereas the emergence of McDonald's and the fast-food phenomenon in the 1950's constituted a discontinuous innovation, completely changing industry growth rates, pricing assumptions, consumer perceptions of service and value, etc.

The telephone industry experienced only very modest continuous innovation for decades (e.g., changes in call plans, the advent of the touch-tone phone to replace the rotary-dial phone, etc.). Then the industry experienced a dramatic in the 1990's with the emergence of cellular phones with their associated dramatic changes in mobility and convenience. Currently, the industry is experiencing yet another discontinuous innovation with the emergence of VOIP (voice over Internet protocol), or Internet telephony, which is suddenly and dramatically changing cost and pricing paradigms and competitive dynamics in the industry.

في حين أن ظهور مطاعم مثل ماكдональдز وظاهرة الوجبات السريعة في الخمسينات تمثل الابتكار المغيّر، وهو ما أدى إلى تغيير جذري في معدلات نمو الصناعة، وافتراسات التسعير، وتصورات المستهلك عن الخدمة والقيمة المدفوعة، وغير ذلك.



Declining Market

The last stage of market development, in which annual industry revenues are in steady decline due to some combination of market saturation, decline in size of the target market, and/or introduction of a replacement product or technology.

سوق هابطة

آخر مرحلة لتطور السوق، والتي تكون فيها عائدات الصناعة السنوية في انخفاض ثابت بسبب بعض الأسباب، منها تشبع السوق، وانخفاض حجم السوق المستهدفة، و إدخال منتج بديل أو تكنولوجيا بديلة.

Domain Knowledge

Knowledge about a specific industry, technology and/or market, typically based on extensive experience in that industry or technology arena. Domain knowledge which can take the form of technological expertise, understanding of product trends, familiarity with key industry players and influencers, and/or knowledge of industry-specific terminology and business practices is a critical success factor for entrepreneurs and startup teams.

مجال المعرفة

تعني المعرفة بصناعة أو تكنولوجيا معينة، و/أو المعرفة بسوق معين، وعادة ما تستند تلك المعرفة إلى خبرة واسعة في هذه الصناعة أو في هذا المجال التكنولوجي. يُعد مجال المعرفة - الذي قد يأخذ شكل الخبرة التكنولوجية، و/أو فهم اتجاهات المنتج، و/أو الإلمام بدور الفاعلين والمؤثرين الرئيسيين في الصناعة، و/أو المعرفة بمصطلحات صناعة محددة و/أو الممارسات التجارية - من عوامل النجاح الحاسمة لرواد الأعمال وفرق الأعمال في الشركات الناشئة.



End User

Also, end-user; the ultimate customer; the individual or entity that uses your product or service.

المستخدم النهائي

يُطلق عليه أيضاً العميل النهائي، وهو الفرد أو الكيان الذي يستخدم المنتج أو الخدمة.

Venture Quotient TM

Abbreviated VQ, the venture quotient measures the overall likelihood of success of a new venture (i.e., a startup business) by accounting for the four categories of venture risk (market, technology/product, management, and financial risks).

The VQ is calculated as follows:

$$VQ=(IR_K) \times (IR_P) \times (IR_M) \times (IR_F)$$

Where: R_K =Market Risk. R_P = Technology/Product Risk

R_M = Management Risk. R_F = Financial Risk.

حاصل المشروع TM

يطلق على هذا المصطلح اختصاراً «VQ»، وهو يقيس الاحتمال العام لنجاح مشروع جديد - أي الأعمال الناشئة - عن طريق المحاسبة عن أربع فئات من مخاطر المشروع (السوق، والتكنولوجيا أو المنتج، والإدارة، والمخاطر المالية). تحسب حصة المشروع على النحو التالي:

حاصل المشروع = مخاطرة السوق X

مخاطرة المنتج أو التكنولوجيا X

مخاطرة الإدارة X المخاطرة المالية،

$$VQ=(IR_K) \times (IR_P) \times (IR_M) \times (IR_F)$$

(حيث ترمز «RK» إلى مخاطرة السوق، و«RP» إلى مخاطرة المنتج أو التكنولوجيا، و«RM» إلى مخاطرة الإدارة، و«RF» إلى المخاطرة المالية.)



Venture Risk

The factors that can cause a startup business to fail. Venture risk is comprised of four major categories: market risk, technology or product risk, management risk, and financial risk.

مخاطر المشروع

العوامل التي يمكن أن تسبب فشل الأعمال الناشئة. تتكون مخاطر المشروع من أربع فئات جوهرية، هي: مخاطر السوق، ومخاطر المنتج، أو التكنولوجيا ومخاطر الإدارة، والمخاطر المالية.

Market Risk

One of the four categories of venture risk; the risk that the target market, or envisioned market, for a firm's products or services turns out to be substantially less attractive than originally expected; the likelihood that a company has overestimated the number of potential customers for its product, the price they are willing to pay, and/or the rate at which they are ready to adopt the new product or approach.

مخاطر السوق

واحدة من الفئات الأربع لمخاطر السوق. مخاطرة أن يكون السوق المستهدف أو السوق المتصور لمنتجات أو خدمات شركة ما أقل جاذبية مما كان متوقعاً في الأصل، واحتمالية أن الشركة قد بالغت في تقدير عدد العملاء المحتملين لمنتجاتها والسعر الذي هم على استعداد لدفعه أو المعدل الذي يكونون فيه مستعدين لاعتماد المنتج أو النهج الجديد.



Market risk can be caused by several factors, including: the company overestimating the number of customers, customers to finding a new product appealing, customers to bein g ready to adopt a new approach that your product requires, unanticipated competition, or an unanticipated replacement technology or product. The most common basis for market risk is a company simply overestimating demand, and therefore building sales forecasts around unrealistic expectations of customer interest in their product or service.

Product Risk

One of the four categories of venture risk, sometimes referred to as technology risk; the likelihood that a new venture will fail to produce the envisioned product in the planned time frame due to unanticipated technology and/or product development challenges.

يمكن أن تنجم مخاطرة السوق عن عدة عوامل منها: تقدير الشركة المبالغ في عدد العملاء، أو العملاء الذين يجدون المنتج الجديد جذاباً، أو العملاء الذين على استعداد لاعتماد نهج جديد بما يتماشى مع منتجك، أو منافسة غير متوقعة، أو تقنية بديلة غير متوقعة أو منتج غير متوقع. إن الأساس الأكثر شيوعاً لمخاطر السوق هو أن الشركة تبالغ في تقدير الطلب، وبالتالي تبني تنبؤات مبيعات حول توقعات غير واقعية لاهتمام العملاء بمنتجاتهم أو خدماتهم.

مخاطرة المنتج

واحدة من الفئات الأربعة من مخاطر المشروع، والتي يشار إليها أحياناً بمخاطر التكنولوجيا؛ وهي احتمالية عجز مشروع جديد عن إنتاج المنتج المتصور في الإطار الزمني المخطط بسبب تحديات تطوير غير متوقعة في مجال التكنولوجيا أو المنتجات أو كليهما.



Financial Risk

Financing risk; one of the four categories of venture risk; the likelihood that a new venture or young business will fail to raise sufficient capital financing (all rounds) to fund the startup to a self-financing, self-sustaining, cash flow-positive operating state.

Management Risk

One of the four categories of venture risk; the likelihood that a new venture will fail to meet its business and financial targets due to inadequate and/or inappropriate management, or due to poor teamwork.

Product or Service

An active set of end-user customers who purchase, or have the potential to purchase, a certain type of product or service based on common interests or needs.

مخاطرة التمويل

مخاطر التمويل، واحدة من الفئات الأربع من مخاطر المشروع؛ وهي احتمالية عجز مشروع جديد أو مشروع تجاري صغير عن جمع تمويل كافٍ لرأس المال - جميع الجولات - لتمويل بدء التشغيل إلى حالة تشغيلية ذات تدفق نقدي وذاتية الاكتفاء والتمويل.

مخاطر الإدارة

واحدة من الفئات الأربع لمخاطر المشروع. احتمالية عجز مشروع جديد عن تحقيق أهدافه التجارية والمالية؛ بسبب عدم أهلية الإدارة؛ أو عدم ملاءمتها؛ أو بسبب سوء العمل الجماعي.

منتج أو خدمة

مجموعة نشطة من العملاء النهائيين الذين يشترون أو لديهم إمكانية شراء نوع معين من المنتج أو الخدمة على أساس المصالح المشتركة أو الاحتياجات.



Examples

أمثلة

The market for cell phones, the market for electronic medical record software, or the market for DVDs of syndicated television reruns

سوق الهواتف الخلوية، وسوق برامج السجلات الطبية الإلكترونية، أو سوق أقراص الفيديو الرقمية لإعادة التلفزيونية المرخصة.

Mission

الرسالة

A company's brief statement of what it intends to accomplish, for whom and to what end. A company's mission statement should communicate, in a powerful, brief form, its raison deters (reason for being) to its employees, partners, customers, suppliers and other partners.

بيان مختصر للشركة عمّا تعتزم إنجازه، ومن الجمهور المستهدف، وما هي غايتها. يجب على بيان رسالة الشركة أن ينقل، بلغة قوية ومختصرة، سبب وجودها - سبب إنشائها - لموظفيها وشركائها وعملائها ومورديها وشركائها الآخرين.

Mission Statement

بيان الرسالة

A brief (typically 15-75 words) statement that concisely conveys a company's mission or raison deters (essential reason for being) to its key stakeholders,

بيان موجز (عادة ما يتراوح بين ١٥ إلى ٧٥ كلمة) ينقل بإيجاز مهمة الشركة أو سبب وجودها - سبب إنشائها الأساسي -



including employees, shareholders, customers, suppliers, and partners. A good mission statement should communicate what you do, how you do it (your business model), for whom (who's the customer?), and based on what underlying principles of behavior (e.g., integrity, quality, customer satisfaction).

لأصحاب المصلحة الرئيسيين، بما في ذلك الموظفين والمساهمين والعملاء والموردين والشركاء. يجب أن يقوم بيان الرسالة الجيد بإبلاغ ما تقوم به، وكيف يمكنك أن تفعل ذلك «نموذج عملك»، ومن أجل من «من هو العميل؟»، واستناداً إلى المبادئ الأساسية للسلوك، على سبيل المثال، النزاهة والجودة ورضا العملاء.

Nascent Market

A very new, formative market; the market development stage in which vendors sell their products or services to innovator and early adopter customers. In typical nascent markets, rapid innovation occurs, many new competitors (including startups) enter, and competition tends to revolve around innovation and product features rather than around brand, service or price.

السوق الوليدة

سوق تكوينية جديدة. مرحلة نمو السوق التي يبيع فيها البائعون منتجاتهم أو خدماتهم للزبائن المبتكرين والعملاء أصحاب السبق. في الأسواق الوليدة النموذجية، يحدث الابتكار السريع، ويدخل العديد من المنافسين الجدد، بما في ذلك الشركات الناشئة، وتميل المنافسة إلى التمحور حول الابتكار وميزات المنتج وليس حول العلامة التجارية أو الخدمة أو السعر.



Non-qualified Stock Option

Often referred to by its abbreviation (NSO); a type of stock option that is less advantageous for the employer from a tax standpoint than an incentive stock option (ISO), but is less restrictive and generally easier for employers to set up. Unlike ISOs, which can only be granted to a company's employees, NSOs can be granted to non-employees (e.g., outside directors on a company's board of directors, or contractors).

خيار الأسهم غير المؤهل

غالباً ما يشار إليه بالاختصار «NSO»؛ وهو نوع من خيارات الأسهم الذي يشكل فائدة أقل لصاحب العمل من خيار الأسهم المحفّز «ISO» من وجهة نظر ضريبية، ولكنه أقل تقييداً وأسهل بشكل عام على أصحاب العمل عند إنشائه. على عكس خيار الأسهم المحفّز، الذي لا يمكن منحه إلا لموظفي الشركة، يمكن منح خيار السهم غير المؤهل لغير الموظفين ، على سبيل المثال، المديرين الخارجيين في مجلس إدارة الشركة أو المقاولين.



Outsource

To contract with an outside service provider to handle a certain business function for a company; typically considered within-core functions

Examples

Functions frequently outsourced by companies include IT acquisition and administration/support, manufacturing, packing/shipping/order fulfillment, and various human resources functions such as payroll processing and benefits administration.

Peer-to-Peer

Describing the transfer of data directly from computer-to-computer, or user-to-user, rather than through a central server. Peer-to-peer networks are difficult to monitor as the traffic does not pass through a server,

يستعن بمصادر خارجية

أو التعهيد، وهو التعاقد مع مزود خدمة خارجي للتعامل مع وظيفة تجارية معينة للشركة؛ والتي عادة ما تكون وظائف أساسية.

مثال

تشمل الوظائف التي تستعين الشركات بمصادر خارجية كثيراً لأدائها اكتساب تكنولوجيا المعلومات وإدارتها ودعمها، والتصنيع، والالتزام بأمر التعبئة والشحن ومختلف وظائف الموارد البشرية مثل تجهيز كشوف المرتبات وإدارة الفوائد.

الند للند

يصف نقل البيانات مباشرة من الحاسوب إلى الحاسوب، أو من مستخدم إلى مستخدم، وليس من خلال خادم مركزي. يصعب رصد شبكات النظراء، نظراً لعدم مرور حركة المرور عبر الخادم،



whereas more traditional file-sharing networks, such as the original nester, moved files through a server, allowing for monitoring and theoretically, control of file-sharing behavior.

في حين أن الشبكات التقليدية لتقاسم الملفات، مثل الشبكة الأصلية **Original naster** ، تنقل الملفات عبر خادم، مما يتيح الرصد ويؤدي نظرياً إلى السيطرة على سلوك تبادل الملفات.

Portfolio Company

Term used by venture capitalists and other private equity firms to describe companies in which they own equity; a company in an investor's investment portfolio.

شركة لإدارة محافظ الاستثمار

مصطلح يستخدمه أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية وغيرها من شركات الأسهم الخاصة لوصف الشركات التي يمتلكون فيها حقوق الملكية؛ وهي شركة في محفظة استثمار المستثمر.

Pragmatist

One who makes practical decisions; (i.e., those mainstream customers who represent the vast majority of all potential buyers) are pragmatists; they make purchase decisions based on their perception of the product's practical utility and benefit, references and testimonials from fellow pragmatists, and their perceptions of emerging industry standards.

الشخص البراغماتي

من يتخذ قرارات عملية؛ أي هؤلاء العملاء الرئيسون الذين يمثلون الغالبية العظمى من جميع المشتريين المحتملين هم براغماتيون؛ فإنهم يتخذون قرارات الشراء بناء على تصورهم لمنفعة المنتج وفائدته العملية، والمراجع والشهادات من النظراء البراغماتيين، وتصوراتهم عن معايير الصناعة الناشئة.



Product Line

A range of related products marketed by the same company, typically under a common brand name.

خط الإنتاج

مجموعة من المنتجات المنتسبة، والتي تسوقها الشركة عيها، عادةً تحت مسمى علامة تجارية شائعة.

Scale

To grow a business, often rapidly, once its products have been commercially released and customer sales have commenced. Companies scale successfully by developing a well-thought-out and highly repeatable formula for production, distribution/sales, operations and customer service.

توسيع النطاق

أن تنمو الأعمال التجارية بنحو سريع عادة، بمجرد طرح الشركة لمنتجاتها تجارياً وتبدأ في مبيعات العملاء. توسع الشركات نطاقها بنجاح بتطوير صيغة مدروسة للغاية وقابلة للتكرار للإنتاج، والتوزيع أو المبيعات، وإدارة العمليات، وخدمة العملاء.



Seed Round

Seed Round is the first round of venture capital funding for a business venture. This is for the development stage, just past the angel round, and can be up to S.R.1 million of capital. Subsequent rounds are referred to in terms of Series (Series A, B, C, D, E) or stages (startup stage, formative stage, mezzanine stage).

جولة أولية

الجولة الأولى من تمويل رأس المال الاستثماري لمشروع تجاري. وهي لمرحلة التطوير، بعد جولة المستثمرين الملائكيين مباشرةً، ويمكن أن تصل إلى مليون ريال سعودي من رأس المال. يشار إلى الجولات اللاحقة بـ «سلسلة» (السلسلة أ، ب، ج، د، هـ)، أو «مراحل» (مرحلة بدء التشغيل ومرحلة التكوين والمرحلة الوسطى).

Self-Referencing

Describing a market or set of customers in which the customers interact intensively with one another and rely on each other (reference each other) for information about a type of product or service. Self-referencing customer groups tend to read the same periodicals, belong to the same clubs or professional associations, attend the same conferences,

مرجعية ذاتية

تصف سوقاً أو مجموعة من العملاء؛ يتفاعل فيها العملاء بنحو مكثف مع بعضهم بعضاً، ويعتمدون على بعضهم بعضاً - يشيرون لبعضهم بعضاً كمراجع - من أجل الحصول على معلومات عن نوع من المنتجات أو الخدمات. تميل مجموعات عملاء المرجعية الذاتية إلى العمل على نفس المنوال من قراءة المجلات عينها، والانتماء للأندية أو الجمعيات المهنية نفسها، وحضور المؤتمرات، والاتفاقيات، والمعارض التجارية، عينها.



conventions and trade shows, or communicate with one another through word-of-mouth, Internet chat rooms or web logs (“blogs”), or at actual events such as industry conferences, conventions, concerts or other gatherings. Businesses value self-referencing customer groups because they tend to be relatively inexpensive and efficient to reach, communicate with and market to.

Examples

Dent Special Inc. has developed an innovative new device for use by dentists. Because dentists are a tightly self-referencing group, Dent Special can reach their prospective customers relatively efficiently inexpensively; rather than advertising on television or in popular magazines at great expense, the firm can promote its products by advertising in the professional periodicals and at the annual and regional conventions of dentists’ professional association, the American Dental Association (ADA).

والتواصل مع بعضهم بعضاً شفهيّاً أو من خلال غرف الدردشة عبر الإنترنت أو سجلات الإنترنت «المدونات» أو في الأحداث الفعلية، مثل مؤتمرات الصناعة والاجتماعات والحفلات الموسيقية أو التجمعات الأخرى. تقدّر الأنشطة التجارية والشركات مجموعات العملاء ذاتية المرجعية، إذ إنها تميل إلى أن تكون غير مكلفة نسبياً وفعّالة في الوصول والترويج لنفسها والتواصل معها.

أمثلة

طورت شركة دنت إسبيشال «Dent Special Inc.» جهازاً جديداً مبتكراً ليستخدمه أطباء الأسنان. ولأن أطباء الأسنان مجموعة ذاتية المرجعية جداً، يمكن لشركة دنت إسبيشال الوصول إلى العملاء المحتملين إلى حد كبير بكفاءة وتكلفة رخيصة؛ بدلاً من الإعلان على التلفاز أو في المجلات الشعبية بنفقات كبيرة، يمكن للشركة ترويج منتجاتها عن طريق الإعلان في الدوريات المهنية والمؤتمرات السنوية والإقليمية للجمعية المهنية لأطباء الأسنان، أو الرابطة الأمريكية لطب الأسنان «ADA».



Because dentists tend not to compete beyond local boundaries, they are very comfortable “comparing notes” with their professional colleagues and sharing best practices with one another.

لأن أطباء الأسنان يميلون إلى عدم التنافس خارج الحدود المحلية، فهم مرتاحون بشأن مقارنة الملاحظات مع زملائهم المهنيين وتبادل أفضل الممارسات مع بعضهم بعضاً.

SOHO

Acronym referring to small office/home office, a characterization for people who work from home, whether they’re running their own small business or “telecommuting” from home on behalf of an employer.

مكتب منزلي

اختصار يشير إلى مكتب صغير أو مكتب منزلي؛ توصيف للأشخاص الذين يعملون من المنزل، سواء كانوا يديرون أعمالهم الصغيرة أو «يعملون عن بعد» من المنزل نيابة عن صاحب العمل.

Spin-Off

A company or stand-alone, separate business unit that is created by being separated from an established business or institution. Typically, the spin-off offers a discrete set of products and/or services.

الشركة المنبثقة

وحدة أعمال قائمة بذاتها أو منفصلة عن شركة؛ تنشأ بفصلها عن عمل أو مؤسسة ثابتة. وعادة ما تقدم الشركة المنبثقة مجموعة منفصلة من المنتجات أو الخدمات أو كليهما.



Stakeholder

Owner of an organization. The term is also used generally to describe people who have an interest of any kind in a business, transaction or deal.

Example

When a startup raises money, there are several interested parties who are owners of the company, but are stakeholders in the transaction. The investors, and managers have an interest in the success of the transaction, and thus are stakeholders. Further, advisors, consultants, lawyers, accountants and other professionals are stakeholders, because they are interested in the success of the transaction. All employees of the company, whether stockholding or not, are stakeholders as the success of a fundraising transaction allows the jobs to exist.

صاحب المصلحة

مالك المؤسسة، ويستخدم المصطلح عموماً لوصف الأشخاص الذين لديهم مصلحة من أي نوع في الأعمال التجارية والمعاملات أو الصفقات.

مثال

عندما تجمع شركة ناشئة المال، هناك العديد من الأطراف المهتمة أصحاب الشركة، لكنهم أصحاب المصلحة في الصفقة والمعاملات. لدى المستثمرون والمديرون مصلحة في نجاح الصفقة، بالتالي، هم أصحاب المصلحة. علاوة على ذلك، المستشارين والاستشاريين والمحاسبين وغيرهم من المهنيين هم أصحاب المصلحة، لأنهم مهتمون بنجاح الصفقة. جميع العاملين في الشركة، سواء كانوا مالكي أسهم أم لا، هم أصحاب مصلحة لأن نجاح عملية جمع الأموال يسمح بتواجد الوظائف.



Stock

Equity ownership in a corporation.

السهم

ملكية الحصص في شركة.

Stock Option

The right to purchase a company's stock in the future; an option is a legal offer or contract, typically granted by a company to an employee, director, or advisor, under which the grantee (holder of the option) has the ability to purchase a certain number of shares of the company's stock for a stipulated price (the strike price). Most options are subject to a vesting period or vesting schedule, under which the grantee's rights to purchase the stock in question vests over a period of time (continued tenure with the company); some vesting schedules, particularly those for corporate officers' options, are based on accomplishment of specific milestones instead of, or in combination with, tenure.

خيار الأسهم

الحق في شراء أسهم الشركة في المستقبل. يكون الخيار عرضاً قانونياً أو عقداً تمنحه الشركة عادة لموظف أو مدير أو مستشار؛ حيث يستطيع الممنوح - صاحب الخيار - شراء عدد معين من أسهم الشركة من الأسهم المنصوص عليها السعر «سعر الإضراب أو التنفيذ». وتخضع معظم الخيارات لمدة استحقاق أو جدول استحقاق. بموجبها، يكون منح حقوق الممنوح لشراء السهم المعني على مدى مدة زمنية محددة «الحياسة المستمرة مع الشركة»، وتستند بعض جداول الاستحقاق، لا سيما تلك المتعلقة بخيارات موظفي الشركات، إلى إنجاز مراحل محددة بدلاً من الحياسة أو بالاقتران معها.



The purpose of a stock option is to provide a financial incentive (other than cash salary and/or bonus) to an individual whose contribution is considered important to the company's ongoing success. This incentive works in two ways:

a) the vesting schedule (typically between three and five years) encourages the option recipient to stay with the company until his/her option fully vests (thereby giving him/her the right to exercise the option, or purchase the stock, at the given strike price; and, **b)** the option recipient has extra incentive to help make the company succeed, and to see that success reflect in an increased stock price, since the individual's strike price "locks in" his/her right to purchase stock at a (hopefully much lower) price set at the time the stock option was granted

Example

ABC Corp. grants "Employee Ahmed" a stock option on January 1, 2016 for 36,000 shares of stock

إن الغرض من خيار الأسهم تقديم حوافز مالية (غير الراتب النقدي و/ أو المكافأة) للفرد، الذي تعتبر مساهمته مهمة للنجاح المستمر للشركة. ويعمل هذا الحافز بطريقتين:

أ) يشجع جدول الاستحقاق (عادة ما بين ثلاث وخمس سنوات) متلقي الخيار على البقاء مع الشركة حتى يثبت له الخيار الكامل (مما يعطيه أو يعطيها الحق في ممارسة الخيار، أو شراء السهم، بسعر التنفيذ المقدم؛ **ب)** يمتلك متلقي الخيار حافزاً إضافياً للمساعدة على نجاح الشركة، وليعتقد أن النجاح يعكس زيادة في سعر السهم؛ حيث إن سعر التنفيذ الفردي «يغلق» الحق في شراء الأسهم بسعر أقل بكثير على ما نأمل) حدّد في الوقت الذي مُنح فيه خيار الأسهم.

مثال

تمنح شركة «أ» «الموظف أحمد» خيار الأسهم في ١ يناير ٢٠١٦ بعدد ٣٦٠٠٠ سهم من الأسهم بسعر تنفيذ قدره ١٠٠٠ ريال سعودي /



at a strike price of S.R.1.00/share, with a vesting schedule of 3 years vesting monthly in a straight-line fashion. Therefore, starting February 1, 2016 and each month thereafter for 36 months, Employee Ahmed vests on (earns the right to exercise) an additional 136th of her total options, of an additional 1,000 shares per month. At the end of the 3-year vesting schedule, her full 36,000-share option is fully vested (i.e., she has the right to purchase all 36,000 shares at S.R.1.00 per share.

حصّة، مع جدول استحقاق لمدة ٣ سنوات بمعدل شهري ثابت النسبة. لذلك، بدءاً من ١ فبراير ٢٠١٦ وكل شهر بعد ذلك لمدة ٣٦ شهراً، تمنح الشركة الموظف أحمد (ولديها الحق في الممارسة) قيمة إضافية قدرها ٣٦/١ من مجموع خياراتها، لعدد ١٠٠٠ سهمٍ إضافية في الشهر. وفي نهاية جدول الاستحقاق لمدة ٣ سنوات، يكون كامل خيارها البالغ ٣٦ ٠٠٠ سهماً ممنوحاً بشكل كامل (أي أن لها الحق في شراء جميع الأسهم البالغ عددها ٣٦ ٠٠٠ سهم بسعر ١٠٠ ريال سعودي للسهم الواحد).

Stock Option Plan

An executive and employee compensation mechanism whereby executives and other key employees are granted stock options. Stock option plans allow companies to align the interests of executives and shareholders by rewarding both for increases in valuation (stock price).

خطة خيار الأسهم

آلية لتعويض الموظفين التنفيذيين والموظفين الذي يُمنح بموجبها المدبرون التنفيذيون وغيرهم من الموظفين الرئيسيين خيارات الأسهم. تسمح خطط خيار الأسهم للشركات بمواءمة مصالح المديرين التنفيذيين والمساهمين بمكافأتهم بزيادات في التقييم (سعر السهم).



A company's stock option plan governs all incentive stock options (ISOs) and non-qualified stock options (NSOs) issued by the company; the plan typically stipulates the rules and parameters (e.g., vesting schedules) governing options granted under the plan.

تهيمن خطة خيار الأسهم للشركة على جميع خيارات الأسهم التحفيزية «ISOs» وخيارات الأسهم غير المؤهلة «ISOs» الصادرة عن الشركة. وتنص الخطة عادة على القواعد والمعايير، مثل جدأول الاستحقاق التي تحكم الخيارات الممنوحة بموجب الخطة.

Useful Life

The number of years over which a given large, one-time expense, such as research and development or financial closing costs, is deemed to have economic value to a business.

العمر الإنتاجي

عدد السنوات التي تعتبر فيها المصاريف الكبيرة، وغير المتكررة، مثل تكاليف البحث والتطوير أو تكاليف الإقفال المالية، ذات قيمة اقتصادية للأعمال التجارية.

Value-added Reseller

Commonly referred to by its acronym, VAR, or simply as reseller; in some industries, referred to as VAD, or value-added dealer. VARs are often locally- or regionally-oriented businesses, typically small and privately-held, that specialize in selling and servicing a certain category of products;

موزع القيمة المضافة

يشار إليه عادة بالاختصار «VAR»، أو ببساطة كموزع، ويشار إليه في بعض الصناعات باسم «VAD» أو تاجر القيمة المضافة. غالباً ما يكون موزعو القيمة المضافة هم الشركات المحلية أو الموجهة إقليمياً، والتي عادةً ما تكون صغيرة ومملوكة للقطاع الخاص، وتتخصص في بيع وخدمة فئة معينة من المنتجات.



VARs are most common in business-to-business sales. Most VARs will represent products from multiple vendors (the producers of the original products). Their value proposition to vendors is to offer access to local customers with whom the VARs have preexisting relationships, plus local pre- and post-sales support, in exchange for a sales commission that varies by industry. VARs' value proposition to end-user business customers is local service and support, often from a known supplier with whom the customer has an established business relationship.

موزعو القيمة المضافة هم الأكثر شيوعاً في المبيعات من الشركات إلى الشركات. كذلك يُمثّل موزعو القيمة المضافة معظم المنتجات من بائعين متعددين، منتجي المنتجات الأصلية. تتمثل عروضهم القيمة للبائعين في إتاحة إمكانية الوصول إلى العملاء المحليين الذين تربطهم بهم علاقات قائمة مسبقاً، بالإضافة إلى الدعم المحلي قبل البيع وبعده، وذلك مقابل عمولة المبيعات التي تختلف حسب الصناعة. يتمثل قيمة عرض موزعي القيمة المضافة إلى العملاء النهائيين في الخدمة والدعم المحلي، وغالباً ما تكون من مورّد معروف تربطه بالعميل علاقة عمل ثابتة.

Value Driver

A crucial factor that determines or causes an increase in value of a business, as viewed by investors.

محرك القيمة

عاملٌ حاسمٌ يحدد قيمة الأعمال التجارية أو يتسبب في زيادتها، وفقاً لوجهة نظر المستثمرين.



Example

For a brand-new startup (i.e., a business still in the Shaping stage of the Venture Value Chain), key value drivers can include the assembly of a strong management team, a seasoned and influential board of directors and advisory board, the development of a compelling business plan, and the ability to produce a demonstrable prototype of product. Key value drivers for early-stage ventures (in the Launch stage) can include the completion of a first commercial version of the product and attracting the first paying customers. Important value drivers in the Scale stage usually include a strengthened management team, expanded infrastructure for sales, distribution and customer support, and predictably ramping revenue.

Vendor

A term commonly used in business-to-business markets, referring to the original producer of a product or service

مثال

بالنسبة للشركات الناشئة الجديدة، أي الأعمال التي لا تزال في مرحلة التشكيل في سلسلة قيمة المشروع، يمكن أن تشمل محركات القيمة الأساسية تجميع فريق إدارة قوي، ومجلس إدارة بارع ومجلساً استشارياً مؤثر، ووضع خطة عمل مقنعة، والقدرة على إنتاج نموذج أولي لمنتج قادر على إثبات نفسه. يمكن أن تشمل عوامل القيمة الأساسية للمشاريع المبكرة - في مرحلة الطرح - الانتهاء من النسخة التجارية الأولى للمنتج وجذب العملاء الذين يدفعون أول دفعة. عادة ما تشمل عوامل القيمة الهامة في مرحلة توسيع النطاق فريق إدارة معزز، وبنية تحتية موسعة للمبيعات والتوزيع ودعم العملاء، وزيادة الإيرادات كما المتوقع.

البائع

مصطلح يستخدم بنحو شائع في أسواق الأعمال التجارية، في إشارة إلى المنتج الأصلي لمنتج أو خدمة.



Venture Communication Pyramid TM

The Venture Communication Pyramid TM is a tool designed to help startups better communicate their business message to investors, customers, partners and employees. By providing a simple, coherent communications model with cascading levels of detail, the Pyramid helps simplify and improve the impact of companies' marketing and fund-raising efforts. At the top of the pyramid (least detail) is the company's brand, and at the bottom is the company's domain knowledge (greatest level of detail). Each cascading level of detail builds logically on the one before and enables the company to present its messages clearly, compellingly, concisely and consistently.

هرم التواصل المجازف للشركات

أداة مصممة لمساعدة الشركات الناشئة على إيصال رسالتها التجارية بنحو أفضل للمستثمرين والعملاء والشركاء والموظفين. إتاحة نموذج اتصالات بسيط ومتسق مع مستويات متتالية من التفاصيل، فإن الهرم يساعد على تبسيط وتحسين تأثير جهود التسويق، وعروض زيادة رأسمال الشركات. في الجزء العلوي من الهرم أقل التفاصيل، تجد العلامة التجارية للشركة، وفي الجزء السفلي معرفة مجال الشركة أعظم مستوى من التفاصيل. يتأسس كل مستوى متتالي من التفاصيل منطقياً على المستوى الذي يسبقه ويُمكن الشركة من تقديم رسائلها بوضوح، وبشكل مقنع، وإيجاز وباستمرار.



Vertically Integrated

Adjective: describing a company or a company's operations that are performed in house throughout the value chain.

متكامل رأسياً

صفة تصف الشركة أو عمليات الشركة التي تؤدي داخل مقر الشركة خلال كل مرحلة في سلسلة القيمة.

Vest

Become exercisable (referring to a stock option or warrant) after satisfying a vesting schedule or vesting requirement.

يخوّل

يُصبح قادراً على ممارسة حق - في إشارة إلى خيار الأسهم أو صك شراء لأسهم - بعد تلبية جدول الاستحقاق أو شرط الاستحقاق.

Vesting Schedule

Also vesting requirement; the period of time over which a stock option becomes exercisable. As an option recipient or grantee satisfies the time requirements (typically linked to employment or service tenure), the option continues to vest incrementally until it is fully vested (i.e., the vesting schedule is 100 percent satisfied).

الجدول الزمني للاستحقاق

يطلق عليه أيضاً شرط الاستحقاق؛ وهي الفترة الزمنية التي يصبح فيها خيار الأسهم قابلاً للتطبيق. وبما أن مستلم الخيار أو الجهة الممنوحة يفي بمتطلبات الوقت (التي ترتبط عادة بالعمالة أو خدمة الحياة)، فإن الخيار يستمر في التزايد تدريجياً حتى يمكن استحقاقه بالكامل، أي أن يكون جدول الاستحقاق وافياً بنسبة 100 في المائة).



Vision

A company's vision statement is the business's purpose, or reason for being; often erroneously confused with a mission statement.

الرؤية

بيان رؤية الشركة هو الغرض من العمل، أو سبب تنفيذه؛ وغالباً ما يُخلط بينه وبين المهمة.

War Room

The central location, generally a dedicated room or office, for due diligence documents for potential investors, acquirers or investment bankers to use.

غرفة العناية الواجبة

الموقع المركزي، وهي بشكل عام غرفة مخصصة أو مكتب مخصص لوثائق العناية الواجبة ليستخدمها المستثمرون المحتملون أو المشترون أو المصرفيون المستثمرون.

Win-win Strategies

Progressive thinking to make partnerships, negotiations, and alliances greater than the sum of the parts. Thinking creatively is the key to win-win strategies.

استراتيجيات الحالة المربحة لكل الأطراف

التفكير المتقدم لجعل الشراكات والمفاوضات والتحالفات أكبر من مجموع الأجزاء. التفكير بشكل إبداعي هو مفتاح استراتيجيات الربح لكل الأطراف.



Sustainability

The ability to fund the future of a nonprofit through a combination of earned income, charitable contributions and public-sector subsidies.

الاستدامة

القدرة على تمويل مستقبل منظمة غير ربحية عبر مزيج من الدخل المكتسب، والمساهمات الخيرية، وإعانات القطاع العام.

Self-Sufficiency

The ability to fund the future of a nonprofit through earned income alone rather than having to depend in whole or in part on charitable contributions or public-sector subsidies.

الاكتفاء الذاتي

القدرة على تمويل مستقبل غير ربحي من خلال الدخل المكتسب وحده بدلاً من الاضطرار إلى الاعتماد كلياً أو جزئياً على المساهمات الخيرية أو إعانات القطاع العام.

Social Purpose Business Venture

An earned income strategy designed to directly address a specific social problem and simultaneously make a profit.

مشروع تجاري لغرض اجتماعي

استراتيجية الدخل المكتسب التي تهدف إلى معالجة مباشرة لمشكلة اجتماعية محددة وتحقيق الربح في آن واحد.



Affirmative Business

A social purpose business venture created specifically to provide permanent jobs, competitive wages, career tracks and ownership opportunities for people who are disadvantaged, whether it be mentally, physically, economically or educationally; employees have included people who are developmentally disabled, chronically mentally ill, recovering substance abusers, former convicts, visually impaired, physically challenged, members of inner-city minority groups, and others.

العمل التجاري الإيجابي

مشروع تجاري يهدف إلى خلق فرص العمل الدائمة، والأجور التنافسية، والمسارات الوظيفية وفرص الملكية للأشخاص المحرومين سواء كانوا محرومين ذهنياً أم جسدياً أم اقتصادياً أم تعليمياً؛ وقد شمل الموظفين الأشخاص المعوقين من الناحية الإنمائية، وذوي الإعاقة الذهنية المزمنة، وتعافي متعاطي المخدرات، والمدانين السابقين، والأشخاص ذوي الإعاقة البصرية، وأفراد الأقليات داخل المدن وغيرهم.

Core Competency

The proven programs or demonstrated expertise possessed by a nonprofit or any other organization. These competencies become the primary source for entrepreneurial endeavors.

الكفاءة الأساسية

البرامج المثبتة أو الخبرة الموضحة التي تمتلكها منظمة غير ربحية أو أي منظمة أخرى. تصبح هذه الكفاءات المصدر الجوهري للمساعي الريادية.



Core Values

The fundamental beliefs that define an organization and dictate the decisions of its members, who will not depart from them regardless of the temptations of the market.

القيم الجوهرية

لمعتقدات الأساسية التي تُحدّد هوية المنظمة وتُملي تعليمات ملزمة على أعضائها، الذين لن ينحرفوا عنها بغض النظر عن إغراءات السوق.

Critical Success Factors

The three or four elements that determine whether a specific type of business will succeed or fail. The factors differ depending upon the type of business and include such things as quality, price, convenience, volume, marketing muscle, transportation and employee training.

عوامل النجاح الحاسمة

العناصر الثلاثة أو الأربعة التي تحدد ما إذا كان نوعاً معيناً من النشاط التجاري سينجح أو يفشل. تختلف العوامل تبعاً لنوع النشاط التجاري، وتشمل أموراً مثل الجودة والسعر والملاءمة والحجم ومهارات التسويق والنقل وتدريب الموظفين.

Double Bottom Line

The ultimate benchmark for a social purpose business the venture must simultaneously deliver both a financial and social return on investment.

ثنائي المحصلة

المعيار النهائي للأعمال التجارية ذات الغرض الاجتماعي، ويجب أن يحقق المشروع عائداً مالية واجتماعية في آن واحد على الاستثمار.



Environmental Forces

The uncontrollable forces (demographic, sociological, technological, political, regulatory and so on) that have a positive or negative effect on a business. Although it is not possible to control them, it is possible to convert these forces into opportunities or to minimize their negative impact by identifying and attending to them in advance.

القوى البيئية

القوى التي لا يمكن السيطرة عليها: الديموغرافية، والاجتماعية، والتكنولوجية، والسياسية، والتنظيمية .. إلخ، التي لها تأثير إيجابي أو سلبي على العمل التجاري. وعلى الرغم من أنها لا يمكن السيطرة عليها، فمن الممكن تحويل هذه القوى إلى فرص أو التقليل من تأثيرها السلبي إلى أدنى حد بتحديدتها والتحصير لها مقدماً.

Fee-for-service payment

A payment made in exchange for delivery of a specific unit of service. Payment may be made either by the person or the organization receiving the service or by a third party such as an insurance company or a public-sector reimbursement program such as Medicare or Medicaid.

دفع رسوم مقابل الخدمة

دُفعة تُدفع مقابل تسليم وحدة خدمة معينة، وقد يكون الدفع إما من الشخص أو المؤسسة التي تتلقى الخدمة أو من قبل طرف ثالث، مثل شركة التأمين أو برنامج تعويض القطاع العام مثل الرعاية الطبية أو التأمين الصحي.



Innovators, Entrepreneurs and Professional Managers

All three are needed during the evolution of an entrepreneurial organization, but in sequence and few people possess more than one of the three sets of skills. Innovators develop and field-test prototypes; entrepreneurs turn those prototypes into businesses; and professional managers develop and install whatever infrastructure is needed to secure the future.

Mission-driven Product or Service Businesses

Social purpose business ventures that generate revenue from the actual delivery of products or services to clients, although payment may come from a third party such as a government agency or entitlement program or a private physically disabled or personal services for elderly people to help them remain in their homes.

المبدعون ورواد الأعمال والمديرون المهنيون

هناك حاجة إلى الثلاثة جميعاً خلال نمو منظمة ريادة الأعمال، لكن أن يكون الأمر يتسلسل، مع امتلاك عدد قليل من الناس أكثر من مهارة من هذه المهارات الثلاث. ذلك، حيث يطور المبتكرون النماذج الأولية ميدانياً، ويحوّل أصحاب المشاريع تلك النماذج إلى مشاريع؛ ويطور المديرون المهنيون ويعثّوا أي بنية تحتية لازمة لتأمين المستقبل واستمراره.

مشاريع خدمية أو منتجات تحمل رسالة

مشاريع تجارية ذات غرض اجتماعي؛ تولد الإيرادات من التسليم الفعلي للمنتجات أو خدمات العملاء، على الرغم من أن الدفع قد يأتي من طرف ثالث مثل وكالة حكومية أو برنامج استحقاق أو شركة تأمين خاصة. من الأمثلة على ذلك: الأجهزة المساعدة للأشخاص المعوقين جسدياً أو الخدمات الشخصية للمسنين لمساعدتهم على العيش في منازلهم.



Organized Abandonment

To encourage nonprofits to carefully analyze all of their programs in order to eliminate those that are no longer needed, are no longer competitive or are no longer in concert with the organization's mission.

التخلي المنظم

لتشجيع المنظمات غير الربحية على تحليل دقيق لجميع برامجها من أجل القضاء على تلك البرامج التي لم تعد هناك حاجة إليها، أو لم تعد قادرة على المنافسة أو لم تعد تتفق مع مهمة المنظمة.

Social Purpose Business Sector

The home of the social entrepreneur, where everything is driven both by a social purpose and by a desire to be as financially self-sufficient as possible. The sector exists in that space where the nonprofit sector, the for-profit sector and the public-sector overlap.

قطاع الأعمال ذو الغرض الاجتماعي

موطن رائد الأعمال الاجتماعي؛ حيث يتحرك كل شيء لغاية اجتماعية ورغبةً في أن يكون مكتفياً ذاتياً من الناحية المالية قدر الإمكان. يتواجد هذا القطاع في نقطة يتداخل عندها القطاع غير الربحي، والقطاع الربحي، والقطاع العام.



Social return on investment (SROI)

The non- financial returns sought by a social entrepreneur. These returns will vary depending upon the type of business activity. They could include the number of jobs created, the average salaries paid, the number of people served, the number of new products or services developed, the number of transfer payments eliminated, and so on.

Unrelated business income

Earned income derived from products or services that are not directly related to the charitable purpose of a nonprofit organization, including revenue-generating activities created principally from the organization's under-utilized assets (such as facility downtime) or as conveniences for its clients or patrons (such as gift shops, parking lots or cafeterias).

العائد الاجتماعي على الاستثمار

العوائد غير المالية التي يسعى إليها رائد الأعمال الاجتماعي. تتنوع هذه العائدات تبعاً لنوع النشاط التجاري. يمكن أن تشمل عدد الوظائف التي خلقت، ومتوسط الأجور المدفوعة، وعدد الأشخاص الذين يقدمون الخدمة، وعدد المنتجات الجديدة أو الخدمات التي طوّرت، وعدد المدفوعات التي تُلغى، المستبعدة، ... إلخ.

دخل الأعمال غير ذات الصلة

الدخل المكتسب من المنتجات أو الخدمات التي لا ترتبط مباشرة بالأغراض الخيرية لمنظمة غير ربحية، بما في ذلك الأنشطة المدرة للدخل التي تنشأ أساساً من أصول المنظمة غير المستغلة بالكامل مثل توقف المنشأة أو وسائل الراحة لعملائها أو مثل محلات بيع الهدايا أو مواقف السيارات أو الكافيتريات.



Venture Philanthropy

The use by grant-makers and investors of certain principles traditionally associated with venture capitalists to either build the capacity of a nonprofit organization or to invest in a social purpose business venture. Key elements include long-term relationships (three to six years), development of business plans, provision of cash and expertise, and an exit strategy. Donors and/or investors make long-term funding commitments, closely monitor performance objectives through pre-defined measurement tools, and problem-solve jointly with the leadership team on a regular basis.

المشاريع المخصصة للأعمال الخيرية

استخدام صانعي المنح والمستثمرين لبعض المبادئ المرتبطة تقليدياً مع أصحاب رؤوس الأموال الاستثمارية، إما من أجل بناء قدرة منظمة غير ربحية أو من أجل الاستثمار في مشروع تجاري لغرض اجتماعي. تشمل العناصر الرئيسية العلاقات طويلة الأجل ثلاث إلى ست سنوات، ووضع خطط الأعمال، وتقديم النقد والخبرة، واستراتيجية الخروج. ويقدم المانحون و/أو المستثمرون التزامات تمويل طويلة الأجل، ويرصدون عن كثب أهداف الأداء من خلال أدوات قياس محددة مسبقاً، ويشاركون في حل المشاكل مع فريق القيادة بنحو منتظم.



Free Enterprise System

A system where businesses are owned by private individuals and groups, not by the government. Also called a Market Economy.

نظام المشروعات الحرة

نظام تكون فيه الأعمال التجارية مملوكة من الأفراد والجماعات الخاصة وليس الحكومة . يسمى أيضاً باقتصاد السوق.

Opportunity

An appropriate situation, a favorable time, or exploitable set of circumstances to achieve a goal requiring commitment of resources and involving some risk.

الفرصة

وضع مناسب أو وقت ملائم أو ظروف مواتية مهيئة لتحقيق هدف محدد؛ يتطلب تسخير الموارد، وخوض بعض المخاطرة.



Risk

Is the potential of gaining or losing something of value. Can be gained or lost by taking a certain action or in action. It's also known as intentionally interacting with something that involves uncertainty.

المخاطرة

احتمالية الربح أو الخسارة لشيء ذي قيمة. يعتمد تحقيق الربح أو الخسارة على قرار إما بالإقدام أو عدم الإقدام على فعل محدد. كما يعرف بأنه الإقدام على فعلٍ ما دون وجود أي ضمانات كافية.

Venture

a business enterprise or speculation in which something is risked in the hope of profit, a commercial or other speculation

المجازفة

الإقدام على أعمال أو مضاربات تجارية تحمل في طياتها مخاطرة، على أمل تحقيق ربح، تجارياً كان أم غير ذلك من المضاربات التجارية.

Retail Business

A type of business that sells products directly to consumers

تجارة التجزئة

نوع من الأعمال التي تبيع المنتجات مباشرة للمستهلكين.



Non-profit

An organization that is set up to help those in need but not to make a profit from the business.

منظمة غير ربحية

منظمة أُعدَّت لمساعدة المحتاجين وليس لتحقيق أرباح من النشاط التجاري.

Service Business

A commercial enterprise that provides work performed in an expert manner by an individual or team for the benefit of its customers. The typical service business provides intangible products, such as accounting, banking, consulting, cleaning, landscaping, education, insurance, treatment, and transportation services.

خدمة الأعمال

مشروع تجاري يُقدَّم من خلاله خدمات غير عينية للعملاء. من الأمثلة لمثل هذه الخدمات: المحاسبة، والخدمات المصرفية، والاستشارات، والتنظيف، والمناظر الطبيعية، والتعليم، والتأمين، والعلاج، وخدمات النقل.



Appraisal

A formal estimate of the value of something on the open market. It also describes how the estimation and conclusion of value was made.

التقييم

تقدير رسمي لقيمة شيء ما في السوق المفتوحة، يصف كذلك كيفية إجراء التقدير واستنتاج القيمة.

Barte

Direct exchange of merchandise and/or services between businesses.

المقايضة

التبادل المباشر للبضائع و/أو الخدمات بين الشركات.

Business Valuation

An estimate of the worth of a business entity and its assets.

تقييم الأعمال

تقدير لقيمة المنشأة التجارية وأصولها



Home Based Business

A home based business is a business whose primary office is in the owner's home. The business can be any size or any type as long as the office itself is located in a home.

الأعمال التجارية المنزلية

الأعمال القائمة من المنزل التي يكون مكتبها الرئيسي في منزل المالك. يمكن أن يكون العمل بأي حجم أو أي نوع طالما يقع المكتب نفسه في منزل.

Independent Contractor

One who practices an independent trade, business, or profession in which they offer their services to the public. The person contracting for their services must have the right to control or direct only the result of the work and to the means and methods of accomplishing the result.

المتعهد المستقل

الشخص الذي يمارس تجارة أو نشاطاً تجارياً أو مهنة مستقلة يقدم فيها خدماته للجمهور. يجب أن يكون للشخص المتعاقد على خدماته الحق في التحكم أو توجيه نتيجة العمل فقط وبوسائل وطرق تحقيق النتيجة.



Networking

Developing business contacts to form business relationships, increase your knowledge, expand your businessbase, or serve the community. Also used to describe linking computers systems together.

إقامة الشبكات

تطوير الاتصالات التجارية لتشكيل علاقات تجارية، أو زيادة معرفتك، أو توسيع قاعدة عملك، أو خدمة المجتمع. تستخدم كذلك لوصف ربط أنظمة الحاسبات الآلية معاً.

Planning

A detailed method, formulated beforehand, for managing a business.

التخطيط

طريقة مفصلة، وضعت مسبقاً، لإدارة عمل تجاري.



Public Relations (PR)

The deliberate promotion of a specific image for a business. Often confused with publicity which is simply the materials used in a specific part of a public relations effort.

العلاقات العامة

الترويج المتعمد لصورة محددة للأعمال التجارية. تختلط في كثير من الأحيان مع الدعاية التي هي ببساطة المواد المستخدمة في جزء معين من مجهود العلاقات العامة.

Strategic Alliance

An ongoing relationship between two businesses in which they combine efforts for a specific purpose.

التحالف الاستراتيجي

علاقة مستمرة بين اثنين من الأعمال التجارية التي تجمع الجهود لغرض معين.

Advanced Withdrawal

The possibility of withdrawing the sales commission soon after the payment has been approved normally, there is a 30-day wait, but with the Advanced withdrawal, it is possible to do it beforehand.

الانسحاب المتقدم

إمكانية سحب عمولة المبيعات فوراً بعد الموافقة على الدفع، تستغرق المسألة مدة ٣٠ يوماً في الحد الطبيعي، لكن مع السحب المتقدم، من الممكن أن تفعل ذلك سلفاً.



Blueprint

Score that qualifies your digital product registered on the platform. The higher the quality of your product, the higher the Blueprint.

مخطط تفصيلي

الدرجة التي تؤهل منتجك الرقمي المسجل على المنصة. وكلما ارتفعت جودة منتجك، كلما ارتفع المخطط.

Checkout

Page (or pages) in which the customer makes a purchase. Do you know when you make an online purchase and you have to enter your information, including the number of your credit card? That is a Checkout page.

صفحة الشراء

الصفحة أو الصفحات التي يجري فيها العميل عملية شراء. هل تعرف أنه عند إجرائك عملية شراء عبر الإنترنت، وعليك أن تدخل معلوماتك، بما في ذلك رقم بطاقة الائتمان الخاصة بك؟ هذه هي صفحة اختيار ما ترغب بشرائه (Checkout).

Standard Checkout

The standard checkout redirects the user to the platform which will act as an intermediary in the payment process, such as PayPal, Pioneer, etc. Only there will the user be able to complete the purchase.

المراجعة القياسية

تعيد المراجعة القياسية توجيه المستخدم إلى المنصة التي ستكون بمثابة وسيط في عملية الدفع، مثل باي بال، بايونير، إلخ. فقط من هذه المنصة سيكون المستخدم قادراً على إكمال عملية الشراء.



Optimized Checkout

When the checkout is totally perfected to improve user's experience at the moment of purchase and increase the chances that she may effectively conclude the payment process.

Transparent Checkout

It's a system that keeps the user in the same website she accessed to make the purchase.

Content Offer

Rich material being offered to visitors in your website or blog with the goal of transmitting knowledge and further engage them with your brand or product.

المراجعة المثلى

عند إتمام عملية الدفع تماماً من أجل تحسين تجربة المستخدم في لحظة الشراء وزيادة فرص أنه قد يكمل عملية الدفع بشكل فعال.

المراجعة النزيهة

نظام يحافظ على المستخدم في نفس الموقع الذي وصل إليه لإجراء عملية الشراء.

عرض المحتوى

يعرض المحتوى المتكديس (Rich material) للزوار في موقع الإنترنت الخاص بك أو المدونة بهدف نقل المعرفة ومن ثم إشراكهم مع العلامة التجارية الخاصة بك أو المنتج.



Conversion

When a visitor performs a very important action in your online page. It may be signing up for your newsletter, downloading some kind of material, purchasing a service or product, among others.

تحويل

عندما يقوم أحد الزائرين بإجراء مهم جداً في صفحتك على الإنترنت، مثل الاشتراك في الرسالة الإخبارية الخاصة بك، أو تحميل مادة ما، أو شراء خدمة أو منتج، من بين أمور أخرى.

Co-production

When two people get together to produce an online course or another type of digital product to sell on the web.

إنتاج المشترك

عندما يجتمع شخصان معاً لتقديم دورة على شبكة الإنترنت أو نوع آخر من المنتجات الرقمية لبيعها على الشبكة.

Display Network

A network of associated Google websites that allow people to advertise on these channels. Google associates the ad with an advertising website according to the both parties have in common.

شبكة إعلانية

شبكة من مواقع جوجل المرتبطة، التي تسمح للأشخاص بالإعلان على هذه القنوات. تربط جوجل الإعلان بموقع إنترنت إعلاني آخر وفقاً للطرفين المشتركين.



Engagement

When there are involvement and interaction among prospects, followers, customers, and your brand. It may be likes and comments on social media or email replies.

مشاركة

عندما يكون هناك مشاركة وتفاعل بين التوقعات، والمتابعين، والعملاء، والعلامة التجارية الخاصة بك. قد يكون هذا بالإعجاب والتعليقات على وسائل الاعلام الاجتماعية أو رسائل البريد الإلكتروني.

Forms

Also known as "conversion forms", these are fields that must be filled in by the visitor with the objective of leading to conversion. It may be a form to receive some kind of rich material, sign up for a newsletter or make a purchase.

نماذج

تعرف أيضاً باسم "أشكال التحويل"، وهذه الحقول يجب أن يملأها الزائر بهدف التحويل. وقد يكون نموذجاً للحصول على نوع من المواد الغنية، أو الاشتراك في النشرة الإخبارية، أو إجراء عملية شراء.

Global Payment System

A method that accepts purchases made anywhere in the world, since it converts the currency to the Producer's or Affiliate's account.

نظام الدفع العالمي

طريقة تقبل عمليات الشراء التي تتم في أي مكان في العالم؛ حيث تُحوّل العملة إلى حساب المنتج أو حساب الشركة التابعة.



Goal

Final objective to be reached in a determined period.

هدف

غرض نهائي يجب التوصل إليه في مدة محددة.

Keyword

The main term of a product or text that should receive all the focus in the content. It will help the user to identify what the content is about.

كلمة مفتاحية

مصطلح رئيس للمنتج أو النص الذي يجب أن يحظى بكل التركيز في المحتوى. تساعد المستخدم على تحديد المحتوى الذي يدور حوله .

Members Area

Also known as a Membership Area, a Members Area is an online space exclusive to a specific content. Only those with a login and password can access a determined Members Area.

منطقة الأعضاء

يُطلق عليها أيضاً مسمى «المنطقة العضوية». وهي مساحة حصرية على الإنترنت مخصصة لمحتوى معين. فقط أولئك الذين لديهم معلومات تسجيل الدخول وكلمة المرور يمكنهم الوصول إليها.



Mindset

Is A common term in the entrepreneurial community. It's the attitude, disposition, used in phrases like "entrepreneurial mindset", "change the mindset".

العقلية

مصطلح مشترك في مجتمع المشاريع. تشير العقلية إلى الموقف والتصرف وتستخدم في عبارات مثل "العقلية الريادية"، أو "غَيّر من عقليتك".

Niche

Also, Market niche. The segment that is chosen to produce content or act as an Affiliate. Finances, Relationships, and Cooking are examples offices.

قطاع سوقي

سوق متخصّصة «مستهدفة». الجزء الذي يُختار من أجل تقديم محتوى أو تمثيل عمل فرعي، مثل القطاعات المالية، والعلاقات، والطبخ.



Original Content

When the content is original and nothing from a pre-existing material is used.

المحتوى الأصلي

عندما يكون المحتوى أصلياً ولا يُستخدم فيه شيءٌ من المواد الموجودة مسبقاً.

Product Approval

The online course or digital product has to be submitted in the chosen platform so that is reviewed and approved according to pre-established approval rules.

اعتماد المنتج

يجب رفع الدورة التدريبية أو المنتج الرقمي عبر الإنترنت أو على المنصة المختارة؛ بحيث تُراجع، ويُوافق عليها، وفقاً للقواعد الموضوعة مسبقاً.

Rich Materials

These are materials that are more complex than blog posts, such as eBooks', infographics, spreadsheets, and that may be used as an offer in a lead-generating campaign.

المواد القيمة

مواد أكثر تعقيداً من مشاركات المدونات، مثل الكتب الإلكترونية، والرسوم البيانية، وجدائول البيانات، والتي يمكن استخدامها كعرض في حملة استقطاب العملاء.



Segmentation

It is the division of markets according to the subjects they focus on. A segment may also be referred to as a niche.

التجزئة

تقسيم الأسواق وفقاً للموضوعات التي تركز عليها. يمكن أيضاً أن يشار إلى القسم بالقطاع الذي تحتله الشركة في السوق.

Broker

A commonly used term applied to individuals or firms that trade securities. Brokers execute trades of securities between buyers and sellers in return for a fee or commission. Brokers own the securities in which they trade and, accordingly, do not share in the risks or rewards of ownership.

الوسيط

عبارة شائعة الاستخدام تنطبق على الأفراد أو الشركات التي تتاجر بالأوراق المالية. يقوم الوسطاء بتنفيذ صفقات الأوراق المالية بين المشترين والبائعين مقابل رسوم أو عمولات. يمتلك الوسطاء الأوراق المالية التي يتاجرون بها، وبالتالي لا يشاركون في مخاطر الملكية أو مزاياها.



Options

A security giving its owner the right to purchase or sell a company's shares at a fixed date and agreed-upon price.

خيارات

ضمان يعطي صاحبه الحق في شراء أسهم شركة ما أو بيعها بتاريخ محدد وبسعر متفق عليه.

Prospectus

The primary selling document in an offering distributed to potential investors. The prospectus provides information about the company and the offering.

نشرة اکتتاب

وثيقة البيع الأولية في العرض الذي يُوزَّع على مستثمرين محتملين. تقدم نشرة الاکتتاب معلومات عن الشركة وعن العرض. انظر أيضاً نشرة الاکتتاب العام الأولية، ونشرة الاکتتاب النهائية.

Road Show

A presentation to potential investors, brokers, and dealers by the company's management and underwriters in order to facilitate securities offering.

(جولة ترويجية)

عرض تقديمي للمستثمرين المحتملين، والسماسرة، والتجار من إدارة الشركة وشركات التأمين من أجل تسهيل تقديم الأوراق المالية.



Co-working Space

The use of an office or other working environment by people who are self-employed or working for different employers, typically to share equipment, ideas, and knowledge.

نطاق عمل مشترك

استخدام مكتب أو بيئة عمل أخرى من قبل أشخاص يعملون لحسابهم الخاص أو يعملون لصالح أعمال مختلفة، عادةً لتبادل المعدات والأفكار والمعارف.

Scaling

Scaling refers to the period in a startup's life when management and board feels like they can systematically accelerate growth with confidence that the resources they put in will yield great and measurable results.

توسع

يشير التحجيم إلى المدة الزمنية في حياة شركة ناشئة، عندما تشعر الإدارة والهيئة بأنه يمكن الإسراع بنموها بانتظام، مع الثقة بأن الموارد التي تضعها سوف تسفر عن نتائج كبيرة وقابلة للقياس.

Unicorn

Unicorn is a term that was recently introduced in the venture capital industry. The term denotes startup companies that have soared to S.R.1 billion valuations or higher.

شركة أحادية القرن

أو شركة يوني كورن، وهو مصطلح أُدخل مؤخراً إلى عالم صناعة المال الاستثماري. ويشير إلى الشركات الناشئة التي ارتقت إلى تقييمات واحد مليار ريال سعودي أو أكثر من ذلك.



The reason behind the naming is because the billion -Saudi Riyal startup was once considered a myth but now they seem to be everywhere.

سبب التسمية أن المليار ريال كان يعتبر زراً أسطوري، يبدو أنه في كل مكان.

Dragon

While a 'unicorn' denotes an unlisted company that has achieved a valuation of over S.R.1 billion based on funds raised, a 'dragon' is one that raises S.R.1 billion from investors in a single round.

شركة تينين

أو شركة «دراجون» في حين أن مصطلح «يونيكورن» يرمز إلى شركة غير مدرجة بالبورصة حققت تقيماً أكثر من مليار ريال سعودي بناءً على أساس الأموال التي جمعت، فإن «التينين» هي الشركة التي تحصل على مليار ريال سعودي من المستثمرين في جولة واحدة.

Disrupt

Disrupt means to change a long-established industry in a way that industry incumbents or other tech startups have overlooked. For instance, Spotify set out to disrupt the way we listen to music. Instead of paying for songs and keeping them forever, like on iTunes, you can stream millions of songs for free on Spotify.

تعطيل

يهدف لتغيير صناعة راسخة بتغاضي شاغلي وظائف الصناعة أو الشركات التقنية الناشئة الأخرى عنها. على سبيل المثال، تطبيق «سبوتيفاي» (Spotify) لتغيير الطريقة التي نستمع بها إلى الموسيقى. بدلاً من دفع ثمن الأغاني والاحتفاظ بها إلى الأبد، مثل «آي تيونز»، يمكنك الاستماع إلى الملايين من الأغاني مجاناً على «سبوتيفاي».



Startup Metrics

Metrics are important to report the progress of a startup and provide key insights into the business that would make the difference between success and failure.

مقاييس الشركة الناشئة

تعتبر هذه المقاييس ذات أهمية واضحة لأنها تقدم معلوماتٍ عن التقدم الذي أحرزته الشركة الناشئة، وتتيح رؤية جوهرية لنشاطها التجاري الذي من شأنه أن يحدث الفرق بين النجاح والخسارة.

Globalization

Is a social change, an increased connectivity among societies and their elements due to transculturation's explosive evolutions of transport and communication technologies to facilitate international cultural and economic exchange are examples of Globalization.

عولمة

تغيير اجتماعي، زيادة التواصل بين المجتمعات وعناصرها، بسبب التطورات المتفجرة عبر الثقافات لتكنولوجيا النقل والاتصالات التي سهلت التبادل الثقافي والاقتصادي الدولي، أمثلةً على العولمة.

Productivity

Frequently use to refer to labor productivity, measured by total output divided by the amount of labor used.

إنتاجية

كثيراً ما تستخدم للإشارة إلى إنتاجية العمل، ويُقاس إجمالي الناتج مقسوماً على كمية العمل المستخدمة.



Flattering

Decentralization - a management structure in which many decisions are not taken at the center of the business but are delegated to lower levels of management.

تنظيم أفقي

اللامركزية، وهي هيكل إداري حيث لا تتخذ العديد من القرارات من قلب إدارة الأعمال، وإنما تفوض إلى مستويات أدنى من الإدارة.

Flexibility

Team Work - employees working in a small group with a common aim.

مرونة

حيث يعمل موظفو فريق العمل في مجموعة صغيرة لأجل هدف مشترك.

Information

The meaning and value content of data when it has been processed.

المعلومات

معنى محتوى البيانات وقيمتها عند معالجتها.

Knowledge

The fact or state of knowing; the perception of fact or truth; clear and certain mental apprehension.

المعرفة

حقيقة المعرفة أو حالتها؛ وتصور الحقيقة أو الواقع؛ وإدراك ذهني واضح ومؤكد.



System

Parts that work together to achieve an objective; a system can be a communications system, a business, an economic or a political system.

نظام

أجزاء تعمل معاً لتحقيق هدف ما؛ يمكن أن يكون هذا النظام نظاماً للاتصالات، أو نشاطاً تجارياً، أو نظاماً اقتصادياً، أو سياسياً.

Relations

The various connections in which persons are brought together. Business and Social relations.

العلاقات

مختلف الصلات التي تجمع بين الأشخاص وتقرّبهم من بعضهم بعضاً. علاقات العمل والعلاقات الاجتماعية.

Targets/ Goals

The goal intended to be attained and which is believed to be attainable, example: sales target, margin target, or profit target.

الأهداف أو الغايات

هدف يُنوي تحقيقه والذي يُعتقد أنه يمكن تحقيقه، مثلاً: هدف المبيعات، أو هدف هامش الربح، أو هدف الربح.

Inputs

Intermediate products and factor services that are used in the process of production.

مدخلات

المنتجات الوسيطة وخدمات العوامل المستخدمة في عملية الإنتاج.



Outputs

The goods or services resulting from production.

مخرجات

السلع أو الخدمات الناتجة عن الإنتاج.

Feedback

Is a critical part of a management control system to test a given system or mode to see if it is performing as planned.

تغذية راجعة

جزء حاسم من نظام مراقبة الإدارة لاختبار نظام أو وضع معين، من أجل معرفة ما إذا كان يؤدي دوره كما هو مخطط له أم لا.

Organization

A group of persons organized for some end or work.

منظمة

مجموعة من الأشخاص تجمعوا لغاية أو عملٍ ما .



Suppliers

Who provide goods or services.

A supplier may be distinguished from a contractor or subcontractor, who commonly adds specialized input to deliverables. Also called vendor.

مورّدون

الذين يُقدّمون سلعاً تجارية أو خدمات. يُمكن التفريق بين المورّد والمقاول أو المقاول الثانوي، حيث يُضيفا الأخيرين عادةً مدخلات متخصصة للمُسلّمات أو المنجزات. يُطلق على المورّد أيضاً اسم «بائع».

Customers

Is an individual or business that purchases the goods or services produced by a business. Attracting customers is the primary goal of most public-facing businesses.

عملاء

فرد أو منشأة تجارية يشتري السلع أو الخدمات التي تنتجها منشأة تجارية أخرى. جذب العملاء الهدف الأساسي لمعظم الأعمال التجارية التي تتعامل مع العامّة.

Competitor

Rivalry among buyers and sellers of outputs, or among buyers and sellers of inputs (i.e. factors of production).

منافس

التنافس بين مشتري المنتجات وبائعيها، أو بين مشتري المدخلات وبائعيها أي عوامل الإنتاج.



Manufacturing

Is the production of merchandise for use or sale using labor and machines, tools, chemical and biological processing, or formulation.

تصنيع

عملية إنتاج بضائع بغرض الاستخدام أو البيع عن طريق العمالة أو الآلات، أو الأدوات، أو عمليات المعالجة الكيميائية والبيولوجية، أو الصياغة.

Flattering Organizations

A flat organization (also known as horizontal organization or delayering) has an organizational structure with few or no levels of middle management between staff and executives.

منظمات أفقية

تُعرف أيضاً باسم التنظيم السطحي أو تخفيض العمالة، يتكوّن التنظيم الأفقي من هيكل تنظيمي يحتوي على مستويات إدارة متوسطة قليلة أو منعدمة بين الموظفين والمديرين التنفيذيين.



Virtual Organizations

Is an organization involving detached and disseminated entities (from employees to entire enterprises) and requiring information technology to support their work and communication.

منظمات افتراضية

منظمة تضم كيانات منفصلة وموزعة من موظفين وحتى مؤسساتٍ بأكملها، وتحتاج لاستخدام تكنولوجيا المعلومات من أجل دعم عملها والتواصل.

Ethics and Security

These include: Respond to employer's professional needs, exhibit exemplary conduct, protect confidential information, maintain a safe and secure workplace, dress to create professionalism, enforce all lawful rules and regulations, encourage liaison with public officers, develop good rapport within the profession.

الأخلاقيات والأمن

يشمل هذا المصطلح: الاستجابة للاحتياجات المهنية لصاحب العمل، والتحلّي بسلوك مثالي، وحماية المعلومات السرية، والحفاظ على مكان عمل آمن ومضمون، وارتداء ملابس تضيي طابع المهنية، وتطبيق جميع القواعد واللوائح القانونية، وتشجيع التنسيق مع الموظفين العموميين، وإقامة علاقات جيدة داخل المجتمع المهني.



CTA

Call-to-action. It is what takes the user to perform an action on a specific page.

دعوة إلى اتخاذ إجراء

إجراء يحث المستخدم على اتخاذ إجراء ما في صفحةٍ معيَّنة.

Competition

In general, a contest or rivalry between two or more entities, organisms, animals, individuals, economic groups or social groups.

منافسة

بصفةٍ عامّةٍ هي مسابقة أو تنافس بين كيانين أو أكثر. سواءً كانت كائنات حية كالحيوانات والبشر، أو بمعنى اصطلاحى كتنافس مجموعاتٍ اقتصادية أو اجتماعية.

Cooperation

Is the process of groups of organisms working or acting together for common or mutual benefit, as opposed to working in competition for selfish benefit.

التعاون

أن تعمل مجموعة من الكائنات الحية أو تتعامل مع بعضها بعضاً من أجل تحقيق منفعةٍ مشتركة أو متبادلة، وهو عكس العمل التنافسي من أجل تحقيق منفعةٍ أنانية.



Competitive Forces Model

Is a tool for analyzing competition of a business. It draws from industrial organization (IO) economics to derive five forces that determine the competitive intensity and, therefore, the attractiveness (or lack of it) of an industry in terms of its profitability.

نموذج القوى التنافسية

أداة لتحليل التنافس لمنشأة تجارية. يستمد هذا النموذج من اقتصاديات التنظيم الصناعي بهدف استخلاص خمس قوى تُحدد القدرة التنافسية، وبالتالي عامل الجذب أو انعدامه لدى أحد المجالات فيما يتعلق بأرباحه.

Information Partnership

A partnership is an arrangement where parties, known as partners, agree to cooperate to advance their mutual interests. The partners in a partnership may be individuals, businesses, interest-based organizations, schools, governments or combinations.

Organizations may partner to increase the likelihood of each achieving their mission and to amplify their reach. A partnership may result in issuing and holding equity or may be only governed by a contract.

مشاركة المعلومات

الشراكة أحد الترتيبات التي يوافق فيها الطرفان - اللذان يُعرفان باسم الشريكان-على التعاون من أجل تعزيز مصالحهما المشتركة. يُمكن أن يكون الشركاء في هذه الشراكة أفراداً أو منشآت تجارية أو منظمات قائمة على الفائدة أو مدارس أو حكومات أو كيانات متنوعة. يُمكن للمنظمات إدخال شريك فيها من أجل زيادة احتمالية تحقيق كلٍ منهما لمهمته ولتعزيز نطاق امتدادهم. قد ينتج عن هذه الشراكة إصدار أسهم الملكية، والاحتفاظ بها أو قد تخضع لعقد فقط لتنظيمها.



Network Economics

Network economics is a product of the network effect, whereby an increase in the value of a good or service increases as the number of buyers or subscribers multiplies.

اقتصاد الشبكات

هو نتاج لتأثير الشبكة؛ حيث تزداد قيمة سلعة أو خدمة ما كلما تضاعف عدد المشترين أو المشتركين بها.

Business Processes

A business process or business method is a collection of related, structured activities or tasks that produce a specific service or product (serve a goal) for a customer or customers. It may often be visualized as a flowchart of a sequence of activities with interleaving decision points or as a process matrix of a sequence of activities with relevance rules based on data in the process.

معاملات تجارية

تُعرف أيضاً باسم الأسلوب التجاري، وهي مجموعة من الأنشطة أو المهام المترابطة والمنظمة التي تنتج خدمة أو منتجاً محدداً تخدم هدفاً لعميل أو عدة عملاء. غالباً ما تصور كمخطط إنسيابي لسلسلة من الأنشطة بتداخل نقاط اتخاذ قرار متداخلة، أو كمصفوفة لسلسلة من الأنشطة تحكمها قواعد ملائمة مستندة على بيانات معينة.



Decisions Making

the action or process of making important decisions.

اتخاذ القرار

إجراء أو عملية اتخاذ قرارات هامة.

Standard Procedures

A standard operating procedure, or SOP, is a set of step-by-step instructions compiled by an organization to help workers carry out complex routine operations. SOPs aim to achieve efficiency, quality output and uniformity of performance, while reducing miscommunication and failure to comply with industry regulations.

إجراءات قياسية

تُعرف أيضاً باسم إجراءات التشغيل القياسية، وهي مجموعة من التعليمات التفصيلية خطوة بخطوة التي وضعتها إحدى المنظمات لمساعدة العاملين على تنفيذ عمليات روتينية معقدة. تهدف الإجراءات القياسية إلى تحقيق كفاءة المنتج وجودته وتوحيد الأداء، مع الحد من حالات إساءة فهم اللوائح المنظمة للمجال الصناعي وعدم الامتثال لها.



Procedures

An established or official way of doing something.

إجراءات

طرق وأساليب محددة أو رسمية لتنفيذ شيء ما.

Rules

One of a set of explicit or understood regulations or principles governing conduct or procedure within an area of activity.

قواعد

مجموعة من اللوائح، أو المبادئ الواضحة والمفهومة التي تحكم السلوك، أو الإجراءات داخل حيّز منطقة نشاط محددة.

Responsibilities

The opportunity or ability to act independently and take decisions without authorization.

مسؤوليات

الفرصة أو القدرة على التصرف بصورة مستقلة، واتخاذ قرارات بدون الحاجة إلى تفويض بخصوصها.



Organizational Culture

Organizational culture is a system of shared assumptions, values, and beliefs, which governs how people behave in organizations. These shared values have a strong influence on the people in the organization and dictate how they dress, act, and perform their jobs.

الثقافة التنظيمية

نظام من الافتراضات والقيم والمعتقدات المشتركة التي تحكم تصرفات الأشخاص في المنظمات. تحظى هذه القيم بتأثير قوي على الأشخاص المنتمين لهذه المنظمة؛ حيث تُملي عليهم أسلوبهم ولباسهم وتصرفاتهم وأداءهم لوظائفهم.

Organizational Politics

Organizational politics are informal, unofficial, and sometimes behind-the-scenes efforts to sell ideas, influence an organization, increase power, or achieve other targeted objectives.

السياسات التنظيمية

جهود غير رسمية وغير نظامية - في بعض الأحيان تدار من خلف الكواليس - لتسويق أفكار، أو التأثير في منظمة ما، أو زيادة السلطة ، أو تحقيق أهدافٍ أخرى.



Clerical

Concerned with or relating to work in an office, especially routine documentation and administrative tasks.

العمل المكتبي

أعمال ذات صلة بالعمل في مكتب، خاصةً، المهام الإدارية ومهام التوثيق الروتينية.

Environmental Factors

Environmental factor or ecological factor or eco factor is any factor, abiotic or biotic, that influences living organisms. Abiotic factors include ambient temperature, amount of sunlight, and pH of the water soil in which an organism lives.

العوامل البيئية

أي عوامل- سواء حيوية أو غير حيوية- تُؤثر في الكائنات الحية. العوامل غير الحيوية تشمل درجة الحرارة المحيطة، ومقدار أشعة الشمس، ودرجة الحموضة في التربة المائية التي تعيش فيها الكائنات الحية.

Institutional Factors

Recall that Institutional factors relate to structures in society. These include rules, norms, and routines that guide behavior. These processes can exist within an organization or the structure may be part of the culture in a particular area.

عوامل مؤسسية

يذكر أن العوامل المؤسسية تتعلق بالتكوينات الهيكلية في المجتمع، وتشتمل على القواعد والمعايير والأعمال الروتينية التي تُوجّه السلوك. يُمكن أن تتواجد هذه المعايير داخل إحدى المنظمات، أو قد يكون الهيكل جزءاً من الثقافة في منطقةٍ معيّنة.



Economic Theories

Is a social science concerned chiefly with description and analysis of the production, distribution, and consumption of goods and services.

النظريات الاقتصادية

أحد العلوم الاجتماعية المعنية في الأساس بوصف وتحليل عمليات إنتاج السلع والخدمات وتوزيعها واستهلاكها.

Managing Data Resources

Data resource management, deals with computer science and information systems. Workers in this field help design, control, protect, store, administer and organizesaved data. Normally, this information is stored on databases with database management systems or software.

إدارة موارد البيانات

مجال يتعلق بعلوم الحاسب ونُظُم المعلومات. والعاملون في هذا المجال لديهم الإمكانية للتحكم بالبيانات المحفوظة وتصميمها وحمايتها وتخزينها وإدارتها وتنظيمها. عادةً ما تُخزّن هذه المعلومات على قواعد بيانات تخضع لأنظمة إدارة قواعد البيانات أو البرمجيات.

Database

An organized collection of data stored electronically with instant access, searching and sorting facilities.

قاعدة بيانات

مجموعة مننظمة من البيانات مُخزّنة إلكترونيًا؛ تسمح بالوصول الفوري إليها والبحث والتصنيف.



File

Collection of information stored as records for example, the records charge customers at the local department store collectively from the accounts receivable file.

ملف

مجموعة من المعلومات مُخزّنة على صورة سجلات مثل: السجلات التي تناسب العملاء في متجر محلي بصورة جماعية من ملف الحسابات المدينة.

Record

- a) A collection of related data items.
- b) To write something down.

سجل

- أ) مجموعة من بنود بيانات مترابطة
- ب) تدوين شيئاً ما.

Entity

Accounting: separate economic unit subject to finance measurement for accounting purposes

كيان

في مجال المحاسبة، هو وحدة اقتصادية منفصلة تخضع لمقياس التمويل لأغراض المحاسبة.

Field

A field is a set on which are defined addition, subtraction, multiplication, and division, which behave as they do when apply to rational and real numbers. A field is thus a fundamental algebraic structure,

حقل

مجموعة محددة من عمليات جمع وطرح وضرب وقسمة؛ تعمل مثل طريقة عملها عندما تطبق على أعداد منطقية وحقيقية. وبالتالي يكون الحقل هو هيكل جبري أساسي،



which is widely used in algebra, number theory and many other areas of mathematics.

يُستخدم على نطاقٍ واسعٍ في الجبر، ونظريات العدد، والعديد من المجالات الرياضية الأخرى.

Attribute

Characteristics of an account or object that include, among other things, the purpose and description.

صفة

خصائص أحد الحسابات أو العناصر التي تشتمل - من بين أشياء أخرى - على الغرض منها ووصفها.

Key Field

A key is a data item that allows us to uniquely identify individual occurrences or an entity type. You can sort and quickly retrieve information from a database by choosing one or more fields (i.e. attributes) to act as keys.

حقل مفتاحي

المفتاح هو عنصر من عناصر البيانات يتيح لنا التعرف إلى الحالات الفردية أو نوع الكيان. ويُمكن لنا تصنيف المعلومات واسترجاعها بسرعةٍ من قاعدة البيانات عن طريق اختيار حقل واحد أو أكثر (أي الصفات) للعمل كمفاتيح.

For instance

in a student's table you could use a combination of the last name and first name fields (or perhaps last name, first name and birth dates to ensure you identify each student uniquely) as a key field.

مثال

يمكنك استخدام مزيج من حقلي الاسم الأخير والاسم الأول في جدول الطلاب أو ربما الاسم الأخير والاسم الأول وتاريخ الميلاد، لضمان تمييز كل طالب دون لبس كحقل مفتاحي.



Primary Key

A primary key is a special relational database table column (or combination of columns) designated to uniquely identify all table records. A primary key's main features are: It must contain a unique value for each row of data. It cannot contain null values.

مفتاح أساسي

عمود أو مزيج من الأعمدة لجدول قاعدة بيانات علائقي خاص ومصمم لتعريف جميع سجلات الجدول دون لبس. تتمثل السمات الجوهرية للمفتاح الأساسي في أنه يجب أن يحتوي على قيمة فريدة لكل صف من صفوف البيانات، ولا يمكن أن يحتوي على قيم خالية.

Index

(In a book or set of books) an alphabetical list of names, subjects, etc. with reference to the pages on which they are mentioned.

فهرس

في الكتاب أو سلسلة من الكتب قائمة أبجدية بالأسماء، والعناوين، إلخ . مع إشارة إلى أرقام الصفحات التي ذكرت فيها.

Foreign Key

Is a field (or collection of fields) in one table that uniquely identifies a row of another table or the same table. In simpler words, the foreign key is defined in a second table,

مفتاح أجنبي

حقل أو مجموعة حقول في جدول واحد يُحدّد - دون غيره - صفّاً في جدول آخر أو في نفس الجدول. بعبارة أبسط، يُعرّف المفتاح الأجنبي في جدول ثانٍ،



but it refers to the primary key or a unique key in the first table.

لكنه يشير إلى المفتاح الأساسي أو المفتاح الفريد في الجدول الأول.

Project

Is an individual or collaborative enterprise, possibly involving research or design, that is carefully planned, usually by a project team, to achieve a particular aim.

مشروع

مؤسسة فردية أو تعاونية - قد تنطوي على البحث أو التصميم - مخطط لها بعناية، عادةً من جانب فريق المشروع، بغرض تحقيق هدف معيّن.

Normalization

Process of reducing a complex data structure into its simplest and most stable form by eliminating redundant attributes, keys, and relationships.

تطبيع البيانات

عملية تقليل بنية البيانات المعقدة إلى أبسط صورة لها وأكثرها استقراراً بإزالة السمات الزائدة والمفاتيح والعلاقات.

Object

Self-contained software component that includes both data (properties) and code (actions), and can be reused as a module in creating different programs.

الكائن

أحد مكونات البرامج المستقلة الذي يتضمن كل من البيانات «خصائص» والكود «إجراءات» ويمكن إعادة استخدامه كنموذج لإنشاء برامج مختلفة.



Class

Subdivision of a classification, comprising of a group having common attributes or characteristics.

فئة

نوع فرعي من التصنيف، يتكون من مجموعة لها سمات أو صفات مشتركة.

Inheritance

Property received from an ancestor either through a will or (if no will exist) from the operation of intestacy or succession laws.

ميراث

هو الملكية التي تنتقل من قريب متوف بموجب وصية، أو من انعدام الوصية، أو قوانين الوراثة.

Requirements Analysis

Is the process of determining user expectations for a new or modified product. These features, called requirements, must be quantifiable, relevant and detailed. In software engineering, such requirements are often called functional specifications. Requirements analysis is an important aspect of project management.

متطلبات التحليل

عملية تحديد توقعات المستخدم تجاه منتج جديد أو معدّل. يجب أن تكون تلك السمات، التي يطلق عليها متطلبات، تفصيلية، قابلة للقياس وذات صلة. تعد متطلبات التحليل جانباً مهماً من جوانب إدارة المشروع.



Duplicate

Exact and valid replacement of an original.

نسخة

يقصد بها النسخة السليمة المطابقة تماماً للأصل.

Inconsistency

Not Being in conformity with a set of rules, guidelines or policies. Television stations,

for example

need not be inconsistent with Ministry of Culture and Information regulations in order to be allowed to broadcast.

عدم المطابقة

عدم مطابقة مجموعة من المعايير أو الإرشادات أو السياسات.

على سبيل المثال

يجب على محطات التلفاز أن تكون ملتزمة بلوائح هيئة الاتصالات الفيدرالية حتى يُسمح لها بالبث.

Data Scrubbing

Data cleansing, also referred to as data scrubbing, the act of detecting and removing and/or correcting a database's dirty data. Dirty data may be any data that is: incorrect, out-of-date, redundant, incomplete, formatted incorrectly.

تنقية البيانات

تنظيف البيانات، والذي يشار إليه أيضاً بمسمى حذف البيانات، هو رصد البيانات المغلوطة داخل قواعد البيانات وحذفها أو تصحيحها. قد تكون البيانات المغلوطة هي أي بيانات غير صحيحة أو قديمة أو متكررة أو غير وافية أو غير صحيحة الشكل أو التنسيق.



Multidimensional Data Analysis

A database management system (DBMS) organized around groups of records that share a common field value. Multidimensional databases are often generated from relational databases. Whereas relational databases make it easy to work with individual records, multidimensional databases are designed for analyzing large groups of records.

تحليل البيانات متعدد الأبعاد

نظام إدارة قاعدة بيانات يُعد على أساس مجموعة من السجلات التي لها قيمة حقل مشتركة. كثيراً ما تُشتق قواعد البيانات متعددة الأبعاد من قواعد بيانات علائقية. في الوقت الذي تجعل فيه قواعد البيانات العلائقية من السهل التعامل مع السجلات المنفصلة، صمّمت قواعد البيانات متعددة الأبعاد لتحليل مجموعات كبيرة من السجلات.

Data Warehouses

Development of a data warehouse includes development of systems to extract data from operating systems plus installation of a warehouse database system that provides managers flexible access to the data.

مستودعات البيانات

تنطوي عملية إعداد مستودع للبيانات على تطوير نظام لاستخراج البيانات من أنظمة التشغيل إضافة إلى تركيب نظام تخزين قاعدة بيانات يتيح للمدراء الدخول بمرونة ويسر إلى البيانات.



Data Mart

A database, or collection of databases, designed to help managers make strategic decisions about their business. Whereas a data warehouse combines databases across an entire enterprise, data marts are usually smaller and focus on a subject or department. Some data marts, called dependent data marts, are subsets of larger data warehouses.

متجر البيانات

قاعدة بيانات أو مجموعة من قواعد البيانات المصممة بحيث تساعد المديرين على اتخاذ قرارات استراتيجية بخصوص عملهم. في الوقت الذي يجمع فيه مستودع البيانات قواعد البيانات داخل مشروع كامل، عادة ما تكون متاجر البيانات أصغر حجماً وتركّز على موضوع أو قسم بعينه. بعض متاجر البيانات - والتي يطلق عليها متاجر بيانات تابعة - متفرعة من مخازن بيانات أكبر.

Data Mining

Data mining requires a class of database applications that look for hidden patterns in a group of data that can be used to predict future behavior.

التنقيب في البيانات

يحتاج التنقيب في البيانات إلى تطبيقات لفئة من تطبيقات قواعد البيانات؛ تبحث عن أنماط مخفية داخل مجموعة من البيانات التي يمكن استخدامها لتوقع سلوك مستقبلي.

For example

Data mining software can help retail companies find customers with common interests.

على سبيل المثال

يمكن أن تساعد برامج التنقيب في البيانات شركات التجزئة في العثور على عملاء لهم اهتمامات مشتركة.



Information Directory

A directory is defined as an organizational unit, or container, used to organize folders and files into a hierarchical structure. A directory contains bookkeeping information about files that are, figuratively speaking, beneath them in the hierarchy.

دليل المعلومات

دليل يُعرّف بأنه وحدة أو حاوية تنظيمية تُستخدم لتنظيم الملفات بشكلٍ هرمي. يحتوي الدليل على معلومات حفظ السجلات الخاصة بالملفات التي توجد - بشكل مجازي - أسفلها في الترتيب.

Hypermedia Databases

Is a computer information retrieval system that allows a user to access and work on audio-visual recordings, text, graphics and photographs of a stored subject. The World Wide Web is a perfect example of a hypermedia database.

قواعد بيانات الوسائط الفائقة

نظام حوسبي لاستعادة المعلومات يسمح للمستخدم بالاطلاع على التسجيلات الصوتية، والمرئية، والملفات النصية، والصور، والصور الفوتوغرافية الخاصة بأحد الموضوعات المخزّنة والعمل عليها. تعد شبكة الإنترنت العالمية نموذجاً مثالياً لقاعدة بيانات الوسائط المتعددة الشاملة.



Information Policy

Is the set of all public laws, regulations and policies that encourage, discourage, or regulate the creation, use, storage, access, and communication and dissemination of information.

سياسة المعلومات

مجموعة من القوانين واللوائح والسياسات العامة التي تنظم، أو تشجع أو لا تشجع على استخدام المعلومات وتخزينها، أو الحصول عليها أو التواصل بها أو نشرها.

Data Planning and Modeling

Is the analysis of data objects and their relationships to other data objects. Data modeling is often the first step in database design and object-oriented programming as the designers first create a conceptual model of how data items relate to each other. Data modeling involves a progression from conceptual model to logical model to physical schema.

نمذجة البيانات وتخطيطها

تحليل عناصر البيانات وعلاقاتها بغيرها من العناصر. كثيراً ما تكون نمذجة البيانات الخطوة الأولى في تصميم قاعدة البيانات والبرمجة كائنية التوجه؛ حيث يعمل المصمم في البداية على نموذج مفاهيمي لتنظيم علاقة عناصر البيانات ببعضها بعضاً. تتضمن نمذجة البيانات الترقى من النموذج المفاهيمي إلى النموذج المنطقي والمخطط المادي.



Enterprise Networks

Communications backbone that connects an organization every computer (and associated devices) at every location.

شبكات المشروع

العمود الفقري للاتصالات التي تربط بين كل جهاز حاسب لنفس المنظمة والأجهزة ذات الصلة) في كل المواقع.

Business Reengineering

Thorough rethinking of all business processes, job definitions, management systems, organizational structure, work flow, and underlying assumptions and beliefs. BPR's main objective is to break away from old ways of working, and effect radical (not incremental) redesign of processes to achieve dramatic improvements in critical areas (such as cost, quality, service, and response time) through the in-depth use of information technology. Also called business process redesign.

إعادة صياغة الأعمال

عملية إعادة التفكير الشاملة في جميع عمليات الأعمال وتعريفات الوظائف وأنظمة الإدارة، والهيكل التنظيمي وتدفق العمل والافتراضات والمعتقدات الضمنية. يكمن الهدف الأساسي من إعادة الهندسة هذه في الانفصال عن طرق العمل القديمة، وإعادة تصميم العمليات جذرياً (لا تدريجياً) من أجل إجراء تحسينات جوهرية في الأمور المهمة (مثل التكلفة والجودة والخدمة ووقت الاستجابة) من خلال الاستخدام المتعمق لتكنولوجيا المعلومات. كذلك يطلق على هذه العملية إعادة التصميم .



Knowledge Management

Strategies and processes designed to identify, capture, structure, value, leverage, and share an organization's intellectual assets to enhance its performance and competitiveness. It is based on two critical activities:

- 1) capture and documentation of individual explicit and tacit knowledge, and
- 2) its dissemination within the organization.

إدارة المعرفة

استراتيجيات وعمليات صمّمت لتعريف الأصول الفكرية للمؤسسة ورصدها وتكوينها وتقييمها ومشاركتها بهدف الاستفادة منها من أجل تعزيز الأداء والكفاءة. وهي مبنية على نشاطين جوهريين :

- 1) رصد المعرفة الضمنية الواضحة للفرد وتوثيقها.
- 2) نشرها داخل المؤسسة.

Client

-General: Customer of a professional service provider, or the principal of an agent or contractor.

-Computing: Hardware device (such as a personal computer) or a software application (such as a word-processor)

عميل

-عامّةً : هو عميل أو خادِم محترف أو مدير شركة أو متعاقد من الباطن.

-العميل الحاسوبي : هو جهاز حاسب آلي «شخصي» أو تطبيق برمجيات «كمعالج نصوص»



that requests and makes use of services (such as file-transfer and storage) provided by another computer called the server. Normally, a user interacts (interfaces) only with a client whereas the server might be out of sight. A user logged on to a website is using a client computer (with the browser as the client software) that is connected via internet to a server (website's computer).

يطلب المساعدة و يستعين بخدمات مثل نقل وتخزين الملفات عن طريق جهاز آخر يطلق عليه اسم الخادم. عادةً ما يتواصل المستخدم ويتفاعل مع عميل واحد فقط، في حين لا يكون الخادم مرئياً. يقوم المستخدم الذين يسجل الدخول إلى المواقع الإلكترونية باستخدام حاسوب عميل و المتصفح هنا هو البرنامج العميل المتصل بخادم عبر الإنترنت حاسب متصل بموقع إلكتروني.

Costumer

-General: A party that receives or consumes products (goods or services) and can choose between different products and suppliers. See also buyer.

-Quality control: Entity within a firm who establishes the requirement of a process (accounting, for example) and receives the output of that process (a financial statement, for example) from one or more internal or external suppliers.

مستهلك

-عامة: هو طرف يتلقى أو يستخدم المنتجات من سلع وخدمات، لديه القدرة على الاختيار بين منتجات وموارد أخرى. انظر أيضاً المشتري.

-إدارة الجودة: هو كيان داخل الشركة يضع الشروط والمتطلبات الخاصة بعملية - على سبيل المثال المحاسبة - ويتلقى مخرجات لتلك العملية مثل بيان مالي من مورد داخلي أو خارجي أو أكثر.



Global Connectivity Index

Is a comprehensive guide for policy makers and industry leaders to develop a roadmap to the digital economy.

مؤشر الترابط العالمي

دليل إرشادي شامل لواضعي السياسات والشخصيات القيادية في المجال لرسم خارطة طريق للاقتصاد الرقمي.

Decacorn Company

A decacorn is a company that achieves a S.R 10bn valuation.

شركة ديكاكرون

شركة تصل قيمة رأسمالها إلى ١٠ مليار ريال سعودي.

Startup Financing

Equity capital and or loan capital employed in the startup stage of a firm.

تمويل المرحلة الأولى

رأس المال المساهم أو القرض الذي يستخدم في تمويل المرحلة الأولى من الشركات الناشئة.

Tasks Tracking

Management is the process of managing a task through its life cycle. It involves planning, testing, tracking and reporting. Task management can help either individuals achieve goals,

متابعة المهام

الإدارة هي منهجية إدارة مهمة ما طوال دورة حياتها؛ بما يشمل التخطيط، والاختبار، والمتابعة، وكتابة التقارير. يمكن أن تساعد إدارة المهام الأفراد على تحقيق أهدافهم،



or groups of individuals collaborate and share knowledge for the accomplishment of collective goals.

أو تساعد المجموعات في التعاون فيما بينها ومشاركة المعرفة بغرض تحقيق الأهداف الجماعية.

Work Flow Management

The process of controlling the flow of material that has to be processed to the department, individual or machine that has to process it.

إدارة تدفق العمل

عملية السيطرة على تدفق المواد التي يجب أن تُحوَّل إلى القسم أو الفرد أو الآلة المنوطة بمعالجتها.

Benchmarking

A measurement of the quality of an organization's policies, products, programs, strategies, etc., and their comparison with standard measurements, or similar measurements of its peers. The objectives of benchmarking are:

- 1) to determine what and where improvements are called for,
- 2) to analyze how other organizations, achieve their high-performance levels, and
- 3) to use this information to improve performance.

وضع معايير للمقارنة

قياس مدى جودة سياسات مؤسسة ما ومنتجاتها وبرامجها واستراتيجياتها وما إلى ذلك، وتحديد مدى مطابقتها للمقاييس المعيارية أو المقاييس المماثلة الخاصة بنظيرتها. تتمثل أهداف عملية تحديد المعايير فيما يلي:

- 1) تحديد ماهية التعديلات المطلوبة وموقعها.
- 2) تحليل كيفية تحقيق المؤسسات الأخرى لمستويات أداء مرتفعة.
- 3) استخدام هذه المعلومات من أجل تحسين الأداء.



Technical Feasibility

The logistical or tactical plan of how your business will produce, store, deliver, and track its products or services. A technical feasibility study is an excellent tool for troubleshooting and long-term planning.

الجدوى التقنية

خطة لوجستية أو مرحلية خاصة بكيفية قيام الشركة بإنتاج منتجاتها وخدماتها وتخزينها وتسليمها ومتابعتها. وتعد دراسة الجدوى التقنية وسيلة ممتازة لتحديد المشكلات والتخطيط طويل المدى.

Economic Feasibility

Analysis of a project's costs and revenues to determine whether or not it is logical and possible to complete.

الجدوى الاقتصادية

عملية تحليل تكاليف وعائدات المشروع لمعرفة ما إذا كان من المنطقي والممكن إتمامه أم لا.

Legal Feasibility

Determines whether the proposed system conflicts with legal requirements, e.g., a data processing system must comply with the local data protection regulations and if the proposed venture is acceptable in accordance to the laws of the land.

الجدوى القانونية

تحدد ما إذا كان النظام المقترح يتعارض مع المتطلبات القانونية، فعلى سبيل المثال، يجب على نظام معالجة بيانات الالتزام باللوائح المحلية الخاصة بحماية البيانات، ويجب التحقق مما إذا كان المشروع المقترح مقبولاً بحسب قوانين الدولة أم لا.



Operational Feasibility

Is the measure of how well a proposed system solves the problems, and takes advantage of the opportunities identified during scope definition and how it satisfies the requirements identified in the requirements analysis phase of system development.

الجدوى التشغيلية

مقياس يوضِّح مدى قدرة النظام المقترح على حل المشكلات، والاستفادة من الفرص التي تُرصد عند تحديد النطاق، وكيف تلبى المتطلبات التي تُحدَّد خلال مرحلة تحليل المتطلبات في عملية تصميم النظام.

User Requirements

Characteristics and specifications of a good or service as determined by a customer.

متطلبات المستخدم

خصائص السلعة أو الخدمة ومواصفاتها كما يحددها العميل.



Testing

Quality control means by which the capability of a manufactured item to meet its specified requirements is determined and documented by subjecting the item to a set of operating conditions.

الاختبار

طريقة مراقبة جودة المنتج التي يمكن من خلالها تحديد استيفاء مواصفات العناصر المُصنَّعة لمتطلباته الخاصة ومن ثم تسجيلها. تجري هذه العملية عن طريق اختبار هذه العناصر في عدد من الظروف التشغيلية.

Acceptance Testing

Testing an application prior to customer delivery for functionality and usability using real-world scenarios which resemble how the application will be employed by the end user. Test results are documented as are any modifications made to fix problems discovered during the test.

اختبار القبول

عملية اختبار التطبيق قبيل إطلاقه للمستخدمين وذلك لتحديد مدى كفاءة تشغيله واستخدامه، تتم في ظروف تشابه الحياة الواقعية حتى تماثل الكيفية التي يُستخدم بها التطبيق من قبل المستخدم النهائي. في حين تُسجل نتائج هذا الاختبار مع كل التعديلات التي تُضاف إلى التطبيق لإصلاح أي مشاكل قد تطرأ أثناء الاختبار.



Parallel Strategy

Is a function that embodies a parallel evaluation strategy. The function traverses (parts of) its argument, evaluating subexpressions in parallel or in sequence.

استراتيجية التوازي

دالة تمثل إحدى استراتيجيات التقييم المتوازي؛ إذ تحرك هذه الدالة أجزاء من حبتها، مقيمة التعبيرات الجزئية بالتوازي أو التوالي.

Direct Cutover Strategy

Is a direct approach where old system is cut and over write by new system. The direct cutover approach causes the changeover from the old system to the new system to occur immediately when the new system becomes operational.

استراتيجية الانتقال المباشر

طريقة النهج المباشر حيث يتوقف بموجبه استخدام النظام القديم واستبداله بأخر جديد. يسفر هذا الأسلوب عن التحويل من النظام القديم إلى النظام الجديد بصورة فورية، متى أصبح الأخير جاهزاً للتشغيل.

Pilot Study Strategy

Is a small scale preliminary study conducted in order to evaluate feasibility, time, cost, adverse events, and effect size (statistical variability)

استراتيجية الدراسة الاستطلاعية

دراسة مبدئية محدودة النطاق تجرى بغية تقييم الجدوى والوقت والتكلفة والنتائج العكسية و حجم التأثير المتغيرات الإحصائية،



in an attempt to predict an appropriate sample size and improve upon the study design prior to performance of a full-scale research project.

Phased Approach Strategy

A phased approach is based on the principle that any project may be broken down into a series of steps i.e. phases.

Each phase has a clear start point

Some well-defined tasks, and a defined end. It is usual to review each phase to enable those responsible for the project to make informed decisions about what to do next and why.

Systems Modeling and Designing

The deployment of the system includes changes and enhancements before the decommissioning or sunset of the system.

وذلك في محاولة لتوقع الحجم المناسب للعينة، وتحسين تصميم الدراسة قبل الشروع في تنفيذ المشروع البحثي على نطاق كامل.

استراتيجية النهج المرحلي

يستند النهج المرحلي -التدرجي- إلى المبدأ القائل بإمكانية تقسيم أي مشروع إلى سلسلة من الخطوات؛ أي مراحل.

كل مرحلة لها نقطة بداية واضحة

بعض المهام المحددة جيداً وغاية محددة. من المعتاد في هذه العملية مراجعة كل مرحلة على حدة بهدف تمكين الجهات المسؤولة عن المشروع -بعد اطلاع شامل- من اتخاذ القرارات المستقبلية بخصوصه.

الإنتاج والصيانة

يشتمل تدشين النظام على التغييرات والتحسينات التي تطرأ قبل إغلاق النظام ووقف استخدامه، كذلك تمثل صيانة النظام أحد الجوانب المهمة من دورة حياة تطوير البرمجيات. ففي حال حدوث تغييرات في



Maintaining the system is an important aspect of SDLC. As key personnel change positions in the organization, new changes will be implemented.

مناصب الكوادر الرئيسية من المنظمة، يواكب ذلك تنفيذ تغييرات مختلفة على النظام على حدٍ سواء.

Systems Modeling and Designing

Is the interdisciplinary study of the use of models to conceptualize and construct systems in business and IT development.

نمذجة وتصميم النظم

دراسة متشعبة الفروع والتخصصات لاستخدام النماذج؛ بهدف وضع تصورات لهذه النظم والشروع في إنشائها في الميادين التجارية وتطوير تكنولوجيا المعلومات.

Systems Life Cycle

Cradle-to-grave journey of a system, comprising of broad phases such as conception, definition, design, testing, implementation, maintenance, modification or upgrading, and retirement or replacement.

دورة حياة النظم

تمثل رحلة حياة النظام من البداية حتى النهاية، وتشمل هذه الدورة عدة مراحل مثل: مرحلة وضع المفاهيم والتعريفات، ومرحلة التصميم، وإجراء الاختبارات، والشروع في التنفيذ، وكذلك عمليات الصيانة، والتعديل أو الترقية، وإنهاء النظام أو استبداله بأخر.



Prototype of System

In software development, a prototype is a rudimentary working model of a product or information system, usually built for demonstration purposes or as part of the development process. In the systems development life cycle (SDLC) Prototyping Model, a basic version of the system is built, tested, and then reworked as necessary until an acceptable prototype is finally achieved from which the complete system or product can now be developed.

النموذج الأولي للنظام

في مجال تطوير البرمجيات، يشير هذا المصطلح إلى نموذج العمل الأولي لمنتج ما أو منظومة معلومات. عادةً ما يُبنى لأغراض الشرح والتوضيح، أو كجزء من عملية التطوير. بالنسبة لعملية وضع النماذج الأولية في دورة صناعة تطوير البرمجيات، يُصمَّم أولاً إصدار أساسي للنظام، ثمَّ يعد للاختبار وإعادة التشكيل على النحو الذي تقتضيه الضرورة، حتى ينتج نموذجاً أولياً مقبولاً يمكن من خلاله حينئذٍ الشروع في تطوير المنتج النهائي الكامل.



E-Commerce And E-Business

Business conducted through the use of computers, telephones, fax machines, barcode readers, credit cards, automated teller machines (ATM) or other electronic appliances (whether or not using the internet) without the exchange of paper-based documents. It includes activities such as procurement, order entry, transaction processing, payment, authentication and non-repudiation, inventory control, order fulfillment, and customer support. When a buyer pays with a bank card swiped through a magnetic-stripe-reader, he or she is participating in e-commerce.

التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية

هي الأعمال المُنفذة باستخدام الحواسيب أو الهواتف أو أجهزة الفاكس أو قارئات الباركود أو البطاقات الائتمانية أو أجهزة الصراف الآلي أو غيرها من الأجهزة الإلكترونية الأخرى (مع استخدام خدمة الإنترنت أو انتفائها) دون اللجوء إلى الوسائل التقليدية الورقية. كما تشمل هذه الصور عمليات الشراء وتسجيل الطلبات ومباشرة المعاملات وعمليات الدفع والمصادقة وعدم التنصل وإدارة المخزون واستيفاء الطلبات وخدمة العملاء. وفي حالة قيام المشتري بالدفع باستخدام بطاقة بنكية يتم تمريرها خلال قارئ الشرائح الممغنطة، فهو بهذا يشارك في التجارة الإلكترونية.

Dedicated Line

Telephone line used solely for one purpose (such as emergency response or data communications) .

خط الخاص

خط هاتف يُستخدم لغرض واحد فقط كالاستجابة لحالات الطوارئ أو عمليات نقل البيانات أو يخصّص لاستخدام جهاز واحد جهاز فاكس أو مودم. يطلق عليه أيضاً مسمى «دارة مخصصة».



Protocols

-General: Unwritten rules or guidelines that are peculiar to every culture or organization, and are supposed to be observed by all parties in the conduct of business, entertaining, negotiating, politics, etc.

-Product development: Statement of attributes (features and benefits) that a new product must be designed to have. A product protocol is prepared by consulting all parties (customers, marketing, production, distribution) to the project.

-Technology: Set of agreed upon, and openly published and distributed, standards that enables different firms to manufacture compatible devices to the same specifications.

البروتوكولات

-عامةً : هي القواعد أو المبادئ الإرشادية غير المكتوبة التي تتشارك فيها جميع الثقافات والمنظمات. ومن المفترض أن تلتزم بها جميع الأطراف أثناء القيام بالأنشطة التجارية، والترفيهية، والتفاوضية، والسياسية وغيرها.

-تطوير المنتج : فيما يخص تطوير المنتج: بيان الخصائص -السمات والمزايا- التي ينبغي أن يحتويها أي منتج جديد. ويُعدُّ بروتوكول المنتج عن طريق التشاور مع أطراف المشروع كافة؛ العملاء وعناصر التسويق والإنتاج والتوزيع.

-التكنولوجيا: مجموعة من المعايير المتفق عليها منشورة ومعلنة للعامة، من شأنها تمكين مختلف الشركات من تصنيع الأجهزة المتوافقة بالمواصفات المخصصة عينها.



Coworking Spaces

Is a style of work that involves a shared working environment, often an office, and independent activity. Unlike in a typical office environment, those covering are usually not employed by the same organization.

مساحات العمل المشتركة

نمط من أنماط العمل يتضمن عمل عدة أطراف مستقلة في إطار بيئة مشتركة، غالباً في مكتب واحد . وعلى عكس بيئة العمل المكتبية التقليدية، الأشخاص العاملين في هذه البيئة غالباً لا يعملون لدى المنظمة نفسها.

Customer Acquisition Cost

Is the cost associated with convincing a consumer to buy your product or service, including research, marketing, and advertising costs. An important business metric, customer acquisition cost should be considered along with other data, especially the value of the customer to the company and the resulting return on investment (ROI) of acquisition. The calculation of customer valuation helps a company decide how much of its resources can be profitably spent on a customer.

تكلفة اكتساب العميل

تكلفة إقناع المستهلك بشراء المنتج أو الاشتراك بالخدمة التي تقدمها، بما في ذلك تكاليف البحث والتسويق والدعاية. تعتبر تكلفة اكتساب العميل أحد المقاييس الهامة في عالم الأعمال، لذلك يتعين تحديدها مع عدد من البيانات الضرورية، خصوصاً أهمية العميل وقيمه بالنسبة للشركة، والعوائد المتوقعة من الاستثمار في تكلفة الاكتساب هذه. من شأن احتساب قيمة العميل أن يساعد الشركة في تحديد كم الموارد التي يمكن استثمارها مع العميل وتعود عليه بالربح.



Online System

Run by the company, used to transfer funds between two users. To exchange funds, both users must have already established PayPal accounts.

النظام الإلكتروني

نظام تديره الشركة، ويُستخدم في تحويل الموارد المالية بين طرفين. يتعين أن يمتلك كل طرف حساب باي بال بالفعل حتى يتمكن من تحويل النقود.

Small-to-Medium Business (SMB) or (SME)

Usually defined as companies that have between 1 and 250 employees.

الشركات الصغيرة إلى المتوسطة

عادة تُعرف على أنها الشركات التي يتراوح عدد موظفيها بين ١ إلى ٢٥٠ موظفاً.

Info Products

Also known as Digital Products, they are educational materials that are commercialized and sold in the digital environment.

المنتجات المعلوماتية

تعرف أيضاً بالمنتجات الرقمية، وهي مواد تعليمية تباع كسلع في العالم الرقمي.



Workflow

A workflow is another way to describe a lead nurturing campaign. It's a set of triggers and events that move a lead through the nurturing process.

A workflow can also serve other purposes, such as adjust contact properties on a lead record based on certain conditions, or adding a contact record to a certain list. Regardless of how you use it, workflows can be a very powerful asset in an inbound marketing strategy.

سير العمل

طريقة أخرى لوصف مصطلح يشير إلى حملة اجتذاب العملاء المتوقعين، أي مجموعة من المحفزات والأحداث التي تجذب العميل المتوقع. يمكن أيضاً لتدفق العمل أن يهدف أغراضاً أخرى، مثل تعديل خصائص التواصل بسجل العملاء المتوقعين وفقاً لشروط معينة، أو إضافة سجل عملاء إلى قائمة معينة. بغض النظر عن نظرتك لطريقة تدفق العمل، فإنه ميزة هائلة في أي استراتيجية للتسويق الداخلي.

Pivot

Is a structured course correction designed to test a new fundamental hypothesis about the product, strategy, and engine of growth.

محور

مصحح المسار، مصمم بعناية لاختبار النقاط الأساسية المتعلقة بالمنتج، والاستراتيجية ، ومعدل النمو.



Integration

The action of modifying something to suit an individual or task.

دمج

عملية الربط بين عناصر صغيرة لتكوين نظامٍ واحدٍ يجعلها تعمل كجزء متكامل.

Customization

The action of modifying something to suit an individual or task.

تخصيص

عملية تعديل شيء ما ليتناسب مع شخص أو مهمة محددة .

Scale-up company

A company which is looking to grow or expand e.g. Revenue, market. Scale-ups start as start-ups.

توسيع نطاق الشركة

هي شركة تتطلع إلى نمو أو توسع في الإيرادات او السوق.

Scale order

Order to a broker that allows a client to move in or out from a market in tandem with a perceived trend.

ترتيب النطاق

هو طلب إلى وسيط الذي يسمح للعميل بالانتقال أو الخروج من السوق جنباً إلى جنب مع الاتجاه المتصور.



Products and Services Inf. Systems

Product-service systems (PSS) are business models that provide for cohesive delivery of products and services. PSS models are emerging as means to enable collaborative consumption of both products and services, with the aim of pro-environmental outcomes.

نظم معلومات الإنتاج والخدمات

أنظمة الإنتاج والخدمات هي نماذج تجارية تساعد على تقديم منتجات وخدمات متكاملة. تظهر هذه النماذج كوسائل تساعد في الاستخدام المشترك لكل من المنتجات والخدمات، مع هدفها بتحقيق نتائج لصالح البيئة.

Scale problem

Financial management situation where using only the internal rate of return (IRR) method may lead an investor to choose a project with a high IRR but which generates a lower overall return than a project with a smaller IRR.

مشكلة مقياس

إن وضع الإدارة المالية حيث يتم استخدام أسلوب العائد الداخلي فقط و ذلك قد يقود المستثمر إلى اختيار مشروع ذو معدل عائد داخلي مرتفع ولكنه يولد عائد إجمالي للمنشأة أقل من مشروع مع معدل عائد داخلي أصغر.



مصطلحات الامتياز Franchise Terms





Chain-style business

Franchise in which a franchisee operates under the franchisor's brand or trade name and becomes a unit of the franchisor's business

Franchising

Arrangement where one party (the franchiser) grants another party (the franchisee) the right to use its trademark or trade-name as well as certain business systems and processes, to produce and market a good or service according to certain specifications. The franchisee usually pays a one-time franchise fee plus a percentage of sales revenue as royalty, and gains

- (1) immediate name recognition,
- (2) tried and tested products,
- (3) standard and decor, building design

سلسلة الأعمال

هو الامتياز الذي يعمل فيه المستفيد من الامتياز تحت العلامة أو الاسم التجاري ويصبح وحدة من ضمن الأعمال تحت حق الامتياز.

حق الامتياز التجاري

ترتيبات يقوم من خلالها أحد الأطراف -صاحب الامتياز- بمنح الطرف الآخر -المستفيد من الامتياز- حق استغلال علامته التجارية أو اسمه التجاري إلى جانب بعض الأنظمة والعمليات التجارية؛ بُغية إنتاج سلع أو خدمات وتسويقها، وفقاً لمواصفات محددة. عادة ما يدفع المستفيد من الامتياز رسومَ الاستفادة من حق الامتياز مرةً واحدةً، بالإضافة إلى نسبة من أرباح المبيعات باعتبارها إتاوة تُدفع لصاحب الامتياز، وفي المقابل يحصل المستفيد من الامتياز على ما يلي:

- (1) اعتراف فوري بالاسم التجاري؛

- (2) المنتجات التي جرى تجربتها واختبارها؛

- (3) التصميمات والديكورات المعيارية للأبنية؛



- (4) detailed techniques in running and promoting the business,
- (5) training of employees, and
- (6) ongoing help in promoting and up-grading of the products.

Franchise

Arrangement where one party (the franchiser) grants another party (the franchisee) the right to use its trademark or trade-name as well as certain business systems and processes, to produce and market a good or service according to certain specifications. The franchisee usually pays a one-time franchise fee plus a percentage of sales revenue as royalty, and gains

- 1- immediate name recognition,
- 2- tried and tested products,
- 3- standard building design and décor,
- 4- detailed techniques in running and promoting the business,
- 5- training of employees, and
- 6- ongoing help in promoting and upgrading of the products.

- (٤) الطرق المفصلة المتبعة في إدارة الأعمال وتعزيرها؛
- (٥) تدريب الموظفين؛
- (٦) تقديم المساعدة المستمرة على الترويج للمنتجات وتطويرها.

الامتياز

اتفاق بين طرفين يُمنح بمقتضاه الطرف الأول صاحب الامتياز -الذي يعرف بمانح الامتياز- الطرف الآخر -الذي يطلق عليه حامل الامتياز- الموافقة على استخدام الاسم التجاري بالإضافة إلى توزيع منتجات مانح الامتياز وبيعها، وفقاً لتعليماته وتحت إشرافه حصرياً، في منطقة جغرافية محددة ولمدة زمنية محددة، مع التزام مانح الامتياز بتقديم المساعدة الفنية والتسويقية. يدفع حامل الامتياز قيمة الامتياز للمانح بالإضافة إلى نسبة مئوية محدّدة من إجمالي المبيعات السنوية. ويصبح حامل الامتياز من حقه أن:

- ١- يستخدم الاسم التجاري.
- ٢- يحصل على المنتجات.
- ٣- الهوية التجارية.
- ٤- يتلقى جميع المعلومات الفنية الخاصة بالمنتج.
- ٥- يحصل على التدريب المطلوب للكوادر البشرية لتمكينه من بيع المنتج وتسويقه.
- ٦- يحصل على المساعدة المستمرة لبيع المنتج وتطويره.



Franchisor

The company that allows an individual (known as the franchisee) to run a location of their business. The franchisor owns the overarching company, trademarks, and products, but gives the right to the franchisee to run the franchise location, in return for an agreed-upon fee. Fast-food companies are often franchised.

Product Franchising

Arrangement in which a supplier (franchiser) supplies a product family to a dealer (franchisee) who may also take on the identity (brand name) of the franchiser. Exclusive brand-name stores are usually product-franchisees. Also called trade name franchise.

مانح الامتياز

الشركة التي تسمح للفرد المستفيد من الامتياز لتشغيل احد مواقع أعمالهم. ويمتلك صاحب الامتياز الشركة الكبرى، والعلامات التجارية، والمنتجات، لكنه يعطي الحق للمستفيد من الامتياز لتشغيل احد المواقع، في مقابل رسوم متفق عليها. وكثيراً ما تمنح شركات الأغذية السريعة حقوق الامتياز.

امتياز المنتج

الترتيب الذي يقوم فيه المورد (صاحب الامتياز) بتوريد منتج إلى تاجر -المستفيد من الامتياز ويكون له أيضاً العلامة التجارية نفسها لصاحب الامتياز. وعادة ما تكون المحلات التجارية ذات العلامات التجارية الحصرية تحت حقوق الامتياز. وتسمى أيضاً امتياز الاسم التجاري.



Licensing Agreement

Written contract under which the owner of a copyright, know how, patent, service mark, trademark, or other intellectual property, allows a licensee to use, make, or sell copies of the original. Such agreements usually limit the scope or field of the licensee, and specify whether the license is exclusive or non-exclusive, and whether the licensee will pay royalties or some other consideration in exchange. While licensing agreements are mainly used in commercialization of a technology, they are also used by franchisers to promote sales of goods and services.

ترخيص للاتفاق

هو عقد مكتوب بموجبه مالك حقوق التأليف والنشر، والمعرفة، وبراءة الاختراع، وعلامة الخدمة، والعلامات التجارية، أو غيرها من الملكيات الفكرية، و هو يسمح للمرخص له باستخدام أو صنع أو بيع نسخ من المنتج الاصيل. وعادة ما تقيد هذه الاتفاقات النطاق أو نطاق المرخص له، وتحدد ما إذا كان الترخيص حصريا أو غير حصري، وما إذا كان المرخص له سيدفع رسوم الملكية أو أي اعتبار آخر في المقابل. وفي حين أن اتفاقات الترخيص تستخدم أساسا في تسويق التكنولوجيا، فإنها تستخدم أيضاً من قبل أصحاب الامتياز لتعزيز مبيعات السلع والخدمات .

Advertising Fee

A regular fee paid to the franchisor as a contribution to the cost in the provision of advertising supports, calculated as a percentage of the total gross turnover generated by the franchisee.

رسوم الدعاية والإعلان

هي عبارة عن رسوم منتظمة يتم دفعها لمانح الامتياز من قبل ممنوح الامتياز كمساهمة في تكلفة تقديم الدعم التسويقي وبرامج الدعاية والإعلان المشتركة ، ويتم حسابها كنسبة مئوية من إجمالي مبيعات ممنوح الامتياز .



Affiliate

Any entity or person which holds or controls, directly or indirectly, 50% or more of the shares carrying the right to vote at a general meeting, or its equivalent, of the Party in question.

كيانات أو أشخاص تابعين

أي كيان أو شخص يملك أو يسيطر بصورة مباشرة أو غير مباشرة على 50% أو أكثر من الحصص والأسهم المخول لها حق التصويت وإتخاذ القرارات في شركة مانح أو ممنوح الامتياز .

Approved Location

The physical location approved in writing by the franchisor for the franchisee to set up a store.

الموقع المعتمد

هو الموقع المكاني الذي وافق عليه مانح الامتياز خطيا من أجل إنشاء محل ممنوح الامتياز .

Approved Products

The range of goods/products, which the franchisor authorizes the franchisee to prepare and sell at the store (as may be modified, replaced, improved and/or added from time to time by the franchisor in its sole discretion .

المنتجات المعتمدة

يقصد بها مجموعة البضائع أو المنتجات التي صرّح مانح الامتياز بإعدادها وبيعها في محل ممنوح الامتياز وما يصدر عليها من تعديلات أو استبدالات أو تحسينات أو إضافات من وقت لآخر كما يراه مانح الامتياز حسب تقديره.



Confidential Information

Means any information disclosed to the franchisee and its affiliates (whether in writing, verbally, electronically or by any other means and whether directly or indirectly) by franchisor or by any franchisor's Affiliate or any other third party on franchisor's behalf including any information relating to franchisor's products, operations, processes, plans, know-how, design rights, trade secrets, market opportunities, business affairs, system, and operating manuals .

المعلومات السرية

يقصد بها المعلومات التي تم الإفصاح عنها بواسطة مانح الامتياز أو بواسطة أي من الكيانات التابعة له أو بواسطة أي طرف ثالث نيابة عنه لممنوح الامتياز وللكيانات التابعة له، سواء كانت كتابية أم شفوية أم بصيغة الإلكترونية أم بأي وسيلة أخرى وسواء كانت بطريقة مباشرة أو غير مباشرة) ، بما في ذلك أي معلومات تتعلق بمنتجات مانح الامتياز أو عمليات وخطط التشغيل وإجراءات العمل أو معلومات تتعلق بالمعرفة الفنية أو حقوق التصميم أو الأسرار التجارية أو فرص السوق أو شؤون النشاط التجاري أو نظام العمل وأدلة التشغيل.

Area Development Franchise Agreement:

Where a franchisee is committed to establish and operate more than one franchise unit within a specific territory.

عقد امتياز تجاري لتطوير منطقة

حيث يكون ممنوح الامتياز ملزماً بتأسيس وتشغيل أكثر من وحدة امتياز في منطقة جغرافية محددة .



Copyrights

The exclusive right to use works of authorship or literature reflecting the franchisor know how, inventions, formulae, confidential and secret processes whether in in digital or .printed format

حقوق التأليف والنشر

الحق الحصري في استغلال المؤلفات أو المطبوعات التي تحتوي على المعرفة الفنية أو براءة اختراعات أو التركيبات والاجراءات السرية والمعلومات سواء أكانت في صيغ رقمية أو مطبوعة .

Country Development Franchise Rights

The rights granted by the franchisor to the franchisee to establish and operate the business, utilize the intellectual property rights, make use of the accumulated Know-How and to offer the products and services at its owned stores in a specific country.

حقوق امتياز تجارى لتطوير دولة

يقصد بها الحقوق الممنوحة من قبل مانح الامتياز لممنوح الامتياز من أجل إنشاء وتشغيل النشاط التجاري واستخدام حقوق الملكية الفكرية والاستفادة من المعرفة الفنية المتراكمة وتقديم المنتجات والخدمات في وحداته في دولة معينة.



Direct Franchising

Where a franchisor grants franchise rights and provides on-going support directly to franchisees operating in the same country.

الامتياز المباشر

حيث يقوم مانح الامتياز بمنح حقوق الامتياز ويقدم دعماً مستمراً مباشراً للمنوح الامتياز نفس الدولة.

Expertise

The accumulated experience acquired by the franchisor in establishing a successful business over a number of years, evidenced by profitable business units all functioning to a standard operating system fully supported by the franchisor and updated from time to time so as to account for changing market conditions, new technology and customer demands .

الخبرة

بالخبرات المتراكمة والتي حصل عليها مانح الامتياز من خلال تأسيس نشاط تجاري ناجح على مدى عدد من السنوات مبرهنة بوحدات تحقق أرباحاً والتي يتم تشغيلها جميعاً بموجب نظام تشغيل مدعوم بالكامل من قبل مانح الامتياز ، تلك الخبرات يتم تحديثها من وقت لآخر لكي تواكب أحوال السوق المتغيرة والتقنيات الجديدة ومتطلبات العملاء.

Franchise Agreement

The contract between the franchisor and the franchisee that spells out the terms of the franchise relationship.

عقد الامتياز

العقد المبرم بين مانح الامتياز وممنوحه والذي ينص على الشروط التي تحكم العلاقة التجارية بينهما.



Franchise Association

A group, made up of franchisors, service providers and sometimes franchisees, which have formed an association whereby they promote ethical franchising, provide education on franchising and represent the industry to the government, media and press.

جمعية الامتياز

كيان مكون من مجموعة من مانحي الامتياز ومن مقدمي الخدمة وفي بعض الأحيان تضم ممنوحي الامتياز، وتكون في شكل هيئة تقدم خدمات الترويج لامتياز تجاري يتسم بالمصداقية وأخلاقيات العمل وتقديم المواد التعليمية المتعلقة بالامتياز التجاري وتمثيل الصناعة أمام الحكومات ووسائل الإعلام والصحافة.

Franchise Disclosure Document/FDD

A statement of information which includes franchisor company information, company operational and legal history, business activities and current financial statements.

وثيقة الإفصاح

وثيقة تحتوي على معلومات شركة مانح الامتياز وتاريخها التشغيلي والقانوني ونشاط العمل وبيانات مالية حديثة.

Franchise Fee

An 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

رسوم الامتياز

هي الرسوم الأولية التي يقوم بدفعها ممنوح الامتياز لمانح الامتياز مقابل حقوق استخدام العلامات التجارية وتقديم باقة خدمات الدعم للامتياز والحقوق المرتبطة به.



Franchise Model

The granting or licensing of certain defined intellectual property rights and access to certain tangible and intangible benefits in return for specific payments on a regular basis.

نموذج الامتياز

هو عملية منح أو ترخيص حقوق ملكية فكرية محددة والحصول على المزايا الملموسة وغير الملموسة مقابل دفعات مالية محددة على أساس مستمر.

Franchise Package

A package of services including such items as advertising and marketing materials, training, equipment, stationery and signage etc., supplied by the franchisor to the franchisee, in order to establish and operate the business within a specified geographical territory.

باقة الامتياز

يقصد بها باقة الخدمات المقدمة من مانح الامتياز لممنوحه والتي تشمل بنوداً مثل الدعاية والإعلان ومواد التسويق ومعدات التدريب والقرطاسية والمطبوعات واللافتات واللوحات وخلافه ، لكي يتسنى له تأسيس وإنشاء العمل في منطقة جغرافية معينة.

Franchisee Advisory Council

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

المجلس الاستشاري لممنوحي الامتياز

مجموعة من ممنوحي الامتياز يقومون بالاجتماع بمانح الامتياز لمناقشة سياسات الشركة والقضايا التشغيلية.



Good Standing

Timely compliance by the franchisee and its affiliates with all provisions of the franchise agreement and the operating manual and the timely payment of amounts owed by the franchisee to the franchisor and/or its affiliates.

المكانة السليمة والسمعة الطيبة

القدرة على الإلتزام بالوقت المحدد من قبل ممنوح الامتياز والكيانات التابعة له بكافة شروط وأحكام عقد الامتياز وبديل التشغيل وبدفع المبالغ المطلوبة من ممنوح الامتياز في الوقت المحدد لها لمانح الامتياز و/أو للكيانات التابعة له .

Gross Turnover

In respect of each store, the monthly gross sale price (before deduction of any expenses, commission, zakat, taxes or debits whatsoever) of all Approved Products and Services sold through that store.

إجمالي الإيرادات/المبيعات

فيما يتعلق بكل وحدة امتياز ، يقصد بها القيمة الكلية أو الإجمالية للإيرادات/المبيعات الشهرية لكافة المنتجات والخدمات التي تم بيعها بفي تلك الوحدة قبل خصم أي مصروفات أو عمولات أو زكاة أو ضرائب أو حسابات مدينة مهما كان نوعها.

Home Country

This is the country where the business concept has been established by the franchisor and from which all products and services have been tried,

دولة المنشأ/الدولة الأصلية/الموطن

الدولة التي تم فيها تطوير فكرة العمل بواسطة مانح الامتياز ، والذي تم فيه تجربة واختبار وإثبات نجاح كافة المنتجات والخدمات.



tested and proven to be successful, thereby allowing the company to offer its successful business formula to prospective investors by means of the franchise marketing concept.

وبالتالي مكن الشركة من تقديم صيغة عمل ناجحة للمستثمرين المحتملين عن طريق تسويق مفهوم الامتياز التجاري.

Intellectual Property Rights

Intellectual Property Rights: Copyrights, patents, inventions, tradenames, trademarks, service marks, Internet domain names, logos, insignias, architectural and corporate designs, trade dress, uniforms, colour schemes, packaging material, accumulated experience, know-how and business systems including methods, techniques, processes, procedures and applications of management and operation, job and product knowledge, trade secrets, secret formulas and ingredients together with the associated business goodwill whether available in writing, electronically, verbally or by any other means.

حقوق الملكية الفكرية

يقصد بها حقوق النشر والتأليف وبراءات الاختراع والاكتشافات والأسماء التجارية والعلامات التجارية والأسماء التجارية وأسماء مواقع الشبكة والشعارات والتصاميم المعمارية وتصاميم عناصر هوية النشاط التجاري والألوان المعتمدة ومواد العمل والتغليف والأزياء والخبرة التراكمية والمعرفة الفنية بما في ذلك الطرق والتقنيات والإجراءات والوسائل والتطبيقات الخاصة بالإدارة والتشغيل والمعرفة الوظيفية والمنتج والأسرار التجارية وأسرار التركيبات والعناصر المكونة والوصفات القياسية مع مكانة وسمعة النشاط سواء أكانت متاحة بصورة مكتوبة أو إلكترونياً أو شفهيّاً أو بأي وسيلة أخرى.



International Franchisor

Where a franchisor has expanded his system outside of the country of origin usually through direct franchising.

مانح الامتياز الدولي

عندما يكون مانح الامتياز قد قام بتوسيع نشاطه التجاري خارج دولة المنشأ من خلال الامتياز المباشر.

Joint Venture Agreement

Where a foreign franchisor enters into an agreement with a local business entity, investor or government entity, for the purpose of establishing and developing that franchise system.

عقد الشراكة

حيث تقوم شركة أجنبية مانحة للامتياز بالدخول في عقد شراكة مع شركة وطنية أو أحد رواد الأعمال أو الجهات الحكومية من أجل تطوير النشاط التجاري في تلك الدولة.

Know-How

Know-How: The accumulated experience developed by the franchisor including the comprehensive methods, techniques, processes, procedures and applications of management and operation, job and product knowledge, trade secrets, secret formulas and ingredients

المعرفة الفنية

يقصد بها الخبرة التراكمية التي قام بتطويرها مانح الامتياز ، بما في ذلك الطرق والوسائل الشاملة والتقنيات والإجراءات والتطبيقات الخاصة بالإدارة والتشغيل والمعرفة بالوظيفة ومعرفة المنتج والأسرار التجارية والتركيبات السرية والعناصر المكونة ومواصفات المعدات وديكورات الوحدات والتجهيزات وبرامج ضبط وتوكيد الجودة والوسائل المساعدة ومصادر توريد المنتجات وبرامج التسويق



quality control and assurance programs, specifications of equipment and store/unit décor and fittings, training programs and aids, sources of supplies, production, annual, launch and local- store-marketing programs and advertising, book keeping, accounting, financial planning and administrative procedures and business performance and sales analysis and evaluation as documented in the operating manual and other literature and formats for the day-to-day operations of the Business whether available in writing, electronically, verbally or by any other means.

الأولية والسنوية والدعاية والإعلان وحفظ الدفاتر والحسابات والتخطيط المالي والإجراءات الإدارية وأداء العمل وتحليل المبيعات والتقييم كما هو موثق في دليل التشغيل والنشرات الأخرى والصيغ الخاصة بالتشغيل اليومي للعمل سواء أكانت متاحة بصورة كتابية أم إلكترونية أو شفوية أو بأي وسيلة أخرى.

License Fee

A specific fee paid by the franchisee to the franchisor for the right to use the intellectual property rights, the expertise and know-how, the market potential of the territory and other costs incurred by the franchisor, such payment being included in the franchise fee.

رسوم الترخيص

عبارة عن رسوم محددة يتم دفعها بواسطة ممنوح الامتياز لمانح الامتياز مقابل حق استخدام حقوق الملكية الفكرية والخبرة والمعرفة الفنية وامكانية السوق في المنطقة والتكاليف الأخرى التي تحملها مانح الامتياز ، وهذه الدفعة تعتبر مضمنة في رسوم الامتياز التجاري.



Local Franchisor

A franchisor company that developed the business in a specific country/area and grants franchise rights directly to franchisees and provides on-going training and support in the same country/area.

مانح الامتياز المحلي

عندما يقوم مانح الامتياز بإنشاء نشاطه التجاري في دولة أو منطقة معينة ويقوم بمنح حقوق امتياز تجارى مباشرة إلى ممنوحى الامتياز وتقديم التدريب والدعم المستمر لهم فى نفس الدولة أو المنطقة.

Marketing Contribution

A regular fee paid to the franchisor as a contribution to the cost in the provision of advertising supports, calculated as a percentage of the total gross turnover generated by the franchisee.

رسوم المساهمة فى الأنشطة التسويقية

عبارة عن رسوم مستمرة يدفعها ممنوح الامتياز لمانح الامتياز كمساهمة فى تكلفة تقديم الدعم التسويقي والدعاية والإعلان وتحتسب كنسبة مئوية من إجمالي المبيعات المحققة بواسطة ممنوح الامتياز الرئيسي.

Master Franchise Fee

This is the fee paid by the master franchisee to the franchisor for the rights to;

رسوم الامتياز الرئيسي

هي الرسوم التي يتم دفعها بواسطة ممنوح الامتياز الرئيسي لمانح الامتياز مقابل الحقوق التالية: استخدام حقوق الملكية الفكرية التي يملكها ويحميها مانح الامتياز ، حقوق استخدام الخبرات والمعرفة الفنية والحصول على حقوق



use the intellectual property rights owned and protected by the franchisor, to use the expertise and know-how and to obtain the rights to sell the products and services and to establish the franchisor's successful franchise business in the target country in a similar manner as established and conducted by the franchisor in the host country and to exploit the market potential by offering sub-franchises to qualified investors trained, approved and fully supported by the master franchisee and franchisor.

Such fee covers the cost of providing initial and ongoing training, equipment, materials and goods, initial advertising and promotion programs, marketing materials and all other associated items pertinent to the operation of the business in the target country.

بيع المنتجات والخدمات وتأسيس النشاط التجاري الناجح الذي أسسه مانح الامتياز فى الدولة المضيفة بشكل مماثل للنشاط التجاري فى دولة المنشأ ومقابل الاستغلال الكامل لإمكانية السوق المحددة من قبل مانح الامتياز عن طريق تقديم فرصة نشاط امتياز تجارى للمستثمرين المؤهلين والمدربين والذين وافق عليهم مانح الامتياز والذين يتم دعمهم بالكامل بواسطة ممنوح الامتياز الرئيسي ومانح الامتياز ، وتشمل هذه الرسوم التدريب الأولي والمستمر والمعدات والمواد والبضائع وبرامج الدعاية والإعلان وبرامج الترويج و مواد التسويق وكافة البنود الأخرى المصاحبة الخاصة بتشغيل العمل فى الدولة المضيفة.



Master Franchisee

A person, company or group, after careful due consideration and qualification by the franchisor has acquired the right to establish the business in the target country in a similar manner in order to maximize the market potential by offering sub-franchises to qualified investors.

ممنوح الامتياز الرئيسي

هو الشخص أو الشركة أو المجموعة التي بعد التدقيق والتحقق من مؤهلاتهم من قبل مانح الامتياز يحصلون على الحق في تأسيس النشاط التجاري بشكل في الدولة المضيفة بغرض زيادة وتعميم إمكانيات السوق عن طريق منح امتيازات فرعية لمستثمرين مؤهلين.

Master Franchising

Where a foreign franchisor grants the right to a local business entity or individual to grant the sub-franchise rights directly to investors in the host country.

الامتياز الرئيسي

هو عندما يقوم مانح امتياز في دولة أجنبية بمنح الحق لشركة أو فرد (ممنوح امتياز رئيسي) في الدولة المضيفة لمنح حقوق امتياز فرعية لمستثمرين مؤهلين.

Multi-Unit Franchising

Where the franchisee is given the right to establish two or more franchised locations.

الامتياز الوحدات المتعددة

عندما يحصل ممنوح الامتياز على حق تأسيس وحدة امتياز تجاري أو أكثر.



Nominated Suppliers

Suppliers, manufacturer and/or service provider specified by the franchisor to supply products to the franchisee to meet the quality standards and specifications of the franchisor.

الموردون المرشدون

هم الموردون أو الجهة المصنعة و/أو مقدم الخدمة المعين من قبل مانح الامتياز لتوريد المنتجات لممنوح الامتياز من أجل الوفاء بمعايير الجودة والمواصفات الخاصة بمانح الامتياز .

Offshore Company

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

الشركة الخارجية (أوفشور)

مكتب الشركة الذي مؤسسه مانح الامتياز في موقع جغرافي أو دولة مختلفة عن بلد المنشأ بغرض الحصول على أكبر قدر من الفوائد المالية من خلال التوسع الدولي لنشاط العمل .

Operating Manual

The franchisor's confidential workbooks and documents and material that contains information, forms and requirements for the establishment and operation of the franchise business in the franchised market.

دليل التشغيل

يقصد بها كتيبات العمل والوثائق والمواد السرية الخاصة بمانح الامتياز والتي تحتوي على المعلومات والنماذج والمتطلبات الخاصة بتأسيس وتشغيل نشاط الامتياز في السوق الممنوح فيه الامتياز .



Parties

The franchisor and the franchisee together, and “party” shall mean either one of the parties.

الأطراف

يقصد بها مانح الامتياز وممنوح الامتياز سوياً، وكلمة طرف يقصد بها أي من الطرفين.

Proprietary Products

The products that are integral to the franchisor business and sourced and supplied to the franchisee directly by the franchisor or through nominated suppliers.

المنتجات الحصرية

هي المنتجات التي تعتبر جزءاً من نشاط مانح الامتياز والتي يتم توفيرها وتوريدها لممنوح الامتياز مباشرة بواسطة مانح الامتياز أو من خلال موردين معتمدين.

Royalty/Management Service /Fee/Franchise Support Fee Franchise Package Fee

A percentage of the gross turnover of the franchisee’s business payable to the franchisor on a regular stipulated basis in exchange for the ongoing managerial and operational support provided by the franchisor throughout the term of the franchise agreement.

روياآآي/رسوم الخدمات الإدارية/ رسوم دعم الامتياز/رسوم باقة الامتياز

هي عبارة عن نسبة مئوية من إجمالي عائدات المبيعات الكلية التي حققها ممنوح الامتياز والمستحقة الدفع لمانح الامتياز بصورة محددة ومستمرة مقابل الدعم الإداري والتشغيلي المستمر المقدم بواسطة مانح الامتياز خلال مدة سريان عقد الامتياز .



Single Unit Franchising

The non-exclusive right to establish and operate one franchised location.

امتياز الوحدة الفردية

عند منح حق تأسيس وتشغيل فرع امتياز واحد.

Store/Unit Development Plan

The number of locations expected to be operational in the target territory during the term of the franchise agreement.

خطة تطوير المواقع

عدد المحلات أو الوحدات المراد تشغيلها في الدولة أو المنطقة المضيفة خلال مدة سريان عقد الامتياز .

Store or Store(s)/Unit or Unit(s)

Locations established by the franchisee pursuant to the signing of the franchise agreement for the preparation and selling of the products and services, utilizing the intellectual property rights and know-how in accordance with the operating manual.

(محل - معرض - موقع - وحدة - دكان - متجر) المحل أو المحلات/الوحدة أو الوحدات

يقصد بها المواقع المؤسسة بواسطة ممنوح الامتياز بموجب توقيع عقد الامتياز من أجل إعداد وتجهيز وبيع المنتجات والخدمات ، مستخدماً في ذلك حقوق الملكية الفكرية والمعرفة الفنية بحسب ما هو منصوص عليه في دليل التشغيل.



Store/Unit Opening Approval

A separate approval for each store/unit to be executed by the franchisor and franchisee to open and operate, or renew the permission to operate a store/unit in the franchised market.

الموافقة على فتح المحل/الوحدة

عبارة عن موافقة منفصلة خاصة بكل محل/وحدة يتم التوقيع عليها بواسطة مانح الامتياز وممنوح الامتياز لفتح وتشغيل أو تجديد تصريح تشغيل المحل/الوحدة في منطقة الامتياز .

Store/Unit Opening Fees

Fees payable by the franchisee to the franchisor upon the establishment of each additional store in accordance with the terms of the franchise agreement.

رسوم فتح المحل/الوحدة

هي الرسوم المستحقة الدفع بواسطة ممنوح الامتياز لمانح الامتياز مقابل إنشاء كل محل/وحدة إضافية حسب شروط وأحكام عقد الامتياز .

Sub-Franchising

Offering sub-licenses by the master franchisee in the franchised country/area to qualified investors and fully support them in establishing single/multiple unit or smaller area development franchises.

الامتياز الفرعي

عندما يقوم ممنوح الامتياز الرئيسي بمنح تراخيص فرعية لمستثمرين مؤهلين ودعمهم في تأسيس فرع/فروع أو تطوير مناطق فرعية في دولته أو منطقتة.



Target Country

This is the country where the franchisor has identified for expanding its business operation and has granted the exclusive right to a qualified investor to establish the proven business model within its specified geographical territory.

الدولة المضيفة

هي الدولة التي قام مانح الامتياز بتحديدتها لتوسيع نشاطه التجاري وقام بمنح الحق الحصري لمستثمر مؤهل فيها لإنشاء وتأسيس نموذج النشاط المثبت نجاحه في المنطقة الجغرافية المحددة له.

Term

Duration of the franchise agreement.

المدة

يقصد بها مدة سريان عقد الامتياز .

Trade Name

The commercial "concept" name of the franchisor business.

الاسم التجاري

يقصد به الاسم التجاري الذي يتعامل به مانح الامتياز لتعريف نشاطه التجاري.

Wholly-Owned Subsidiary

Where a foreign franchisor establishes a wholly owned corporate subsidiary in a host country to grant franchise rights directly to local franchisees and provides on-going training and support.

الشركة الفرعية المملوكة بالكامل

هي عندما يقوم مانح امتياز دولي بتأسيس شركة فرعية مملوكة بالكامل له في الدولة المضيفة من أجل منح حقوق امتياز محلية ومباشرة وتقديم التدريب والدعم والتدريب المستمر للممنوح الامتياز في تلك الدولة.



مصطلحات الابتكار Innovation Terms





Inventor

Individual who is the first to develop or manufacturer something. An inventor may invent something totally from scratch or may build upon an already established foundation. «Alexander Graham Bell has been accredited with the invention of the telephone, but a number of other inventors suggested that Bell simply used their developed prototypes to create a working telephone.»

المخترع

هو أول من طور أو صنع شيئاً. قد يكون الاختراع شيئاً تماماً من الصفر أو قد يطور منتج/خدمة على أساس قائم بالفعل. وقد اعتمد ألكسندر جراهام بيل كمخترع للهاتف، ولكن عدداً من المخترعين الآخرين اقترح أن بيل قام ببساطة باستخدام نماذج قديمة موجودة لتطوير جهاز الهاتف.

Invention

New scientific or technical idea, and the means of its embodiment or accomplishment. To be patentable, an invention must be novel, have utility, and be non-obvious. To be called an invention, an idea only needs to be proven as workable.

الاختراع

هي فكرة علمية أو تقنية جديدة، ووسائل إنجازها. ولكي يكون الاختراع قابلاً للبراءة، يجب أن يكون جديداً، وأن يكون له فائدة. ولكي يطلق على هذه الفكرة اختراع، فلا بد من إثبات أن هذه الفكرة قابلة للتطبيق. و يجب أيضاً أن يكون قابلاً للتكرار بتكلفة اقتصادية، و أن يلبي حاجة محددة. وهذا هو السبب في أن عدداً قليلاً فقط من الاختراعات يؤدي إلى ابتكارات لأن ليس كلها مجد اقتصادي.



But to be called an innovation, it must also be replicable at an economical cost, and must satisfy a specific need. That's why only a few inventions lead to innovations because not all of them are economically feasible.

Innovation

The process of translating an idea or invention into a good or service that creates value or for which customers will pay. To be called an innovation, an idea must be replicable at an economical cost and must satisfy a specific need. Innovation involves deliberate application of information, imagination and initiative in deriving greater or different values from resources and includes all processes by which new ideas are generated and converted into useful products. In business, innovation often results when ideas are applied by the company in order to further satisfy the needs and expectations of the customers.

يلبي حاجة محددة. وهذا هو السبب في أن عدداً قليلاً فقط من الاختراعات يؤدي إلى ابتكارات لأن ليس كلها مجد اقتصادي.

الابتكار

هي عملية ترجمة فكرة أو اختراع إلى سلعة أو خدمة تخلق قيمة للعملاء و مقابل مبلغ مالي. ويجب أن تكون الفكرة قابلة للتكرار بتكلفة اقتصادية ويجب أن تلبى حاجة محددة لكي يطلق عليها اسم الابتكار. ويشمل الابتكار التطبيق المتعمد للمعلومات والخيال والمبادرة في استخلاص قيم أكبر أو مختلفة من الموارد، ويشمل جميع العمليات التي يتم من خلالها توليد أفكار جديدة وتحويلها إلى منتجات مفيدة. في مجال الأعمال ، والابتكار غالباً ما ينتج عندما يتم تطبيق الأفكار من قبل الشركة من أجل تلبية احتياجات وتوقعات العملاء.



In a social context, innovation helps create new methods for alliance creation, joint venturing, flexible work hours, and creation of buyers' purchasing power. Innovations are divided into two broad categories:

Evolutionary innovations (continuous or dynamic evolutionary innovation) that are brought about by many incremental advances in technology or processes and revolutionary innovations (also called discontinuous innovations) which are often disruptive and new.

Innovation is synonymous with risk-taking and organizations that create revolutionary products or technologies take on the greatest risk because they create new markets.

في سياق اجتماعي، يساعد الابتكار على إيجاد طرق جديدة لإنشاء التحالف، والمشاريع المشتركة، وساعات العمل المرنة، وخلق القوة الشرائية للمشتريين. وتنقسم الابتكارات إلى فئتين عريضتين:

الابتكارات التطورية، الابتكار التطوري المستمر أو الديناميكي، الذي ينجم عنه العديد من التطور في التكنولوجيا أو العمليات والابتكارات الثورية،

(وتسمى أيضاً الابتكارات المتقطعة) التي غالباً ما تكون تغييرية وجديدة. الابتكار هو مرادف للمخاطر والمنظمات التي تخلق منتجات أو تكنولوجيات ثورية تواجه خطر كبير لأنها تخلق أسواقاً جديدة.

Innovative

the quality of an idea which is new and different.

فكرة إبتكارية

هي فكرة جديدة ومختلفة.



Innovation strategy

A plan made by an organization to encourage advancements in technology or services, usually by investing in research and development activities.

استراتيجية الابتكار

هي خطة من قبل المنظمة لتشجيع التقدم في التكنولوجيا أو الخدمات، وعادة من خلال الاستثمار في البحوث وتطويرها.

Innovation transfer

the transfer of a new idea or method for solving a problem from one group or individual to another, typically from a process improvement consulting group to a client business. Innovation transfer is an important part of Six Sigma and other best practices deployment approaches.

نقل الابتكار

هو نقل فكرة جديدة أو طريقة لحل مشكلة من مجموعة من فرد إلى آخر، وعادة من مجموعة استشارية للعميل. نقل الابتكار هو جزء مهم من 6 سيغما وغيرها من أفضل الممارسات.

Motivation

Internal and external factors that stimulate desire and energy in people to be continually interested and committed to a job, role or subject, or to make an effort to attain a goal.

Motivation results from the interaction of both conscious and unconscious

التحفيز

العوامل الداخلية والخارجية التي تحفز الرغبة والطاقة في أناس مهتمين باستمرار وملتزمين بوظيفة، أو دور أو موضوع معين ، أو بذل جهد لتحقيق هدف التحفيز ينتج عن التفاعل بين العوامل الواعية وغير الواعية مثل (1) شدة الرغبة أو الحاجة،



factors such as the (1) intensity of desire or need, (2) incentive or reward value of the goal, and (3) expectations of the individual and of his or her peers. These factors are the reasons one has for behaving a certain way. An example is a student that spends extra time studying for a test because he or she wants a better grade in the class.

(٢) قيمة الحافز أو المكافأة للهدف، (٣) توقعات الفرد ومن حوله.

هذه العوامل هي الأسباب التي تجعل المرء يتصرف بطريقة معينة. مثال على ذلك هو الطالب الذي يقضي وقتاً إضافياً في الدراسة لاختبار لأنه يريد درجة أفضل في الصف.

Gap analysis

A technique that businesses use to determine what steps need to be taken in order to move from its current state to its desired, future state. Also called need-gap analysis, needs analysis, and needs assessment.

Gap analysis consists of (1) listing of characteristic factors (such as attributes, competencies, performance levels) of the present situation («what is»), (2) listing factors needed to achieve future objectives («what should be»),

تحليل الفجوات

هي تقنية تستخدمها الشركات لتحديد الخطوات التي يجب اتخاذها للانتقال من الوضع الحالي إلى الوضع المثالي وتسمى أيضاً تحليل الفجوة في الاحتياجات وتقييم الاحتياجات.

ويتألف تحليل الثغرات من (١) إدراج العوامل المميزة، (مثل السمات والكفاءات ومستويات الأداء)، للوضع الحالي «ما هي»، (٢) عوامل الإدراج المطلوبة لتحقيق الأهداف المستقبلية («ما ينبغي أن يكون»،



and then (3) highlighting the gaps that exist and need to be filled. Gap analysis forces a company to reflect on who it is and ask who they want to be in the future.

ثم (٣) تسليط الضوء على الثغرات الموجودة والتي يجب ملؤها. تحليل الفجوة يجبر الشركة للتفكير في ماهيتها ونسألوماذا تريد أن تصبح في المستقبل.

Open innovation

الابتكار المفتوح

A business concept developed by Henry Chesbrough which encourages companies to acquire outside sources of innovation to order to improve product lines and shorten the time required to bring products to market, and to market or release internally developed innovation which does not fit the company's business model but could be effectively used elsewhere.

عبارة عن مفهوم الأعمال التي وضعها «هنري تشيسبروغ» الذي يشجع الشركات على الحصول على مصادر خارجية للابتكار من أجل تحسين خطوط الإنتاج وتقصير الوقت اللازم لتقديم المنتجات إلى السوق، وتسويق أو إطلاق ابتكار داخليا والتي لا تناسب نموذج أعمال الشركة ولكن يمكن استخدامها بفعالية في أماكن أخرى.

IP commercialization

تتجير الملكية الفكرية

IP commercialization means turning ideas into business by transforming an idea or invention into an object for buying and selling. But the route to commercialization can be complex.

و هو تحويل الملكيات الفكرية إلى نشاط تجاري عن طريق تحويل فكرة أو اختراع إلى كائن للشراء والبيع. ولكن الطريق إلى التسويق يمكن أن تكون معقدة.

١٠ أنواع لابتكارات دوبلين

Doblin's 10 types of innovations

This tool is a list of various forms of innovation which can be used depending on the needs and resources of your organization.

هذه الأداة هي قائمة من أشكال مختلفة من الابتكار التي يمكن استخدامها اعتماداً على احتياجات وموارد المؤسسة الخاصة بك.

CONFIGURATION

التكوين

1

These types of innovation are focused on the innermost workings of an enterprise and its business system.

تركز هذه الأنواع من الابتكارات على أعمق الأعمال في المؤسسة وكيفية نظام أعمالها.

Profit Model

نموذج الربح

Most organizations have to find a way to make money in order to continue operations, so it makes sense that Profit Model is the first type of innovation on the list. This kind of innovation is the way you make money, so it is essential to the basis

معظم المنظمات يجب أن تجد وسيلة لكسب المال من أجل مواصلة العمليات، لذلك فمن المنطقي أن نموذج الربح هو النوع الأول من الابتكار على القائمة. هذا النوع من الابتكار هو الطريقة لكسب المال، لذلك فمن الضروري لمنظمتك أن تعمل على أساس يومي لذلك.



of what it is that your organization does on a daily basis. Without this type of innovation working for you, it is unlikely that you will be able to make it into any of the other nine options.

Network

here is tremendous value to be found in working with others. Very few individuals or organizations are able to be successful on their own, as the world is far too competitive to take on alone. By networking as a form of innovation, you will be able to rely on the experiences and talents of others to work toward a brighter future.

Structure

It is possible to work toward new innovations simply by structuring your organization in a way that all of the talents and assets within the company are able to reach their potential. Just as great structure can promote innovation, so too can poor

إن كان هذا النوع من الابتكار يعمل بالنسبة لك، فإنه من غير المحتمل أنك ستكون قادراً على جعله يعمل لأي من الخيارات التسعة الأخرى.

التواصل

هناك قيمة هائلة يمكن العثور عليها في العمل مع الآخرين. عدد قليل جداً من الأفراد أو المنظمات قادرين على أن يكونوا ناجحين بمفردهم، كما أن العالم هو أكثر تنافسية بكثير لتولي وحدك. من خلال التواصل كشكل من أشكال الابتكار، سوف تكون قادرة على الاعتماد على الخبرات والمواهب من الآخرين للعمل نحو مستقبل أكثر إشراقاً.

هيكلية

من الممكن العمل نحو ابتكارات جديدة ببساطة عن طريق هيكلية منظمك بطريقة أن جميع المواهب والأصول داخل الشركة قادرة على الوصول إلى أقصى إمكاناتها. وكما أن الهيكل يمكن أن يعزز الابتكار، يمكن أيضاً أن يكون الهيكل الضعيف يعيق طريق التقدم.



structure get in the way of progress. This is a point that can cut both ways, so it is important that good structure is one of the main objectives of the organization.

Process

One way to stand out from the crowd in a competitive market is to use a process that is superior to that of the competition. Developing better and better processes over time is something that most businesses strive to do, but few actually achieve in a meaningful way. If your organization can make true progress in terms of the process that you use to do your work, it is very possible that you will be seen as an innovator in your space.

هذه النقطة التي يمكن أن تقطع كلا الاتجاهين، لذلك فمن المهم أن تكون بنية المنظمة جيدة وهي أحد الأهداف الرئيسية للمنظمة.

العمليات

يوجد طريقة واحدة للخروج من الحشد في سوق تنافسية وهو استخدام عملية متفوقة على من ينافسك. تطوير العمليات لأفضل وأفضل مع مرور الوقت هو الشيء الذي تسعى معظم الشركات على القيام به، ولكن عدداً قليلاً يحققه في. إذا تمكنت مؤسستك من تحقيق تقدم حقيقي من حيث العملية التي تستخدمها للقيام بعمل معين، فمن الممكن جداً أن ينظر إليك كمبدع في المساحة الخاصة بك.

OFFERING

العرض

2

These types of innovation are focused on an enterprise's core product or service, or a collection of its products and services.

وتركز هذه الأنواع من الابتكار في المؤسسة على المنتج الأساسي أو الخدمة، أو مجموعة من منتجاتها وخدماتها.



Product Performance

The products you take to the market are the face of your business in many ways, so innovating through offering up unique products is one of the most-powerful ways to differentiate your company. Those companies whose products provide features and/or functions that are not otherwise found in the market are going to naturally take a step away from the rest of the crowd.

جودة المنتج

المنتجات التي تأخذها إلى السوق هي وجه عملك في نواح كثيرة، لذلك الابتكار من خلال تقديم منتجات فريدة من نوعها هي واحدة من أكثر الطرق القوية لتمييز شركتك. تلك الشركات التي توفر منتجاتها ميزات و/أو وظائف غير موجودة في السوق سوف تتخذ بطبيعة الحال خطوة بعيداً عن بقية الحشد.

Product System

In addition to having specific products which stand out from the rest of the market in some way, your organization can also offer a selection of products which work together to complement one another. This kind of cohesive product system is a powerful innovation method as it can make it possible

نظام المنتج

بالإضافة إلى وجود منتجات محددة والتي تبرز من بقية السوق بطريقة أو بأخرى، يمكن لمؤسستك أيضاً تقديم مجموعة مختارة من المنتجات التي تعمل معاً لتكملة بعضها البعض. هذا النوع من النظام متماسك



to achieve things that could not be done with just one stand-alone product.

هو طريقة ابتكار قوية لأنها يمكن أن تحقق الأهداف التي لا يمكن القيام بها مع منتج واحد مستقل.

EXPERIENCE

الخبرة

3

These types of innovation are focused on more customer-facing elements of an enterprise and its business system.

تركز هذه الأنواع من الابتكار على المزيد من العناصر التي تواجه العملاء في المؤسسة ونظام أعمالها.

Service

الخدمات

Every customer loves great service, and one of the ways in which you may be able to innovate as an organization is by offering a variety of support methods and enhancements. These pieces of support will augment the products you take to your customers and they will potentially take your products and services to a new level. Most people wouldn't associate service with innovation,

كل عميل يحب خدمة ممتازة، ومن الطرق التي قد تكون قادراً على ابتكارها في المنظمة هي تقديم مجموعة متنوعة من أساليب الدعم والتحسينات. هذه القطع من الدعم ستزيد من المنتجات التي تأخذها لعملائك ومن المحتمل أن تأخذ منتجاتك وخدماتك إلى مستوى جديد. معظم الناس لن يربطوا الخدمة مع الابتكار،



but great service can go a long way toward creating an impressive customer experience.

ولكن الخدمة الممتازة يمكن أن تقطع شوطاً طويلاً لخلق تجربة مثيرة للإعجاب من قبل العملاء.

Channel

القناة

How do you take your products to your customers? This is your channel, and you might be able to be seen as an innovator in your market by finding a new and more-efficient method of channeling your products to your buyers. Channels have changed dramatically over the years thanks to technology, and these innovations have been some of the most notable of recent years.

كيف تأخذ منتجاتك لعملائك؟ هذه هي قناتك، وقد تكون قادراً على أن تكون مبتكراً في السوق الخاص بك من خلال إيجاد طريقة جديدة وأكثر كفاءة لتوجيه المنتجات الخاصة بك إلى المشترين المهتمين. وقد تغيرت القنوات بشكل كبير على مر السنين بفضل التكنولوجيا، وكانت هذه من أبرز الابتكارات في السنوات الأخيرة.



Customer Engagement

Is your business going to engage with your market in a way that is unique for your segment, or that is revolutionary across all categories? You may be able to innovate in a meaningful way by how you decide to interface with your customers. Thanks to the high-tech world in which we live, there are more ways than ever before to stay in touch with your target market. Whether it is digitally or in-person, great customer engagement has always been one of the keys to prosperity in business.

مشاركة العملاء

هل سيعمل نشاطك التجاري على التفاعل مع السوق بطريقة فريدة من نوعها في القطاع الخاص بك، أو أن هذا ثوري في جميع الفئات؟ قد تكون قادراً على الابتكار بطريقة ذات مغزى من خلال الطريقة التي تقرر بها التفاعل مع عملائك. بفضل عالم التكنولوجيا الفائقة الذي نعيش فيه، هناك طرق أكثر من أي وقت مضى للبقاء على اتصال مع السوق التي تستهدفها. سواء كان ذلك رقمياً أو شخصياً، إشراك العملاء هو احد مفاتيح الازدهار في مجال الأعمال التجارية.



Brand

Of course, you already know that your brand has a lot to do with your success or failure in the market place. Customers tend to trust certain brands based on reputation or personal experience, so having a strong brand will offer you the ability to innovate once you have the attention of your target market. Building a strong brand isn't necessarily an innovation in itself, but it will provide a platform on which you may be able to do innovative things.

العلامة التجارية

بالطبع إن العلامة التجارية الخاصة بك لديها الكثير من التأثير لنجاحك أو فشلك في السوق. يميل العملاء إلى الوثوق ببعض العلامات التجارية استناداً إلى السمعة أو الخبرة الشخصية، لذلك فإن وجود علامة تجارية قوية سيوفر لك القدرة على الابتكار بمجرد أن يكون لديك اهتمام السوق المستهدف. إن بناء علامة تجارية قوية ليس بالضرورة ابتكاراً في حد ذاته، ولكنه سيوفر منصة تمكنك من أن تكون قادراً على القيام بأشياء مبتكرة.



مصطلحات تكنولوجيا المعلومات Information Technology Terms





Management Information System

(MIS) refers to the processing of information through computers and other intelligent devices to manage and support managerial decisions within an organization.

نظم المعلومات الإدارية

يشير المصطلح إلى معالجة المعلومات من خلال الحواسيب الآلية وغيرها من الأجهزة الذكية، لإدارة القرارات الإدارية ودعمها داخل المنظمة.

Information System

A system of transforming raw data into useful information for a decision maker.

نظم المعلومات

نظام لتحويل البيانات الأولية إلى معلومات قابلة للاستخدام، بحيث تكون مفيدة لصانع القرار.

Website Wireframe

Also known as a page schematic or screen blueprint, is a visual guide that represents the skeletal framework of a website. The wireframe depicts the page layout or arrangement of the website's content, including interface elements navigational systems, and how they work together.

هيكل الموقع

يُعرف أيضاً بمخطط الصفحة أو مخطط الشاشة، وهو دليل مرئي يمثل إطار العمل الهيكلي للموقع. يحدد هذا الهيكل تصميم الصفحة أو طريقة تنظيم محتوى الموقع، بما في ذلك عناصر الواجهة وأنظمة التصفح وكيفية عملها معاً. غالباً ما يفتقد الإطار إلى اللون والجرافيك والنمط المطبعي، ويركز إلى فاعلية المحتوى ومسلكه وأولويته؛



The wireframe usually lacks typographic style, color, or graphics, since the focus lies in functionality, behavior, and priority of content; it focuses on what a screen doesn't what it looks like. Wireframes can be pencil drawings or sketches on a whiteboard, or they can be computerized.

أي أنه يهتم بوظيفة الشاشة وليس مظهرها. ويمكن تمثيل الإطار الهيكلي للموقع على هيئة رسم بالقلم الرصاص أو رسم تخطيطي على لوحة بيضاء أو ربما تكون منفذة على شكل بيانات حاسوبية.

ERP

Acronym for Enterprise Resource Planning, a major category of application software or systems used by companies to plan and coordinate operations such as human resources, inventory control, or production logistics.

تخطيط موارد المؤسسة

تصنيفٌ رئيسٌ لبرمجيات أو أنظمة التطبيق المستخدمة من الشركات لتخطيط العمليات وتنسيقها، مثل الموارد البشرية ومراقبة المخزون أو الأمور اللوجستية الخاصة بالإنتاج.

Mainstream Market

The clear majority of customers for a technology product, comprised of what refers to as pragmatists, or the early majority and late majority. Pragmatist customers in a product's mainstream market prefer proven, established, well-supported products

السوق السائدة

الأغلبية المطلقة من عملاء منتج تقني؛ مؤلفه ممن يشار إليهم بالبراغماتيين، أو الأغلبية المبكرة والأغلبية المتأخرة. يفضل العملاء البراغماتيون في السوق السائدة لأحد المنتجات اختيار المنتجات المعترف بها والمدعومة جيداً التي أثبتت كفاءتها.



and expect technology products to solve problems or make their job easier; customers in the mainstream market don't find the latest technology appealing for its own sake, and prefer proven standards.

ويتوقعون من المنتجات التقنية أن تحل مشكلاتهم أو تسهل وظائفهم؛ فالعملاء في السوق السائدة لا يهتمون بأحدث منتجات التكنولوجيا لذاتها، إنما يفضلون المنتجات القائمة على معايير معتمدة.

Technology Adoption Lifecycle

A.K.A. technology adoption curve; the staged pattern by which virtually all new technologies or technology-related products are adopted by the market.

دورة حياة اعتماد التقنية

تُعرف أيضاً بمنحنى اعتماد التكنولوجيا، ويُقصد بها النمط المرحلي حيث يتبنى السوق عملياً جميع التقنيات الجديدة أو المنتجات المتعلقة بالتكنولوجيا.

Technology Transfer

Commonly referred to as tech transfer; the process of arranging for the commercialization of technology-based inventions or innovations originating in research universities, government or on-profit laboratories or large corporations.

نقل التقنية

منهجية معيَّنة بالتسويق التجاري للاختراعات المعتمدة على التكنولوجيا والابتكارات الناشئة في الجامعات البحثية أو المختبرات الحكومية أو غير الربحية أو المؤسسات الكبيرة.



Technology transfer involves the organization responsible for originating the technology negotiating the transfer of the commercialization rights to that technology to a commercial entity (typically a for-profit company) via a licensing agreement. The business arrangements associated with tech transfer agreements can vary widely, but typically involve the company receiving the commercialization rights paying the owner of the intellectual property or IP (the inventing organization) some combination of up-front license fees, royalties (variable payments calculated as a percentage of future sales), and/or partial equity ownership (stock) in the commercializing company. (Stock ownership is only common in tech transfer deals in cases in which the commercializing entity is a startup company for whom the intellectual property being transferred is a strategic part of their product portfolio. Large, publicly-traded companies will typically acquire tech transfer intellectual property using some combination of the cash payment mechanisms).

يقتضي نقل التكنولوجيا تفاوض المنظمة المسؤولة عن إصدار التكنولوجيا على نقل حقوق تسويق تلك التكنولوجيا إلى كيان تجاري -عادة شركة ربحية- باتفاقية ترخيص. وقد تختلف الترتيبات التجارية المرتبطة باتفاقيات نقل التكنولوجيا بنحو كبير، ولكنها تتضمن عادةً رسوم مسبقة وحقوق تأليف، مدفوعات متنوعة تُحسب كنسبة مبيعات مستقبلية؛ و/أو ملكية حصة جزئية «سهم» في الشركة المسؤولة عن التسويق التجاري، تُدفع مقدماً من الشركة التي ستلقى حقوق التسويق التجاري إلى صاحب الملكية الفكرية أو المنظمة المبتكرة. تشيع ملكية الأسهم فقط في صفقات نقل التكنولوجيا في حالات يكون فيها الكيان الذي ستنتقل إليه الصفة التجارية شركة ناشئة وتكون حقوق الملكية المحولة جزءاً إستراتيجياً من ملف منتجاتها. وتكتسب الشركات الكبيرة ذات النشاط التجاري العام حقوق ملكية نقل التكنولوجيا باستخدام شكل من أشكال آليات الدفع النقدي.



Application Service Provider

Often referred to by the shorthand ASP; a company that provides its customers with access to a software application or 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.

Computer Based Information System (CBIS)

Is an organized integration of hardware and software technologies and human elements designed to produce timely, integrated, accurate and useful information for decision making purposes.

On-Formal Information Systems

Rely on procedures (established and accepted by organizational practice) for collecting, storing, manipulating, and accessing data to obtain.

مزود خدمة التطبيقات

شركة توفر لعملائها إمكانية الوصول إلى تطبيق أو تطبيقات برمجية عبر الإنترنت، وعادة يكون ذلك عبر واجهة متصفح الإنترنت؛ حيث يقوم مزودو الخدمة بإضافة البرنامج على الخوادم الخاصة بهم، بدلاً من تثبيت العملاء للبرنامج على أجهزة الحواسيب الخاصة بهم.

نظام المعلومات الحاسوبية

تكامل منظم للتقنيات الآلية والبرمجية مع العناصر البشرية؛ مصمّم لتقديم معلومات دقيقة ومفيدة ومتكاملة عند الحاجة لأغراض صنع القرار.

نظم المعلومات غير الرسمية

نظم تعتمد على الإجراءات الموضوعة والمقبولة من خلال الممارسة التنظيمية لجمع البيانات وتخزينها ومعالجتها والوصول إليها.



Information Technology

The recording and use of information by electronic means.

تقنية المعلومات

تسجيل المعلومات واستخدامها عبر الوسائل الإلكترونية.

Hardware

The name given to all the electronic and mechanical devices which make up a computer, as opposed to software, which refers to program.

عتاد الحاسوب

مصطلح يشير إلى جميع الأجهزة الإلكترونية والميكانيكية التي يتكون منها الحاسوب، بخلاف مصطلح «البرمجيات»، الذي يشير إلى البرامج.

Software

Program and language that control computer hardware.

البرمجيات

البرامج واللغة التي تتحكم في جهاز الحاسوب.

Networks

Is a collection of computers, servers, mainframes, network devices, peripherals, or other devices connected to one another to allow the sharing of data Internet.

الشبكات

مجموعة من الخوادم والحواسيب الشخصية والمركزية وأجهزة الشبكة والأجهزة الطرفية أو غيرها من الأجهزة المتصلة ببعضها بعضاً وذلك للسماح بنشر البيانات عبر الإنترنت.



Intranet

Systems of linked smaller computers network, international in scope, which facilitates data communication such as file transfer, electronic mail, and newsgroup between different entities the world Wide Web or WWW, is part of the internet.

الإنترنت (الشبكة الداخلية)

أنظمة تتألف من شبكة حواسيب صغرى متصلة ببعضها بعضاً ذات نطاق دولي؛ تسهّل نقل البيانات، مثل خدمة نقل الملفات وخدمة البريد الإلكتروني والمجموعات الإخبارية بين كيانات مختلفة. وتُمثّل الشبكة العنكبوتية أو الشبكة العالمية «World Wide We / WWW» جزءاً من الإنترنت.

Search Engine

Computer program that searches databases and internet sites for the documents containing keywords specified by a user. Some search engines allow inclusion of Boolean operators (see Boolean search) such as «And,» «Or,» «Not,» that make a search specific and faster. Google is the most popular search engine in today's world.

محرك البحث

برنامج حاسوبي يبحث في قواعد البيانات والمواقع الإلكترونية على شبكة الإنترنت عن وثائق تحتوي على كلمات مفتاحية يحددها المستخدم. تتيح بعض محركات البحث تضمين العوامل المنطقية (انظر البحث المنطقي)، مثل: «و- أو - ليس»، مما يجعل من عملية البحث أكثر تحديداً وسرعةً. ويعد «جوجل» محرك البحث الأكثر شعبية وانتشاراً في وقتنا الحاضر.



Video Conferencing

Comprises the technologies for the reception and transmission of audio-video signals by users at different locations, for communication between people in real-time.

اللقاءات المرئية

مجموعة من التقنيات المستخدمة لاستقبال الإشارات السمعية والبصرية وإرسالها بين المستخدمين المتواجدين في مواقع مختلفة بغرض التواصل بين الأشخاص في الوقت ذاته.

E-Business

Is the conduct of business processes on the Internet.

الأعمال الإلكترونية

إجراء عمليات تجارية عبر الإنترنت.



E-Services

An umbrella term for services on the Internet. E-services include e-commerce transaction services for handling online orders, application hosting by application service providers (ASPs) and any processing capability that is obtainable on the Web.

الخدمات الإلكترونية

مصطلح شامل يُشير للخدمات التي تُقدَّم عبر الإنترنت. تشتمل الخدمات الإلكترونية على خدمات المعاملات التجارية الإلكترونية للتعامل مع الطلبات عبر الإنترنت واستضافة التطبيقات عن طريق مزودي خدمات التطبيقات «ASP» وأي قدرات لمعالجة البيانات يمكن الحصول عليها عبر شبكة الإنترنت.

WWW

Is an information space where documents and other web resources are identified by Uniform Resource Locators (URLs), interlinked by hypertext links, and can be accessed via the Internet.

الشبكة العنكبوتية العالمية

فضاء معلوماتي تتحدد فيه الملفات وغيرها من الموارد الأخرى على الإنترنت بمحدد المصادر الموحد «URL»، وتترابط عبر روابط النصوص التشعبية، ويمكن الوصول إليها عبر الإنترنت.

Website

A site (location) on the World Wide Web. Each website contains a home page, which is the first document users see when they enter the site.

موقع إنترنت

موقع يوجد على الشبكة العالمية. يحتوي كل موقع على صفحة رئيسية؛ هي أول وثيقة يراها المستخدم



The site might also contain additional documents and files. Each site is owned and managed by an individual, company or organization.

عند دخوله على الموقع. ربما يحتوي الموقع أيضاً على وثائق وملفات إضافية. وتعود ملكية الموقع إما لفرد أو شركة أو مؤسسة تتولى إدارته.

Hyperlinks

An element in an electronic document that links to another place in the same document or to an entirely different document. Typically, you click on the hyperlink to follow the link. Hyperlinks are the most essential ingredient of all hypertext systems, including the World Wide Web.

الارتباطات التشعبية

عنصر في مستند إلكتروني يرتبط بمكان آخر في المستند ذاته أو بمستند آخر مختلف تماماً. وعادةً ما ينقر الشخص على الارتباط التشعبي للوصول إلى الرابط. تُمثل الارتباطات التشعبية العنصر الأكثر أهميةً في جميع أنظمة النص التشعبي، بما فيها الشبكة العالمية.

Java & PHP

The PHP/Java Bridge is an implementation of a streaming, XML-based network protocol, which can be used to connect a native script engine, for example PHP, Scheme or Python, with a Java virtual machine.

الجافا ولغة البرمجة

تنفيذ لبروتوكول الشبكة التدفقية القائمة على لغة الترميز القابلة للامتداد «XML»، والتي يمكن استخدامها لربط محرك نصي أصلي، مثل: لغة « PHP » أو لغة سكيم أو لغة بايثون - بألة جافا الافتراضية.



Office Automation Systems: OAS

Refers to the varied computer machinery and software used to digitally create, collect, store, manipulate, and relay office information needed for accomplishing basic tasks.

نظم أتمتة المكاتب

يُشير المصطلح إلى الآلات والبرمجيات الحاسوبية المتنوعة التي تُستخدم لإنشاء المعلومات المكتبية اللازمة وجمعها وتخزينها ومعالجتها لإنجاز المهام الأساسية على مراحل بصورة رقمية.

Electronic Market

(Or electronic marketplaces) are information systems (IS) which are used by multiple separate organizational entities within one or among multiple tiers in economic value chains.

السوق الإلكترونية

أنظمة معلومات تستخدمها عدة كيانات تنظيمية منفصلة ومتعددة ضمن مستوى واحد أو عدة مستويات في سلاسل القيمة الاقتصادية.

Decision Support Systems: DSS

A decision support system (DSS) is a computerized information system used to support decision-making in an organization or a business. A DSS lets users sift through and analyze massive reams of data and compile information that can be used to solve problems and make better decisions.

أنظمة دعم القرار

أنظمة معلومات محوسبة تُستخدم لدعم اتخاذ القرار في المنظمة أو المنشأة التجارية. كذلك تُمكن أنظمة دعم اتخاذ القرار المستخدمين من تدقيق رزم ضخمة من البيانات وتحليلها وجمع معلومات يمكن استخدامها لحل المشكلات واتخاذ قرارات أفضل.



Executive Support Systems

An executive information system (EIS), also known as an executive support system (ESS), is a type of management information system that facilitates and supports senior executive information and decision-making needs. It provides easy access to internal and external information relevant to organizational goals.

أنظمة الدعم التنفيذية

تُعرف أيضاً باسم أنظمة المعلومات التنفيذية، وهي أحد أنواع أنظمة المعلومات الإدارية التي تُسهّل احتياجات المعلومات التنفيذية العليا وصنع القرار وتدعمها. أيضاً، فإنها تتيح وصولاً سهلاً إلى المعلومات الداخلية والخارجية المتعلقة بالأهداف التنظيمية.

Graphic User Interface

Is a visual way of interacting with the computer using the components like windows, icons, labels, text-boxes, radio buttons, etc. GUI is a program interface that takes the advantage of the computer graphics capabilities to make the program easier to use.

واجهة المستخدم الرسومية

إحدى الأساليب البصرية للتفاعل مع الحاسوب باستخدام عناصر مثل: النوافذ، والأيقونات، والعلامات، وصناديق النصوص، وأزرار الراديو وما إلى ذلك. واجهة المستخدم الرسومية واجهة برمجية تستفيد من القدرات الرسومية للحاسوب لتسهيل عملية استخدام البرنامج.



Strategic Information Systems

Strategic information systems (SIS) are information systems that are developed in response to corporate business initiative. They are intended to give competitive advantage to the organization.

أنظمة المعلومات الاستراتيجية

أنظمة معلومات طوّرت استجابةً لمبادرة الشركات التجارية؛ تهدف إلى منح ميزة تنافسية للمنظمة.

Inter-Organizational Systems

(IOS) is a system between organizations, or «shared information system among a group of companies.» The most common form of interorganizational system is electronic data interchange, which permits instantaneous computer-to-computer transfer of information.

الأنظمة التشاركية بين المنظمات

أنظمة قائمة بين المنظمات أو «نظام معلومات مشترك بين مجموعة من الشركات». وتعد أكثر الصيغ شيوعاً للأنظمة التشاركية بين المنظمات نظام تبادل البيانات الإلكترونية، الذي يسمح بالنقل الفوري للمعلومات بين الحواسيب.

Data-Mining

The practice of examining large pre-existing databases to generate new information.

استخراج البيانات

عملية دراسة قواعد بيانات كبيرة كانت موجودة سابقاً للخروج بمعلومات جديدة.



Data Processing

The carrying out of operations on data, especially by a computer, to retrieve, transform, or classify information.

معالجة البيانات

تنفيذ عمليات على البيانات -بحاسوب بالتحديد - بغرض استعادة المعلومات أو تحويلها أو تصنيفها.

Online \ Offline

In computer technology and telecommunications, online indicates a state of connectivity, and offline indicates a disconnected state, specifically an internet connection.

متصل / غير متصل (بشبكة الإنترنت)

في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، يُشير مصطلح «متصل» أو «أونلاين» إلى حالة الاتصال - وعلى النقيض، يشير مصطلح «غير متصل» أو «أوفلاين» إلى حالة عدم الاتصال ، وخصوصاً عند الإشارة إلى الاتصال بالإنترنت.

Systems Analyst

A computer systems analyst is an occupation in the field of information technology. A computer systems analyst works to solve problems related to computer technology.

مُحلل النظم

يُشار إليه أيضاً باسم مُحلل أنظمة الحاسوب، وهي إحدى الوظائف في مجال تكنولوجيا المعلومات. يعمل مُحلل النظم على حلّ المشكلات المتعلقة بتكنولوجيا الحاسوب.



Information Systems Department

An information system (IS) is an organized system for the collection, organization, storage and communication of information . More specifically, it is the study of complementary networks that people and organizations use to collect, filter, process, create and distribute data.

Systems Designer

Systems design is the process of defining the architecture, modules, interfaces, and data for a system to satisfy specified requirements. Systems design could be the application of systems theory to product development.

إدارة نُظْم المعلومات

نظام لجمع المعلومات وتنظيمها وتخزينها وإبلاغها. للتحديد أكثر، هي دراسة الشبكات التكميلية التي يستخدمها الأشخاص والمنظمات لجمع البيانات وتصفيها ومعالجتها وإنشائها وتوزيعها.

مُصمم النظم

تصميم الأنظمة منهجية تحديد بنية النظام ووحداته وواجهاته وبياناته بغرض تلبية متطلبات محددة. يمكن أن يكون تصميم الأنظمة تطبيقاً لنظرية الأنظمة لتطوير المنتجات.



Programmer

A person who writes computer programs.

المبرمج

شخص يكتب برامج الحاسوب.

Data Entry Staff

Data entry clerk is a member of staff employed to enter or update data into a computer system.

مدخلو البيانات

مدخل البيانات عضوٌ ضمن فريق لإدخال البيانات أو تحديثها في أحد أنظمة الحاسوب.

Database Manager

A database manager (DB manager) is a computer program, or a set of computer programs, that provide basic database management functionalities including creation and maintenance of databases.

مدير قاعدة البيانات

برنامج حاسوبي، أو مجموعة من البرامج الحاسوبية، التي توفر وظائف إدارة قواعد البيانات الأساسية، بما فيها إنشاء قواعد بيانات وصيانتها.

Network Manager

Network Manager is a dynamic network control and configuration system that attempts to keep network devices and connections up and active when they are available.

مدير الشبكة

نظام تحكم وتهيئة ديناميكي للشبكة؛ يعمل على إبقاء أجهزة الشبكة واتصالاتها في حالة نشطة طوال فترة الإتاحة.



Base (Email)

Also called “email base”, this is the email list you have built to communicate directly with your leads.

القاعدة (البريد الإلكتروني)

تسمى أيضاً «قاعدة البريد الإلكتروني»، وهي قائمة البريد الإلكتروني التي أسستها لتتواصل مباشرة مع رؤسائك.

E-book

A term used for an “electronic book”. This book is made available to the reader in a digital format, and she can read it in a variety of compatible electronic devices (smartphone, tablet, notebook, or eBook reader).

الكتاب الرقمي (إي بوك)

مصطلحٌ يستخدم لوصف كلمة «كتاب إلكتروني». هذا الكتاب متاحٌ للقارئ بصورة رقمية، ويمكنه قراءته في مجموعة متنوعة من الأجهزة الإلكترونية المتوافقة (الهاتف الذكي أو الحاسوب اللوحي أو الحاسوب الدفتري أو قارئ الكتاب الإلكتروني).

Google AdSense

Advertising service from Google itself in which a website provides space for advertisers. The owner of the website will get an amount of money every time a visitor clicks an ad or every thousand times the ad is displayed.

جوجل ادسنس

خدمة إعلانية من جوجل نفسها؛ حيث يتيح موقع الإنترنت مساحة للمعلنين، ويحصل مالك الموقع على مبلغ من المال في كل مرة ينقر فيها الزائر على إعلان أو كل ألف مرة يظهر فيها الإعلان.



Google AdWords

A tool to display ads on websites and on Google itself. The advertiser may choose the best way of paying for the ads: CPC, CPM or CPA.

جوجل آد وردز

أداة لعرض الإعلانات على مواقع الإنترنت وعلى جوجل نفسها. قد يختار المعلن أفضل طريقة لدفع تكاليف الإعلانات: تكلفة النقرة (CPC) أو التكلفة لكل ألف ظهور (CPM) أو تكلفة الاستحواذ (CPA).

Google Analytics

Number analysis of your website or blog. It is through this analysis that will know how the access is going, which pages have been visited the most and other relevant information for your business.

جوجل أناليتكس

خدمة تحليل رقمي لموقعك على الإنترنت أو مدونتك. من خلال هذا التحليل يمكن معرفة مدى سهولة الوصول للموقع، وأكثر الصفحات زيارة وغيرها من المعلومات المتصلة بعملك التجاري.

Growth Hacking

A set of strategies and experiments focused on growing a business.

النمو السريع

مجموعة من الاستراتيجيات والتجارب التي تركز على تنمية الأعمال التجارية.



Digital Producer

The specialist who creates content to teach other people.

المُنْتِج الرقمي

شخص متخصص ينشئ محتوى لتعليم الآخرين.

Digital Product

Material distributed digitally. It may come in the form of online courses, software, tutorials, audiobooks, and many other types.

المنتج الرقمي

مواد موزعة رقمياً. قد تأتي في شكل دورات على الإنترنت وبرمجيات ودروس تعليمية وكتب صوتية وأنواع أخرى كثيرة.

Learning Management System (LMS)

A system developed to improve the experience of a student in the online environment.

نظام إدارة التعلم

نظام صُمم لتحسين تجربة الطالب في بيئة الإنترنت.

Search Engine Results Page (SERP)

This is a term for the pages shown when you search for something on search engines such Google and Bing.

صفحات نتائج محرك البحث

مصطلح يستخدم لوصف الصفحات التي تعرض عند البحث عن شيء ما على محركات البحث مثل جوجل وبينغ.



Squeeze Page

Also called Capture Page. A squeeze page should be optimized to capture the email address and other additional information from a contact.

صفحة الضغط

يطلق عليها أيضاً «صفحة الالتقاط». يجب تحسين صفحة الضغط لحفظ عنوان البريد الإلكتروني والمعلومات الإضافية الأخرى من جهة الاتصال.

Tracking Pixel

The code added to an image so that the website in which this image is inserted is tracked. This way, it is possible to measure the behavior of the user.

تعقب البكسل

الرمز المضاف إلى صورة يمكن من خلاله تتبّع موقع الإنترنت المدرج به هذه الصورة. بهذه الطريقة، يمكننا قياس سلوك المستخدم.

WordPress

Is a free publishing software and content management system (CMS). The software is open-source allowing developers to create a wide array of plug-ins, themes and widgets. WordPress is widely considered easy to use and is the CMS of choice for almost 70 million websites.

وردبريس

برنامج نشر ونظام إدارة محتوى مجاني (CMS). مصدر البرنامج متاح بالكامل، مما يسمح للمطورين بإنشاء مجموعة واسعة من البرامج المساعدة والسمات وعناصر واجهة المستخدم «المتحكمات». البرنامج سهل الاستخدام، وهو الخيار الأمثل لأكثر من 75 مليون موقع حول العالم.



Database Management Systems

DBMS a database management system (DBMS) is system software for creating and managing databases. The DBMS provides users and programmers with a systematic way to create, retrieve, update and manage data.

Data Redundancy

Data redundancy is a condition created within a database or data storage technology in which the same piece of data is held in two separate places. This can mean two different fields within a single database, or two different spots in multiple software environments or platforms.

Data Definition Language

Data Definition Language (DDL) is a standard for commands that define the different structures in a database.

أنظمة إدارة قواعد البيانات

أنظمة مصممة لإنشاء قواعد بيانات وإدارتها. تتيح أنظمة إدارة قواعد البيانات للمستخدمين والمبرمجين أسلوباً منهجياً لإنشاء البيانات واسترجاعها وتحديثها وإدارتها.

تكرار البيانات

حالة تحدث داخل قاعدة البيانات أو تقنية تخزين البيانات؛ بحيث توجد قطعة البيانات ذاتها في مكانين منفصلين. قد يعني هذا وجود حقلين مختلفين داخل قاعدة بيانات واحدة، أو وجود نقطتين مختلفتين في عدة بيئات أو منصات برمجية.

لغة تعريف البيانات

معياري للأوامر التي تُحدد الهياكل المختلفة في قاعدة البيانات. وتُنشئ صيغ لغة تعريف البيانات عناصر قاعدة بيانات وتعديلها وتحذفها.



DDL statements create, modify, and remove database objects such as tables, indexes, and users.

Common DDL statements are CREATE, ALTER, and DROP.

مثل الجدول والفهارس والمستخدمين. ومن بين صيغ لغة تعريف البيانات الشائعة: CREATE و ALTER و DRO.

Data Manipulation Language

A data manipulation language (DML) is a family of syntax elements like a computer programming language used for selecting, inserting, deleting and updating data in a database. Performing read-only queries of data is sometimes also considered a component of DML.

لغة معالجة البيانات

مجموعة من عناصر تركيب البيانات، مثل لغة برمجة الحاسوب المستخدمة لتحديد البيانات في قاعدة البيانات وإدخالها وحذفها وتحديثها. وفي بعض الأحيان، يعد أداء بيانات استعلامات القراءة فقط عنصراً من عناصر لغة معالجة البيانات.

Standard Query Language

SQL (pronounced «ess-que-el») stands for Structured Query Language. SQL is used to communicate with a database. According to ANSI (American National Standards Institute), it is the standard language for relational database management systems.

لغة الاستعلام البنائية

لغة تستخدم للتواصل مع قاعدة البيانات. حسب المعهد القومي الأمريكي للقياس، هي لغة قياسية لأنظمة إدارة قواعد البيانات العلائقية.



Data Dictionary

DD; A data dictionary, or metadata repository, as defined in the IBM Dictionary of Computing, is a «centralized repository of information about data such as meaning, relationships to other data, origin, usage, and format”. Oracle defines it as a collection of tables with metadata. The term can have one of several closely related meanings pertaining to databases and database management systems (DBMS).

Batch Processing

Batch processing is the execution of a series of jobs in a program on a computer without manual intervention (non-interactive). Strictly speaking, it is a processing mode: the execution of a series of programs each on a set or «batch» of inputs, rather than a single input (which would instead be a custom job).

قاموس البيانات

يُشار إليه أيضاً بمستودع البيانات الوصفية. وفقاً للتعريف الوارد في قاموس IBM للحوسبة، قاموس البيانات: مستودعٌ مركزيٌّ للمعلومات بشأن بيانات مثل المعنى والعلاقة مع البيانات الأخرى والأصل والاستخدام والصيغة. فيما تُعرّفه «أوراكل» على أنه: مجموعة من الجداول التي تحتوي على بيانات وصفية. يُمكن أن يشير هذا المصطلح إلى معنى واحد أو عدة معانٍ مترابطة ذات علاقة بقواعد البيانات وأنظمة إدارة قواعد البيانات.

المعالجة بالدفعات

يشير هذا المصطلح إلى تنفيذ سلسلة من الوظائف في برنامج على الحاسوب دون أي تدخل يدوي غير تفاعلي. وبالمعنى الدقيق للمصطلح، فهو يُشير إلى وضع المعالجة: تنفيذ سلسلة من البرامج؛ كلٌّ منها على مجموعة أو «دفعة» من المدخلات، بدلا من مدخل واحد، بالتالي فإنها تكون وظيفة مخصّصة.



However, this distinction has largely been lost, and the series of steps in a batch process are often called a «job» or «batch job.»

مع ذلك، فقد مصطلح معالجة الدفعات هذا التمييز إلى حد كبير، وأصبحت سلسلة الخطوات التي تنطوي عليها معالجة الدفعات يُطلق عليها في العادة اسم «وظيفة» أو «وظيفة دفعة».

Interactive Processing

Is the simplest way to work on a system. You log in, run commands which execute immediately, and log off when you've finished. You can use either the command line or a graphical environment. Interactive jobs run directly on the limited number of login nodes (servers) on each cluster.

المعالجة التفاعلية

هي أبسط طريقة للعمل على أحد الأنظمة، حيث تُسجل الدخول، وتُنشغل الأوامر التي تُنفَّذ على الفور، وتُسجل الخروج عند الانتهاء من الأمر. يُمكنك إما استخدام سطر الأوامر أو البيئة الرسومية. تعمل الوظائف التفاعلية مباشرة على عدد المرات المحدودة لِعقد تسجيل الدخول «الخوادم» في كل مجموعة.

Transaction Processing

Is a style of computing that divides work into individual, indivisible operations, called transactions.

A transaction processing system (TPS) or transaction server is a software system, or software/hardware combination, that supports transaction processing.

معالجة المعاملات

أسلوب حوسبة يقسم العمل إلى عمليات فردية غير قابلة للتجزئة، يطلق عليها معاملات. تُمثل أنظمة معالجة المعاملات أو خادم المعاملات نظاماً برمجياً أو مجموعة برمجيات/أجهزة تدعم معالجة المعاملات.



Record Locking

Is the technique of preventing simultaneous access to data in a database, to prevent inconsistent results. The classic example is demonstrated by two bank clerks attempting to update the same bank account for two different transactions.

إغلاق السجل

تقنية منع الوصول الفوري للبيانات الموجودة في قاعدة البيانات، وذلك بغرض منع ظهور نتائج غير متناسقة. من الأمثلة التقليدية التي توضح هذا الأسلوب: محاولة موظفين في أحد البنوك تحديث الحساب البنكي عينه لمعاملتين مختلفتين.

Legacy System

Is an old method, technology, computer system, or application program, «of, relating to, or being a previous or outdated computer system.» Often a pejorative term, referencing a system as «legacy» means that it paved the way for the standards that would follow it.

النظام موروث

أسلوب أو تقنية أو نظام حاسوبي أو برنامج تطبيقي قديم «تابع أو متعلق أو متمثل في نظام حاسوبي سابق أو قديم»، في غالب الأحيان، يُقصد بهذا الوصف الدوني لذلك المصطلح -بنعته بالقديم أو عتيق الطراز- أنه قد مهّد الطريق للمعايير التي ستوضع بعده.



Object Oriented Database Management Systems

A database management system that supports the modeling, creation, storage, and retrieval of data as objects. It combines object oriented programming and database capabilities. Its abbreviation is OODBMS, or object-oriented DBMS. Also called object database management system.

نظم إدارة قاعدة البيانات كائنية التوجه

يشير إلى نظام إدارة قاعدة البيانات الذي يدعم نمذجة البيانات وإنشاءها وتخزينها واستعادتها باعتبارها كائنات أو عناصر. يجمع هذا النظام بين البرمجة كائنية التوجه وإمكانات قاعدة البيانات. ويطلق على هذا المصطلح أيضاً «نظام إدارة قاعدة بيانات الكائنات».

Object Oriented Databases

A database specifically designed to work in an object-oriented programming environment. data of various types may be stored, including text, graphics, sound, and video, and it provides database management system capabilities to objects created by object-oriented programming languages. Its abbreviation is OODB. Also called object database.

قواعد البيانات كائنية التوجه

تشير إلى قاعدة بيانات مصممة تحديداً للعمل في بيئة برمجة كائنية التوجه. يمكن تخزين أنواع عديدة من البيانات بما فيها النصوص والرسوم البيانية والأصوات والصور المتحركة، وتتيح إمكانات نظام إدارة قواعد البيانات ذاتها للكائنات والعناصر التي أنشئت بواسطة لغات برمجة كائنية التوجه. يطلق عليها أيضاً قاعدة بيانات الكائنية.



Multimedia

Integration of animation, audio, graphics, text, and full-motion video through computer hardware and software for education, entertainment, or training.

الوسائط المتعددة

دمج الصور المتحركة والملفات الصوتية والجرافيك والملفات النصية والمقاطع المصورة من خلال آليات الحاسب الآلي وبرمجياته بغرض التعليم أو الترفيه أو التدريب.

Backup

To copy files to a second medium (a disk or tape) as a precaution in case the first medium fails. One of the cardinal rules in using computers is back up your files regularly.

النسخ الاحتياطي

نسخ الملفات على وسيط آخر -قرص أو شريط- كإجراء احترازي تحسباً لحدوث قصور في الوسيط الأساسي. أحد القواعد الأساسية لاستخدام الحواسيب هو وجود نسخة احتياطية من ملفاتك بنحو منتظم.

Distributed Databases

A database that consists of two or more data files located at different sites on a computer network. Because the database is distributed, different

قواعد البيانات الموزعة

قواعد البيانات التي تتكون من ملفين أو أكثر من ملفات البيانات على مواقع مختلفة على شبكة الحاسوب. نظراً لأن قاعدة البيانات موزعة، يمكن لعدة مستخدمين الدخول على قاعدة البيانات دون مقاطعة بعضهم بعض.



users can access it without interfering with one another. However, the DBMS must periodically synchronize the scattered databases to make sure that they all have consistent data.

مع ذلك، يجب أن يقوم نظام إدارة قواعد البيانات الموزعة بعمل تزامن من وقت لآخر بين قواعد البيانات المتفرقة لضمان اتساق البيانات الموجودة عليها.

Partitioned

To divide memory or mass storage into isolated sections. In DOS systems, you can partition a disk, and each partition will behave like a separate disk drive. Partitioning is particularly useful if you run more than one operating system.

مقسّم

تقسيم الذاكرة أو وحدة تخزين كبيرة من البيانات إلى أجزاء منفصلة. في أنظمة التشغيل «دوس»، يمكن تقسيم الأقراص، وسيعمل كل جزء منه كقرص منفصل عن الآخر. يكون التقسيم مفيداً إذا كنت تستخدم أكثر من نظام تشغيل.

Redundancy

Is the quality of systems or elements of a system that are backed up with secondary resources. For example, «The network has redundancy.»

التكرار

نوعية الأنظمة أو عناصر النظام المدعومة بمصادر ثانوية. على سبيل المثال، تحتوي الشبكة على تكرار.



On-Line Analytical Processing

OLAP; a category of software tools that provides analysis of data stored in a database. OLAP tools enable users to analyze different dimensions of multidimensional data. For example, it provides time series and trend analysis views. OLAP often is used in data mining.

Web Browser

Is a software application used to locate, retrieve and display content on the World Wide Web, including Web pages, images, video and other files. As a client/server model, the browser is the client run on a computer that contacts the Web server and requests information.

المعالجة التحليلية المتصلة

فئة من الأدوات البرمجية التي تقدم تحليلاً للبيانات المخزنة على قاعدة بيانات. تمكن تلك الأدوات المستخدمين من تحليل الأبعاد المختلفة للبيانات متعددة الأبعاد؛ فهي، على سبيل المثال، تتيح معايير للسلسلة الزمنية وتحليل التوجهات. وكثيراً ما تستخدم هذه الأدوات في التنقيب في البيانات.

متصفح الشبكة

تطبيق برمجي يستخدم لتحديد المحتوى على الشبكة العالمية واستعادته وعرضه، بما في ذلك صفحات الإنترنت والصور والفيديوهات وغيرها من الملفات. كنموذج عميل/خادم، المتصفح هو العميل الذي يشغله الحاسوب المتصل بخادم الشبكة لطلب المعلومات.



Distributed Computing

A type of computing in which different components and objects comprising an application can be located on different computers connected to a network. So, for example, a word processing application might consist of an editor component on one computer, a spell-checker object on a second computer, and a thesaurus on a third computer. In some distributed computing systems, each of the three computers could even be running a different operating system.

الحوسبة الموزعة

نوعٌ من الحوسبة يمكن من خلاله تحديد موقع المكونات والعناصر المختلفة المشكلة لتطبيق ما على عدة حواسيب مختلفة متصلة بشبكة ما. لذا على سبيل المثال، قد يتكون تطبيق لمعالجة الكلمات من مكون يعمل كمحرر على حاسوب، ومكون يعمل كمدقق تهجئة على جهاز حاسوب ثاني، وموسوعة مفردات على حاسوب ثالث. وفي بعض أنظمة الحوسبة الموزعة، يمكن أن يعمل كل جهاز من أجهزة الحواسيب الثلاثة على نظام تشغيل مختلف.

Portable Computing

Is a computer that is designed to be moved from one place to another and includes a display and keyboard. PDA, laptop, smartwatch, smartphone, tablet PC are examples.

الحاسبات المحمولة

حاسوب مصمّم بحيث يمكن نقله من مكان إلى آخر ويحتوي على شاشة ولوحة مفاتيح. من أمثلة ذلك: المساعد الرقمي الشخصي، والحاسوب المحمول «اللاب توب»، والساعة الذكية، والهاتف الذكي، والجهاز اللوحي.



Automation

The use of computers to control a particular process in order to increase reliability and efficiency, often through the replacement of employees. For a manufacturer, this could entail using robotic assembly lines to manufacture a product.

الأتمتة

استخدام أجهزة الحاسب الآلي للتحكم في عملية محددة من أجل زيادة الكفاءة والدقة، وكثيراً ما يتم ذلك باستبدال العاملين. بالنسبة للمصنع، قد يستتبع ذلك استخدام خطوط تجميع آلية لتصنيع منتج ما.

SSL Certificate

Secure Socket Layer is a standard technology that ensures the safety of link exchange between server and browser. This exchange guarantees that all the information remains private.

شهادة بروتوكول الوصلات الآمنة

البروتوكول ذو الطبقة الآمنة تكنولوجيا معيارية تضمن التبادل الآمن للروابط بين مقدم الخدمة والمتصفح. يضمن هذا التبادل الحفاظ على خصوصية كل المعلومات.

SPAM

It stands for Sending and Posting Advertising in Mass. These are messages that are sent to users without their consent. If you have already got an email from someone.

رسائل البريد الإلكتروني غير المرغوب فيها

تُرسل بعض الرسائل إلى المستخدمين دون موافقتهم. إذا تلقيت بالفعل رسالة عبر البريد الإلكتروني من شخص لا تعرفه أو شركة لا تعرفها أو لم يكن هناك سابق اتصال،



or from a company that you don't know, nor has had any contact with, you were the "victim" of SPAM.

فأنت إذا «ضحية» لرسالة غير مرغوب بها.

Telnet

Telnet is a terminal emulation program for TCP/IP networks such as the Internet. The Telnet program runs on your computer and connects your PC to a server on the network. You can then enter commands through the Telnet program and they will be executed as if you were entering them directly on the server console.

تل نت

برنامج محاكاة طرفي لشبكات بروتوكول التحكم TCP/IP مثل الإنترنت. يُشغّل برنامج الشبكة الطرفي على حاسوبك ويصل جهازك بأحد الخوادم المتصلة بالشبكة. ستتمكن بعدها من إدخال الأوامر عبر برنامج الشبكة الطرفية وتنفيذها وكأنك تُدخلها مباشرة إلى وحدة تحكم الخادم.

File Transfer Protocol

FTP; is the commonly used protocol for exchanging files over the Internet. FTP uses the Internet's TCP/IP protocols to enable data transfer.

بروتوكول نقل الملفات

هو بروتوكول يستخدم عادةً لتبادل الملفات على الإنترنت. ويستخدم هذا البروتوكول بروتوكول التحكم في نقل البيانات/ بروتوكول الإنترنت من أجل إتاحة نقل البيانات.



FTP uses a client-server architecture, often secured with SSL/TLS. FTP promotes sharing of files via remote computers with reliable and efficient data transfer.

Hypertext Transfer Protocol

HTTP; is the underlying protocol used by the World Wide Web and this protocol defines how messages are formatted and transmitted, and what actions Web servers and browsers should take in response to various commands.

Secure

- 1- Strong enough or sufficiently protected to be safe, or providing freedom from apprehension of danger or risk.
- 2- Connection or system through which information can be exchanged without unauthorized third-party interception or corruption of the signals.

يستخدم بروتوكول التحكم بالإرسال FTP بهندسة العميل/الخادم، والذي كثيراً ما يتم تأمينه من خلال البروتوكول ذو الطبقة الآمنة/ أمن طبقة النقل. يدعم بروتوكول نقل الملفات من خلال أجهزة الحاسوب البعيدة من خلال نقل آمن فعّال للبيانات.

بروتوكول نقل النص التشعبي

بروتوكول ضمني تستخدمه الشبكة العالمية يحدد كيفية تشكيل ونقل الرسائل والإجراءات التي ينبغي أن تتخذها الخوادم على شبكة الإنترنت استجابة للأوامر المتعددة.

آمن

1. تعني قوي ومحمي لدرجة كافية كي يكون آمناً، أو خلوه من أي مصادر تستدعي خشية الخطر أو المخاطر.
2. الاتصال أو النظام الذي يمكن من خلاله تبادل المعلومات دون تدخل من جانب طرف ثالث غير مصرح له أو افساد الإشارات.



Web Pages

A document on the World Wide Web. Every Web page is identified by a unique URL (Uniform Resource Locator).

صفحة الإنترنت

وثيقة على شبكة الإنترنت العالمية، تُعرف كل صفحة إنترنت بنحو مميز عن طريق ما يدعى «محدد مصادر موحد» أو «URL».

Home Page

Main page of a website which gives detailed information on its owner and provides links to its other parts. Usually it is the first page seen by every visitor, but some sites. (such as those of newspapers or portals) display a fresh page every day, custom-tailored to the individual visitor's preferences.

الصفحة الرئيسية

الصفحة الأساسية لموقع إلكتروني، والتي تتيح معلومات تفصيلية عن صاحب الموقع وكذلك روابط متصلة بأجزاء أخرى للموقع. عادةً، تكون الصفحة الرئيسية هي الصفحة الأولى التي يراها كل من يزور الموقع، غير أنه هناك بعض المواقع التي تعرض صفحة جديدة كل يوم مصممة بنحو يلائم تفضيلات الزائر الفردية، مثل تلك المواقع أو البوابات الإلكترونية للصحف.



Hypertext Markup Language

HTML; Standard text based computer language for creating electronic (hypertext) documents for the web or offline uses. Being a 'markup' language, the value of HTML lies not so much in designing a visual structure (fonts, line spacing, layout, etc.) of an electronic document but in formulating its logical structure. The logical structure permits 'intelligent' information processing that is a prerequisite for the information's organization, indexation, communication, and discovery on the web. HTML supports inclusion of audio, video, and animation into an electronic document through helper software such as ActiveX, Java applets, Quick-Time.

لغة ترميز النص التشعبي

تعرف اختصاراً باسم «إتش تي إم إل»، وهي لغة حوسبة معيارية نصية تستخدم في عمل وثائق إلكترونية (تشعبية) على الشبكة أو بشكل منفصل عنها. نظراً لكونها لغة ترميز، فإن قيمة هذه اللغة لا تقتصر على تصميم هيكل مرئي-الخطوط والمسافة بين الأسطر والتنسيق، وما إلى ذلك- لوثيقة إلكترونية ما، بل تمتد إلى تشكيل هيكلها المنطقي الذي يسمح بمعالجة معلومات «ذكية»، والتي هي من المتطلبات الضرورية لتنظيم المعلومات والفهرسة والاتصال والاكتشاف على الشبكة. تدعم لغة ترميز النص التشعبي دمج عناصر صوتية ومرئية ورسوم متحركة في وثيقة إلكترونية، من خلال برنامج مساعد مثل «أكتيف إكس» وتطبيقات «الجافا» وبرنامج «كويك تايم».



Web Master

Person responsible for creating, managing, and maintaining one or more web-servers or websites. He or she has the specialized knowledge and skills to maintain the integrity of the site's content and its embedded links (hyperlinks), updates the information as often as required, and attends to the questions and problems of the site's users.

مسؤول موقع إلكتروني

شخص مسؤول عن عمل وإدارة وصيانة خادم أو موقع إلكتروني أو أكثر. لدى هذا الشخص معرفة ومهارات تخصصية للحفاظ على تكامل محتوى الموقع وما يحتوي عليه من روابط، ويقوم بتحديث المعلومات كلما دعت الحاجة إلى ذلك، بالإضافة إلى أنه يتولى أمر أسئلة مستخدمي الموقع ومشكلاتهم.

Extensible Markup Language

XML; Document-description (formatting) language standardized in 1998, and regulated by the World Wide Web Consortium (W3C). A file format-independent language, it is designed primarily to enable different types of computers to exchange text, data, and graphics by allowing files to be shared, stored and accessed under different application programs and operating-systems.

لغة الترميز الموسعة

تعرف اختصاراً باسم «إكس إم إل»، وهي لغة تستخدم لوصف الوثائق «التنسيق» وُحدت عام ١٩٩٨م، ونظمتها رابطة الشبكة العالمية. لغة الترميز الموسعة لغة مستقلة الصياغة. صممت بالأساس لتمكين الأنواع المختلفة من الحواسيب من تبادل النصوص والبيانات والرسوم البيانية بإتاحة مشاركة الملفات وتخزينها والوصول إليها من برامج تطبيقية وأنظمة تشغيل مختلفة.



XML is a simpler subset of ISO Standard Generalized Markup Language (SGML), similar to but much more capable than Hypertext Markup Language (HTML). It is also a 'metalanguage' because it can be used to develop other markup languages, and to include 'tags' (pointers) which provide additional information about data held in a document.

XML Sitemap

An XML sitemap is a file of code that lives on your web server and lists all of the relevant URLs that are in the structure of your website. It's kind of like a «floor plan» for the site, which especially comes in handy whenever the site gets changed. It also helps search engine web crawlers determine the structure of the site, so they can crawl it more intelligently. Sitemaps don't guarantee all links will be crawled, and being crawled does not guarantee indexing.

لغة الترميز الموسعة لغة فرعية أبسط مشتقة من اللغات الترميزية المعمة القياسية الخاصة بالمنظمة الدولية للمعايير، وهي تشبه لغة ترميز النص التشعبي، إلا أنها أكثر قدرة منها. هي أيضاً لغة وصفية معرّفة؛ إذ يمكن استخدامها لتعريف لغات ترميزية أخرى، ولتضمين مؤشرات تقدم معلومات إضافية عن البيانات الموجودة في وثيقة ما.

خريطة لغة الترميز الموسعة

ملف من الرموز يوجد في خادمك ويضم قائمة بكل عناوين «URL» الواردة في بنية موقعك. أي أنها بمثابة «مخطط طوابق» لموقعك، وتظهر مدى فائدة هذه الخريطة خاصة حينما يُجري تغيير الموقع. بالإضافة إلى أنها تساعد محركات البحث العنكبوتية على تحديد بنية موقعك؛ بحيث يزداد نكاؤها في أداء وظيفتها. خريطة الموقع لا تضمن تتبع محركات البحث العنكبوتية للروابط كافة، وحتى إن وصلت إليها وتبعتها، فإن ذلك لا يضمن فهرسة محتواها.



However, a sitemap is still the best insurance for getting a search engine to learn about your entire site.

Uniform Resource Locator

URL; An internet address of a website, file, or document in the general format <http://www.address/directories/filename>. Every computer connected to the internet has its unique URL without which it cannot be reached by other computers. Also called universal resource locator (URL) or web address.

Web Crawler

Search engine for locating information on WWW, it indexes all the words in a document, adds them to a database, then follows all hyperlinks and indexes and adds that information also to the database. Also called web spider, spider.

مع ذلك، فإنها تمثل الضمان الوحيد لكي تضم محركات البحث موقعك في قائمة النتائج.

محدد المصادر الموحد

يعرف اختصاراً باسم «URL» «يو أر إل»، وهو بوضوح عنوان الإنترنت لموقع إلكتروني ما أو ملف أو وثيقة في شكل تنسيقي عام، وتكون على هذا الصيغة: ([Http://www](http://www). address/directories/filename)؛ أي أن لكل حاسوب متصل بالإنترنت مصدر خاص به لا يمكن الوصول إليه باستخدام أجهزة الحاسوب الأخرى، وهو ما يدعى أيضاً بـ «عنوان الإنترنت».

المفهرس (الإنترنت كراولر)

هو محرك بحث يستخدم في تحديد موقع المعلومات على شبكة الإنترنت العالمية، ويقوم بفهرسة كافة الكلمات في وثيقة ما، ويضيفها إلى قاعدة بيانات، ثم يتابع كل الروابط الموجودة على المواقع والفهارس، ويقوم بفهرسة وإضافة تلك المعلومات أيضاً إلى قاعدة البيانات. ويطلق عليه أيضاً برنامج العنكبوت.



Ranking Algorithms

An algorithm is a set of mathematical system of calculations designed to create a result. Search Engines use algorithms to weigh varied elements to determine which webpage is most relevant to a search query. Search Engines like Google use many elements and aspects, commonly referred to as "signals" in their algorithm to determine relevance.

خوارزميات التصنيف

الخوارزمية مجموعة من حسابات النظام الرياضي المصممة للحصول على نتائج. تستخدم محركات البحث الخوارزميات لفحص العناصر المختلفة من أجل تحديد صفحة الإنترنت الأكثر صلة بالبحث المطلوب. تستخدم محركات البحث مثل «جوجل» الكثير من العناصر والجوانب والتي يشار إليها بوجه عام باسم «الإشارات» في لوغاريتماتها الخاصة من أجل تحديد الصلة والعلاقة.

Portal

- A Web portal or public portal refers to a Web site or service that offers a broad array of resources and services, such as e-mail, forums, search engines, and online shopping malls. The first Web portals were online services, such as AOL, that provided access to the Web,

البوابة الإلكترونية

تشير بوابة الشبكة (الإنترنت) أو البوابة العامة إلى موقع إلكتروني أو خدمة تقدم مجموعة متنوعة من الموارد والخدمات مثل البريد الإلكتروني والمنشآت ومحركات البحث ومتاجر التسوق على الإنترنت. كانت البوابات الإلكترونية الأولى خدمات متاحة على الإنترنت مثل «AOL»؛ إذ كانت تتيح الدخول إلى الشبكة، لكن



but by now most of the traditional search engines have transformed themselves into Web portals to attract and keep a larger audience.

- An enterprise portal is a Web-based interface for users of enterprise applications. Enterprise portals also provide access to enterprise information such as corporate databases, applications (including Web applications), and systems.

أكثر محركات البحث التقليدية تطورت حالياً إلى بوابات إلكترونية لجذب عدد أكبر من المستخدمين والحفاظ عليهم. بوابة المشروعات واجهةً تفاعلية قائمة على الشبكة لمستخدمي تطبيقات المشروعات.

كذلك تتيح بوابات المشروعات الدخول على المعلومات الخاصة بالمشروعات، مثل قاعدة بيانات الشركة والتطبيقات؛ منها تطبيقات الشبكة، والأنظمة.

Push Technology or Server Push

Is a style of Internet-based communication where the request for a given transaction is initiated by the publisher or central server. It is contrasted with pull/get, where the request for the transmission of information is initiated by the receiver or client.

تقنية الدفع

شكل من أشكال الاتصال القائم على الإنترنت الذي يقدم من خلاله الناشر أو الخادم الأساسي الطلب الخاص بمعاملة محددة. ويتعارض هذا النظام مع تكنولوجيا السحب/الحصول، الذي يقوم من خلالها العميل أو متلقي الخدمة بطلب نقل معلومات.



Multicasting

Transmission method in which one device communicates with several devices with a single transmission. In contrast to broadcasting (in which a message or signal is sent to all connected devices) a multicast message is transmitted only to the selected device(s).

بث متعدد

وسيلة نقل يتصل من خلالها جهاز بعدة أجهزة بث واحد. على عكس البث المحدد، الذي يُرسل خلاله رسالة أو إشارة إلى كل الأجهزة المتصلة، تُنقل الرسالة من خلال تعدد الإرسال إلى الجهاز المختار أو الأجهزة المختارة فقط.

Extranet

Restricted network of computers that allows controlled access to a firm's internal information to authorized outsiders (customers, suppliers, joint venture partners, etc.) by connecting them (usually via Internet) to the firm's intranet.

الإكسترا نت

شبكة محددة من أجهزة الحاسب الآلي تتيح للأطراف الخارجية المصرح لها ، العملاء والموردون وأطراف المشروعات المشتركة وما إلى ذلك؛ الاطلاع المحدود على المعلومات الداخلية للشركة بتوصيلهم بالشبكة الداخلية للشركة والذي يكون عادةً عبر الإنترنت.



Firewall

A firewall is a network security system designed to prevent unauthorized access to or from a private network. Firewalls can be implemented as both hardware and software, or a combination of both. Network firewalls are frequently used to prevent unauthorized Internet users from accessing private networks connected to the Internet, especially intranets. All messages entering or leaving the intranet pass through the firewall, which examines each message and blocks those that do not meet the specified security criteria.

جدار الحماية

أو الجدار الناري؛ وهو نظام تأمين للشبكة مصمم لحظر الدخول غير المصرح به من شبكة خاصة أو إليها. يمكن تطبيق جدران الحماية إما كمكون مادي أو برمجي، أو من خلال الجمع بين الاثنين. كثيراً ما تستخدم هذه الجدران لمنع مستخدمي الإنترنت غير المصرح لهم بدخول الشبكات الخاصة المتصلة بالإنترنت، خاصة الشبكات الداخلية؛ إذ تمر كل الرسائل التي تدخل إلى الشبكة الداخلية أو تخرج منها عبر الجدار الناري، الذي يفحص بدوره كل رسالة منها ويمنع تلك الرسائل غير المطابقة لمعايير الأمان المحددة.

Information Requirements

The hardware and software components of a computer system that are required to install and use software efficiently. The software manufacturer will list the system requirements on the software package.

متطلبات المعلومات

كل من المكونات المادية والبرمجية الخاصة بنظام الحاسب اللازمة لتثبيت البرامج وتشغيلها بالفعالية والكفاءة المطلوبة. يقوم صانعو البرمجيات بدورهم بتحديد متطلبات التشغيل اللازمة على حزمة البرمجيات؛ فقد لا يعمل البرنامج



If your computer system does not meet the system requirements, then the software may not work correctly after installation. System requirements for operating systems will be hardware components, while other application software will list both hardware and operating system requirements. System requirements are most commonly seen listed as minimum and recommended requirements. The minimum system requirements need to be met for the software to run at all on your system, and the recommended system requirements, if met, will offer better software usability.

بنحو سليم بعد عملية التثبيت، إذا لم يستوفِ حاسوبك متطلبات نظام التشغيل اللازمة، والتي تتمثل في المكونات المادية بالنسبة لنظام التشغيل، في حين تتمثل هذه المتطلبات بالنسبة للبرمجيات التطبيقية الأخرى في كلٍ من المكونات المادية ومتطلبات نظام التشغيل. عادة ما تظهر متطلبات النظام بوتيرة أكبر مدرجة كحد أدنى وموصى به من متطلبات التشغيل، ويلزم لتشغيل البرنامج على نظام حاسوبك استيفاء الحد الأدنى من هذه المتطلبات. وفي حال استيفائها، فإنها سوف تقدم تجربة أفضل للاستخدام البرمجي للحاسوب.

Systems Design

System configuration that meets an identified or required set of requirements.

تصميم النظم

إعدادات النظام التي تقابل مجموعة محددة أو لازمة من المتطلبات.



Programming

The process of developing and implementing various sets of instructions to enable a computer to do a certain task. These instructions are considered computer programs and help the computer to operate smoothly. The language used to program computers is not understood by an untrained eye. Computer programming continues to be a necessary process as the Internet continues to expand.

البرمجة

عملية تطوير وتنفيذ مجموعة مختلفة من التعليمات لتمكين الحاسوب من أداء مهمة محددة. تضع هذه التعليمات بالاعتبار برامج الحاسوب وتساعد على تنفيذ العملية بكل سلاسة. كذلك، فإن اللغة المستخدمة في برمجة الحواسيب تحتاج إلى العين المدربة الخيرة لفهمها. مع الوقت، تزداد أهمية برمجة الحاسوب والاحتياج إليها، إذ تزداد شبكة الإنترنت توسعاً وانتشاراً.

Unified Modeling Language

UML; standard symbolic language for specifying, mapping, constructing, and documenting the components of a software system.

لغة النمذجة الموحدة

هي لغة رمزية قياسية تقوم بتحديد وتنظيم وتشديد وتوثيق مكونات نظام البرمجيات.



TCP/IP

Standard networking rules that every computer connected to internet must follow to send and receive any type of data. Developed in 1970s by the US Department of Defense for Unix-based computers, TCP/IP is now employed by all types of computer platforms, intranets, extranets, etc. It is a set of two protocols and is described as a two-layered program in which: (1) TCP is the higher layer which (on the transmitting, uploading, or host computer) breaks a data stream into sequentially numbered data packets and (on the receiving, downloading, or client computer) reassembles the data packets back into the original stream.

حزمة بروتوكولات الإنترنت

مجموعة من القواعد الشبكية المعيارية التي يلزم لكل حاسوب متصل بالإنترنت اتباعها لإرسال واستقبال أي نوع من البيانات. وتم تطوير هذه المعايير من قبل وزارة الدفاع الأمريكية في سبعينات القرن الماضي لأجهزة الحاسوب القائمة على نظام التشغيل يونكس «UNIX»، إلا أنه في الوقت الحالي جاري استخدام هذه المعايير من قبل جميع المنصات الحاسوبية وشبكات الاتصال الداخلية «الإنترانت» والخارجية وغيرها. وتمثل هذه المعايير مجموعة من بروتوكولين، وتوصف بأنها برنامج يتألف من طبقتين، هما: (1) بروتوكول التحكم في نقل البيانات «TCP» الذي يُعد الطبقة العليا عند نقل البيانات أو تحميلها من الحاسوب المضيف وتُقَسَّم تدفق البيانات إلى حزم بيانات متسلسلة ومرقمة، في حين أنها عند الاستقبال أو التنزيل على حاسوب العميل تقوم بإعادة تجميع حزم البيانات إلى التدفق الأصلي.



Packets

Data-transmission term for a small bundle of data sent across a network (such as a LAN or Internet). A packet consists of a block of data bits plus control information that helps in its proper routing and reassembly into the original form at the receiving end. No one size for packets has been standardized and, depending on the protocol of the network, it may be also being called a block, cell, or frame.

الحزم

مصطلح خاص بنقل البيانات لحزم البيانات الصغيرة التي تُرسل عبر الشبكة (مثل الشبكة المحلية «LAN» أو شبكة الإنترنت). وتتألف الحزمة من كتلة من مجموعة بّات البيانات، بالإضافة إلى معلومات التحكم التي تساعد في توجيه هذه البيانات بصورة سليمة وإعادة تجميعها لشكلها الأصلي في نقطة الاستقبال النهائية. ولم يُحدّد حجم معياري واحد للحزم بعد، وبناءً على بروتوكول الشبكة، يمكن أن يُطلق عليها أيضاً اسم «كتلة» أو «خلية» أو «إطار».

Internet Service Provider

ISP; Large-scale provider of internet connections, ISPs usually are the telephone companies who lease bulk Internet connections to internet access providers and information utilities, who in turn rent them to individual customers.

مزود خدمة الإنترنت

مزود خدمات الاتصال بالإنترنت على نطاق واسع، عادةً ما يكون مزود خدمة الإنترنت هم شركات الهواتف التي تُؤجّر عدداً ضخماً من وصلات الإنترنت لمقدمي خدمات الإنترنت ومرافق المعلومات، والذين بدورهم يؤجّرونها للعملاء من الأفراد.



DSL

Generic name for a family of fast digital communication services such as asymmetric digital subscriber Line (ADSL), symmetrical digital subscriber line (SDSL), and very high rate digital subscriber line (VDSL). DSL services offer speeds higher than that of integrated services digital network (ISDN) but lower than that of a cable modem or a T-1 line; and, like the ordinary (analog) telephone service, typically operate on only one pair of wires.

خط المشترك الرقمي «DSL»

مصطلح شائع يطلق على عائلة خدمات الاتصال الرقمي السريع، منها: خطوط الاشتراك الرقمي غير المتماثلة «ADSL» وخطوط نقل البيانات المتزامنة (SDSL) وخطوط نقل البيانات فائقة السرعة «VDSL». أيضاً، تقدم خدمات الـ DSL سرعات أعلى من تلك الموجودة في الشبكة الرقمية للخدمات المتكاملة «ISDN»، لكنها أبداً من نظيرتها في كابلات المودم أو خطوط الألياف البصرية T-1 lines؛ ومثل خدمة الهاتف التقليدية «التناظرية»، تعمل هذه الخدمة على زوج من الأسلاك فقط.

Backbone

In data communications, the largest 'pipe' (cable or channel) of a network (or a network of networks such as Internet) that carries the heaviest data traffic at highest possible speed,

الكابل الرئيسي

يشير هذا المصطلح في مجال نقل البيانات إلى أكبر «أنبوب» كابل أو قناة في الشبكة، أو مجموعة متصلة من الشبكات مثل الإنترنت التي تضطلع بمهمة نقل حركة البيانات الأضخم بأعلى سرعة ممكنة، وكذلك تصل بين الخوادم والأجهزة الرئيسية على الشبكة كافة. ويعد حجم الشبكة الأساسية -عرض النطاق الترددي- أمراً نسبياً:



and which connects every main server and device on the network. The 'size' (bandwidth) of a backbone is relative: a backbone in a small network would be smaller (have lower bandwidth) than the non-backbone lines in a large network.

الشبكة الأساسية في شبكة صغيرة قد تكون أصغر -عرض نطاق ترددي أقل- إذا ما قورنت بغيرها من الخطوط التي لا تعتمد على شبكة أساسية في شبكة ضخمة.

Domain Name System

DNS; Hierarchical system of names, standards, and servers that organizes the internet as an aggregate of domains, and enables the translation of domain names into their unique four-part Internet Protocol (IP) addresses.

نظام إسم النطاق

نظام هرمي من الأسماء والمعايير والخوادم «السيرفرات» التي تُنظّم شبكة الإنترنت تنظيمًا مجمعاً من النطاقات «الدومينز»، ويتيح هذا النظام ترجمة أسماء النطاق إلى عناوين بروتوكول الإنترنت «IP» التي تتكون من أربعة أجزاء مميزة.

Host Computer

Main or controlling computer connected to other computers or terminals to which it provides data or computing services via a network. It is similar to a server in a client-server architecture.

الحاسوب المضيف

الحاسوب الرئيس أو المتحكم والمتصل بغيره من الحواسيب أو المحطات الطرفية التي تتيح البيانات أو الخدمات الحاسوبية الأخرى عبر الشبكة. يتشابه هذا الحاسوب في وظيفته مع الخادم في بنية العميل/الخادم. في حين أنه في شبكات التواصل



In the modern peer to peer networking (such as networking over the Internet) every computer is a peer and also a host to every other computer connected to the network. The name reflects the biological relationship between a host and parasites.

بين الأقران الحديثة مثل الاتصال الشبكي عن طريق الإنترنت، نجد أن كل حاسوب قرينٌ ومضيفٌ في الوقت ذاته لجميع الحواسيب الأخرى المتصلة بالشبكة. ينعكس هذا المسمى من العلاقة البيولوجية الشبيهة في الكائنات الحية بين المضيف «العائل» والطفيليات «المُعيل».

Chatting

On the Internet, chatting is talking to other people who are using the Internet at the same time you are. Usually, this «talking» is the exchange of typed-in messages requiring one site as the repository for the messages (or «chat site») and a group of users who take part from anywhere on the Internet. In some cases, a private chat can be arranged between two parties who meet initially in a group chat.

الدردشة

التحدث مع أشخاص آخرين يستخدمون الإنترنت في الوقت ذاته معك. عادةً ما يكون هذا التحدث عبارة عن تبادل للرسائل النصية المكتوبة التي تتطلب وجود موقع واحد يعمل كمستودع للرسائل أو موقع الدردشة بالإضافة إلى مجموعة من المستخدمين الذين يشتركون في المحادثة من أي مكان في العالم عبر الإنترنت. يمكن في بعض الحالات الدخول إلى دردشة خاصة بين طرفين قد التقيا سلفاً في دردشة جماعية.



Usenet Newsgroups and Forums

Is a repository usually within the Usenet system, for messages posted from many users in different locations using Internet. Despite the name, newsgroups are discussion groups, and are not devoted to publishing news, but were when the internet was young. Newsgroups are technically distinct from, but functionally similar to, discussion forums on the World Wide Web. Newsreader software is used to read newsgroups.

المنتديات والمجموعات الإخبارية «شبكة اليوسنت»

مخزن يتواجد عادةً داخل نظام «يوسنت» للرسائل التي يتبادلها العديد من المستخدمين من مختلف أنحاء العالم عن طريق شبكة الإنترنت. والمجموعات الإخبارية هي مجموعات للنقاش والحوار، وعلى الرغم من اسمها إلا أنها غير مخصصة لنشر الأخبار، مع أنها بدأت كذلك في بدايات نشأة الإنترنت. تختلف مجموعات الحوار من الناحية التقنية عن منتديات النقاش الموجودة على الشبكة العالمية، إلا أنها تتشابه معها من جهة الوظيفة. وتستخدم برامج مطالعة الأخبار في تصفح مجموعات الحوار.

Media

Is the collective communication outlets or tools that are used to store and deliver information or data. It is either associated with communication media, or the specialized mass media communication businesses such as print media and the press, photography, advertising, cinema, broadcasting (radio and television) and publishing.

الوسائط

هي شبكات أو أدوات للاتصال الجماعي التي تُستخدم في تخزين ونقل المعلومات أو البيانات، وترتبط هذه الوسائط عادةً إما بوسائل الاتصال أو الأنشطة التجارية المتخصصة في وسائل الإعلام، مثل الإعلام والصحافة المطبوعة والصور والدعاية والسينما والبث الإذاعي (الراديو والتلفزيون) علاوة على النشر.



Landing Page

Any page that leads the visitor to your website, be it through a paid ad, Google search, social media.

صفحة الهبوط

تُشير إلى الصفحات التي تقود الزائر إلى موقعك مباشرةً، وتكون من خلال الإعلانات المدفوعة مثل تلك التي تقدمها خدمة البحث جوجل وإعلانات وسائل التواصل الاجتماعي.

QR Code

A QR code (abbreviated from Quick Response code) is a specific matrix barcode (or two-dimensional code) that is readable by dedicated QR barcode readers and camera telephones. The code consists of black modules arranged in a square pattern on a white background. The information encoded may be text, URL, or other data. It also starts with "Q," which is a rarity with marketing-related terms.

رمز الرد السريع

مصفوفة من الرموز الخطية أو الباركود أو رمز ثنائي الأبعاد يمكن قراءته بقارات الباركود وكاميرات الهواتف المحمولة. يتألف الرمز أو الكود من وحدات سوداء مرتبة في نمط مربع على خلفية بيضاء. تلك المعلومات المشفرة قد تكون نصاً أو رابطاً إلكترونياً أو غيرها من البيانات. يبدأ الكود كذلك بحرف «Q»، وهو ما يعد من الأمور غير المألوفة بالنسبة لمصطلحات التسويق.



Content Management System (CMS)

A web application designed to make it easy for non-technical users to create, edit, and manage a website. Helps users with content editing and more «behind-the-scenes» work like making content searchable and indexable, automatically generating navigation elements, keeping track of users and permissions, and more.

نظام إدارة المحتوى

تطبيق على الإنترنت مصمّم كي يسهّل على المستخدمين غير المختصين إنشاء موقع إلكتروني وتحريره وإدارته. أيضاً، فإنه يساعد المستخدمين في تحرير المحتوى وغيره من التحضيرات الأخرى التي تكون خلف الحدث، مثل قابلية المحتوى للبحث والفهرسة والاستدلال عليه، بالإضافة لتوليد عناصر التصفح تلقائياً والاحتفاظ بسجلات المستخدمين والأدونات وغير ذلك.

Customer Relationship Management (CRM)

A set of software programs that let companies keep track of everything they do with their existing and potential customers.

At the simplest level, CRM software lets you keep track of all the contact information for these customers.

إدارة علاقات العملاء

مجموعة من التطبيقات البرمجية التي تسمح للشركات بتسجيل كل ما يصدر منها من تصرفات تجاه عملائها الحاليين والمحتملين. وبصورة مبسطة، تتيح برامج إدارة علاقات العملاء تتبع معلومات الاتصال لجميع العملاء وتسجيلها؛ بالإضافة إلى أن هذه الأنظمة تمتلك العديد من الإمكانيات، منها الاحتفاظ بعناوين البريد الإلكتروني والمكالمات



But CRM systems can do lots of other things, too, like tracking email, phone calls, faxes, and deals; sending personalized emails; scheduling appointments; and logging every instance of customer service and support. Some systems also incorporate feeds from social media such as Facebook, Twitter, LinkedIn, and others.

الهاتفية والفاكسات والعقود، علاوة على إرسال البريد الإلكتروني الشخصي، وجدولة المواعيد، وتسجيل جميع حالات الخدمات ودعم العملاء. بالإضافة لإدراج بعض هذه الأنظمة لعمليات التغذية الواردة من مواقع التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك وتويتر ولينكد إن وغيرها.

User Experience (UX)

The overall experience a customer has with a particular business, from their discovery and awareness of the brand all the way through their interaction, purchase, use, and even advocacy of that brand. To deliver an excellent customer experience, you have to think like a customer, or better, think about being the customer.

تجربة المستخدم

الخبرة الكلية التي يكتسبها العميل لدى تعامله مع مؤسسة تجارية معينة، بدءاً من اكتشاف العلامة التجارية وحتى تفاعله معها وشراؤها بل وأحياناً حتى ترويجه لها. وعليك التفكير كواحد منهم، كي تقدم تجربة ممتازة لعملائك، أو الأفضل من ذلك، أن تفكر كأنك عميل بالفعل.



User Interface (UI)

A type of interface that allows users to control a software application or hardware device. A good user interface provides a user-friendly experience by allowing the user to interact with the software or hardware in an intuitive way. It includes a menu bar, toolbar, windows, buttons, and so on.

واجهة المستخدم

واجهة تسمح للمستخدم بالتحكم في أحد التطبيقات أو الأجهزة. تتسم واجهات المستخدم الجيدة بسهولة الاستخدام؛ حيث تتيح له التفاعل مع البرنامج أو الجهاز بحدسه فقط دون تعاليمات معقدة. تشمل الواجهة شريطاً للقوائم وآخر للأدوات، ونوافذ وأزرار وما إلى ذلك.

Databases Design

Is the process of producing a detailed data model of database. This data model contains all the needed logical and physical design choices and physical storage parameters needed to generate a design in a data definition language, which can then be used to create a database. A fully attributed data model contains detailed attributes for each entity.

تصميم قاعدة البيانات

منهجية إنتاج نموذج بيانات تفصيلي لقاعدة البيانات، شريطة احتوائه على جميع اختيارات التصميم المنطقية والمادية ومعايير التخزين المادي اللازمة لعمل تصميم بلغة تعريف البيانات، بحيث يمكن استخدامه لاحقاً لعمل قاعدة بيانات. ويتضمن نموذج البيانات الكامل سمات تفصيلية لكل كيان.



Conceptual Database Design

Also known as the data model as data model can be used to describe the conceptual schema when a database system is implemented. It hides the internal details of physical storage and targets on describing entities, datatype, relationships and constraints.

Logical Database Design

Is a duty of a database administrator and involves gathering a business' organization and processes so the database can accommodate the business. After this data has been gathered, you could create a logical model to map the functions and relationships between the processes and data.

تصميم قاعدة البيانات المفاهيمية

يُعرف أيضاً باسم نموذج البيانات، حيث يمكن استخدام هذا النموذج لوصف الخطة المفاهيمية عند تنفيذ نظام قاعدة البيانات؛ بإخفاء التفاصيل الداخلية للتخزين المادي واستهداف وصف تلك الكيانات ونوع البيانات والعلاقات والقيود.

تصميم قاعدة البيانات المنطقية

يعد ذلك من مهام مدير قاعدة البيانات، ويتضمن الجمع بين منظومة الأعمال والعمليات؛ بحيث يمكن لقاعدة البيانات أن تستوعب الأنشطة التجارية. بعد جمع تلك البيانات يمكنك عمل نموذج منطقي لرسم خريطة الوظائف والعلاقات بين العمليات والبيانات.



Physical Database Design

Translates the logical data model into a set of SQL statements that define the database. For relational database systems, it is relatively easy to translate from a logical data model into a physical database.

Security by Design

Security by design is an approach to software and hardware development that seeks to make systems as free of vulnerabilities and impervious to attack as possible through such measures as continuous testing, authentication safeguards and adherence to best programming practices.

Server

A server is a computer or device on a network that manages the network resources. Servers are often dedicated, meaning that they perform no other tasks besides their server tasks.

تصميم قاعدة البيانات المادية

تصميم يترجم نموذج البيانات المنطقي إلى مجموعة من بيانات لغة الاستعلامات البنائية التي تعرّف قاعدة البيانات. بالنسبة لأنظمة قواعد البيانات العلائقية، من السهل نسبياً ترجمة نموذج بيانات منطقية إلى قاعدة بيانات مادية.

أمن التصميم

الأمن حسب التصميم نهجٌ لتطوير المكونات المادية والبرمجيات الحاسوبية يستهدف جعل الأنظمة خالية من أي نقاط ضعف ولا يمكن اختراقها قدر الإمكان، بالخضوع إلى بعض المقاييس مثل الاختبار المستمر وضمانات المصادقة والالتزام بأفضل الممارسات البرمجية.

الخادم

جهازٌ حاسوب أو جهاز آخر على شبكة يدير موارد الشبكة. كثيراً ما تكون الخوادم تخصصية أي أنها لا تقوم بمهمة أخرى سوى مهام الخادم.



On multiprocessing operating however, a single computer can execute several programs at once.

A server in this case could refer to the program that is managing resources rather than the entire computer.

مع ذلك في أنظمة التشغيل ذات المعالجة المتعددة يمكن لحاسوب واحد تنفيذ عدة برامج في آن واحد، ويمكن للخادم في هذه الحالة أن يشير إلى البرنامج الذي يدير الموارد بدلاً من الحاسوب بأكمله.

Internet Telephony

A category of hardware and software that enables people to use the Internet as the transmission medium for telephone calls. For users who have free, or fixed-price Internet access, Internet telephony software essentially provides free telephone calls anywhere in the world. To date, however, Internet telephony does not offer the same quality of telephone service as direct telephone connections.

الاتصال الهاتفي عبر الإنترنت

فئة من الآليات المادية أو البرمجيات التي تمكّن الأشخاص من استخدام الإنترنت كوسيط لنقل المكالمات الهاتفية. بالنسبة للمستخدمين المتصلين بالإنترنت بسعر ثابت أو مجاناً، تتيح برامج الاتصالات الهاتفية عبر شبكة الإنترنت إمكانية إجراء مكالمات هاتفية مجانية من أي مكان في العالم. مع ذلك لا تتيح هذه التقنية حتى هذه اللحظة الجودة التي تقدمها خدمة الهواتف بالاتصال الهاتفي المباشر.



Virtual Private Network

VPN; a virtual private network (VPN) is a network that is constructed using public wires — usually the Internet — to connect remote users or regional offices to a company's private, internal network.

الشبكة الخاصة الافتراضية

الشبكة الافتراضية الخاصة، التي تعرف اختصاراً باسم «في بي إن»، هي شبكة تُنشأ باستخدام أسلاك عامة - عادة الإنترنت - لتوصيل المستخدمين الموجودين في أماكن بعيدة أو المكاتب الإقليمية بشبكة الشركة الداخلية والخاصة.

Log Files

A file that lists actions that have occurred. For example, Web servers maintain log files listing every request made to the server. With log file analysis tools, it's possible to get a good idea of where visitors are coming from, how often they return, and how they navigate through a site. Using cookies enables Webmasters to log even more detailed information about how individual users are accessing a site.

ملفات السجل

ملفات تسجل الأحداث التي تمت. على سبيل المثال تحتفظ خادمت الشبكة بملفات سجل مدرج فيها كل طلب قُدِّم إلى الخادم. من الممكن، باستخدام أدوات تحليل ملف السجلات، معرفة مكان الزائرين، وأوقات دخولهم عادة، وكيف يتصفحون الموقع الإلكتروني. كذلك تتيح «ملفات تعريف الارتباط» للمسؤولين عن الشبكة الحصول على معلومات تفصيلية عن كيفية دخول المستخدمين الأفراد للموقع الإلكتروني.



Web Hosting Service

Hosting arrangement in which a web host (often an internet service provider) maintains clients' websites on its computers and provides related services. These services may include leasing of hard disk space, maintenance of hardware and software, provision of backup and security, content integrity, credit card processing, email boxes, and high-speed internet connection.

خدمة استضافة الشبكة

ترتيب استضافة تقوم فيه الشبكة المستضيفة، التي كثيراً ما تكون أحد خوادم الإنترنت، باستضافة المواقع الإلكترونية للعملاء على أجهزة الحاسوب الخاصة بها، وتقدم خدمات ذات صلة. قد تشمل تلك الخدمات خدمة استئجار مساحة قرص ثابت، وصيانة البرمجيات والأجهزة، وعمل نسخ احتياطي، وتقديم الحماية اللازمة، والتأكد من سلامة المحتوى، ومعالجة البطاقات الائتمانية، وصندوق الرسائل الإلكترونية الواردة، وإتاحة إمكانية الاتصال بالإنترنت بسرعة فائقة.

Computer Assisted Design

CAD; use of computers in designing, drafting, and/or modeling parts, products, or structures.

التصميم بمساعدة بالحاسوب

استخدام أجهزة الحاسوب في التصميم والإعداد، ونمذجة أجزاء أو منتجات وهياكل.



Cloud services

A cloud service is any service made available to users on demand via the Internet from a cloud computing provider's servers as opposed to being provided from a company's own on-premises servers. Cloud services are designed to provide easy, scalable access to applications, resources and services, and are fully managed by a cloud services provider.

الخدمات السحابية

هي أي خدمة متاحة للمستخدمين عند الطلب عبر الإنترنت من خوادم مزودي الحوسبة السحابية بدلاً من توفيرها من خوادم الشركة الخاصة. تم تصميم الخدمات السحابية لتوفير الوصول السهل والقابل للتطبيقات والموارد والخدمات، ويتم إدارتها بشكل كامل من قبل مزود الخدمات السحابية.

Cloud computing

Process where a task is solved by using a wide variety of technologies, including computers, networks, servers, and the Internet. Cloud computing is very similar to grid computing, however usually is differentiated from grid computing due to its use of Internet tools.

الحوسبة السحابية

هي عملية حيث يتم حل مهمة باستخدام مجموعة واسعة من التقنيات، بما في ذلك أجهزة الحاسوب والشبكات والخوادم والإنترنت. الحوسبة السحابية هي مشابهة جداً للحوسبة الشبكية، ولكن عادة ما يكون متبايناً من الحوسبة الشبكية بسبب استخدامه لأدوات الإنترنت.



IP address

Unique 32-bit long code number which each computer acquires automatically through its internet access provider (IAP) for connecting to the internet. This address is in 'a.b.c.d' format where each letter (separated by a period) is a number with value from 0 to 255. However, every computer connected to the internet also has a domain name (consisting of a maximum of 20 alphanumeric characters) which is easier to remember than its associated IP address. Specialized computers (called 'domain name servers' translate the domain names into their corresponding IP addresses so that the recipient (target) computers can be located and the data is correctly routed.

عنوان اي بي

هو ٢٣ بت فريدة، وهو رمز طويل يكون في جهاز الحاسوب تلقائياً من خلال مزود الوصول إلى الإنترنت للاتصال بالإنترنت. هذا العنوان في تنسيق «أبسد» حيث يكون كل حرف (مفصلاً بفترة) رقم مع قيمة من ٠ إلى ٥٥٢. ومع ذلك، فإن كل حاسوب متصل بالإنترنت يحتوي أيضاً على اسم نطاق يتكون من ٢٠ حرفاً أبجدياً كحد أقصى والتي من الأسهل أن نتذكر من عنوان اي بي المرتبطة بها. تقوم أجهزة الحاسوب المتخصصة (تسمى «خوادم اسم النطاق» بترجمة أسماء النطاقات إلى عناوين إيب المقابلة لها بحيث يمكن تحديد موقع أجهزة الحاسوب المستلمة «الهدف» ويتم توجيه البيانات بشكل صحيح.



Systems Development

A product management concept used to describe the stages of an information systems development project. It encompasses information from the first feasibility study onto the finished application.

تطوير نظم المعلومات

هو مفهوم خاص بإدارة المنتج يستخدم للإشارة إلى مراحل مشروع تطوير أنظمة المعلومات. ويشمل المصطلح المعلومات التي يتم الحصول عليها من دراسة الجدوى الأولية ويمتد حتى التنفيذ النهائي.

Conversion Path

A conversion path is a series of website-based events that facilitate lead capture. In its most basic form, a conversion path will consist of a call-to-action (typically a button that describes an offer) that leads to a landing page with a lead capture form, which redirects to a thank you page where a content offer resides. In exchange for his or her contact information, a website visitor obtains a content offer to better help them through the buying process.

مسار التحول

يُشير المصطلح إلى سلسلة من الفعاليات التي تجري عبر المواقع الإلكترونية والتي من شأنها توقع ما يريده العملاء المحتملون. ويتكون مسار التحول في أبسط صوره من دعوة إلى إجراء وعادة ما تكون زرّاً يقدم أحد العروض، والتي تنقل الزائر إلى الصفحة المقصودة مع نموذج لتوقع ما يريده العملاء المحتملين، والذي بدوره يقوم بنقل الزوار إلى صفحة شكر تشتمل على عرض للمحتوى المرغوب. في حين يحصل زائر الموقع الإلكتروني نظير إعطاء معلومات الاتصال الخاصة به على أحد العروض التي تساعد على عملية الشراء.

الفهرس

Index

A

A/B Testing	103	اختبار أ / ب
Acceptance Testing	333	اختبار القبول
Accounting	109	المحاسبة
Accounts Payable	111	الحسابات الدائنة
Accounts Receivable	111	حسابات المدينين
Accredited Investor	187	المستثمر المعتمد
Accrue	109	تراكم "المستحقات"
Acquisition	216	الاستحواذ
Actionable Metrics	71	المقاييس الفعالة
Addressable Market	41	السوق المرغوب
Advanced Withdrawal	289	الانسحاب المتقدم
Advertising	28	الإعلان
Advertising Fee	350	رسوم الدعاية والإعلان
Affiliate	351	كيانات أو أشخاص تابعين
Advisory Board	76	المجلس الاستشاري
Affiliated Company	159	الشركة التابعة
Affiliate Marketing	64	تسويق بالعمولة
Affiliate Program	64	برنامج البيع بالعمولة
Affiliates	63	شركات بيع بالعمولة
Affirmative Business	276	العمل التجاري الإيجابي
Agile Development	77	تقنية أجايل للتطوير
Amortization	162	الإطفاء
Amortization period	162	مدة الإطفاء
Amortize	161	"الإطفاء" الاستهلاك
Angel Investor	161	المستثمر الملائكي
Application Service Provider	391	مزود خدمة التطبيقات
Appraisal	286	التقييم
Approved Location	351	الموقع المعتمد
Approved Products	351	المنتجات المعتمدة
Area Development Franchise	352	عقد امتياز تجاري لتطوير منطقة
Agreement		منطقة
Articles of incorporation	202	عقد التأسيس
Asset	110	الأصل
A Startup	240	شركة ناشئة

Attribute	317	صفة
Auditors	184	المدققون
Authorized Shares	114	الأسهم المصرح بها
Automation	417	الأتمتة
		
Backbone	433	الكابل الرئيسي
Back-office Operations	243	عمليات المكاتب الخلفية
Backup	413	النسخ الاحتياطي
Balance Sheet	112	الميزانية
Bankruptcy	188	الإفلاس
Banner	48	اللافتة
Barte	286	المقايضة
Base Case	160	الحالة الأساسية
Base (Email)	403	(القاعدة) البريد الإلكتروني
Batch Processing	409	المعالجة بالدفعات
Benchmarking	330	وضع معايير للمقارنة
Blueprint	290	مخطط تفصيلي
Bond	113	سند
Bonus	67	المكافأة الإضافية
Book Value	113	القيمة الدفترية
Bootstrap	243	بدء مشروع بالجهود الذاتية
Bottom Line	178	النتيجة المالية
Bottom of the Funnel (Bo Fu)	44	أسفل المسار
Brainstorming	73	العصف الذهني
Brand	18	العلامة التجارية
Brand	348	العلامة التجارية
Brand Awareness	19	الوعي بالعلامة التجارية
Break-Even Point	135	نقطة التعادل
Broker	297	الوسيط
Brokerage House	244	شركة وساطة
Build-Measure-Learn	74	حلقة "البناء-القياس-التعلم"
Burn Rate	141	معدل استنفاد

Business Development	245
Business Model	79
Business Plan	81
Business Processes	310
Business receives per month	174
Business Reengineering	326
Business-To-Business	242
Business to Consumer	242
Business Unit	245
Business Valuation	286
Buyer Persona	44
Buy Traffic	65
Bylaws	190



Capacity	172
Capital	171
Capital Call	116
Capital Commitment	117
Capitalization	181
Capitalization Table	117
Capitalize	118
Capital Structure	115
Cash Flow	118
Cash Flow Statement	119
Cause-related Marketing	62
Cause-related Purchasing	62
“C” Corporation	189
Chain-style business	347
Channel	382
Character	172

تطوير الأعمال
نموذج الأعمال
خطة العمل
معاملات تجارية
العائد الشهري المتكرر
إعادة صياغة الأعمال
المتاجرة من عمل إلى عمل
المتاجرة من عمل إلى مستهلك
وحدة العمل الاستراتيجية
تقييم الأعمال
شخصية المشتري
شراء حركة الزوار
النظام الداخلي

الشخصية
رأس المال
طلب دفعة من رأس المال
تعهد برأس المال
الرسملة
جدول الرسملة
يرسمل
هيكل رأس المال
التدفق النقدي
بيان التدفق النقدي
التسويق المرتبط بقضية
الشراء المرتبط بقضية
شركة تخضع للضريبة على مستوى الشراكة
“شركة مساهمة تقليدية”
سلسلة الأعمال
القناة
الشخصية

Chargeback	178	استرداد الأموال
Chart of Accounts	119	جدول الحسابات
Chatting	435	الدردشة
Checkout	290	صفحة الشراء
Churn Rate	66	معدل الإقبال
Class	320	فئة
Clerical	314	العمل المكتبي
Clickthrough Rate (CTR)	41	معدل النقرات
Client	327	عميل
Closed-Loop Marketing	37	حلقة التسويق المغلقة
Closely-Held	209	شركة مساهمة مقفلة
Cloud computing	446	الحوسبة السحابية
Cloud services	446	الخدمات السحابية
Coaching	229	التدريب
Cofounder	246	شريك مؤسس
Collateral	172	الرهن
Commercial Bank	142	المصرف التجاري
Commission	45	العمولة
Common Stock	132	سهم عادي
Company Backgrounder	246	خلفية الشركة
Company Crafters	247	شركة استشارات للمشروعات الناشئة
Comparable	89	قابلية المقارنة
Comparable Company's Analysis	90	تحليل قابلية المقارنة للشركة
Competition	308	منافسة
Competitive Analysis	91	التحليل التنافسي
Competitive differentiation	247	التمايز التنافسي
Competitive Forces Model	309	نموذج القوى التنافسية
Competitive Positioning	51	التمركز التنافسي
Competitor	305	منافس
Compound Annual Growth Rate	142	معدل النمو السنوي المركب
Compound Interest	119	الفائدة المركبة
Computer Assisted Design	445	التصميم بمساعدة بالحاسوب
Computer Based Information	391	نظام المعلومات الحاسوبية
Conceptual Database Design	441	تصميم قاعدة البيانات المفاهيمية

Confidential Information System	352	المعلومات السرية
CONFIGURATION	377	التكوين
Conservative Case	120	الحالة التحفظية
Consolidated Financial statements	120	البيانات المالية الموحدة
Consultant	232	الاستشاري
Consulting	231	تقديم المشورة
Consumer Direct Marketing	34	التسويق المباشر للمستهلك
Content	38	المحتوى
Content Management System	438	نظام إدارة المحتوى
Content Offer	291	عرض المحتوى
Continuous Innovation	248	الابتكار الدائم
Conversion	292	تحويل
Conversion Path	448	مسار التحويل
Convertible Bond	162	سند القرض قابل للتحويل
Convertible Preferred Stock	163	الأسهم الممتازة القابلة للتحويل
Cooperation	308	منافسة
Co-production	292	إنتاج المشترك
Copyrights	353	حقوق التأليف والنشر
Core Competency	276	الكفاءة الأساسية
Core Values	277	القيم الجوهرية
Corporate Bylaws	190	اللوائح الداخلية للشركات
Corporate Governance	191	حوكمة الشركات
Corporation	191	شركة
Cost of Goods Sold	121	تكاليف السلع المباعة
Costumer	328	مستهلك
Counselling	231	تقديم المشورة
Country Development Franchise	353	حقوق امتياز تجاري لتطوير
Rights		دولة
Coupon	121	قسيمة
Covenants	187	موثيق
Co-working Space	299	نطاق عمل مشترك
Coworking Spaces	340	مساحات العمل المشتركة
CPA	45	القيمة مقابل الفعل
CPM	64	التكلفة لكل ألف

Creative Intelligence	79	الذكاء الإبداعي
Credit	171	الائتمان
Creditor	122	الدائن
Credit Risk	122	خطورة الائتمان
Creditworthy	171	مستحق الائتمان
Critical Success Factors	277	عوامل النجاح الحاسمة
Cross Selling	64	البيع العابر
Crowdfunding	112	التمويل الجماعي
CTA	308	دعوة إلى اتّخاذ إجراء
Current Assets	122	الأصول المتداولة
Current liabilities	123	الخصومات المتداولة
Customer Acquisition Cost	340	تكلفة اكتساب العميل
Customer Funding	123	تمويل العملاء
Customer Relationship Management (CRM)	438	إدارة علاقات العملاء
Customers	305	عملاء
Customization	343	تخصيص

D

Database	315	قاعدة بيانات
Database Management Systems	407	أنظمة إدارة قواعد البيانات
Database Manager	402	مدير قاعدة البيانات
Databases Design	440	تصميم قاعدة البيانات
Data Definition Language	407	لغة تعريف البيانات
Data Dictionary	409	قاموس البيانات
Data Entry Staff	402	مدخلو البيانات
Data Flow Diagram	87	مخطط تدفق البيانات
Data Manipulation Language	408	لغة معالجة البيانات
Data Mart	323	متجر البيانات
Data Mining	323	التنقيب في البيانات
Data Planning and Modeling	325	نمذجة البيانات وتخطيطها
Data Processing	400	معالجة البيانات
Data Redundancy	407	تكرار البيانات

Data Scrubbing	321	تنقية البيانات
Data Warehouses	322	مستودعات البيانات
Data Workers	225	عمال البيانات
Debt	124	دين
Debtor	163	المدين
Debt-to-Equity Ratio	125	نسبة الدين إلى حقوق الملكية
Debt-to-Total Capitalization Ratio	126	نسبة الدين إلى إجمالي رأس المال
Decacorn Company	329	شركة ديكاكرون
Decisions Making	311	اتخاذ القرار
Decision Support Systems: DSS	397	أنظمة دعم القرار
Dedicated Line	338	خط الخاص
Direct Cutover Strategy	334	استراتيجية الانتقال المباشر
Direct Franchising	354	الامتياز المباشر
Director	221	عضو مجلس إدارة/المدير
Directors' and Officers' Insurance	210	تأمين أعضاء مجلس الإدارة والموظفين
Disclaimer	206	إخلاء مسؤولية
Discontinuous Innovation	248	الابتكار المغير
Discount Rate	132	معدل الخصم
Display Network	292	شبكة إعلانية
Disrupt	300	تعطيل
Distribute	51	يوزّع
Distributed Computing	416	الحوسبة الموزعة
Distributed Databases	413	قواعد البيانات الموزعة
Distribution	51	التوزيع
Distribution Channel	52	قناة التوزيع
Distributor	53	الموزّع
Doblin's 10 types of innovations	377	10 أنواع لابتكارات دوبلين
Domain Knowledge	251	مجال المعرفة
Domain Name System	434	نظام اسم النطاق
Double Bottom Line	277	ثنائي المحصلة
Downline	34	اتجاه تدفق العائد
Down-selling	173	البيع بسعر أقل
Dragon	300	شركة تنين
DSL	433	خط المشترك الرقمي

Due Diligence	192	العناية الواجبة
Due Diligence Notebook	193	دفتر العناية الواجبة
Duplicate	321	نسخة
		
Early Adopter	55	المستهلك الأول
Early Majority	55	الأغلبية المبكرة
Early Market	42	السوق المبكرة
"Earned" Income	170	"الدخل" المكتسب
E-book	403	(الكتاب الرقمي) إي بوك
E-Business	394	الأعمال الإلكترونية
E-Commerce And E-Business	338	التجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية
Economic Buyer	19	المشتري الاقتصادي
Economic Feasibility	331	الجدوى الاقتصادية
Economic Theories	315	النظريات الاقتصادية
Electronic Market	397	السوق الإلكترونية
Elevator Pitch	78	حديث المصعد
Email Marketing	34	التسويق عبر البريد الإلكتروني
End User	252	المستخدم النهائي
Engagement	293	مشاركة
Engagement Rate	49	معدل التفاعل
Entity	316	كيان
Entrepreneur	9	رائد أعمال
Entrepreneurial nonprofit	12	مشروع ريادي غير ربحي
Entrepreneurial partnerships	12	شراكات ريادية
Entrepreneurial strategic planning	13	التخطيط الاستراتيجي الريادي
Environmental Factors	314	العوامل البيئية
Environmental Forces	278	القوى البيئية
Equit	202	حق الملكية
ERP	388	تخطيط موارد المؤسسة
Errors and Omissions Insurance	211	تأمين السهو والخطأ
E-Services	395	الخدمات الإلكترونية
Ethics and Security	307	الأخلاقيات والأمن

Exchange ratio	143	معدل الصرف
Executive Summary	92	الملخص التنفيذي
Executive Support Systems	398	أنظمة الدعم التنفيذية
Exit	211	التخارج
Exit Strategy	212	استراتيجية الخروج
Expenses	177	النفقات
EXPERIENCE	381	الخبرة
Expertise	354	الخبرة
Extensible Markup Language	422	لغة الترميز الموسعة
Extranet	427	الإكسترا نت

F

Failing Forward	238	التعلم من الأخطاء
Feedback	304	تغذية راجعة
Fee-for-service payment	278	دفع رسوم مقابل الخدمة
Fiduciary	193	ائتماني
Fiduciary Duty	193	الواجب الائتماني
Field	316	حقل
File	316	ملف
File Transfer Protocol	418	بروتوكول نقل الملفات
Finance and Accounting	109	الشؤون المالية والمحاسبة
Financial Investor	163	المستثمر المالي
Financial Paper Security	157	ورقة مالية
Financial projections	126	التوقعات المالية
Financial Report	179	التقرير المالي
Financial Return on Investment	170	العائد المالي على الاستثمار
Financial Risk	255	مخاطرة المالية
Financial Statements	129	القوائم المالية
Financing Round	130	جولة تمويلية
Firewall	428	جدار الحماية
Flattering	302	تنظيم أفقي
Flattering Organizations	306	منظمات أفقية
Flexibility	302	مرونة

Focused Differentiation	104	التمايز المركز
Foreign Key	318	مفتاح أجنبي
Formal Information Systems	226	نظم المعلومات الرسمية
Forms	293	نماذج
Founder	222	المؤسس
Founders' Equity	203	حقوق ملكية المؤسسين
Franchise	348	الامتياز
Franchise Agreement	354	عقد الامتياز
Franchise Disclosure Document	355	وثيقة الإفصاح
Franchisee Advisory Council	356	المجلس الاستشاري لممنوحي الامتياز
Franchise Model	356	نموذج الامتياز
Franchise Fee	355	رسوم الامتياز
Franchise Package	356	باقة الامتياز
Franchise Rights	353	حقوق امتياز تجاري
Franchising	347	حق الامتياز التجاري
Franchisor	349	مانح الامتياز
Free Enterprise System	283	نظام المشروعات الحرة
Friends and Family Financing	131	تمويل الأصدقاء والعائلة
FUD Factor	42	معامل فود (معامل الخوف والشك والريبة)
Functional Decomposition Diagram	88	مخطط التقسيم الوظيفي
Fund	164	صندوق رأس المال
Fund Vintage	165	عام فتح الصندوق
		
Gap analysis	375	تحليل الفجوات
General Counsel	194	محامي عام
General Partner	194	شريك عام
General Partnership	196	شراكة عامة
Global Connectivity Index	329	مؤشر الترابط العالمي
Global Payment System	293	نظام الدفع العالمي
Globalization	301	عولمة
Goal	294	هدف
Good Standing	357	المكانة السليمة والسمعة الطيبة

Google AdSense	403	"جوجل" أدسنس
Google AdWords	404	"جوجل" أدووردرس
Google Analytics	404	"جوجل" أناليتكس
Go Public	207	يطرح الأسهم
Grant	165	منحة
Graphic User Interface	398	واجهة المستخدم الرسومية
Gross margin	133	الهامش الإجمالي
Gross Profit	134	الربح الإجمالي
Gross Turnover	357	إجمالي الإيرادات/المبيعات
Groupthink	72	التفكير الجماعي
Growth Hacking	404	النمو السريع
		
Hardware	392	عتاد الحاسوب
Harvest Stage	101	مرحلة الحصاد
Hierarchical Data Model	85	نموذج البيانات الهرمية
Hierarchy	228	التسلسل الهرمي
Home Based Business	287	الأعمال التجارية المنزلية
Home Country	357	دولة المنشأ/الدولة الأصلية/الموطن
Home Page	420	الصفحة الرئيسية
Host Computer	434	الحاسوب المضيف
Human Resources	223	الموارد البشرية
Hyperlinks	396	الارتباطات التشعبية
Hypermedia Databases	324	قواعد بيانات الوسائط الفائقة
Hypertext Markup Language	421	لغة ترميز النص التشعبي
Hypertext Transfer Protocol	419	بروتوكول نقل النص التشعبي
		
Ideation	79	توليد الأفكار
Inbound Marketing	40	التسويق الداخلي
Income	136	الدخل
Income Statement	179	بيان الدخل

Inconsistency	321	عدم المطابقة
Incorporate	212	التأسيس
Incubator or Accelerator	237	حاضنة الأعمال أو مسرع النمو
Independent Contractor	287	المتعهد المستقل
Index	318	فهرس
Industry Map	82	خريطة الصناعة
Industry Marketing	28	التسويق الصناعي
Inflation	180	التضخم
Influencer	20	المؤثر
Info Products	341	المنتجات المعلوماتية
Information	302	المعلومات
Information Directory	324	دليل المعلومات
Information Partnership	309	مشاركة المعلومات
Information Policy	325	سياسة المعلومات
Info Products	341	المنتجات المعلوماتية
Information Requirements	428	متطلبات المعلومات
Information System	387	نظم المعلومات
Information Systems Department	401	إدارة نُظُم المعلومات
Information Technology	392	تقنية المعلومات
Inheritance	320	ميراث
Initial Public Offering	212	الاكتتاب العام الأولي
Innovation	372	الابتكار
Innovation strategy	374	استراتيجية الابتكار
Innovation transfer	374	نقل الابتكار
Innovative	373	فكرة ابتكارية
Innovators, entrepreneurs and professional managers	279 303	المبدعون ورواد الأعمال والمديرون المهنيون
Inputs	199	مدخلات
Insolvency	314	الإعسار
Institutional Factors	144	عوامل مؤسسية
Institutional Financing	144	التمويل المؤسسي
Institutional Investor	110	المستثمر المؤسسي
Intangible Assets	343	الأصول المعنوية أو الأصول غير المادية
Integration	74	دمج

Integrative Thinking	207	التفكير التكاملي
Intellectual Property Rights	36	الملكية الفكرية
Interactive Marketing	410	التسويق التفاعلي
Interactive Processing	136	المعالجة التفاعلية
Interest Rate	359	سعر الفائدة
International Franchisor	432	مانح الامتياز الدولي
Internet Service Provider	443	مزود خدمة الإنترنت
Internet Telephony	399	الاتصال الهاتفي عبر الإنترنت
Inter-Organizational Systems	393	الأنظمة التشاركية بين المنظمات
Intranet	13	"الإنترانت" الشبكة الداخلية
Intrapreneur	371	رائد الأعمال الموظف
Invention	371	الاختراع
Inventor	180	المخترع
Inventory	175	المخزون
Investment Banker	137	المصرف الاستثماري
Investment Banking	83	الصيرفة الاستثمارية
Investor Presentation	447	عرض مستثمر
IP address	376	عنوان إب
IP commercialization	239	تتجير الملكية الفكرية
Iterate		يتكرر



Java & PHP	396	الجافا ولغة البرمجة
Job Specification	229	المواصفات الوظيفية
Joint Venture	216	مشروع مشترك
Joint Venture Agreement	359	عقد الشراكة
Just-In-Time Supply Method	104	أسلوب التوريد وقت الحاجة



Key Field	317	حقل مفتاحي
Key Performance Indicator (KPI)	105	مؤشرات الأداء الرئيسة

Keyword	294	كلمة مفتاحية
KISS Philosophy	77	فلسفة التبسيط
Know-How	359	المعرفة الفنية
Knowledge	302	المعرفة
Knowledge-Level Systems	226	نظم المستوى المعرفي
Knowledge Management	327	إدارة المعرفة
Knowledge Workers	225	عمال المعرفة



Landing Page	437	الصفحة الهبوط
Launch Stage	98	مرحلة الإطلاق
Lead	67	عملاء محتملون
Lead generation	67	جذب العملاء المحتملين
Learning Management System	405	نظام إدارة التعلم
Legacy System	411	النظام موروث
Legal Feasibility	331	الجدوى القانونية
Legal Terms	187	المصطلحات القانونية
Lender	145	مُقْرِض
Letter of Intent	198	خطاب نوايا
Leverage	146	الرفع المالي
Leveraged Buyout	145	الاستحواذ بالاقتراض
Leveraged Recapitalization	145	إعادة الرسملة بالاقتراض
Liabilities	177	الخصومات
Liability	196	المسؤولية
License Fee	360	رسوم الترخيص
Licensing Agreement	350	ترخيص للاتفاق
Limited Liability	196	مسؤولية محدودة
Limited Liability Company	188	شركة ذات مسؤولية محدودة
Limited Offering	176	عرض محدود
Limited Partner	197	شريك موصي
Line of Credit	137	خط الائتمان
Link Building	68	بناء رابط

Liquidation	146	التصفية
Liquidation Preference	147	الأفضلية عند التصفية
Liquidity	147	السيولة
Liquidity Event	147	حدث السيولة
Liquidity stage	102	مرحلة السيولة
Loan	148	قرض
Local Franchisor	361	مانح الامتياز المحلي
Log Files	444	ملفات السجل
Logical Database Design	441	تصميم قاعدة البيانات المنطقية
Logo	21	الشعار
Lower of Cost or Market	148	أقل في التكلفة أو من السوق



Mainstream Market	388	السوق السائدة
Management	221	الإدارة
Management Buy-Out A Member	200	عضو استحواذ إداري
Management Information System	387	نظم المعلومات الإدارية
Management Level Systems	227	نظم المستوى الإدارية
Management Risk	255	مخاطر الإدارة
Management Systems	412	نظم الإدارة
Managing Data Resources	315	إدارة موارد البيانات
Manufacturing	306	تصنيع
Margin	149	"هامش الربح"
Marginal Cost	183	"التكلفة الحدية" "الهامشية"
Margin Structure	96	هيكل الهامش
Market	56	تسويق
Marketing	17	التسويق
Marketing Automation	33	أتمتة التسويق
Marketing Collateral	21	المواد التسويقية
Marketing Communications	21	الاتصالات التسويقية
Marketing Contribution	361	رسوم المساهمة في الأنشطة التسويقية
Market Maker	149	صانع سوق

Market push/Market pull	63	تسويق الدفع والسحب
Market Rate	57	سعر السوق
Market Research	56	البحث التسويقي
Market Risk	253	مخاطر السوق
Market Segment	57	شريحة من السوق
Market Segmentation	59	تجزئة السوق
Master Franchisee	363	منوح الامتياز الرئيسي
Master Franchise Fee	361	رسوم الامتياز الرئيسي
Master Franchising	363	الامتياز الرئيسي
Mature Market	59	السوق الناضجة
Maturity Date	165	تاريخ الاستحقاق
Media	436	الوسائط
Member Interest	166	حصة الأعضاء
Members Area	294	منطقة الأعضاء
Memorandum of Understanding	200	مذكرة تفاهم
Mental Triggers	84	المحفزات العقلية
Mentoring	229	الإرشاد
Merchant Account	166	حساب التاجر
Merger	213	الاندماج
Mergers and Acquisitions	213	الاندماج والاستحواذ
Metrics	71	مقاييس
Microcredit	173	الائتمان بالغ الصغر
Microfinance	173	التمويل بالغ الصغر
Middle Manager	224	الإدارة الوسطى
Middle of the Funnel (MO Fu)	43	منتصف المسار
Mind Map	75	الخريطة الذهنية
Mindset	295	العقلية
Minimum Viable Product (MVP)	18	منتج الحد الأدنى القابل للتطبيق
Minute Book	93	دفتر المحضر
Mission	256	الرسالة
Mission-driven Product or Service Businesses	279	مشاريع خدمية أو منتجات تحمل رسالة
Modified accelerated cost recovery system	182	نظام استرداد التكاليف المعجل المعدل

Mission Statement	256
Motivation	374
Multicasting	427
Multidimensional Data Analysis	322
Multi-level Marketing (MLM)	33
Multimedia	413
Multi-tier Distribution	60
Multi-Unit Franchising	363



Nascent Market	257
Native Ads	45
Net income loss	138
Net income Loss Margin	150
Network	378
Network Data Model	86
Network Economics	310
Networking	288
Network Marketing	33
Networks	392
Newsletter	46
Niche	295
Non-disclosure Agreement	204
Non-profit	285
Non-qualified Stock Option	258
Normalization	319



Object	319
Object Oriented Database	412

بيان الرسالة
التحفيز
بث متعدد
تحليل البيانات متعدد الأبعاد
التسويق متعدد المستويات
الوسائط المتعددة
التوزيع متعدد المستويات
الامتياز الوحدات المتعددة

السوق الوليدة
الإعلانات المحلية
الدخل الصافي / الخسارة الصافية
الدخل الصافي / هامش الخسارة
التواصل
نموذج البيانات الشبكي
اقتصاد الشبكات
إقامة الشبكات
التسويق الشبكي
الشبكات
النشرة الإعلامية
قطاع سوقي
اتفاق عدم الإفصاح
منظمة غير ربحية
خيار الأسهم غير المؤهلة
تطبيع البيانات

الكائن
قواعد البيانات كائنية التوجه

Object Oriented Databases Management Systems	412	نظم إدارة قاعدة البيانات كائنية التوجه
Object Oriented Methodologies	88	المنهجيات كائنية التوجه
Object Oriented Model	86	النموذج كائني التوجه
OFFERING	379	العرض
Office Automation Systems	397	نظم أتمتة المكاتب
Offshore Company	364	"الشركة الخارجية" أوفشور
On-Formal Information Systems	391	نظم المعلومات غير الرسمية
On-Line Analytical Processing	415	المعالجة التحليلية المتصلة
Online Offline	400	(متصل/غير متصل (بشبكة الإنترنت
Online System	341	النظام الإلكتروني
Open innovation	376	الابتكار المفتوح
Operating Agreement	199	اتفاقية تشغيل
Operating Expenses	138	مصروفات التشغيل
Operating income	138	دخل التشغيل
Operating Manual	364	دليل التشغيل
Operating Margin	139	هامش التشغيل
Operational Feasibility	332	الجدوى التشغيلية
Operational-Level Systems	226	أنظمة المستوى التشغيلي
Operational Managers	225	مديرو العمليات
Operation Managers	224	إدارة العمليات
Opportunity	283	الفرصة
Optimized Checkout	291	المراجعة المثلى
Options	298	خيارات
Organic Traffic	46	الزيارات الطبيعية
Organization	304	منظمة
Organizational Culture	313	الثقافة التنظيمية
Organizational Politics	313	السياسات التنظيمية
Organized Abandonment	280	التخلي المنظم
Original Content	296	المحتوى الأصلي
Outputs	304	مخرجات
Outside Director	222	المدير الخارجي
Outsource	259	الاستعانة بمصادر خارجية



Packets	432	الحزم
Paid-in Capital	150	رأس المال المدفوع
Paradigm Paralysis	103	الشلل الإدراكي
Paradigms	102	النماذج الإدراكية
Parallel Strategy	334	استراتيجية التوازي
Parties	365	الأطراف
Partitioned	414	مقسّم
Partnership	240	شركة تضامن
Patent	205	براءات الاختراع
Payment System	174	نظام الدفع
Pay-per-click	46	الدفع لكل نقرة
Peer-to-Peer	259	الند للند
Performance Media	46	أداء وسائل الإعلام
Phased Approach Strategy	335	استراتيجية النهج المرحلي
Physical Database Design	442	تصميم قاعدة البيانات المادية
Pilot Study Strategy	334	استراتيجية الدراسة الاستطلاعية
Pivot	342	محور
Planning	288	التخطيط
Portable Computing	416	V الحاسبات المحمولة
Portal	425	البوابة الإلكترونية
Portfolio Company	260	شركة لإدارة محافظ الاستثمار
Positioning	22	التمركز التسويقي
Post-money Valuation	166	تقييم بعد النقد
Pragmatist	260	الشخص البراغماتي
Preferred Stock	214	الأسهم الممتازة
Pre-money Valuation	167	تحديد القيمة السابقة للنقد
Pre-seed Investment	168	الاستثمار التأسيسي
Price	150	السعر
Price Sensitivity	151	حساسية السعر
Primary Key	318	مفتاح أساسي
Principal Amount	152	المبلغ الأصلي
Private Banking Services	152	الخدمات المصرفية الخاصة
Private Equity	152	الأسهم الخاصة

Private Placement	214	الاكتتاب الخاص
Private Placement Memorandum	214	مذكرة الاكتتاب الخاص
Procedures	312	إجراءات
Process	379	العمليات
Product Approval	296	اعتماد المنتج
Product Differentiation	37	المفاضلة بين المنتجات
Product Franchising	349	امتياز المنتج
Productivity	301	إنتاجية
Productize	24	التحويل إلى منتجات
Product launch	29	طرح المنتج
Product Line	261	خط الانتاج
Product Management	30	إدارة المنتج
Product Marketing	23	تسويق للمنتج
Product or Service	255	منتج أو خدمة
Product Performance	380	جودة المنتج
Product Risk	254	مخاطرة المنتج
Products and Services Inf	344	نظم معلومات الإنتاج والخدمات
Product System	380	نظام المنتج
Professional Managers	279	المديرون المهنيون
Profit and Loss	167	الربح والخسارة
Profit Model	377	نموذج الربح
Pro Forma	176	فاتورة مبدئية
Pro Forma Financial Statements	153	القوائم المالية الأولية
Programmatic Advertising	47	الإعلان المبرمج
Programmer	402	المبرمج
Programming	430	البرمجة
Project	319	مشروع
Promote	29	يرؤج
Promotion	29	الترويج
Proprietary Products	365	المنتجات الحصرية
Pro Rata	154	نسبي
Prospect	31	عميل محتمل
Prospectus	298	نشرة اكتتاب
Protocols	339	البروتوكولات

Prototype	75
Prototype of System	337
Proxy	205
Psychographic Profile	32
Push Technology or Server Push	426



QR Code	437
Qualify	61



Ranking Algorithms	425
Rapid-growth Market	61
Rationalization of Procedures	89
Receivables	154
Record	316
Record Locking	411
Recruitment	233
Redundancy	414
Refine Stage	100
Refund Period	174
Rejection Rate	49
Relational Data Model	86
Relations	303
Remarketing	32
Request for Proposal	24
Requirements Analysis	320
Responsibilities	312
Restructuring	223
Retail Business	284

النموذج التجريبي
النموذج الأولي للنظام
التوكيل
الملف التخطيطي الشخصي (الملف
(السيكوغرافي)
تقنية الدفع

رمز الرد السريع
التأهيل

خوارزميات التصنيف
سوق النمو السريع
التبرير المنطقي للإجراءات
المقبوضات
سجل
إغلاق السجل
التوظيف
التكرار
مرحلة التحسين
مدة استرداد الأموال
معدل الرفض
نموذج البيانات العلائقية
العلاقات
تجديد النشاط التسويقي
طلب عرض سعر
متطلبات التحليل
مسؤوليات
إعادة الهيكلة
تجارة التجزئة

Return on cash Equity	155	العائد على الأسهم النقدية "الحصص المساهمة أو المستثمرة"
Return on equity	155	العائد على حقوق المساهمين
Rich Materials	296	المواد القيمة
Rights and Obligations	217	الحقوق والالتزامات
Risk	284	المخاطرة
Road Show	298	جولة ترويجية
Royalty Management Service Fee	365	روياتي/رسوم الخدمات الإدارية/ رسوم دعم
Franchise Support Fee Franchise Package Fee		الامتياز/رسوم باقة الامتياز
Rules	312	قواعد
Run Rate	156	نسبة مستمرة
		
Sales	17	المبيعات
Sales and Marketing	17	التسويق والمبيعات
Sales Funnel	43	مسار المبيعات
Sales Page	47	صفحة المبيعات
Sales videoe	47	فيديو المبيعات
Scalability	239	القابلية للتوسع
Scale	261	توسيع النطاق
Scale Ordere	343	ترتيب النطاق
Scale problem	344	مشكلة مقياس
Scale stage	99	مرحلة التوسع
Scale-up company	343	توسيع نطاق الشركة
Scaling	299	توسع
Scoring Models	85	نماذج التنقيط
Screencast	47	تسجيل الشاشة
Search Engine	393	محرك البحث
Search Engine Optimization	50	تحسين محركات البحث
Search Engine Results Page	405	صفحات نتائج محرك البحث
secretary of the corporation	223	أمين الشركة
Secure	419	آمن

Security by Design	442	أمن التصميم
Segmentation	297	التجزئة
Self-Referencing	262	مرجعية ذاتية
Self-Sufficiency	275	الاكتفاء الذاتي
Senior Manager	224	الإدارة العليا
Server	442	ال خادم
Service	381	الخدمات
Service Business	285	خدمة الأعمال
Service Level Agreement (SLA)	35	اتفاق مستوى الخدمة
Shape Stage	98	مرحلة التشكيل
Shareholders' equity	139	رأ مال المساهمين
Shrink-wrap License	206	ترخيص التغليف
Single Unit Franchising	366	امتياز الوحدة الفردية
Small-to-Medium Business	341	الشركات الصغيرة إلى المتوسطة
Smarketing	35	التسويق الذكي
Social Entrepreneurship	10	ريادة الأعمال الاجتماعية
Social Media	38	وسائل التواصل الاجتماعي
Social Proof	39	الإثبات الاجتماعي
Social purpose business venture	275	مشروع تجاري لغرض اجتماعي
Social Purpose Business Sector	280	قطاع الأعمال ذو الغرض الاجتماعي
Social purpose business venture	232	مشروع تجاري يهدف إلى خلق فرص العمل
Software	392	البرمجيات
SOHO	264	مكتب منزلي
Sole Proprietorship	215	المؤسسات ذات الملكية الفردية
SPAM	417	رسائل البريد الإلكتروني غير المرغوب فيها
Spin-Off	264	شركة منبثقة
Squeeze Page	406	صفحة الضغط
SSL Certificate	417	شهادة بروتوكول الوصلات الآمنة
Standard Checkout	290	المراجعة القياسية
Standard Procedures	311	إجراءات قياسية
Standard Query Language	408	لغة الاستعلام البنائية
Startup Financing	329	تمويل المرحلة الأولى
Startup Incubators	238	حاضنات الشركات الناشئة
Startup Metrics	301	مقاييس الشركة الناشئة

Consolidated Financial Statements	120	البيانات المالية الموحدة
Stock	266	السهم
Stockholders	140	حملة الأسهم
Stock Option	266	خيار الأسهم
Stock Option Agreement	215	اتفاق خيار الأسهم
Stock Option Plan	268	خطة خيار الأسهم
Store or Store(s) Unit or Unit(s)	366	محل - معرض - موقع - وحدة - دكان -متجر(المحل أو المحلات/الوحدة أو الوحدات
Store Unit Development Plan	366	خطة تطوير المواقع
Store Unit Opening Approval	367	الموافقة على فتح المحل/الوحدة
Store Unit Opening Fees	367	رسوم فتح المحل/الوحدة
Strategic Alliance	289	التحالف الاستراتيجي
Strategic Information Systems	399	أنظمة المعلومات الاستراتيجية
Strategic Investor	168	المستثمر الاستراتيجي
Strategic-Level Systems	227	أنظمة المستوى الاستراتيجي
Strike Price	157	سعر التنفيذ
Structure	378	هيكلية
Structure Chart	87	المخطط الهيكلي
Sub-Franchising	367	الامتياز الفرعي
Subscription Agreement	208	اتفاق اكتتاب
Subscription Club	49	نادي الاشتراك
Supplier Financing	158	تمويل الموردين
Suppliers	305	مورّدون
Supply Chain Management	228	إدارة سلسلة الإمداد
Sustainability	275	الاستدامة
Switching Costs	183	تكاليف الانتقال
SWOT	85	"تحليل رباعي" سوات
Synthesis	76	التوليف
System	303	نظام
Systems Analysis	105	تحليل الأنظمة
Systems Analyst	400	مُحلل النظم
Systems Design	429	تصميم النظم
Systems Designer	401	مُصمم النظم

Systems Development	448
Systems Life Cycle	336
Systems Modeling and Designing	335



Tagline	25
Talent acquisition	233
Talent Management	234
Target Country	368
Target Market	26
Targets Goals	303
Tasks Tracking	329
TCP IP	431
Technical Feasibility	331
Technology adoption lifecycle	389
Technology Transfer	389
Telnet	418
Term	368
Term Sheet	200
Testing	333
The Venture Value Chain	95
Top of the Funnel (Tofu)	43
Tracking Pixel	406
Trademark	201
Trade Name	368
Traffic Buying	48
Training	230
Training Evaluation	231
Transaction Processing	410
Transaction Processing Systems	228
Transference Fee	175
Transparent Checkout	291

تطوير نظم المعلومات
دورة حياة النظم
الإنتاج والصيانة

الشعار
اكتساب المواهب
إدارة المواهب
الدولة المضيفة
السوق المستهدف
الأهداف أو الغايات
متابعة المهام
حزمة بروتوكولات الإنترنت
الجدوى التقنية
دورة حياة اعتماد التقنية
نقل التقنية
تل نت
المدة
ورقة بنود
الاختبار
سلسلة قيمة المشروع
أعلى المسار
تعقب البكسل
العلامة التجارية
الاسم التجاري
شراء الزيارات
التدريب
تقييم التدريب
معالجة المعاملات
أنظمة معالجة المعاملات
رسوم التحويل
المراجعة النزيفة

U

Underwrite	208	يضمن
Underwriter	209	ضامن
Unicorn	299	شركة أحادية القرن
Unified Modeling Language	430	لغة النمذجة الموحدة
Uniform Resource Locator	424	محدد المصادر الموحد
Unrelated business income	281	دخل الأعمال غير ذات الصلة
Unsecured Loan	173	قرض غير مضمون
Up-selling	48	الارتقاء بالصفقة
Useful life	269	العمر الإنتاجي
Upside Case	159	الحالة الإيجابية
Usenet newsgroups and Forums	436	المنتديات والمجموعات الإخبارية "شبكة اليوسنت"
Usenet Newsgroups	436	المجموعات الإخبارية
User Experience (UX)	439	تجربة المستخدم
User Interface (UI)	440	واجهة المستخدم
User Requirements	332	متطلبات المستخدم

V

Valuation	169	التقييم
Valuation Analysis	169	تحليل التقييم
Value Chain	95	سلسلة القيمة
Value Driver	270	محرك القيمة
Value-added reseller	269	موزع القيمة المضافة
Vanity Metrics	71	المقاييس السطحية
Vendor	271	البائع
Venture	284	المجازفة
Venture Capital	160	رأس المال الاستثماري
Venture Capital Fund 180	180	صندوق رأس المال الاستثماري
Venture Communication Pyramid TM	272	هرم التواصل المجازف للشركات

Venture Quotient TM	252
Venture philanthropy	282
Venture Risk	253
Venture Value Chain	97
Vertically Integrated	273
Vest	273
Vesting schedule	273
Video Conferencing	394
Viral Marketing	26
Virtual Organizations	307
Virtual Private Network	444
Vision	274
Volume	65



War Room	274
Web Browser	415
Web Crawler	424
Web Hosting Service	445
Web Master	422
Web Pages	420
Website	395
Website wireframe	387
Wholly-Owned Subsidiary	368
Wicked Problem	241
Win-win Strategies	274
Word-of-Mouth (WOM)	40
WordPress	406
Workflow	342
Work Flow Management	330
Working Capital	140
WWW	395

حاصل المشروع
المشاريع المخصصة للأعمال الخيرية
مخاطر المشروع
سلسلة قيمة المشروع
متكامل رأسياً
يخوّل
الجدول الزمني للاستحقاق
اللقاءات المرئية
التسويق المتشعب/ الفيروسي
منظمات افتراضية
الشبكة الخاصة الافتراضية
الرؤية
الحجم

غرفة العناية الواجبة
متصفح الشبكة
"المفهرس" الويب كراولر
خدمة استضافة الشبكة
مسؤول موقع إلكتروني
صفحة الإنترنت
موقع الإنترنت
هيكل الموقع
الشركة الفرعية المملوكة بالكامل
المشاكل العويصة
استراتيجيات الحالة المربحة لكل الأطراف
التسويق الشفهي
وورد بريس
سير العمل
إدارة تدفق العمل
رأس المال العامل
الشبكة العنكبوتية العالمية



XML Sitemap

423

خريطة لغة الترميز الموسعة



Zero coupon

140

قسيمة بدون فائدة

المراجع

- Oxford Business College, Oxford, UK.
- World SME Forum, Washington D.C, USA.
- Harvard Business School, Boston, USA.
- Career For Entrepreneurship Education, Oklahoma, USA.
- BDC Business & Financing Consultants, Montreal, Quebec.
- Northeastern University, Boston, USA.
- Columbia Business School, New York, USA.

تمت مراجعتها من قبل



جامعة عفت
EFFAT UNIVERSITY

جامعة عفت



جامعة الملك عبد العزيز
مركز الإبداع وريادة الأعمال



برنامج بادر لحاضنات التقنية
Badir Program for Technology Incubators

برنامج بادر لحاضنات التقنية



معهد ريادة الأعمال الوطني

منشآت

monsha'at

الهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة
Small & Medium Enterprises General Authority

جميع الحقوق الفكرية محفوظة
للهيئة العامة للمنشآت الصغيرة والمتوسطة

تنفيذ

