



اتحادیه بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

واژه نامه نوآفرین

Expressions in Innovative Business

تیر ۱۳۹۸



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

- نام : واژه نامه نوآفرین
- گردآوری : مدیریت کسب و کار نوین و توسعه خدمات عضویت
- معاونت کسب و کار اتاق تهران
- طراحی و چاپ : روابط عمومی
- چاپ اول : تیرماه ۱۳۹۸
- شمارگان : ۱۰۰۰

• کلیه حقوق نشر این اثر برای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران محفوظ است.



* پیشگفتار

کسب و کار استارت آپی موضوعی جذاب، با تغییرات شگرف و سریع می باشد که تغییر الگوهای بسیاری را ایجاد نموده و مهمترین نکته در این خصوص این است که این تغییرات در حد تحولات انقلاب صنعتی ریشه ای و

گسترده می باشند، بطوریکه کلیه حوزه های اجتماعی، اقتصادی و فناوری را تحت تأثیر قرار داده اند. استارت آپ ها نمودی عینی از مدل های نوین کسب و کار بوده و طی چند سال اخیر فرصت های سرمایه گذاری و اشتغال زایی بیشماری را خلق نموده و تغییرات چشمگیری در مدل های کسب و کار ایجاد کرده اند. همانطور که مشخص است پیشرفت و موفقیت های اخیر استارت آپ ها، مدل رشد اقتصادی کشورها و بطور عمومی دهکده جهانی را تحت الشعاع قرار داده و به واسطه همین رشد و توسعه های چشمگیر، علاقمندان زیادی در حوزه های ایده پردازی، کارآفرینی و مدیریت دانش علاقمند حضور در این عرصه شده اند. جذابیت این حوزه، بسیاری از سرمایه گذاران را نیز ترغیب به هزینه مقادیر هنگفتی در این بازار نموده است، حال آنکه تفاوت فرهنگی موجود فی مابین این حوزه کسب و کار و حوزه کسب و کار سنتی مسائل عدیده ای در تعامل این دو قشر اقتصادی بوجود آورده است.

سرعت رشد دانش و فناوری، مسیرهای متنوعی در خصوص تحقق هدف راه اندازی و توسعه یک کسب و کار استارت آپی پیش روی بنیانگذاران قرار خواهد داد و همین سرعت رشد لزوم بقای نوآوری در فرهنگ سازمانی استارت آپ ها را دوچندان می نماید. افزایش نرخ نفوذ اینترنت و موبایل هوشمند، ضمن گسترش بازار کسب و کارهای استارت آپی، نرخ رشد و تغییر و مدل های توسعه این کسب و کارها را نیز تحت تأثیر قرار داده است. امروزه توسعه نرخ نفوذ نوآوری و فناوری در کسب و کارها نقش خطیری در ارتقاء سطح



بهره‌وری بنگاه‌های اقتصادی و متعاقباً رشد اقتصادی ایفاء می‌نماید و طی این طریق در نبود فرهنگ استارت‌آپی اگر ناممکن نباشد، قطعاً صعب‌الاجرا خواهد بود. این واژه‌نامه با هدف ایجاد آشنایی اولیه با مفاهیم حوزه کسب و کار استارت‌آپی در کلیه حوزه‌های مدیریتی، سرمایه‌گذاری و غیره نگاشته شده است. این واژه‌نامه عبارات مهم حوزه کسب و کار استارت‌آپی در زمینه‌های طراحی، برنامه‌ریزی، راه‌اندازی و مدیریت را بیان می‌دارد. در این مسیر سعی شده است کلیه عبارات حائز اهمیت در طول چرخه عمر سازمانی جهت طی مسیر از یک مجموعه بذری تا یک استارت‌آپ بالغ پوشش داده شوند. امید است این مجموعه ضمن ارائه مفاهیم اولیه، اشتیاق پژوهش‌حول‌کلید واژه‌های مطروحه را در خوانندگان برانگیخته نموده و نهایتاً منجر به گسترش فرهنگ کسب و کار نوآور و خلاق گردد.

هومن حاجی‌پور

معاون کسب و کار

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

واژگان	Words
شتابدهنده	Accelerator
Advertorials/Advertainment	Advertorials/Advertainment
سرمایه گذار فرشته	Angle Investor
حق جلوگیری از رقیق شدن سهام	Anti Dilution Right
API (Application Programming Interface)	API (Application Programming Interface)
هوش مصنوعی	Artificial Intelligence
ادغام به سمت عقب	Backward (Upstream) integration
الگوگیری	Benchmarking
فناوری لبه خونی	Bleeding Edge Technology
خودراه اندازی	Bootstrapping
طوفان فکری	Brainstorming
آگاهی از برند	Brand Awareness
هویت برند	Brand Identity
نقطه سر به سر	Breakeven Point
تأمین مالی میانی	Bridge Financing
نرخ سوخت سرمایه	Burn Rate
هوش تجاری	Business Intelligence
آهنربای کسب و کار	Business Magnate
بوم مدل کسب و کار	Business Model Canvas
بی تو بی	Business-to-Business (B2B)
بی تو سی	Business-to-Consumer (B2C)
خرید سهام عمده	Buyout
گاو شیرده	Cash Cow
جریان نقدی	Cash Flow
کانال ها (کانال های توزیع)	Channels
تفاهم نامه	closing
هم بنیانگذار	Co-Founder
هوش رقابتی	Competitive Intelligence
محتوا	Content
تفکر همگرا	Convergent thinking
شایستگی محوری	Core Competencies
سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی	Corporate Venture Capital (CVC)



واژگان	Words
ساختار هزینه‌ها	Cost Structure
فضای کار اشتراکی	Coworking Space
تفکر خلاق	Creative Thinking
خلاقیت	Creativity
تامین مالی جمعی	Crowd funding
برون سپاری تجمعی	Crowdsourcing
ارتباط با مشتریان	Customer Relationships
مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)	Customer Relationship Management (CRM)
تقسیم بندی مشتریان	Customer Segmentation
سی تو سی	Customer to Customer (C2C)
فناوری لبه برنده	Cutting-Edge Technology
تفکیکی	Demerger
نسخه نمایشی یا دمو	Demo
تامین مالی جمعی مبتنی بر استقراض	Debt-Based Crowdfunding
نرخ تنزیل	Discount Rate
نوآوری مخرب	Disruptive Innovation
فناوری مخرب	Disruptive Technology
تفکر واگرا	Divergent Thinking
نام دامنه	Domain Name
تامین مالی جمعی مبتنی بر کمک و خیریه	Donation Crowdfunding
اعتبار آزمایی	Due Diligence
دامپینگ	Dumping
پذیرندگان آغازین	Early Adopters
اکثریت پیشگام	Early Majority
کسب و کار مجازی	Electronic Business
معرفی آسانسوری	Elevator Pitch
برنامه اعطای سهام تشویقی	ESOP – Employee Stock Ownership Plan
اکوسیستم کارآفرینی	Entrepreneurial Ecosystem
سهام	Equity
تامین مالی جمعی مبتنی بر سهام	Equity-Based Crowdfunding
اعطای سهام	Equity Vesting
خروج	Exit

واژگان	Words
راهبرد خروج	Exit Strategy
ادغام به سمت جلو	Forward (Downstream) integration
بنیان‌گذار	Founder
فریلنسر	Freelancer
جذب سرمایه	Fundraising
مرحله رشد	Growth Stage
استراتژی برداشتی	Harvesting Strategy
یکپارچه‌سازی افقی	Horizontal Integration
ایده	Idea
مرکز رشد فناوری	Incubator
تأثیرگذاران	Influencers
عرضه عمومی اولیه	Initial Public Offering (IPO)
نوآوری	Innovation
سرمایه‌گذار سازمانی	Institutional Investor
حقوق مالکیت فکری	Intellectual Property rights
تکرار	Iteration
سرمایه‌گذاری مشترک	Joint Venture
فعالیت‌های کلیدی	Key Activities
شرکای کلیدی	Key Partners
شاخص‌های کلیدی عملکرد	Key Performance Indicators (KPI)
منابع کلیدی	Key Resources
مدیریت دانش	Knowledge Management
دیر پذیرندگان	Laggards
اکثریت پیرو	Late Majority
تفکر جانبی	Lateral Thinking
سرمایه‌گذار پیشرو	Lead Investor
انحلال	Liquidation
منحنی تقاضای بازار	Market Demand Curve
نرخ رشد بازار	Market Growth Rate
رهبر بازار	Market Leader
مکانیسم‌های بازار	Market Mechanisms
گوشه بازار	Market Niche
نفوذ در بازار	Market Penetration



واژگان	Words
کاهش بازار یا توان بالقوه‌ی بازار	Market Potential
کمپین بازاریابی	Marketing Campaign
سهم بازار	Market Share
منتور	Mentor
مریی‌گری	Mentorship
ادغام و اکتساب	Mergers and Acquisitions
سرمایه‌گذاری ترکیبی	Mezzanine Financing
کمینه محصول پذیرفتنی	Minimum Viable Product
ارزش فعلی خالص (NPV)	Net Present Value
شبکه‌سازی	Networking
توسعه محصول جدید	New Product Development (NPD)
تکنیک گروه اسمی	Nominal Group Technique
قرارداد عدم افشای اطلاعات	Non-Disclosure Agreement (NDA)
نوآوری باز	Open Innovation
تحلیل فرصت	Opportunity Analysis
سهم تشویقی کارکنان	Option Pool
برون‌سپاری	Outsourcing
حق ثبت اختراع	Patent right
ارائه پیچ	Pitch
پیوت	Pivot
ارزش‌گذاری پس از سرمایه‌گذاری	Post Money Valuation
بازار بالقوه	Potential Market
ارزش‌گذاری پیش از سرمایه‌گذاری	Pre Money Valuation
پیش‌شتابدهنده	Pre-Accelerator
جذب سرمایه پیش‌بذری	Pre-Seed Funding
حل مسئله	Problem Solving
طرح پیشنهادی	Proposal
نمونه اولیه	Prototype
افزایش سرمایه	Raising Capital
تحقیق و توسعه	Research & Development (R&D)
بازده سرمایه‌گذاری	Return On Investment (ROI)
مدل درآمدی	Revenue Model
جریان‌های درآمد	Revenue Streams

واژگان	Words
تأمین مالی جمعی مبتنی بر پاداش	Reward-Based Crowdfunding
ارائه وارونه	Reverse Pitch
مدیریت ریسک	Risk Management
شرکت در حال رشد	Scaleup Company
بهینه‌سازی موتور جستجو (سئو)	Search engine Optimization (SEO)
سرمایه بذری	Seed Money/capital
کارآفرین سریالی	Serial Entrepreneur
سرمایه گذاری مرحله B	Series B Financing
کسب‌وکار خدماتی	Service Business
توافق سهامداران	Share Holder Agreement (SHA)
پول هوشمند	Smart Money
شبکه اجتماعی	Social Network
نرم افزار به عنوان سرویس	Software as a Service
شرکت زایشی	Spinoff
مرحله	Stage
استارت‌آپ	Startup
اکوسیستم استارت آپ	Startup Ecosystem
استارت آپ ویکند	Startup Weekend
بازار سهام	Stock Market
منحنی عرضه	Supply Curve
مدیریت تیم	Team Management
گواهی فناوری	Technology Licensing
تشدیدکننده های فناوری	Technology Multipliers
برگه شرایط	Term Sheet
یونیکورن	Unicorn
تجربه کاربری	User Experience
کاربر پسند	User Friendly
رابط کاربری	User Interface
ارزش گذاری	Valuation
ارزش پیشنهادی	Value Proposition
سرمایه گذاری مخاطره پذیر	Venture Capital
یکپارچه‌سازی عمودی	Vertical Integration
پنجره فرصت	Window of Opportunity



* شتاب‌دهنده

برنامه‌ای بر مبنای هدایت و سرعت بخشیدن به پیشرفت و موفقیت یک شرکت نوپا را گویند. نهادی مشابه مرکز رشد است. بعضی از متولیان شتاب‌دهنده‌ها ادعا می‌کنند که به دلیل کمک به شرکت‌هایی که پیش‌تر فعال بوده‌اند، با مراکز رشد سنتی که به شرکت‌های نوپا کمک می‌کنند، تفاوت دارند.

* Accelerator

Cohort-based programs that include seed investment, connections, mentorship, educational components, and culminate in a public pitch event or demo day to accelerate growth.

* Advertorials/Advertainment

محتوایی که دقیقاً و بطور عمد مشابه داستان واقعی، خبر یا پست وبلاگ (غیرتبلیغی) می‌باشد. بخش عمومی جامعه آنچنان مجذوب محتوای تولید شده خواهند شد که توجهی به این مسئله که در حال مشاهده ارائه یک شرکت یا محصول خاص هستند، نخواهند داشت.

* Advertorials/Advertainment

An advertorial is an advertisement in the form of editorial content. The term «advertorial» is a blend (see portmanteau) of the words «advertisement» and «editorial».

* سرمایه‌گذار فرشته

فردی (یا گروهی کوچک از افراد) که سرمایه یک یا چند شرکت نوپا را فراهم می‌کند را فرشته می‌نامند. برخلاف یک شریک، سرمایه‌گذار فرشته به‌ندرت در مدیریت دخالت می‌کند. معمولاً سرمایه‌گذاران فرشته، ارزش‌افزوده را از طریق ارتباطات و تخصص‌هایشان افزایش می‌دهند. سرمایه‌گذاران فرشته به‌دنبال رسیدن به اهداف سرمایه‌گذاری خود در پروسه ای ۳ تا ۸ ساله‌اند. در نتیجه از همان ابتدا موقعیت کسب‌وکار مد نظر را می‌سنجند تا ببینند می‌تواند به اهدافش برسد یا نه.

* Angle Investor

Usually, a former entrepreneur or professional who provides starting or growth capital in promising ventures, and helps also with advice and contacts. Unlike venture capitalists, angel investors usually operate alone (or in very small groups) and play only an indirect role as advisors in the operations of the investee firm. They are deemed to be angels in comparison with grasping investors who are termed vulture capitalists.

* حق جلوگیری از رقیق شدن سهام

شخصی که دارای این حق باشد، می تواند به مدت معینی از رقیق شدن سهام خود که به واسطه جذب سرمایه اتفاق می افتد جلوگیری کند. درصد سهم کلیه سهامداران یک شرکت با جذب سرمایه جدید از طریق شخص ثالث، کاهش می یابد (رقیق می شود). بخشی از سهام که دارای حق جلوگیری از رقیق شدن باشد، مشمول این کاهش نمی شود.

* Anti Dilution Right

The right of current shareholders to maintain their fractional ownership of a company by buying a proportional number of shares of any future issue of common stock. Most states consider antidilution provisions valid only if made explicit in a corporation's charter.

* API (Application Programming Interface)

مجموعه‌ای از فرآیندها، پروتکل ها، و ابزارهایی که کلیه مجموعه‌های زیرساختی جهت توسعه نرم افزار در یک قالب (محیط) مشخص را برای برنامه نویسی فراهم می آورد.

* API (Application Programming Interface)

Collection of software routines, protocols, and tools which provide a programmer with all the building blocks for developing an application program for a



specific platform (environment). An API also provides an interface that allows a program to communicate with other programs, running in the same environment.

* هوش مصنوعی

هوش مصنوعی که به طور خلاصه AI خوانده می‌شود، شاخه‌ای از علوم کامپیوتر است که در بر گیرنده تمام فرآیندهایی است که به شبیه‌سازی هوش انسان (و یا حیوانات) بر روی کامپیوترها و یا دستگاه‌هایی که توسط کامپیوتر کنترل می‌شوند، می‌پردازند. امروزه پژوهش‌های هوش مصنوعی عمدتاً بر جنبه‌های یادگیری، استدلال، حل مسئله، ادراک و زبان متمرکز شده‌اند.

* Artificial Intelligence

Software technologies that make a computer or robot perform equal to or better than normal human computational ability in accuracy, capacity, and speed. Two very different approaches rule-based systems and neural networks have produced increasingly powerful applications that make complex decisions, evaluate investment opportunities, and help in developing new products. Other uses include robotics, human-language understanding, and computer vision.

* ادغام به سمت عقب

نوعی ادغام عمودی است که در آن نهاد مصرف کننده، به منظور افزایش سطح قابلیت اطمینان یا کاهش هزینه‌ها، تأمین کنندگان خود را در ساختار خویش ایجاد یا ادغام می‌کند.

* Backward (Upstream) integration

Type of vertical integration in which a consumer of raw materials acquires its suppliers, or sets up its own facilities to ensure a more reliable or cost-effective supply of inputs.

* الگو گیری

در اصطلاح به معنای الگوبرداری از بهترین اقدامات و فرآیندهای کاری برای بهبود عملکرد سازمان است. الگوبرداری یک فرایند سیستماتیک و پیوسته از ارزیابی محصولات، خدمات و روشهاست که در مقایسه با رقبای اصلی و یا شرکتهایی که به عنوان پیشگام مطرح هستند انجام می پذیرد و در واقع ابزاری موثر در دست مدیران جهت بهبود محصولات، خدمات و فرایندهای کاری است. الگوبرداری با شناخت سازمان یا سازمانهایی به عنوان بهترین، تکنیک هایی را معرفی می کند که می توان با آن شکاف موجود بین یک سازمان تا سازمان پیشرو را پر کرد یا به حداقل رساند.

* 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.

* فناوری لبه خونی

به فناوری اتلاق می گردد که معرفی شده ولی بدلیل عدم ارزیابی، آماده عرضه عمومی نمی باشد. این دسته از فناوریها جهت پایش و رفع موارد کاربردی، مسائل رابط کاربری و سایر نقصانهای طراحی در نسخه آزمایشی به متقاضیان اولیه ارائه می گردد. بواسطه ماهیت نوین بودن این دسته از فناوری، جایگاه بازار آنها نامطمئن است.

* Bleeding Edge Technology

Bleeding edge technology is a category of technologies so new that they could have a high risk of being unreliable and lead adopters to incur greater expense in order to make use of them.



* خودراه اندازی

به فرایند راه اندازی یک کسب و کار می گویند که از ابتدای آن خودکفاست و به سرمایه گذاری‌های خارجی تکیه ندارد. به این معنی که بدون نیاز به کمک و منابع مالی خارجی ادامه می یابد. در دنیای استارت‌آپ، صاحبان یک کسب و کار می توانند با استفاده از سود فعالیتشان و سرمایه گذاری آن در همان استارت‌آپ، کنترل شرکت را حفظ نمایند. این شیوه راه‌اندازی مخاطره زیادی را بر مؤسسان تحمیل می‌کند، چراکه تمام سرمایه را باید از جیب خود پرداخت کند.

* Bootstrapping

Building a business out of very little or virtually nothing. Boot strappers rely usually on personal income and savings, sweat equity, lowest possible operating costs, fast inventory turnaround, and a cash-only approach to selling. Many of today's largest corporations began as boot-strapped ventures. Most of world's startups still follow this road; either because there is no alternative, or because of the unmatched control and independence it offers.

* طوفان فکری

شیوه‌ای است که با اتکا به تفکر خلاق در حل مسئله به کار گرفته می‌شود. در این شیوه شرکت کنندگان برای حل مسئله یا موضوع مورد سؤال، آنچه را که به ذهنشان می‌رسد، فی‌البداهه بیان می‌کنند، حتی اگر عجیب و غریب و نابخردانه به نظر آید. نقطه قوت این شیوه آن است که ممکن است چند اظهار نظر در میان نظرهای ارائه شده مفید باشد، یا به دستیابی به یک نظر سودمند بیانجامد. در مرحله بعد اظهار نظرهای جمع‌آوری شده، تجزیه و تحلیل و ارزیابی و بهترین نظر انتخاب می‌شود.

* Brainstorming

Process for generating creative ideas and solutions through intensive and freewheeling group discussion. Every participant is encouraged to think aloud and suggest as many ideas as possible, no matter seemingly

how outlandish or bizarre. Analysis, discussion, or criticism of the aired ideas is allowed only when the brainstorming session is over and evaluation session begins.

* آگاهی از برند

آگاهی از برند یعنی یک برند توسط مشتری ابتدا تشخیص داده شود و سپس مشتری بتواند در ذهن خود ارتباط درستی از حوزه کاری و فعالیت آن برند با نیازهای خود پیدا کند. سطح بالاتری از مفهوم آگاهی از برند می تواند به معنای فروش بیشتر و همچنین یک خندق اقتصادی برای جلوگیری از ورود رقبا به بازار و کسب سهمی از بازار باشد.

* Brand Awareness

Extent to which a brand is recognized by potential customers, and is correctly associated with a particular product. Expressed usually as a percentage of target market, brand awareness is the primary goal of advertising in the early months or years of a product's introduction.

* هویت برند

این موضوع که یک کسب و کار قصد دارد چگونه در ذهن مصرف کنندگان درک شود، هویت برند آن شرکت را رقم می زند. اجزای برند (مانند نام، لوگو و شعار) برای منعکس کردن ارزش شرکت ایجاد شده اند و تلاش می کنند آن برند را به بازار وارد کنند و در معرض دید مشتریان قرار دهند. هویت برند جدا از تصویر برند است که نشان می دهد مصرف کنندگان واقعاً چه درکی از یک برند دارند.

* Brand Identity

The visible elements of a brand (such as colors, design, logotype, name and symbol) that together identify and distinguish the brand in the consumers' mind.



* نقطه سر به سر

مقطعی از زمان (یا تعداد واحدهای فروخته‌شده) که درآمد پیش‌بینی‌شده دقیقاً برابر با کل هزینه‌های برآورد شده است. نقطه سر به سر جایی است که کسب‌وکار نه زیان می‌کند و نه سود. اگر تولید از نقطه سر به سر بیشتر باشد سود و اگر کمتر باشد زیان می‌کند.

* Break-even Point

Point in time (or in number of units sold) when forecasted revenue exactly and financially equals the estimated total costs; where loss ends and profit begins to accumulate. This is the point at which a business, product, or project becomes financially viable.

* تأمین مالی میانی

راه حل یک شرکت هنگام نیاز به تأمین مالی کوتاه مدت مثلاً کمتر از یک سال است. این نوع از وام به استارت آپ‌ها کمک می‌کند که سرمایه مورد نیاز برای اتفاقات آینده و بدهی‌های بلند مدت را تأمین کنند.

* Bridge Financing

Financing or credit that an investment bank or venture capital firm extends until long-term financing can be arranged or an obligation is removed. Sometimes it is a loan with high interest. Some institutions, however, accept payment in the form of equity in the company receiving the financing, often in order to sell to investors later. Bridge financing is used to satisfy working capital needs; for example, if a company is arranging for an IPO or a bond issue in the coming months, but needs capital before then, it may arrange bridge financing.

* نرخ سوخت سرمایه

نرخ از دست دادن سرمایه یا سوختن سرمایه، آمار گردش مالی منفی یک استارت‌آپ یا کمپانی می‌باشد و نشان می‌دهد که یک

استارت‌آپ با چه سرعتی مشغول خرج کردن پول و سرمایه خود می‌باشد. این آمار همچنین به منظور تعیین کردن اینکه یک کمپانی یا استارت‌آپ به چه میزان پولی برای پیشرفت و ادامه فعالیت‌های خود نیاز دارد نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

* Burn Rate

Speed at which a new firm or project consumes capital and credit, before breaking-even and generating some income.

* هوش تجاری

تکنیک‌های مبتنی بر کامپیوتر که در تشخیص و تجزیه و تحلیل داده‌های کسب و کار، از قبیل درآمد حاصل از فروش محصولات، ادارات، هزینه‌های مرتبط و درآمد مورد استفاده قرار می‌گیرد. اهداف هوش تجاری: ۱. شناخت نقاط قوت و ضعف داخلی ۲. شناخت ارتباط بین داده‌های مختلف برای تصمیم‌گیری بهتر ۳. شناسایی فرصت‌های نوآوری ۴. کاهش هزینه و استقرار بهینه منابع

* Business Intelligence

Computer-based techniques used in spotting, digging-out, and analyzing «hard» business data, such as sales revenue by products or departments or associated costs and incomes. Objectives of a BI exercise include (1) understanding of a firm's internal and external strengths and weaknesses, (2) understanding of the relationship between different data for better decision making, (3) detection of opportunities for innovation, and (4) cost reduction and optimal deployment of resources. See also competitive intelligence.

* آهنگ‌های کسب و کار

به کارآفرینی اطلاق می‌گردد که اثرگذاری، اهمیت و جایگاه ویژه‌ای در یک بنگاه یا یک حوزه صنعتی خاص دارد. بطور مشخص



این دسته از افراد، کارآفرینان یا سرمایه‌گذارانی هستند که بنگاه‌های اقتصادی‌ای را مدیریت می‌کنند که محصولات/خدماتشان بطور وسیعی مورد استفاده قرار گرفته است.

* Business Magnate

A business magnate or industrialist is an entrepreneur of great influence, importance, or standing in a particular enterprise or field of business. The term characteristically refers to a wealthy entrepreneur or investor who controls, through personal business ownership or dominant shareholding position, a firm or industry whose goods or services are widely consumed.

* بوم مدل کسب و کار

بوم مدل کسب و کار ابزار مدیریتی و کارآفرینانه استراتژیک است که به شما اجازه می‌دهد مدل کسب و کار خود را توصیف، طراحی و اختراع کرده یا آن را به چالش طلبیده و یا تغییر دهید. بوم مدل کسب و کار ابزار ساده تصویری و در عین حال بسیار قدرتمند است که ۹ بخش سازنده‌ی مدل کسب و کار را توصیف می‌کند. این بخش‌ها شامل بخش(های) مشتریان، ارزش پیشنهادی، کانال(های) توزیع، ارتباط با مشتریان، جریان درآمد، فعالیت‌های اصلی، منابع اصلی، شرکای(تجاری) کلیدی و ساختار هزینه‌ها است.

* Business Model Canvas

Business Model Canvas is a strategic management and lean startup template for developing new or documenting existing business models. It is a visual chart with elements describing a firm's or product's value proposition, infrastructure, customers, and finances. It assists firms in aligning their activities by illustrating potential trade-offs.

* بی تو بی

یک نوع رابطه یا معامله‌ی تجاری است که بین کسب و کارها وجود دارد؛ مانند رابطه‌ی تجاری میان یک تولیدکننده با عمده‌فروشان یا روابط تجاری میان یک عمده‌فروش با خرده‌فروشان. این مدل کسب و کار حجم بزرگی از تجارت اینترنتی را به خود اختصاص داده است.

* Business-to-Business (B2B)

Trading between firms (and not between businesses and consumers), characterized by relatively large volumes, competitive and stable prices, fast delivery times and, often, on deferred payment basis. In general, wholesaling is B2B and retailing is B2C.

.....

* بی تو سی

به صورت کلی منظور از آن رابطه‌ی تجاری میان شرکت‌ها/ کسب و کارها با مشتریان/ مصرف‌کنندگان/ کاربران نهایی محصولات یا خدمات آنهاست. این اصطلاح با آغاز رونق کسب و کارهای مبتنی بر وب در اواخر ۱۹۹۰، به اصطلاحی فوق‌العاده محبوب تبدیل شده که عمدتاً شامل خرده‌فروشان آنلاین و دیگر کسب و کارهایی که محصولات/ خدمات خود را به شکل مستقیم از طریق اینترنت به مصرف‌کنندگان می‌فروشند، است.

* Business-to-Consumer (B2C)

Selling individual products to individual buyers, usually on cash payment basis.

.....

* خرید سهام عمده

یک تراکنش سرمایه‌گذاری است که با تصاحب حقوق صاحبان سرمایه بدست می‌آید. خریدار با اکتساب اکثریت سهام شرکت، بخش بزرگی از مالکیت شرکت را تصاحب می‌کند و در تصمیم‌گیری‌ها دخالت می‌کند.

* Buyout

Purchase by a publicly traded firm of its outstanding (held by the public) stock to thwart a takeover attempt,



or to take the firm off the stock market for converting it into a private company.

* گاوشیرده

این عبارت به بنگاه‌های اقتصادی، برندها، محصولات یا خدمات کاملاً توسعه یافته با سهم بازار بالا و جریان نقدی مثبت بالا و منظم و قابل پیش‌بینی اطلاق می‌گردد. جریان درآمدی این موارد معمولاً صرف توسعه، ترویج یا حمایت هم‌تایان جدید می‌شوند. در اینگونه موارد سهامداران علاقه‌ای به خروج ندارند و چنانچه یکی از سهامداران قصد خروج داشته باشد، می‌تواند سهام شخصی خود را عرضه نماید.

* Cash Cow

Well established brand, business unit, product, or service, that generates a large, regular, predictable, and positive cash flow. Cash cows are often “milked” for developing, promoting, or supporting new or struggling counterparts. See also portfolio planning matrix.

* جریان نقدی

عبارتست از جریان درآمد و هزینه که مبین فعالیت‌های عملیاتی یک سازمان می‌باشد.

* Cash Flow

Cash flow is the net amount of cash and cash-equivalents being transferred into and out of a business.

* کانال‌ها (کانال‌های توزیع)

کانال‌ها، به معنای روش‌های گوناگونی است که برای توزیع محصولات یا خدمات از تولیدکنندگان به مصرف‌کنندگان به کار گرفته می‌شود.

* Channels

Means employed to distribute goods or services from producers to consumers.

* تفاهم نامه

نقل و انتقالی است که پس از اینکه کارآفرینان و سرمایه گذاران تمام مدارک قانونی مورد نیاز و سرمایه مورد توافق را مبادله کردند، رخ می دهد.

* Closing

Final stage in a selling presentation where a salesperson asks for a buyer's order or commitment to buy.

* هم بنیانگذار

فردی است که به کمک یک یا دو نفر دیگر اقدام به ایجاد یک فعالیت تجاری، موسسه خیریه یا شرکت‌های دیگر می کند. هر فرد درگیر در ایجاد این شرکت یا نهاد را، یکی از بنیان‌گذاران یا هم بنیانگذار می نامند.

* Co-Founder

A person who, in conjunction with one or two other individuals, is instrumental in starting a business, charity or some other enterprise. Each person involved in the creation of the entity is considered a co-founder.

* هوش رقابتی

فرآیند جمع آوری، تحلیل و توزیع بینش در خصوص محصولات، مشتریان، رقبا و سایر جنبه های محیط سازمانی، جهت پشتیبانی از مدیران جهت اتخاذ تصمیمات استراتژیک سازمان می باشد. در حقیقت این فرآیند، یک فرآیند مستمر جهت پایش صنعت یا بازار یک بنگاه اقتصادی جهت تبیین (۱) رقبای کنونی و آتی، (۲) فعالیت های کنونی و اعلان شده رقبا، (۳) چگونگی اثرگذاری فعالیت های رقبا بر بنگاه مدنظر و (۴) واکنش های بنگاه مدنظر، می باشد.

* Competitive Intelligence

Competitive intelligence (CI) is the action of defining, gathering, analyzing, and distributing intelligence about products, customers, competitors, and any aspect of the



environment needed to support executives and managers in strategic decision making for an organization.

* محتوا

ماهیت یک پیام ارتباطی یا گفتمان و درک مخاطبان موردنظر از آن است. محتوا هم شامل اطلاعاتی است که ارائه شده‌اند و هم شامل شیوه ارائه اطلاعات است. مانند ابزار اتصال عمل می‌کند و باعث بازگشت بازدیدکنندگان یک وبسایت می‌شود و از خروج آن‌ها جلوگیری می‌کند.

* Content

Text matter of a document or publication in any form. Content is both information and communication: the sum total of the freshness, readability, relevancy, and usefulness of the information presented, and the manner in which it is presented.

* تفکر همگرا

روش حل مسئله‌ای که در آن، ایده‌ها از منابع و اشخاص متفاوت جهت یافتن بهترین راه حل یک مسئله مشخص، جمع‌آوری می‌شوند.

* Convergent thinking

Problem solving technique in which ideas from different fields or participants are brought together (synthesized) to find a single optimum solution to a clearly defined problem. See also divergent thinking.

* شایستگی محوری

شایستگی محوری یک مزیت رقابتی انحصاری یا به عبارت بهتر، توانایی منحصر به فردی است که یک شرکت از بنیان‌گذاران یا فعالیت‌های مربوط به توسعه خود به دست می‌آورد و نمی‌توان به راحتی آن را تقلید کرد. شایستگی‌های محوری به کسب و کارها، یک یا چند مزیت رقابتی قوی در تولید و ارائه ارزش به مشتریان خود در زمینه انتخاب شده می‌دهند. اهمیت شایستگی محوری در

قدرت ویژه‌ای نهفته است که مزیت رقابتی به سازمان می‌دهد. شایستگی محوری در یک یا چند حوزه از منابع و فرایندهای سازمانی چنان برتری نسبت به رقبا ایجاد می‌کند که کسب و کار می‌تواند بهترین دلیل را برای ارجحیت یافتن نسبت به رقبا به مشتریان ارائه کند.

* Core Competencies

A unique ability that a company acquires from its founders or develops and that cannot be easily imitated. Core competencies are what give a company one or more competitive advantages, in creating and delivering value to its customers in its chosen field. Also called core capabilities or distinctive competencies.

* سرمایه‌گذاری خطرپذیر شرکتی

سرمایه‌گذاری منابع مالی یک شرکت در شرکت‌های استارت‌آپی خارجی می‌باشد. به عبارتی فعالیتی است که طی آن یک بنگاه اقتصادی بزرگ سهام یک بنگاه اقتصادی کوچک ولی نوآور و متخصص را خریداری می‌کند به نحوی که تخصص بازاریابی و مدیریتی را نیز برای بنگاه کوچکتر تأمین می‌کند.

* Corporate Venture Capital (CVC)

Corporate venture capital (CVC) is the investment of corporate funds directly in external startup companies. CVC is defined by the Business Dictionary as the «practice where a large firm takes an equity stake in a small but innovative or specialist firm, to which it may also provide management and marketing expertise; the objective is to gain a specific competitive advantage.

* ساختار هزینه‌ها

روشی برای تعیین میزان قیمت تمام شده و میزان سود حاصل از تولید محصول می‌باشد.



* Cost Structure

A method to determine how much it will cost a company to manufacture a product and how much profit will be recognized from manufacturing the product.

* فضای کار اشتراکی

فضای کار اشتراکی سبکی از کار کردن است که محیط کاری را بین افراد به اشتراک می‌گذارد، اغلب اشتراک یک دفتر و یا فعالیتهای مستقل، نه مثل محیط‌های کار معمولی! فضای کار اشتراکی معمولاً به یک شیوه برنامه‌ریزی و اداره نمی‌شوند، یعنی دست افراد در اداره این محیط کاملاً باز است. این فضای کار اساساً یک انجمن اجتماعی و یا کار گروهی برای افرادیست که هنوز به صورت مستقل کار می‌کنند. اما قطعاً میزان موفقیت افراد در این مراکز بستگی به میزان لذت بردن افراد از کار گروهی و میزان مشارکت و تعامل آن‌ها دارد. با کار کردن در این محیط‌ها می‌توانید برای مشکلات کاری‌تان راه‌حلهایی پیدا کنید که شاید تا قبل از این، آن‌ها را غیر قابل حل می‌دانستید.

* Coworking Space

Coworking involves a shared workplace, often an office, and independent activity. Unlike in a typical office, those coworking are usually not employed by the same organization.

* تفکر خلاق

نگریستن به مشکلات و موقعیت‌ها با دیدی تازه و جدید است. فرآیند تفکر خلاق هم می‌تواند به وسیله فرآیند آزاد و بی‌ساختار مانند طوفان فکری و هم به وسیله فرآیند مرحله‌ای یا ساختاریافته مانند تفکر افقی ایجاد شود.

* Creative Thinking

Creative thinking means looking at something in a new way. It is the very definition of “thinking outside the box.” Often, creativity in this sense involves what is called lateral thinking, or the ability to perceive patterns

that are not obvious.

* خلاقیت

ویژگی ذهنی است که به فرد اجازه می دهد تا به ایده های غیرمتعارف فکر کند، که به رویکردهای نوآورانه برای یک کار خاص منجر می شود.

* Creativity

Mental characteristic that allows a person to think outside of the box, which results in innovative or different approaches to a particular task.

* تامین مالی جمعی

تامین مالی جمعی، روشی است که در آن سعی می شود تا از جمعیتی از مردم، خیرین، سرمایه گذاران و... برای راه اندازی یک پروژه یا یک کارآفرینی (معمولاً استارت آپها)، تامین سرمایه بشود. معمولاً این سرمایه از طریق اینترنت جمع آوری می شود.

* Crowd funding

The method of raising money from a large amount of individual investors, typically through the Internet, for a project or organization.

* برون سپاری تجمعی

فرآیند کسب سریع محصولات و خدمات از یک گروه نسبتاً بزرگ در یک فضای تجمعی می باشد. این فرآیند در حقیقت برون سپاری عملیات های کاری به گروهی از تأمین کنندگان که بطور مستقل فعالیت نموده و مایل به تأمین خدمات مدنظر می باشند را شامل می شود. با توجه به پیشرفت های فناورانه این متد با بکار گیری فریلنسرها بسیار چشمگیر شده است.

* Crowdsourcing

Crowdsourcing is a sourcing model in which individuals or organizations obtain goods and services. These services include ideas and finances, from a large,



relatively open and often rapidly-evolving group of internet users; it divides work between participants to achieve a cumulative result.

* ارتباط با مشتریان

ارتباط با مشتریان به معنای، توسعه ارتباط مداوم بین یک شرکت و مشتریان آن است. این رابطه شامل ارتباطات بازاریابی، پشتیبانی فروش، کمک فنی و خدمات مشتری است. این رابطه با میزان رضایت مشتری از طریق چرخه خرید و دریافت کالا یا خدمات اندازه گیری می شود.

* Customer Relationships

The development of an ongoing connection between a company and its customers. The relationship involves marketing communications, sales support, technical assistance and customer service. The relationship is measured by the degree of customer satisfaction through the buying cycle and following receipt of goods or services.

* مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

به اقدامات، استراتژی‌ها و تکنولوژی‌هایی گفته می‌شود که شرکت‌ها برای مدیریت و تجزیه و تحلیل تعاملاتشان با مشتری در طول چرخه‌ی حیات او و با هدف بهبود ارتباطات تجاری و افزایش فروش به کار می‌گیرند. سیستم‌های CRM با هدف گردآوری اطلاعات در مورد مشتریان از طریق کانال‌های مختلف، یا مراکز ارتباطی مختلف مانند وبسایت شرکت، تلفن، ایمیل مستقیم، کانال‌های بازاریابی و رسانه‌های اجتماعی، طراحی می‌شوند. سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری می‌توانند به کارمندانی که ارتباط مستقیم با مشتریان دارند، اطلاعاتی درباره شخصیت، تاریخچه خرید، علائق و نگرانی‌هایشان بدهند.

* Customer Relationship Management (CRM)

A computerized system for identifying, targeting, acquiring, and retaining the best mix of customers.

Customer relationship management helps in profiling prospects, understanding their needs, and in building relationships with them by providing the most suitable products and enhanced customer service. It integrates back and front office systems to create a database of customer contacts, purchases, and technical support, among other things.

.....

* تقسیم بندی مشتریان

به عمل جدا کردن گروهی از مشتریان به مجموعه ای از افراد مشابه که از دیدگاه بازاریابی یا جمعیت شناسی مرتبط هستند، اتلاق می گردد. برای مثال: برخی کسب و کارها مشتریان فعلی یا آتی خود را با توجه به جنسیت، گرایش های خرید، گروه سنی و منافع خاص تقسیم بندی می کند.

* Customer Segmentation

The act of separating a group of clients into sets of similar individuals that are related from a marketing or demographic perspective. For example, a business that practices customer segmentation might group its current or potential customers according to their gender, buying tendencies, age group, and special interests.

.....

* سی تو سی

به وضعیتی اتلاق می شود که طی آن یک تراکنش تجاری فی مابین دو مشتری شکل می گیرد.

* Customer to Customer (C2C)

A business model whereby customers can trade with each other, typically, in the online environment.

.....

* فناوری لبه بُرنده

به مشخصات فناورانه اخیر و کاملاً توسعه یافته که ماهیتاً نوین بوده و کاربر را با ریسک عدم اطمینان مواجه می کند، اتلاق می گردد.



* Cutting-Edge Technology

Cutting-edge technology refers to technological devices, techniques or achievements that employ the most current and high-level developments; in other words, technology at the frontiers of knowledge.

* تفکیکی

نوعی بازساختاردهی شرکت است به نحوی که در آن فعالیت های کسب و کار به یک یا چند جزء تفکیک می شوند. به عبارتی دیگر تفکیک بخشی از یک شرکت موجود و تبدیل آن به یک شرکت جدید که کاملاً مستقل از شرکت اصلی فعالیت می کند. غالباً تفکیک سهام در شرکت جدید براساس سهم الشراکه شرکت اصلی صورت می پذیرد. با توجه به ایجاد تمرکز، این فرآیند معمولاً به منظور تسهیل امور هر بخش صورت می پذیرد.

* Demerger

A demerger is a form of corporate restructuring in which the entity's business operations are segregated into one or more components. It is the converse of a merger or acquisition.

* نسخه نمایشی یا دمو

نمونه‌ای از یک محصول که هنوز آماده فروش نیست. نمایش چگونگی استفاده از چیزی یا انجام کاری.

* Demo

Preview or trial version of a software which is freely distributed, either without some of the critical functions (such as the ability to save or print data) or is programmed to work only for few (usually 30) days after the first run.

* تأمین مالی جمعی مبتنی بر استقراض

در این روش پروژه ها یا کسب و کارهای متقاضی قرض، از طریق

بستر ایجاد شده طرح موضوع نموده و اعضاء خرد، بخش های کوچک وام کلی را تقبل می فرمایند. برخی از این بسترهای سرمایه گذاری تسهیلات بدون بهره را مدنظر قرار داده و دقیقاً معنای استقراض را هدف گرفته اند، ولیکن برخی دیگر نگاه سرمایه گذاری داشته و تسهیلات مدنظر را با نرخ سود توافقی یا از پیش تعیین شده ارائه می کنند.

* Debt-Based Crowdfunding

Debt-Based crowdfunding provides investors with the chance to fund your project in exchange for financial interest on their investment.

* نرخ تنزیل

روش محاسبه‌ای است برای تخمین ارزش حال یا ارزش فعلی جریان وجوه نقدی، که در زمان‌بندی مشخصی در آینده قابل دریافت می‌باشند. مبنای تئوری و منطق این روش، براساس این حقیقت می‌باشد که «یک دلار امروز، بیشتر از یک دلار فردا ارزش دارد»، که این حقیقت به دلایل مختلف، از جمله وجود تورم و هزینه نگهداری پول و غیره، بدیهی بنظر می‌رسد. در حقیقت تنزیل روشی است، برای بروز نمودن ارزش پولی که در آینده قابل دریافت است. تنزیل را می‌توان جزو اصلی‌ترین ارکان علوم مالی یا تامین مالی دانست، که با استفاده از آن می‌توان تمامی دارایی‌های موجود، از جمله اوراق قرضه را ارزیابی نمود. در این روش ارزیابی، ارزش حال یا فعلی دارایی با استفاده از داده‌هایی مانند نرخ بازده، مبلغ اقساط دریافتی یا پرداختی (خالص جریان وجوه نقد در هر مقطع زمانی)، زمان دریافت یا پرداخت جریان وجوه و قیمت اسمی آن محاسبه می‌شود.

* Discount Rate

Multiplier that converts anticipated returns from an investment project to their current market value (present value). It is always less than 1, and depends on the cost of capital (current compound interest rate) and the time interval between the investment date and the date when returns start to flow.



* نوآوری مخرب

فرآیند توسعه محصولات یا خدمات جدید برای جایگزین کردن فن‌آوری‌های موجود و به دست آوردن مزیت رقابتی را نوآوری مخرب گویند. در یک کسب‌وکار با فناوری بالا و نوآوری خاص، نوآوری مخرب در زمان معرفی، بازار را دگرگون کرده و معمولاً برای فرآیند ترویج و توسعه محصول به نگرش درونی خلاقانه‌تری نیاز دارد. نوآوری مخرب در واقع باعث زیرورو شدن یک بازار و محصولات و خدمات و انتظارات مشتریان آن بخش از بازار می‌شود. نوآوری مخرب معمولاً در قالب یک انقلاب در فناوری، محصول یا مدل کسب‌وکار نمود پیدا می‌کند.

* Disruptive Innovation

The process of developing new products or services to replace existing technologies and gain a competitive advantage. For example, in a typical innovative high technology business, disruptive innovation tends to shake up a market when it is introduced externally, and it typically requires a more creative internal attitude toward the product development and promotion process.

* فناوری مخرب

به آندسته از فناوری‌هایی اطلاق می‌گردد که جایگزین فناوری‌های موجود شده، جایگاه آنها در بازار را تخریب خواهد نمود و موجب نسخ فناوری‌های مذکور خواهد شد. از آنجاییکه این دسته از فناوری‌ها نوین می‌باشند، مزایا و عملکردهای مشخصی در مقایسه با رقبای خواهند داشت. در حقیقت روش‌های عملیاتی جدیدی می‌باشد که متدها و عملکردهای کسب و کار سنتی را تخریب کرده و جایگزین آنها می‌شود.

* Disruptive Technology

New ways of doing things that disrupt or overturn the traditional business methods and practices. For example, steam engine in the age of sail, and internet in

the age of post office mail.

* تفکر واگرا

تکنیک خلق ایده به نحوی که یک ایده در مسیرهای مختلف پایش می گردد تا به یک یا چند ایده نوین ختم شود. برخلاف تکنیک تفکر همگرا، این فرآیند خلاق بوده و هیچگونه محدودیتی برای خاتمه فرآیند متصور نمی شود تا راهکارها و بینش های نوین خلق گردند.

* Divergent Thinking

Idea generation technique (such as brainstorming) in which an idea is followed in several directions to lead to one or more new ideas, which in turn lead to still more ideas. In contrast to convergent thinking, (which aims at solving a specific problem) divergent thinking is creative, open-ended thinking aimed at generating fresh views and novel solutions.

* نام دامنه

نام دامنه یک راه آسان برای به خاطر سپردن آدرس اینترنتی فراهم می کند که به آدرس عددی آن آدرس IP توسط سامانه نام دامنه (DNS) ترجمه شده است. نام دامنه، دنباله ای از کاراکترهای معمولاً الفبایی است که گروهی از منابع آنلاین را مشخص می کند (یک شرکت یا شخص خاص) و بخشی از آدرس های اینترنتی مربوطه را تشکیل می دهد.

* Domain Name

Unique address of a computer on the internet. Domain names provide an easy way to remember internet address which is translated into its numeric address (IP address) by the domain name system (DNS).

* تأمین مالی جمعی مبتنی بر کمک و خیریه

در این نوع پروژه ها سرمایه گذاران هیچ گونه انتظاری در مقابل سرمایه گذاری خود ندارند و به منظور تأمین عایدی آن ها نیازی



به تأمین پاداش یا سهم در مقابل سرمایه گذاری در پروژه ها و کمپین ها نیست. این نوع تأمین مالی برای خیریه ها و پروژه های بشر دوستانه مناسب است. طول مدت تأمین مالی در این روش حدوداً ۱ تا ۳ ماه بوده و مبلغ هدف سرمایه گذاری پروژه عموماً خیلی زیاد نیست.

* Donation Crowdfunding

This type of crowdfunding is designed for charities, or those who raise money for social or charitable projects, to gather a community online and to enable them to donate to a project.

* اعتبار آزمایی

فرآیند ارزیابی دقیق وضعیت مالی و سایر شرایط یک شرکت به منظور تملک یا شراکت با آن شرکت.

* Due Diligence

Duty of a firm's directors and officers to act prudently in evaluating associated risks in all transactions.

* دامپینگ

دامپینگ در بازرگانی بین‌المللی به معنی صادرات کالا با قیمت پایین‌تر از قیمت بازار داخلی و هزینه نهایی آن کالا است. دامپینگ هم‌چنین به معنی شکستن قیمت توسط یک یا چند عرضه‌کننده نسبت به قیمت عرفی در بازار داخلی هم می‌شود. صادرکننده / عرضه‌کننده بر اساس این سیاست در کوتاه‌مدت زیان می‌بیند اما بعد از مدتی با بیرون کردن رقبا از بازار می‌تواند به‌عنوان فروشنده انحصاری، قیمت را تا حدی بالا ببرد که سود به‌دست‌آمده، زیان‌های گذشته را جبران کند.

* Dumping

Exporting goods at prices lower than the home-market prices. In price-to-price dumping, the exporter uses higher home-prices to supplement the reduced revenue from lower export prices. In price-cost dumping, the

exporter is subsidized by the local government with duty drawbacks, cash incentives, etc.

.....

* پذیرندگان آغازین

در نظریه اشاعه نوآوری، گروه اقلیت جامعه (تقریباً ۱۴ درصد جامعه) که مایل به استفاده از ایده‌ها، کالاها، خدمات و فرآیندهای جدید هستند. پذیرندگان اولیه معمولاً دارای بینش و تحصیلات متوسط به بالا هستند. شرط موفقیت هر محصول جدید، جذب نوآوران و پذیرندگان اولیه است. رفته‌رفته می‌توان محصول را به سمت بازار اکثریت (افراد بی‌اعتنا و بی‌تفاوت) هدایت کرد.

* Early Adopters

In the diffusion of innovation theory, the minority group (comprising about 14 percent) of population which, after innovators, is first to try new ideas, processes, goods and services. Early adopters generally rely on their own intuition and vision, choose carefully, and have above-average education level. For any new product to be successful, it must attract innovators and early adopters, so that its acceptance or «diffusion» moves on to early majority, late majority, and then on to laggards.

.....

* اکثریت پیشگام

در نظریه انتشار نوآوری، گروه اکثریت پیشگام، جمعیتی هستند که (بعد از نوآوران و پذیرندگان اولیه اما قبل از اکثریت پیرو و دیر پذیرندگان) ایده‌ها، فرایندها، کالاها و خدمات جدید را امتحان می‌کنند. اعضای این گروه عموماً منتظر هستند تا ببینند که این ایده در عمل موفق بوده است یا خیر.

* Early Majority

In the diffusion of innovation theory, the majority group of population which (after innovators and early adopters but before late majority and laggards) tries new ideas, processes, goods and services. Members of



this group generally wait to see whether the new thing proves to be successful in practice.

* کسب و کار مجازی

این نوع کسب و کار، با پیدایش کامپیوتر، اینترنت و توسعه جامعه خدماتی به‌عنوان یکی از سریع‌ترین کسب و کارها از نظر تعداد، سود و حجم در عرصه تجارت جهانی مطرح شده است. عبارت E-Business به مجموعه فعالیت‌های مربوط به کسب و کار از جمله مباحث بازاریابی، مالی، خرید و فروش، ارتباط با مشتریان، خدمات پس از فروش، همکاری با سرمایه‌گذاران و ... که از طریق شبکه اینترنت انجام می‌گیرد، اطلاق می‌شود.

* Electronic Business

Firm which, in contrast to an electronic commerce firm, conducts its day-to-day business functions over the internet and/or other electronic networks such as electronic data interchange. Electronic business includes collaborating with distributors on sales promotions, interacting with and servicing the customers, and conducting joint research with business partners.

* معرفی آسانسوری

معرفی آسانسوری، یک نمای کلی از یک ایده، محصول، سرویس، پروژه، یا راه حل بهتری برای یک مسئله است و فقط برای شروع یک گفتگو طراحی می‌شود. معرفی آسانسوری، برای جلب توجه سریع مخاطبین طراحی می‌شود تا آنها را متقاعد کند که به آنچه می‌خواهد بگوید توجه نمایند و بخواهند بیشتر در این مورد بشنوند.

* Elevator Pitch

An elevator pitch is a short description of an idea, product or company that explains the concept in a way such that any listener can understand it in a short period of time (20 to 30 seconds).

* برنامه اعطای سهام تشویقی

برنامه و شرایطنامه شرکت برای اعطای سهام تشویقی به کارکنانش. این برنامه شامل میزان سهام مورد نظر شرکت برای اعطا به کارکنان در سال‌های آتی نیز می‌باشد.

* ESOP – Employee Stock Ownership Plan

An employee stock ownership plan (ESOP) is an employee-owner program that provides a company's workforce with an ownership interest in the company. In an ESOP, companies provide their employees with stock ownership, often at no upfront cost to the employees.

.....

* اکوسیستم کارآفرینی

اکوسیستم کارآفرینی، به مجموعه افراد، سازمانها، روش‌ها، قوانین، رویدادها و ... در یک محدوده جغرافیایی گفته می‌شود که بر فعالیت‌های کارآفرینی (و نه اشتغالزایی) در آن منطقه، اثر می‌گذارد. هر نهادی که به‌طور بالفعل و یا بالقوه مشوق و حامی کارآفرینی است ذینفع اکوسیستم کارآفرینی به حساب می‌آید. مانند: ارگان‌های دولتی، دانشگاه‌ها، بانک‌ها، کارآفرینان، مراکز رشد، مراکز شتاب‌دهی، رهبران اجتماعی، نمایندگان نیروی کار و ...

* Entrepreneurial Ecosystem

An entrepreneurial ecosystem or entrepreneurship ecosystem is the social and economic environment affecting the local or regional entrepreneurship. Businesses located within places serving as incubators for creativity, innovation, and entrepreneurship have a greater chance of success.

.....

* سهام

در شرکت‌های سهامی، سرمایه شرکت به سهام تقسیم می‌شود. سهام قسمتی از سرمایه شرکت سهامی است که مشخص‌کننده میزان مشارکت، تعهدات و منافع صاحب آن در شرکت سهامی می‌باشد.



* Equity

Ownership interest or claim of a holder of common stock (ordinary shares) and some types of preferred stock (preference shares) of a company.

* تأمین مالی جمعی مبتنی بر سهام

این مدل ابزاری برای خیریه‌ها یا سایر اشخاص / نهادهایی که برای پروژه‌های خیرخواهانه یا اجتماعی بدنبال تأمین مالی می‌باشند، جهت گردهم آوری آنلاین جامعه و ایجاد امکان کمک مالی ایشان برای پروژه می‌باشد. همچون اغلب مؤسسات خیریه رسمی که این امر را از طریق وب سایت شان انجام می‌دهند، تأمین مالی جمعی برای سازمان‌های کوچک و عموم مردم نیز جهت تأمین مالی برای اهداف شخصی و خیرخواهانه آنها رایج می‌باشد.

* Equity-Based Crowdfunding

An equity crowd funder will invest money in return for shares, or a small stake in your business, project or venture. This type of crowdfunding could work best for growth-focused companies in areas where there is potential for return.

* اعطای سهام

فرآیند تدریجی اعطای سهام به یک فرد است. در vesting، فرد (کارمند استارت‌آپ و یا حتی بنیانگذار استارت‌آپ) به مرور زمان و بر اساس تحقق اهداف و سنجه‌های تعیین شده، مالک بخش مشخصی از سهام شرکت می‌شود. در بسیاری از قراردادهای جذب سرمایه، از وستینگ برای حفظ بنیانگذاران استارت‌آپ تا چند سال آینده در استارت‌آپ استفاده می‌شود. در واقع اگر بنیانگذاری زودتر از موعد استارت‌آپ را رها کند، بخشی از سهام خود را از دست خواهد داد.

* Equity Vesting

The vesting schedule may be agreed upon when the founders' stock is issued. It can vary for different agreements, but the standard vesting for startups lasts

four years, with a one-year cliff. This means that a founder will fully retain all shares after four years.

.....

* خروج

به زمانی گفته می شود که یک بنیانگذار یا سرمایه گذار از استارتاپ خارج می شود و سود حاصل از تلاش یا سرمایه گذاری خود را نقد می کند. معمولاً خروج در زمان IPO و یا M&A اتفاق می افتد.

* Exit

Point at which an investor (usually a venture capitalist) sells his or her stake in a firm to realize his gains (or losses). Generally, exit is a move planned at the time of investment decision and may also be included in the firm's overall plan.

.....

* راهبرد خروج

راهبرد خروج روشی است که سرمایه گذار (معمولاً سرمایه گذار مخاطره پذیر) برای خروج سرمایه گذاری خود از یک شرکت یا کسب و کار در صورت شکست یا ایجاد مشکلات قابل توجه برای آن اتخاذ می کند.

* Exit Strategy

Timing and means with which an investor (usually a venture capitalist) cashes the investment in a startup venture or a buyout arrangement.

.....

* ادغام به سمت جلو

نوعی ادغام عمودی است که در آن نهاد تولید کننده، به منظور بهره مندی از صرفه مقیاس و افزایش سهم بازار، شبکه توزیع خود را در ساختار خویش ایجاد یا ادغام می کند.

* Forward (Downstream) integration

Type of vertical integration where a manufacturer acquires the channels of distribution of its outputs to



achieve greater economies of scale or higher market share.

* بنیان گذار

به شخصی که استارت‌آپ را راه‌اندازی می‌کند بنیان‌گذار گفته می‌شود. این اشخاص معمولاً علاقه‌ای به کار کردن برای دیگران ندارند و باور دارند که می‌توانند با تلاش‌های بی‌وقفه خود دنیا را تغییر دهند. این افراد می‌توانند با تعدادی از دوستان خود در این راه شریک شوند و وظایف سنگین را بین خودشان تقسیم کنند.

* Founder

The entrepreneur who started a business. If multiple entrepreneurs were involved in the creation of the company, they are referred to as the founders.

* فریلنسر

فریلنسرها غالباً تحت عنوان شاغلین خویش فرما تلقی می‌شوند و در انتخاب پروژه‌ها و شرکت‌های همکار آزادی عمل دارند.

* Freelancer

A freelancer or freelance worker, is a term commonly used for a person who is self-employed and is not necessarily committed to a particular employer long-term. Freelance workers are sometimes represented by a company or a temporary agency that resells freelance labor to clients; others work independently or use professional associations or websites to get work.

* جذب سرمایه

به دریافت سرمایه جدید در یک استارت‌آپ جذب سرمایه می‌گویند.

* Fundraising

Fundraising is the process of seeking and gathering voluntary financial contributions by engaging

individuals, businesses, charitable foundations, or governmental agencies.

* مرحله رشد

مرحله سوم در چرخه عمر محصول که در آن درآمد حاصل از فروش به سرعت افزایش می‌یابد و سود به اوج می‌رسد و بعد از آن، مرحله افول آغاز می‌شود.

* Growth Stage

Third state in a product's life cycle where sales revenue rises rapidly and the profits reach a peak. Thereafter, the decline stage begins.

* راهبرد برداشتی

توقف برنامه ریزی شده یک محصول در انتهای چرخه عمر، زمانیکه بیشترین میزان سود فروش حاصل شده است. در این استراتژی کلیه هزینه های بازاریابی محصول حذف شده و محصول تا زمانیکه درآمد فروش از حد تعیین شده کاهش نیافته بواسطه محرک های فروش ذات خود، فروش خواهد داشت.

* Harvesting Strategy

A harvest strategy is a plan in which there is a reduction or a termination of investments in a product, product line, or line of business, so that the entities involved can reap the maximum profits. A harvest strategy is typically employed toward the end of a product's lifecycle when it is determined that further investment will no longer boost product revenue.

* یکپارچه سازی افقی

ادغام شرکت‌هایی که مرحله تولید یکسانی در صنایع مشابه یا متفاوت دارند. زمانی که هم محصولات و هم شرکت‌ها مشابه هستند، یکپارچه سازی افقی به صورت ادغام رقبا انجام می‌شود و زمانی که همه تولیدکنندگان یک محصول یا خدمت در یک بازار ادغام می‌شوند، انحصار ایجاد خواهد شد. اگر فقط چند رقیب باقی بمانند، این یک انحصار چندجانبه نامیده می‌شود.



* Horizontal Integration

The merger of companies at the same stage of production in the same or different industries. When the products of both companies are similar, it is a merger of competitors. When all producers of a good or service in a market merge, it is the creation of a monopoly. If only a few competitors remain, it is termed an oligopoly. Also called lateral integration.

* ایده

ایده در یک نگاه کلی به خلاقیت‌ها و تراوش‌های ذهنی انسان گفته می‌شود. فکر یا اندیشه خلاق که تلاش می‌کند یک مفهوم یا هدف را ارائه دهد.

* Idea

A thought or collection of thoughts that generate in the mind. An idea is usually generated with intent, but can also be created unintentionally.

* مرکز رشد فناوری

مرکز رشد یا انکوباتور، یکی از ابزارهای رشد اقتصادی است که به منظور حمایت از توسعه دهندگان نوآوری و فناوری تأسیس می‌شود و با ارائه امکانات و تسهیلات عمومی، زمینه پا گرفتن شرکت‌های جدید را فراهم می‌کند. استفاده از مراکز رشد، امروزه به عنوان یکی از ابزارهای پذیرفته شده برای تبدیل خلاقیت‌ها و دستاوردهای علمی و تحقیقاتی به محصولات قابل ارائه به بازار و توسعه کارآفرینی محسوب می‌شود. انکوباتورها یا مراکز رشد، مراکزی هستند که برای پرورش یا ایجاد کسب و کارهای کوچک ایجاد می‌شوند. انکوباتورها طرح‌هایی مبتنی بر نوآوری هستند و از کادر مدیریتی کوچکی تشکیل می‌شوند. این مراکز دارای مکان فیزیکی و تسهیلات مشترک هستند.

* Incubator

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.

* تأثیر گذاران

افرادی که به دلیل نفوذ، دانش، موقعیت یا رابطه، قدرت تحت تأثیر قرار دادن تصمیمات خرید دیگران را دارند. در خریدهای شخصی مصرف کنندگان نهایی، اعضای گروه همسالان یا گروه مرجع و در خرید سازمانی، کارمندان داخلی (مهندسان، مدیران و خریداران) یا مشاوران خارجی به عنوان تأثیر گذاران عمل می کنند.

* Influencers

Individuals who have the power to affect purchase decisions of others because of their (real or perceived) authority, knowledge, position, or relationship. In consumer spending, members of a peer group or reference group act as influencers. In business to business (organizational) buying, internal employees (engineers, managers and purchasers) or external consultants act as influencers.

* عرضه عمومی اولیه

اولین ثبت و فروش سهام یک شرکت خصوصی در بازار سهام است. آخرین گام برای نیل به موفقیت در هر شرکتی، رفتن به میان مردم و عمومی شدن آن است که از آن به عنوان عرضه عمومی اولیه سهام یاد می شود. عرضه اولیه سهام به صورت فراخوان عمومی برای خرید سهام یک شرکت توسط واسطه های چون بورس، مؤسسات اعتباری و بانک های تجاری انجام می گیرد. از این کار به میزان زیاد برای انتشار سهام و اوراق قرضه و افزایش سرمایه استفاده می شود.

* Initial Public Offering (IPO)

First offering of a firm's stock (shares) on the stockmarket, at the time it goes public. Because a stockmarket usually



values the stock on the expectations of the firm's future growth and income, IPOs are typically an opportunity for the founders and other early investors to make high profits by cashing their stockholdings.

* نوآوری

خلق ارزش از طریق ایده‌های نو، خدمات نو و یا راه‌های نو برای انجام کارهاست؛ به عبارت دیگر نوآوری فرآیند تبدیل ایده یا اختراع به محصول یا خدماتی است که ارزش ایجاد می‌کنند و مشتریان حاضرند برای آن پول پرداخت کنند.

* 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.

* سرمایه‌گذار سازمانی

سازمان‌های بزرگی هستند که ذخایر چشمگیر نقدینگی که لازمه سرمایه‌گذاری می‌باشند، را در اختیار دارند. با عنایت به پتانسیل و دانش قابل ملاحظه این دسته از سرمایه‌گذاران در راستای حفظ منافع خویش، ایشان براساس قوانین و مقررات ثبتي محدودیت‌های کمتری نسبت به سرمایه‌گذاران خرد دارند.

* Institutional Investor

Operating companies which invest excess capital in these types of assets may also be included in the term. Activist institutional investors may also influence corporate governance by exercising voting rights in their investments.

* حقوق مالکیت فکری

به حقوقی گفته می‌شود که به صاحبان آن حق بهره‌وری از فعالیت‌های فکری و ابتکاری انسان را می‌دهد و ارزش اقتصادی

و قابلیت دادوستد دارد ولی موضوع آن شیء معین مادی نیست. حقوق پدیدآورندگان آثار ادبی یا هنری یا مالکیت ادبی و هنری معروف به حق مؤلف یا حق تکثیر، حق اختراع، حقوق بر مشتری مانند سرقفلی حق تاجران و صنعتگران نسبت به نام، علائم تجارتي و صنعتی و اسرار تجاری معروف به مالکیت تجارتي و صنعتی از انواع مالکیت‌های فکری است.

* Intellectual Property Rights

Knowledge, creative ideas, or expressions of human mind that have commercial value and are protectable under copyright, patent, service mark, trademark, or trade secret laws from imitation, infringement, and dilution. Intellectual property includes brand names, discoveries, formulas, inventions, knowledge, registered designs, software, and works of artistic, literary, or musical nature. It is one of the most readily tradable properties in the digital marketplace.

* تکرار

بازه‌های زمانی کوتاه جهت انجام یک سری اقدامات مانند طراحی و توسعه و آزمایش و تحلیل

* Iteration

Iterations are short time frames to deliver sets of features. Each iteration generally contains activities such as analysis, design, development, and testing

* سرمایه‌گذاری مشترک

شرکت جدیدی که برای دستیابی به اهداف خاص تعیین شده در قالب یک همکاری حقوقی مشخص (مانند توافق موقت بین دو یا چند شرکت) تشکیل شده است. شرکت مشترک، یک مکانیسم مناسب برای کاهش ریسک کسب‌وکارهای جدید، تسهیل نفوذ به بازارهای جدید و جمع‌آوری منابع برای پروژه‌های بزرگ سودمند است؛ هر چند مشکلات منحصر به فردی در حوزه‌های مالکیت سهام،



کنترل عملیاتی و توزیع سود (یا زیان) نیز دارد.

* Joint Venture (JV)

New firm formed to achieve specific objectives of a partnership like temporary arrangement between two or more firms. JVs are advantageous as a risk reducing mechanism in new-market penetration, and in pooling of resource for large projects.

* فعالیت های کلیدی

فعالیت های کلیدی در بوم مدل کسب و کار مهمترین کارهایی هستند که جهت ارائه ارزش های پیشنهادی به مشتریان، باید انجام شوند.

* Key Activities

Key activities are the key things that you need to do in order to deliver your value propositions to customers.

* شرکای کلیدی

شرکای کلیدی در بوم مدل کسب و کار، شبکه ای از تأمین کنندگان و شرکا هستند که به منظور بهینه سازی مدل کسب و کار، کاهش ریسک و یا بدست آوردن منابع با یک شرکت همکاری میکنند. چهار نوع مشارکت معمولاً رایج است: ۱. همکاری استراتژیک با شرکت های غیر رقیب ۲. همکاری استراتژیک با شرکت های رقیب ۳. سرمایه گذاری مشترک برای توسعه کسب و کار ۴. روابط خریدار/فروشنده برای اطمینان از منابع معتبر

* Key Partners

Key Partnerships are the network of suppliers and partners that make the business model work. Companies forge partnerships to optimize their business models, reduce risk, and/or acquire resources. 1. Strategic alliances between non-competitors. 2. Competition: Strategic partnership between competitors. 3. Joint

ventures to develop new businesses. 4. Buyer-supplier relation to assure reliable supplies.

* شاخص‌های کلیدی عملکرد

از معیارهای مهمی می‌باشد که بیانگر عملکرد کسب و کار است. هر برنامه‌ای در سازمان برای تحقق مجموعه‌ای از عملکردهای مشخص طراحی می‌شود و طبیعتاً میزان تحقق این پیش‌بینی‌های عملکردی لازم است در طول زمان مورد پایش قرار بگیرد تا انحرافات احتمالی اصلاح شوند. شاخص کلیدی عملکرد (KPI) به منظور ارزیابی عواملی مورد استفاده قرار می‌گیرد که برای موفقیت یک سازمان بسیار مهم است. شاخص‌های کلیدی عملکرد در هر سازمان متفاوت است. شاخص کلیدی عملکرد در کسب و کارها ممکن است درآمد خالص شرکت یا وفاداری مشتری باشد، در حالی که دولت ممکن است نرخ بیکاری را به عنوان این شاخص در نظر بگیرد.

* Key Performance Indicators (KPI)

Key business statistics such as number of new orders, cash collection efficiency, and return on investment (ROI), which measure a firm's performance in critical areas. KPIs show the progress (or lack of it) toward realizing the firm's objectives or strategic plans by monitoring activities which (if not properly performed) would likely cause severe losses or outright failure.

* منابع کلیدی

منابع کلیدی، منابعی هستند که برای خلق ارزش برای مشتری ضروری بوده و از دارایی‌های شرکت محسوب می‌شوند. این منابع می‌توانند انسانی، مالی، فیزیکی و یا معنوی باشند.

* Key Resources

Key Resources is the building block describing the most important assets needed to make a business model work. Every business model requires them, and it is only through them that companies generate



Value Propositions and Revenues Key resources can be physical, financial, intellectual, or human.

* مدیریت دانش

مدیریت دانش، مدیریت صریح و سیستماتیک دانش حیاتی و فرایندهای به‌هم پیوسته‌ی آن یعنی تولید، سازماندهی، پخش، استفاده و بهره‌برداری از آن در راستای پیشروی در اهداف کسب‌وکار است. این دانش هم دربرگیرنده‌ی دانش ضمنی (در ذهن افراد) و هم دانش صریح کدگذاری‌شده و بیان‌شده (مثل اطلاعات در پایگاه‌های داده، اسناد و غیره) است. یک برنامه دانشی خوب به فرایندهای توسعه دانش توجه می‌کند و هر دو شکل پایه‌ای دانش را منتقل می‌کند.

* 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.

* دیر پذیرندگان

در نظریه انتشار نوآوری، دیرپذیرندگان که جمعیت کمی را شامل می‌شوند، آخرین گروهی هستند که محصول جدید را می‌پذیرند. این گروه متشکل از سالمندان و افراد دارای وضعیت ضعیف اقتصادی و اجتماعی می‌باشد. ایشان تغییر را دوست ندارد و تنها زمانی که مجبور باشند از محصول جدید استفاده می‌کنند.

* Laggards

In the diffusion of innovation theory, the minority group of population, which is the last group to try or adopt a new product. It consists largely of seniors, and those with low socioeconomic status. Laggards use friends

and neighbors as information sources, dislike change, and accept new things only when forced to.

.....

* اکثریت پیرو

در زمان انتشار نوآوری، گروه اکثریت پیرو جمعیتی هستند که تلاش می کنند قبل از دیر پذیرندگان محصول جدید را بپذیرند. اعضای این گروه سن بالایی داشته نسبت به دیگر گروه ها تحصیلات کمتری دارند (به جز دیر پذیرندگان)، وضعیت اجتماعی متوسط و زیر متوسط دارند و تا زمانی که مجبور نشوند نوآوری جدید را نمی پذیرند.

* Late Majority

In the diffusion of innovation theory, the majority group of population, which is just ahead of the 'laggards' in trying or adopting a new product. Members of this group are older and less educated than other groups (except the laggards), have below-average socioeconomic status, and adopt innovations only when forced.

.....

* تفکر جانبی

در تفکر جانبی سعی می شود منطق محاسباتی، منطق استدلالی سنتی و مفروضات و ادراکات تغییر کند و با رویکرد سنت شکنی از زاویه های دیگری به موضوع مورد تفکر و بررسی نگاه شود. البته تفکر جانبی هیچگاه تفکر سنتی را نفی نمی کند چه بسا در خیلی از موارد ممکن است به صورت مؤثر بتوانیم از تفکر سنتی استفاده کنیم. تفکر جانبی فقط در حوزه حل مسئله محدود نمی شود و همواره هنگام تفکر قابل استفاده است.

* Lateral Thinking

Idea generation and problem solving technique in which new concepts are created by looking at things in novel ways. Whereas the logical vertical thinking carries a chosen idea forward, the sideways lateral thinking provokes fresh ideas or changes the frame of reference.



And, while vertical thinking tries to overcome problems by meeting them head-on, lateral thinking tries to bypass them through a radically different approach.

* سرمایه‌گذار پیشرو

سرمایه‌گذار اول یا پیشرو یک سندیکای سرمایه‌گذار در یک دوره سرمایه‌گذاری را اصطلاحاً سرمایه‌گذار رهبر می‌نامند.

* Lead Investor

A lead investor is usually the initiating venture capitalist who takes charge of the deal, and who may also act on behalf of the other investors.

* انحلال

زمانی اتفاق می‌افتد که تمام فعالیت‌های شرکت یا بخشی از آن را منحل کنیم. تمام دارایی‌های شرکت فروخته می‌شود و بعد از پرداخت بدهی‌ها مابقی بین سهامداران توزیع می‌گردد.

* Liquidation

Winding up of a firm by selling off its free assets to convert them into cash to pay the firm's unsecured creditors. Any remaining amount is distributed among the shareholders in proportion to their shareholdings. Liquidation process is initiated either by the shareholders (voluntary liquidation) or by the creditors after obtaining court's permission (compulsory liquidation).

* منحنی تقاضای بازار

منحنی است که نوسانات تقاضا را نشان می‌دهد و حاصل جمع‌بندی مجموعه منحنی‌های تقاضای فردی برای یک کالا است.

* Market Demand Curve

A graph that shows the amount of a good or service that

consumers purchase on the X axis at a range of pricing levels that are plotted on the Y axis.

.....

* نرخ رشد بازار

به افزایش سالانه فروش محصول و یا جمعیت بازار آن گفته می‌شود. نرخ رشد بازار به عنوان عاملی برای ارزیابی عملکرد یک محصول خاص در یک بازار خاص در نظر گرفته می‌شود. گاهی اوقات بازاریابان تنها به منظور افزایش نرخ رشد بازاری خاص یک کمپین بازاریابی ایجاد می‌کنند. این کار می‌تواند از طریق تبلیغات عمومی برای افزایش آگاهی مصرف کنندگان از محصول یا نیاز آن‌ها به یک محصول خاص انجام شود.

* Market Growth Rate

The increase in size or sales observed within a given consumer group over a specified time frame. When the management of a business is reviewing the success of a product, it needs to deduct the overall market growth rate from the observed product sales growth.

.....

* رهبر بازار

محصول، برند یا شرکتی که بیشترین سهم از فروش یک کالا را در اختیار دارد و بیشترین کنترل را بر بازار اعمال می‌کند و می‌تواند شرایط بازار را به میل و اراده خود تحت تأثیر قرار داده و مسیر آن را تعیین کند.

* Market Leader

Brand, product, or firm that has the largest percentage of total sales revenue (the market share) of a market. A market leader often dominates its competitors in customer loyalty, distribution coverage, image, perceived value, price, profit, and promotional spending.



* مکانیسم‌های بازار

مکانیسم‌های بازار نشان می‌دهند که کدامیک از عوامل عرضه و تقاضا، قیمت و مقدار کالاها یا خدمات ارائه‌شده برای فروش در یک بازار آزاد را تعیین می‌کنند.

* Market Mechanisms

Means by which the forces of demand and supply determine prices and quantities of goods and services offered for sale in a free market.

* گوشه بازار

گوشه بازار، بخشی از بازار که دارای ویژگی‌های منحصربه‌فردی است که باعث می‌شود بتوان محصولات و خدمات خاص را در آن ارائه داد. گوشه بازار، قسمتی از بازار است که شرکت‌های بزرگ‌تر لزومی به سرمایه‌گذاری در آن ندیده‌اند؛ چراکه سود حاصل از سرمایه‌گذاری در این بخش بازار برای آن‌ها قابل توجه نبوده است (البته ممکن است واقعاً این بخش از بازار را هم تشخیص نداده باشند!) گوشه بازار فرصت مناسبی برای کارآفرینان نوپا فراهم می‌کند و در نتیجه آن‌ها برای راه‌اندازی استارت‌آپ خود، فرصت‌های پنهان این گوشه از بازار را کشف و از آن‌ها بهره‌برداری می‌کنند.

* Market Niche

A small but profitable segment of a market suitable for focused attention by a marketer. Market niches do not exist by themselves, but are created by identifying needs or wants that are not being addressed by competitors, and by offering products that satisfy them.

* نفوذ در بازار

نوعی از استراتژی به‌منظور افزایش فروش محصولات موجود شرکت به مشتریان فعلی، مشتریان رقبا و کسانی که مشتری شرکت نیستند، به کار برده می‌شود.

* Market Penetration

The activity or fact of increasing the market share of an existing product, or promoting a new product, through strategies such as bundling, advertising, lower prices, or volume discounts.

.....

* کشش بازار یا توان بالقوه بازار

حدی که در صورت این که مخارج بازاریابی (در یک محیط مفرح بازاریابی) به بی‌نهایت برسد، تقاضای بازار در آن حد خواهد بود. توان بالقوه بازار، برای بسیاری از محصولات، هنگام رونق، نسبت به دوران رکود بیشتر است.

* Market Potential

The estimated maximum total sales revenue of all suppliers of a product in a market during a certain period.

.....

* سهم بازار

عبارتست از درصدی از حجم کل فروش بازار که توسط یک نام تجاری، محصول یا شرکت در حال عرضه می‌باشد.

* Market Share

A percentage of total sales volume in a market captured by a brand, product, or company.

.....

* کمپین بازاریابی

تلاش‌های یک شرکت به منظور افزایش آگاهی مشتریان و مصرف کنندگان از یک محصول یا خدمت خاص یا یک کسب‌وکار یا سازمان است که می‌تواند توسط خود شرکت یا یک شرکت بازاریابی دیگر انجام شود. هر کمپین بازاریابی دوره زمانی محدودی دارد.

* Marketing Campaign

The efforts of a company or a third-party marketing company to increase awareness for a particular product



or service, or to increase consumer awareness of a business or organization. A marketing campaign has a limited duration.

* منتور

منتور به افرادی می‌گویند که در یک زمینه‌ی خاصی تخصص، تسلط و تجربه دارند و در آن زمینه خبره هستند و می‌توانند به دیگران در یادگیری آن کار کمک کنند. منتور یک رابطه ارگانیک و دوستانه با افراد جوانتر تحت سرپرستی خود برقرار می‌کند و در مورد مشاغل و مشکلات فرهنگی، اجتماعی و روحی و روانی ایشان را یاری می‌دهد.

* Mentor

A mentor is someone who has expertise and experience in a particular area and who can advise you as you go through the same process. You can find a mentor simply by reaching out to someone who you admire, who's been through the startup process themselves.

* مربی‌گری

ارتباطی که طی آن یک شخص با دانش و تجربه بالاتر به راهنمایی و ارشاد شخص با دانش و تجربه کمتر می‌پردازد. در واقع این فرآیند یک سیستم آموزش می‌باشد که طی آن یک فرد خبره یا با تجربه جهت انجام وظیفه همچون یک مشاور یا راهنمای کارآموزان و تازه‌واردین تخصیص می‌یابد. مسئولیت مرشد حمایت و ارائه بازخورد به افراد می‌باشد.

* Mentorship

Mentorship is a relationship in which a more experienced or more knowledgeable person helps to guide a less experienced or less knowledgeable person. The mentor may be older or younger than the person being mentored, but he or she must have a certain area of expertise.

* ادغام و اکتساب

فرآیندی که طی آن مالکیت یا فرآیندهای یک نهاد خاص به

نهادی دیگر محول شده یا در آن ادغام می شود.

* Mergers and Acquisitions

Area of banking or financing that deals with funding of acquisitions, mergers, and takeovers. It is usually an area of specialty of corporate lawyers, merchant banks, and stockbrokerage firms.

* سرمایه گذاری ترکیبی

یک مدل سرمایه گذاری ترکیبی (بدهی - سهامی) است که به ارائه کننده تسهیلات اختیار تبدیل بدهی به سهام را ارائه می کند، این نوع تسهیلات غالباً پس از بهره مندی از سرمایه گذاری مخاطره پذیر و سایر منابع تأمین مالی ارائه می شود.

* Mezzanine Financing

Mezzanine financing is a hybrid of debt and equity financing that gives the lender the right to convert to an equity interest in the company in case of default, generally after venture capital companies and other senior lenders are paid.

* کمینه محصول پذیرفتنی

کمینه محصول پذیرفتنی یا MVP به نسخه‌ای از محصول اطلاق می شود که با کمترین تلاش، به شناخت حداکثری تیم از مشتریان بالقوه کمک می کند.

* Minimum Viable Product (MVP)

A minimum viable product is a development technique in which a new product or website is developed with sufficient features to satisfy early adopters. The final, complete set of features is only designed and developed after considering feedback from the product's initial users.



* ارزش فعلی خالص

* یکی از روش‌های پویای ارزیابی طرح‌های سرمایه‌گذاری است که در آن کلیه دریافت‌ها و پرداخت‌های نقدی هر طرح را در هر دوره، پیش‌بینی و سپس با محاسبه گردش وجوه نقد خالص در هر دوره و تنزیل آن‌ها بر پایه نرخ بازده مورد انتظار، ارزش فعلی خالص طرح تعیین می‌شود. چنانچه ارزش فعلی خالص، مثبت باشد طرح قبول، و اگر منفی باشد طرح رد می‌شود. مثبت بودن ارزش فعلی خالص، بدین معناست که درآمدهای نقدی حاصل از اجرای طرح می‌تواند علاوه بر جبران پرداخت‌های نقدی، درآمدی اضافه نیز برای سرمایه‌گذار به وجود آورد.

* Net Present Value (NPV)

The difference between the present value of the future cash flows from an investment and the amount of investment. Present value of the expected cash flows is computed by discounting them at the required rate of return.

* شبکه‌سازی

شبکه‌سازی عبارتست از پیوند دادن افرادی که از نظر جغرافیایی پراکنده باشند در یک گروه کار واحد از طریق ابزارهای الکترونیک یا ایجاد گروهی متشکل از آشنایان و همکاران و برقراری ارتباط به‌طور منظم بین آن‌ها به‌منظور بهره بردن از سود متقابل. شبکه‌سازی مبتنی بر سؤالاتی همچون «چگونه می‌توانم کمک کنم؟» است نه سؤالی مثل «چه چیزی می‌توانم بگیرم؟»

* Networking

Creating a group of acquaintances and associates and keeping it active through regular communication for mutual benefit. Networking is based on the question «How can I help?» and not with «What can I get?»

* توسعه محصول جدید

مجموعه‌ای از وظایف، مراحل و اقدامات تعریف‌شده و منظم که

هدف طبیعی شرکت را برای تبدیل ایده‌های اولیه به محصولات و خدمات قابل فروش تشریح می‌کند.

*** New Product Development(NPD)**

New product development is the process of bringing a new product to the marketplace. Your business may need to engage in this process due to changes in consumer preferences, increasing competition and advances in technology or to capitalize on a new opportunity.

.....

*** تکنیک گروه اسمی**

نوعی از طوفان فکری است که کنترل شده تر است و در جلسات حل مسئله برای تشویق تفکر خلاق و بدون دخالت گروه در فرآیند تولید ایده استفاده می‌شود. هر عضو تیم ایده خود را در پایین برگه‌ای نوشته و در آخر ایده‌ها یکی یکی مورد ارزیابی و اولویت‌بندی قرار می‌گیرند.

*** New Product Development (NPD)**

More-controlled variant of brainstorming used in problem solving sessions to encourage creative thinking, without group interaction at idea-generation stage. Each member of the group writes down his or her ideas which are then discussed and prioritized one by one by the group. Also called nominal group process.

.....

*** قرارداد عدم افشای اطلاعات**

قرارداد عدم افشای اطلاعات یا NDA، یک قرارداد الزام‌آور بین دو طرف به منظور محرمانه نگه داشتن اطلاعات خاصی است. این اطلاعات می‌تواند در جریان استخدام کارمند و یا مبادله تجاری و یا مصاحبه به اشتراک گذاشته شود. در هر شرایطی، اگر شخصی که قبول کرده از اطلاعات محرمانه محافظت کند، قرارداد عدم افشای اطلاعات را نقض کند، طرف دیگر می‌تواند برای جلوگیری از انتشار اطلاعات و جبران خسارت یا احتمالاً از دست دادن عواید،



به دادگاه شکایت کند.

* Non-Disclosure Agreement (NDA)

A contract that restricts the disclosure of confidential information or proprietary knowledge under specific circumstances.

* نوآوری باز

اصطلاح «نوآوری باز» اولین بار در سال ۲۰۰۳ توسط «هنری چسبرو» ابداع شد. در گذشته محصولات جدید به صورت محرمانه و در پشت درهای بسته تولید می‌شدند، اما امروزه گروهی یکپارچه از مشتری‌ها، محققان، تامین‌کننده‌ها و شرکا در فعالیت‌های نوآورانه شرکت می‌کنند. باز بودن درب‌های فرایند نوآوری معمولاً در مرحله کشف ایده‌ها و مرحله توسعه اتفاق می‌افتد.

* Open Innovation

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.

* تحلیل فرصت

مطالعه و بررسی دقیق یک فرصت برای مشخص کردن میزان عملی بودن آن. این تحلیل شامل بررسی امکان عملی شدن از لحاظ بازاریابی، فنی و مالی است.

* Opportunity Analysis

A detailed review of the prospects for a product within a potential market. For example, a product marketing manager for a business might request a detailed opportunity analysis for a particular product to help

them forecast whether market demand conditions will support launching the product into that market.

* سهام تشویقی کارکنان

سهامی است که به مرور زمان به واسطه حضور یک کارمند توانمند و مستعد به او تعلق می گیرد. بنیانگذاران معمولاً در استارت‌آپ‌ها ۵ الی ۲۰ درصد از سهام شرکت را برای تخصیص به کارمندان تخصیص می دهند. این کار با هدف حفظ استعدادها و جلوگیری از خروج آنها به دیگر شرکت ها انجام می شود. بطور مثال یک کارمند ارشد ممکن است سالانه ۰.۵ درصد از سهام شرکت را طی ۵ سال صاحب شود (سالانه ۰.۱ درصد)

* Option Pool

The option pool is a way of attracting talented employees to a startup company - if the employees help the company do well enough to go public, they will be compensated with stock. Employees who get into the startup early will usually receive a greater percentage of the option pool than employees who arrive later.

* برون سپاری

برون سپاری، قراردادی است که میان شما و یک شرکت دیگر بسته می شود تا بخشی از وظیفه، عملیات، کار یا فرآیندی که قرار بوده است توسط کارمندان شرکت شما انجام شود، در مدت زمان مشخصی توسط آن شرکت انجام شود. این فرآیندهای برون سپاری که قرار است توسط گروه دیگری انجام شوند می توانند درون شرکت شما یا بیرون از آن انجام شوند.

* Outsourcing

The outsourcing of job functions to groups of people who operate independently and who are willing to provide their services in exchange for experience, recognition or low rates of pay. Recognizing that technology advances have enabled people to develop superior technical skills and talent in the comfort of their homes, companies are now using social media and internet forums to invite



them to participate on specific projects.

* حق ثبت اختراع

ثبت حقی است که از سوی دولت به مخترع داده می‌شود و به وی اجازه می‌دهد دیگران را از ساخت، فروش و بهره‌برداری از اختراع برای مدت زمانی مشخص باز دارد. سیستم پتنت، در حقیقت برای تشویق نوآوری‌هایی که برای جامعه سودمند و منحصربه‌فرد هستند، طراحی و اجرا شده است.

* Patent right

Limited legal monopoly granted to an individual or firm to make, use, and sell its invention, and to exclude others from doing so. An invention is patentable if it is novel, useful, and non-obvious.

* ارائه پیچ

مجموعه‌ای از گفتمان جهت متقاعدسازی مخاطبین براساس یک استراتژی ارائه از پیش تعیین شده محصول/خدمت، به منظور برقراری تعاملات مشترک می‌باشد.

* Pitch

A line of talk that attempts to persuade someone or something, with a planned sales presentation strategy of a product or service designed to initiate and close a sale of the product or service.

* پیوت

هر تکنیکالیستی برای شروع تحلیل نیاز دارد تا یک سری نقاط را به عنوان نقاط مهم شناسایی و بر اساس این نقاط روندها را تشخیص و یا ابزارها را رسم کند در علم تکنیکال به این نقاط کلیدی پیوت اطلاق می‌گردد. پیوت‌ها نقاطی هستند که چرخشها و تغییر جهت‌ها در آنها شکل می‌گیرند.

* Pivot

A pivot is essentially a shift in business strategy to test a new approach regarding a startup's business model or product after receiving direct or indirect feedback, and it's one of the fundamental concepts of lean startup methodology.

* ارزش گذاری پس از سرمایه گذاری

روشی جهت تعیین ارزش یک شرکت پس از واگذاری بخشی از سهام یا تأمین مالی می باشد. این مقدار از حاصلضرب کل تعداد سهام در قیمت بازار هر سهم (پس از سرمایه گذاری یا واگذاری سهام) بدست می آید.

* Post Money Valuation

A company's valuation just after its latest round of funding, equal to the number of shares outstanding times the share price from the latest financing.

* بازار بالقوه

یک بازار بالقوه بخشی از بازار است که در آینده می توانید آن را بدست آورید. این بازار شامل تمام افرادی می شود که در حال حاضر از شما خرید نمی کنند اما ممکن است مشتری شما شوند. ممکن است محصولات و کالاهای جدیدی را بخرند که هنوز تولید نکرده اید یا ممکن است محصولات و کالاهایی را بخرند که در آینده توسعه می دهید، بازاریابی می کنید یا تحت برند خود یا دیگری معرفی می کنید.

* Potential Market

Aggregate of all individuals, firms, and organizations in a particular market who have some level of interest in a particular product.

* ارزش گذاری پیش از سرمایه گذاری

عبارتست از ارزشگذاری یک شرکت یا دارایی پیش از واگذاری بخشی از سهام یا تأمین مالی. این مقدار معمولاً از حاصلضرب



نسبت هزینه-فایده در درآمدهای دوره ای یا تخمین براساس تحلیل قیاسی با بنگاه های مشابه بدست می آید.

* Pre Money Valuation

Valuation of a firm immediately before the sale by it of a new issue of shares, computed usually by multiplying the «price to earnings ratio» (P/E ratio) by periodic earnings, or estimated by a comparative analysis of similar firms.

* پیش شتابدهنده

دوره های مشارکتی است که معمولاً در ۷ یا ۸ روز (پشت سرهم یا هفته ای یک روز) برای استارت‌آپ هایی که در مراحل ساخت اولیه به سر می برند، برگزار می شود. پیش شتاب دهنده ها با برگزاری جلسات آموزشی زیر نظر مربیان باتجربه و به صورت هفتگی، تمام جنبه های کلیدی ایجاد یک کسب و کار را برای کارآفرینان تازه کار، طراحان و توسعه دهندگان پوشش می دهند تا یک محصول و یا ایده ی استارت‌آپی مقیاس پذیر را تست و تایید نمایند.

* Pre-Accelerator

A pre-accelerator is a program focused on early stage startups, taking them from concept to MVP (minimum viable product).

* جذب سرمایه پیش بذری

در این مرحله سرمایه گذاری، مقدار اندکی منبع مالی جهت تحقق ملزومات جذب سرمایه پیش بذری (از تشکیل تیم تا تولید نمونه اولیه) تأمین می شود.

* Pre-Seed Funding

Pre-seed funding, also known as pre-seed capital or pre-seed money, is the small investment you need to get your business started. This money can come from friends, family or investors. Sometimes the people who

invest money get a stake in your company in exchange.

* حل مسئله

فرآیند پیدا کردن راه‌حل برای مسائل دشوار و یا پیچیده. در تجارت و صنعت، به یک رشته اموری گفته می‌شود که مشکلات داخلی و خارجی را آشکار و به رفع آن‌ها اقدام می‌شود.

* Problem Solving

The process of working through details of a problem to reach a solution. Problem solving may include mathematical or systematic operations and can be a gauge of an individual's critical thinking skills.

* طرح پیشنهادی

پروپوزال در لغت به معنای پیشنهاد است و در اصطلاح به عمل ارائه طرح، پیشنهاد و غیره به یک فرد یا گروهی از افراد گویند. بعد از برقراری ارتباط و گفتگوهای مقدماتی با مشتری در مورد نیازها و خواسته‌هایش از تعریف پروژه یا خرید خدمت/محصول، لازم است شما پیشنهاد خود را در مورد روش حل مسئله برای کارفرما و پوشش نیازهای او تهیه نمایید و این پیشنهاد را جهت ارزیابی مشتری برای او ارسال کنید. این پیشنهاد را در دنیای کسب و کار «پروپوزال» می‌نامند. پروپوزال سندی مکتوب و رسمی است که در قالب آن ویژگی‌های فنی محصول/خدمت و روش اجرایی خود را به مشتری اعلام می‌کنید. پروپوزال شامل بخش‌هایی چون: بخش فنی، بخش اجرایی، برآورد هزینه‌ها و شرایط قراردادی موردنظر شما است. پروپوزال معمولاً برای پاسخ‌گویی به درخواست رسمی مشتری برای دریافت پروپوزال (RFP) تهیه و به مشتری ارائه می‌شود.

* Proposal

Solicited or unsolicited submission by one party to supply certain goods or services to another. Unlike an offer, a proposal is not a promise or commitment but, if accepted by the other party, its proposer is expected to follow through and negotiate for the creation of a



binding contract. If submitted in response to a request for proposals (RFP), it normally constitutes a bid.

* نمونه اولیه

نمونه اولیه الگویی است بنیادی که مشخصات و ویژگی‌های اساسی کالاهای موردنظر را دارد و مبنای آزمون و ارزیابی قرار می‌گیرد. معمولاً نمونه اولیه، بخشی از فرآیند تحقیق و توسعه است. طراحی، ساخت و کاربرد نمونه اولیه از آن جهت ضروری است که در این مرحله فرآیند ساخت مورد توجه جدی قرار می‌گیرد.

* Prototype

Pre-production model of a product, engineered for full service test. Changes based on test results are incorporated into the prototype which undergoes the same tests again. On achieving the desired results, the product is approved for volume production.

* افزایش سرمایه

هرگاه شرکت برای توسعه فعالیت‌های خود به منابع مالی جدید نیاز داشته باشد، با پیشنهاد هیئت مدیره، سهامداران شرکت، افزایش سرمایه را در جلسه مجمع عمومی فوق‌العاده مورد بررسی و رأی‌گیری قرار می‌دهند تا سرمایه شرکت به میزان مورد نظر افزایش یابد.

* Raising Capital

Raising Capital refers to obtaining capital from investors or venture capital sources.

* تحقیق و توسعه

تحقیق و توسعه یا R&D دو فرایند در هم تنیده هستند که خروجی آنها منجر به خلق محصولات جدید و یا تغییر در محصولات پیشین با استفاده از نوآوری‌های فناورانه است. بسیاری از محصولات کاربردی که امروزه جزئی جدایی‌ناپذیر از زندگی ما هستند محصول فرایند تحقیق و توسعه هستند.

* Research & Development (R&D)

Systematic activity combining both basic and applied research, and aimed at discovering solutions to problems or creating new goods and knowledge. R&D may result in ownership of intellectual property such as patents. In accounting for R&D costs, the development costs may be carried forward but the basic and applied research costs are often written-off as incurred.

* بازده سرمایه گذاری

بازده سرمایه گذاری یا بازگشت سرمایه، نسبت سود بدست آمده از سرمایه گذاری به سرمایه اولیه است. این عدد معمولاً به صورت درصد بیان می شود. با این شاخص می توان فهمید که یک شرکت تا چه حد از سرمایه اش برای سودآوری بیشتر استفاده بهینه کرده است. لذا هرچه این شاخص بالاتر باشد فرصت سرمایه گذاری جذاب تر است.

* Return On Investment (ROI)

The earning power of assets measured as the ratio of the net income (profit less depreciation) to the average capital employed (or equity capital) in a company or project.

* مدل درآمدی

تشریحی از چگونگی کسب درآمد و سود می باشد. در ادبیات کسب و کار این مدل بطور کلی جهت پیش بینی میان و بلندمدت سود و عملکرد بنگاه اقتصادی بکار می رود.

* Revenue Model

A revenue model is a framework for generating revenues. It identifies which revenue source to pursue, what value to offer, how to price the value, and who pays for the value.

* جریان های درآمد

جریان های درآمد پولی است که یک کسب و کار از فروش محصول یا



ارائه خدمات کسب می‌کند.

* Revenue Streams

Revenue Streams are the money a business earns from the sale of goods or provision of services.

* ارائه وارونه

در این نوع ارائه از سازمانها و شرکتهای تجاری درخواست می‌شود تا بر اساس نیاز خود موضوعی را برای کسب و کارهای نوین ارائه کرده و و تیم‌های آنها راه حل های متنوع پیشنهاد کنند. این روش به دلیل پرداختن به مسائل روز محبوبیت خاصی پیدا کرده است البته برنامه ریزی و اجرای آن به منظور رسیدن به محصول نهایی به برنامه ریزی بسیار دقیق نیاز دارد.

* Reverse Pitch

Reverse Pitch is a new event that turns the table on entrepreneurs by asking organizations to pitch the problems they want startup teams to solve and offer a pathway to funding.

* تأمین مالی جمعی مبتنی بر پاداش

این مدل یک روش ارزان برای شرکتهای جهت بازاریابی و ارزیابی تقاضای محصولات می‌باشد. به منظور پرهیز از صرف سهام و حفظ کنترل شرکت، کارآفرینان غالباً محصولاتشان را پیش فروش نموده یا پاداش‌های دیگری را جهت ترغیب مردم به تأمین مالی شرکت یا برنامه توسعه محصول پیشنهاد می‌کنند. چنانچه این پیشنهادات، یک جمعیت را جهت تأمین مالی ایجاد کند، این فرآیند در ساختار تأمین مالی جمعی پاداش محور دسته بندی خواهد شد. از دیدگاه سرمایه گذار، این دسته از بسترهای تأمین مالی جمعی هیچگونه خروجی جهت بازگشت سرمایه فراهم نمی‌آورد. در حقیقت این مدل تأمین مالی متکی بر حامیانی است که مبلغی را برای پروژه صرف نموده و در ازای آن پاداش‌های غیرمالی نظیر محصول/خدمت تولیدی، یک تیشرت، یک نامه تشکر یا حتی درج نام و عنوان در وب سایت را انتظار دارند.

* Reward-Based Crowdfunding

Reward crowdfunding allows investors to contribute to your venture in return for non-financial benefits. This type of funding is commonly used for creative projects. It usually operates as a tiered system – the more an investor donates to your fund, the greater the reward they will receive (e.g. credits on a record cover, tickets to an event, free gifts etc.). A benefit to the business is that the reward doesn't usually cost much to deliver.

* مدیریت ریسک

مدیریت ریسک به فرایند شناسایی، تحلیل و پاسخ به عوامل خطر ساز گفته می شود که در طول عمر یک پروژه ممکن است رخ بدهند. اگر مدیریت ریسک به درستی انجام شود می تواند با کنترل وقایع آینده، از خطرات احتمالی پیش گیری کند.

* Risk Management

The identification, analysis, assessment, control, and avoidance, minimization, or elimination of unacceptable risks.

* شرکت در حال رشد

به شرکتی که در مرحله رشد چرخه عمر سازمانی قرار گرفته اتلاق می گردد.

* Scaleup Company

A scaleup (company) is a company who has an average annualized return of at least 20% in the past 3 years with at least 10 employees in the beginning of the period.

* بهینه سازی موتور جستجو (سئو)

سئو روشی استراتژیک برای افزایش بازدید از وبسایت است. هرچه وبسایت در جایگاه بالاتری در موتورهای جستجو قرار گیرد، بیشتر در معرض دید مردم قرار خواهد گرفت. موتورهای جستجو هوشمند هستند اما با وجود اینکه همواره در تلاش برای بهبود فناوری خود جهت



یافتن وبسایت‌ها و ارائه نتایج بهتر به کاربران هستند، همچنان به کمک احتیاج دارند و یک سئو خوب می‌تواند کمک شایانی به موتورهای جست‌وجو کند.

* Search engine Optimization (SEO)

Refers to the process of improving traffic to a given website by increasing the site's visibility in search engine results. Websites improve search engine optimization by improving content, making sure that the pages are able to be indexed correctly, and ensuring that the content is unique. Going through the search engine optimization process typically leads to more traffic for the site because the site will appear higher in search results for information that pertains to the site's offerings.

* سرمایه بذری

به سرمایه‌ای که در مراحل اولیه در اختیار استارت‌آپ قرار می‌گیرد، سرمایه بذری گفته می‌شود.

* Seed Money/Capital

Income used towards the startup of a new business or company.

* کارآفرین سریالی

کارآفرینی که بطور مستمر ایده‌های نوین خلق کرده و کسب و کارهای جدید راه‌اندازی می‌کنند. برخلاف عموم کارآفرینان که صرفاً یک ایده را خلق کرده، براساس آن کسب و کاری را راه‌اندازی می‌کنند و نقشی حائز اهمیت در عملکرد سازمان ایفاء می‌کنند، کارآفرین سریالی غالباً به خلق ایده پرداخته و شروع به اجرا می‌کنند اما سپس مسئولیت را به سایرین تفویض نموده و به ایده و فرصت جدیدتری می‌پردازد.

* Serial Entrepreneur

An entrepreneur who continuously comes up with

new ideas and starts new businesses. As opposed to a typical entrepreneur, who will often come up with an idea, start the company, and then see it through and play an important role in the day to day functioning of the new company, a serial entrepreneur will often come up with the idea and get things started, but then give responsibility to someone else and move on to a new idea and a new venture.

* سرمایه گذاری مرحله B

این مرحله از سرمایه گذاری، میزان سرمایه مورد نیاز جهت گذر از مرحله رشد در چرخه عمر می باشد. (در این مرحله توجه به جذب استعدادها، توسعه و گسترش در حوزه های کسب و کار، فروش، تبلیغات، فناوری و پشتیبانی حائز اهمیت می باشد.) در این مرحله انتظار می رود شرکت نسبت به مراحل قبلی ارزش بالاتری داشته باشد، بنابراین معمولاً هزینه بیشتری برای سرمایه گذاری وجود دارد.

* Series B Financing

The second round in a series of equity financing in a growing company. Venture capitalists label financing rounds alphabetically (e.g. Series A, Series B, Series C, etc.). This round typically occurs following the attainment of certain milestones.

* کسب و کار خدماتی

یک بنگاه اقتصادی که خدمتی حرفه ای را توسط تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری نظیر برنامه های کامپیوتری، شخص یا گروهی از اشخاص متخصص، را در راستای انتفاع مشتریان تعریف نموده و ارائه می دهند. مواردی نظیر حسابداری، بانکداری، مشاوره، نظافت، نقشه برداری، آموزش، بیمه، درمان، و خدمات حمل و نقل نمونه هایی از این قبیل کسب و کارها می باشند.



* 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.

* توافق سهامداران

یک قرارداد الزام آور است که در واقع برای کنترل و مدیریت روابط میان سهامداران شرکت و برای مشخص کردن تعهدات و وظایف هر یک از آن‌ها تنظیم می‌شود. در ابتدای شکل‌گیری یک کسب و کار روابط میان اعضای آن کسب و کار روال عادی خودش را طی می‌کند ولی گاهی در طول مسیر مسائلی پیش می‌آید که به نوعی این رابطه از شکل اولیه خود خارج می‌شود. حال در چنین شرایطی این توافق‌نامه در صورتی که از ابتدا منعقد شده باشد، می‌تواند از منافع سهامداران حمایت کند. اگر اختلاف نظری در مسیر پیش بیاید، این توافق‌نامه به حل مشکل کمک کرده و رجوع به توافق اولیه را مقدور می‌سازد.

* Share Holder Agreement (SHA)

Contract between a firm and its shareholders which details, among other items, how the firm's internal affairs will be managed, how internal disputes will be resolved, and what will happen when a shareholder becomes bankrupt, is discharged, resigns, retires, becomes incapacitated, or dies.

* پول هوشمند

به سرمایه‌ای گفته می‌شود که توسط شرکت‌های سرمایه‌گذاری، خبره‌های بازار و سایر متخصصان مالی اداره می‌شود. پول هوشمند، پولی است که توسط افراد به اصطلاح باتجربه، با اطلاعات خوب و "با دانش" سرمایه‌گذاری می‌شود.

* Smart Money

Investments or trades made by sophisticated investors who have an understanding of the financial markets and can often spot trends before others.

* شبکه اجتماعی

خانواده، دوستان و خانواده آنها که باهم یک سیستم بهم پیوسته را ایجاد می کنند و از طریق آن اتحاد و همکاری شکل می گیرد و اطلاعات منتقل می شوند.

* Social Network

Family, and friends and their families, that together create an interconnected system through which alliances are formed, help is obtained, information is transmitted, and strings are pulled.

* نرم افزار به عنوان سرویس

یک مدل توزیع نرم افزار است که در آن برنامه های کاربردی توسط یک فروشنده یا ارائه دهنده خدمات میزبانی شده و بر روی یک شبکه (به طور معمول اینترنت)، در دسترس مشتریان قرار می گیرد.

* Software as a Service

Software as a service. A software product that is hosted remotely, usually over the internet.

* شرکت زایشی

شرایطی که یک کارمند یا گروهی از کارمندان شرکت مادر را رها کرده و برای ایجاد شرکت مستقل از شرکت مادر اقدام می کنند. به عبارت دیگر، جداسازی یک واحد یا یک شرکت فرعی از یک شرکت مادر از طریق اهدای سهام آن انجام می شود. دارندگان سهام شرکت مادر متناسب با تعداد سهمی که از آن شرکت دارند، می توانند سهام شرکت تفکیک شده را دریافت کنند.



* Spinoff

Corporate divestiture accomplished through separation of a division or subsidiary from its parent firm to create a new corporate entity by issuing new shares. These shares are distributed to the current stockholders (shareholders) in proportion to their current shareholdings, and may also be sold to the public, or a leveraged buyout by the management of the division or subsidiary.

* مرحله

مرحله‌ای که یک استارت‌آپ در آن قرار دارد.

* Stage

Used to describe in which development phase a startup is (discovery, validation, efficiency, scale)

* استارت‌آپ

استارت‌آپ به تیم یا شرکتی گفته می‌شود که هدف آن گسترش فعالیت‌های تجاری، درآمدزایی و در نهایت کارآفرینی و اشتغال‌زایی است. بطور کلی می‌توان اینطور بیان کرد که استارت‌آپ حاصل یک ایده جدید در رابطه با کارآفرینی است، لزوماً این ایده نباید برای اولین بار مطرح شود و می‌تواند تکراری باشد اما می‌بایست مزیت‌های بهتری را نسبت به نمونه‌های مشابه دارا باشد و اگر کاملاً شبیه به کسب و کار دیگری باشد استارت‌آپ محسوب نمی‌شود.

* کدام ایده‌ها و شرکت‌ها استارت‌آپ محسوب

می‌شوند؟

یک شرکت یا کارآفرینی استارت‌آپی دارای شاخصه‌های زیر است:

- ایده خلاقانه باشد
- توسط یک تیم دو نفره و یا بیشتر از دو نفر اداره شود
- یک مشکل را حل کند
- نسبت به رقبا مزیت‌های قابل توجهی داشته باشد
- درآمدزا باشد

- هزینه‌های راه اندازی آن منطقی باشد
- حتما دارای یک نمونه کاربردی و سالم باشد
- حد اقل از ۱۰ نفر که قرار است مشکلات آن قشر حل شود گزارش و مصاحبه تهیه شود
- چشم انداز قابل رشد داشته باشد یعنی بتوان آن را گسترش داد و به درآمد های بالا رساند
- دارای نام و لوگو مخصوص باشد

* Startup

Early stage in the life cycle of an enterprise where the entrepreneur moves from the idea stage to securing financing, laying down the basis structure of the business, and initiating operations or trading.

.....

* اکوسیستم استارت آپ

فضایی فیزیکی یا مجازی متشکل از استارت آپها (در کلیه مراحل رشد)، سرمایه گذاران، مشاوران، مرشدان، سایر فعالان اقتصادی، سازمان های مرتبط و کاربران (مشتریان) می باشد.

* Startup Ecosystem

A startup ecosystem is formed by people, startups in their various stages and various types of organizations in a location (physical or virtual), interacting as a system to create and scale new startup companies.

.....

* استارت آپ ویکند

یک رویداد آموزشی- تجربی در سراسر دنیا است که در ۳ روز متوالی (در انتهای هفته) برگزار می گردد. در این برنامه شرکت کنندگان پراکنجهای شامل برنامه نویسان، مدیران تجاری، عاشقان استارتاپ، بازاریابها و طراحان گرافیک گرد هم می آیند تا طی ۵۴ ساعت ایده هایشان را مطرح کنند، گروه تشکیل بدهند و هر گروه ایده ای را اجرا کند.

* Startup Weekend

Startup Weekend is a weekend event, during which groups of developers, business managers, startup



enthusiasts, marketing gurus, graphic artists and more pitch ideas for new startup companies, form teams around those ideas, and work to develop a working prototype, demo, or presentation by Sunday evening.

* بازار سهام

بازار سهام یا بازار بورس یک نهاد عمومی (شبکه‌ای آزاد از معاملات اقتصادی، امکانات فیزیکی و نه نهاد گسسته) برای معامله سهام شرکت و مشتقات آن در قیمت توافق شده‌است.

* Stock Market

a place where shares are bought and sold, i.e. a stock exchange.

* منحنی عرضه

این منحنی، مقدار محصول (خوب یا خدماتی) که در سطوح مختلف قیمت عرضه می‌شود را نشان می‌دهد. به طور معمول قیمت بر روی محور عمودی (Y) و تعداد بر روی محور افقی (X) نشان داده می‌شود و فرض می‌شود که (در کوتاه مدت) قیمت ورودی‌ها و بهره‌وری فرایند تولید بدون تغییر باقی می‌ماند. منحنی‌های عرضه محصولات تک به تک باهم جمع می‌شوند تا منحنی عرضه بازار را ارائه دهند و هنگامی که این منحنی با منحنی تقاضا در کنار هم ترسیم می‌شوند، قیمت تعادلی در محل تلاقی دو منحنی قابل تشخیص است.

* Supply Curve

Graph curve that normally slopes upward to the right of the chart (except in case of regressive supply curve), showing quantity of a product (good or service) supplied at different price levels. Customarily, the price is plotted on vertical ($\langle Y \rangle$) axis and quantity on the horizontal ($\langle X \rangle$) axis, and it is assumed that (in the short run) the price of the inputs and productivity of the production process remains unchanged. Supply curves of the individual products are aggregated to give a market supply curve

and, when drawn together with the demand curves, show the equilibrium price at the intersection of the two curves.

.....

* مدیریت تیم

اداره گروهی از افراد که برای کار روی یک پروژه خاص یا اجرای یک وظیفه خاص در سازمان دورهم جمع شده‌اند. مدیریت تیم معمولاً شامل تعیین اولویت‌های تیم و اهداف عملکردی، بررسی عملکرد و روش‌های بکار رفته و پیشگام شدن در فرایند تصمیم‌گیری تیم است.

* Team Management

The administration of a group of people assembled to work on a particular project or to perform a particular function within an organization. Team management typically involves setting team priorities and performance objectives, reviewing performance and methods employed, and spearheading the team's decision making process.

.....

* گواهی فناوری

توافقی که طی آن مالک یک دارایی فکری فناورانه (ارائه دهنده لیسانس) جواز بهره برداری، تغییر و/یا فروش مجدد دارایی مدنظر را در ازای دریافت حق الزحمه به طرف دیگر (دریافت کننده لیسانس) واگذار می کند. از این طریق بنگاه های کوچک قادر خواهند بود از بازارهایی که توانایی نفوذ به آن را ندارند کسب درآمد کنند و بنگاه های بزرگ می توانند از ظرفیت وابستگان برون سازمانی، بدون تحمل ریسک های بالای مالی و حقوقی بهره برداری کنند.

* Technology Licensing

Agreement whereby an owner of a technological intellectual property (the licensor) allows another party (the licensee) to use, modify, and/or resell that property



in exchange for a compensation (consideration).

* تشدیدکننده‌های فناوری

نوآوری‌هایی نظیر موتور بخار، برق، تلفن، الکترونیک، فناوری دیجیتال، میکروسکوپ‌ها و ریزپردازنده‌ها، کامپیوترهای شخصی و اینترنت که رشد بزرگی در فعالیت اقتصادی و بهره‌وری را موجب شده و توسعه و محصولات مکرر را ایجاد می‌کنند.

* Technology Multipliers

Innovations such as steam engine, electricity, telephone, electronics, digital technology, microchips and microprocessors, personal computers, internet, and the World Wide Web, that induce quantum jumps in economic activity and productivity, and bring multitude of follow-on improvements and products in their wake.

* برکه شرایط

در سرمایه‌گذاری اصطلاح ترم شیت یعنی همان برکه‌ای که تمام توافق‌های بین سرمایه‌پذیر (گیرنده تسهیلات) و سرمایه‌گذار در آن قید می‌شود. شرایطی که بین دو طرف در ترم شیت قید می‌شود قابل تغییر بوده و طبق شرایط و قوانین تغییر پذیر است. در اصل ترم شیت همان توصیف‌کننده کلیه شرایط اصلی و فرعی اعطاکننده تسهیلات و کلیه تشریفات معاملات و سرمایه‌گذاری است و ممکن است برای طرف مقابل تعهد آور یا غیر تعهد آور باشد. ترم شیت بیشتر حالت پروپوزال دارد تا توافق‌نامه.

* Term Sheet

In venture capital, a document summarizing the details of a potential venture capital investment which serves as the basis for a final business agreement.

* یونیکورن

استارت‌آپ تک شاخ یا یونیکورن به استارت‌آپ‌هایی گفته می‌شود که رشد سریعی دارند و به ارزش بیش از ۱ میلیارد دلار می‌رسند.

این لغت اولین بار در سال ۲۰۱۳ توسط سرمایه گذاری به نام آیلین لی ارائه شد و او از میان حیوانات افسانه ای، تک شاخ را به عنوان نماد این مدل استارتاپ انتخاب کرد. از جمله بزرگ ترین استارتاپ هایی که در این دسته جا می گیرند می توان به، Uber، Dropbox، Airbnb، Xiaomi و Pinterest اشاره کرد.

* Unicorn

A start-up company that has achieved a valuation exceeding \$1 billion. In today's business climate, a unicorn is a widely successful company that has attracted venture capital, after which the company is valued (called «post-money» valuation). According to Fortune's «Unicorn List» in January 2016, Uber, Xiaomi and Airbnb are the top three Unicorns.

.....

* تجربه کاربری

تجربه کاربری نتیجه تعامل کاربر با محصول و شامل عواملی است که به درک کلی کاربر از عملکرد محصول کمک می کنند.

* User Experience

The outcome of a user's interaction with a product and the factors that contribute to the user's overall perception of the product's operation.

.....

* کاربر پسند

نرم افزار، تجهیزات، تاسیسات، فرآیند یا سیستمی که با توانایی کاربر برای استفاده آسان و موفق سازگار است.

* User Friendly

Application, equipment, facility, process, or system that is compatible with its intended user's ability to use it easily and successfully.



* رابط کاربری

بخش دیدنی و قابل لمس یک نرم افزار یا سخت افزار است که کاربر از طریق آن بانرم افزار یا سخت افزار مدنظر تعامل برقرار می کند. مانند کیبورد، ماوس، قلم نوری، نمایش دسکتاپ و رابط کاربری تعیین می کند که دستورات چگونه داده شود و این اطلاعات چگونه بر روی صفحه، نمایش داده شوند.

* User Interface

Visual part of computer application or operating system through which a user interacts with a computer or a software.

* ارزش گذاری

ارزش گذاری به فرایند تعیین ارزش فعلی یک دارایی، شرکت یا کسب و کار گفته می شود. ارزش فعلی دارایی یا شرکت می تواند بر اساس روش به کار گرفته شده، برابر با ارزش ذاتی یا ارزش اقتصادی آن باشد. در یک کلام، ارزش گذاری برای پاسخ به این سوال است که دارایی یا شرکت چقدر می ارزند؟

* Valuation

Appraising or estimating the worth of something having economic or monetary value.

* ارزش پیشنهادی

یکی از اجزای سازنده مدل کسب و کار ارزش های پیشنهادی است که بیانگر محصولات و خدماتی است که برای یک بخش مشتری خاص ارزش خلق می نماید. در واقع، ارزش پیشنهادی دلیل ترجیح یک شرکت به سایر شرکت ها توسط مشتریان است. هر ارزش پیشنهادی متشکل از بسته ای منتخب از محصولات یا خدمات است که نیازهای یک بخش خاص از مشتریان را برآورده می نماید. به عبارت بهتر، ارزش پیشنهادی در مدل کسب و کار، مجموعه یا بسته ای از منافع است که شرکت به مشتریان پیشنهاد می دهد.

* Value Proposition

An analysis or statement of the combination of goods and services offered by a company to its customers in exchange for payment.

* سرمایه گذاری مخاطره آمیز

نوعی ساختار تأمین مالی می باشد که توسط بنگاه ها و صندوق ها برای استارت آپ ها که رشد بالقوه بالایی دارند، پیشنهاد می شود. در این ساختار جریان سرمایه، مشاوره و اعتبار به استارت آپ تزریق می شود. صندوق های ارائه کننده اینگونه منابع مالی متخصص تشکیل سبد مالی پر ریسک هستند و در قبال اخذ سهام در شرکت های استارت آپی (معمولاً فناوری های با نرخ رشد بالا) سرمایه گذاری می کنند.

* Venture Capital

Venture capital is a type of funding for a new or growing business. It usually comes from venture capital firms that specialize in building high risk financial portfolios. With venture capital, the venture capital firm gives funding to the startup company in exchange for equity in the startup. This is most commonly found in high growth technology industries like biotech and software.

* یکپارچه سازی عمودی

به ادغام شرکت ها در مراحل مختلف تولید یا توزیع در همان صنعت، ادغام عمودی گفته می شود.

* Vertical Integration

Merger of companies at different stages of production and/or distribution in the same industry.

* پنجره فرصت

بازه زمانی کوتاهی است که در طی آن فرصت باید درک شود و گرنه از دست می رود.



*** Window of Opportunity**

A short period of time during which an opportunity must be acted on or missed.