

عنوان و نام پدیدآور:

واژه‌نامه کسب‌وکارهای نوآور/تالیف و گردآوری فرهنگ باقری...
[و دیگران]: ویراستار امیر پرویز بهرامی.

مشخصات نشر

مشخصات ظاهری

شابک:

وضعیت فهرست نویسی:

یادداشت:

تهران: اکسیر دانش ماندگار، ۱۳۹۸.
۱۵۹ ص: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.
978-622-961470-9

فیبا

تالیف و گردآوری فرهنگ باقری، فرزانه کوثری فرد، صدف فهم،
نوید ماجدی.

موضوع:

موضوع

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

موضوع:

کسب و کار -- واژه نامه‌ها -- انگلیسی

Business -- Dictionaries -- English

زبان انگلیسی -- واژه‌نامه‌ها -- فارسی

English language -- Dictionaries -- Persian

فارسی -- واژه‌نامه‌ها -- انگلیسی

Persian language -- Dictionaries -- English

کسب‌وکار -- ارتباط -- اصطلاح‌ها و تعبیرها

Business communication -- Terminology

باقری، فرهنگ

HF ۱۰۰۱

۶۵۰/۰۳

۶۰۹۷۷۵۶

شناسه رده:

رده بند کنگر

رده‌بندی

شماره کتابشناختی:



اکسیر دانش ماندگار

موسسه فرهنگی هنری اکسیر دانش ماندگار

واژه‌نامه کسب و کارهای نوآور

تالیف و گردآوری: فرهنگ باقری، فرزانه کوثری فرد، صدف فهم، نوید ماجدی

ویراستار: امیر پرویز بهرامی

صفحه آرای و طرح جلد: مهزاد رستمی

چاپ پریسکا

چاپ اول / ۱۳۹۸

تیراژ: ۳۵۰۰ نسخه

قیمت: ۵۰۰,۰۰۰ ریال


TIVAN
Entrepreneurship Club

ISBN: 978-622-96147-0-9



786229

614709

فهرست

۱۸	خود راه اندازی/خودگردانی	۱	سخن ناشر
۱۹	هم آفرینی	۱	درخواست از خوانندگان کتاب
۱۹	ارزش قبل از جذب سرمایه	۲	مقدمه
۱۹	ارزش بعد از جذب سرمایه	۳	تشکر نامه
۱۹	استارت آپ های تک شاخ	۷	اصطلاحات عمومی
۱۹	دکا کورن	۷	شرکت نوپا
۲۰	نوآوری	۷	اصطلاحات عمومی
۲۰	انواع نوآوری	۸	کشف
۲۰	نوآوری افزایشی	۸	اعتبارسنجی
۲۱	پیشرو اصلی	۸	مرحل رشد استارت آپ
۲۲	همکاری	۹	بهره وری/بازده
۲۲	داستان پس زمینه	۹	مقیاس
۲۲	بنیان گذار		مرحله استقرار/موجر دیت
۲۲	هم بنیان گذار	۱۰	مرحله بقاء
۲۲	ارزیابی موشکافانه	۱۰	مرحله موفقیت
۲۲	انگام و کتساب	۱۱	مرحله بلوغ منابع
۲۳	تک تک	۱۱	زیر مرحله رشد
۲۳	تملیک-استخدام	۱۱	مرحله اوج گرفتن
۲۳	تمک اهرمی	۱۲	مرحله مفهوم
۲۴	چرخش گردن	۱۲	مرحله پیش بذر
۲۴	مالکیت معنوی	۱۲	مرحله ابتدایی بذر
۲۴	الگو برداری/محک	۱۳	مرحله میانی بذر
۲۴	حداقل محصول قابل عرضه	۱۳	مرحله نهایی بذر
۲۵	عرضه اولیه عمومی	۱۳	مرحله ابتدایی
۲۵	پذیرندگان آغازین	۱۵	پیش شتاب دهنده
۲۵	گروه نظرسنجی	۱۵	شتاب دهنده مجازی
۲۶	آزادکار	۱۵	شتاب دهنده شرکتی
۲۶	مخاطب	۱۶	مرکز رشد
۲۶	نرخ ریزش	۱۷	فضای کار اشتراکی
۲۶	شرکت	۱۷	کارگاه ساخت
۲۶	شرکت های خصوصی	۱۸	قطب نوآوری

۳۸	سند آشکار سازی	۲۷	شرکت عمومی
۳۸	جذب سرمایه	۲۷	شرکت هلدینگ
۴۰	مرحله سرمایه گذاری (دوره نخست)	۲۷	اساس نامه شرکت
۴۰	مرحله سرمایه گذاری (دوره دوم)	۲۷	آیین نامه شرکت
۴۰	مرحله سرمایه گذاری (دوره سوم)	۲۸	قطع نامه شرکت
۴۱	تامین مالی	۲۸	تیم مدیریت
۴۱	تامین مالی	۲۸	هیئت مشاوره
۴۲	تامین مالی واسطه	۲۸	خدمات افزوده
۴۲	وام واسطه	۲۸	توافق عدم رقابت
۴۲	تامین مالی از محل استقراض	۲۹	توافق عدم اغوا
۴۲	جذب سرمایه جمعی	۳۳	سرمایه گذار
۴۳	جمع سپاری	۳۳	بازگشت سرمایه گذاری
۴۳	هزینه جذب مشتری	۳۳	نرخ بازگشت سرمایه داخلی
۴۳	شریک عمومی	۳۳	اصطلاحات مالی
۴۴	شریک محدود	۳۴	سرمایه گذاری خطر پذیر
۴۴	شراکت محدود	۳۴	میکرو
۴۴	شراکت محدود سرمایه گذارهای خطرپذیر	۳۴	سرمایه گذاری خطرپذیر شرکت
۴۵	سرمایه ضمیمه	۳۵	شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر
۴۵	هزینه سرمایه ای	۳۵	صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر
۴۵	واید سرمایه ای	۳۵	صندوق سرمایه گذاری مشترک
۴۵	سرمایه تحت مدیریت	۳۶	سرمایه گذار رهبر
۴۶	جدول سرمایه گذاری	۳۶	سرمایه گذار اصلی
۴۶	سرمایه گذاری سرمایه ای	۳۶	فرشتگان کسب و کار
۴۶	سرمایه مشترک	۳۶	گروه فرشته
۴۶	سرمایه مالی سرمایه شده	۳۷	سرمایه گذارهای موسسه ای
۴۶	کار گزار	۳۷	بانک های سرمایه گذاری
۴۷	دارایی	۳۷	سرمایه گذاران استراتژیک
۴۷	ارزش خالص دارایی	۳۷	سرمایه گذاری تکمیلی
۴۷	استهلاک	۳۸	اندازه سرمایه
۴۸	تبدیل به سرمایه	۳۸	نامه سرمایه گذاری
۴۸	قرارداد معامله	۳۸	دور سرمایه گذاری

۴۸	رهبر معامله	۵۷	حق تقدم در خريد سهام جديد
۴۸	ساختار معامله	۵۸	حق اولويت در خريد
۴۹	اختيار معامله		حق مجبور کردن تمام سهامداران
۴۹	قرارداد اختيار معامله	۵۸	به فروش سهام خود
۴۹	قرارداد اختيار معامله	۵۸	حق فروش مشترک
۴۹	تايد مجدد	۵۹	توافق نامه سهامداران
۴۹	معاييت بدي	۵۹	تغييرات در سرمايه سهام
۴۹	ترازنامه (صورت وضعيت مالی)	۵۹	سهام محصور
۵۰	وراق قرضه	۶۰	اوراق قابل تبديل
۵۰	ارزش دفتری سهام		وام قابل تبديل به سهام/بدهی
۵۰	سهام عادي	۶۰	قابل تبديل به سهام
۵۱	سهام ممتاز	۶۰	واگذاری
۵۱	اولويت نقدشوندگی		سرمايه گذاری خصوصی (اوراق
۵۱	سهام موسسان	۶۱	مالکيت يا سهام داری خصوصی)
۵۱	برنامه مالکيت سهام برای کارمندان	۶۱	اوراق يهادار خصوصی
۵۱	سود سهام	۶۱	قرارداد اختيار فروش
۵۳	سهام ممتاز	۶۲	درآمدهای نگهداری شده
۵۴	رقیق شدن	۶۲	خزانه به عطف
۵۴	رقیق شدن	۶۲	واگذاری محاسب
۵۴	سهام رقیق نشونده	۶۲	نسبت پوشش
۵۵	سهام سوزی	۶۲	بدهی
۵۵	آژانس عرضه سهام	۶۳	جدول بدهی
۵۵	پورتفولیو (سبد سهام)	۶۳	تنوع بخشی
۵۵	سهام مادر شده		سود قبل از بهره، مالیات، و غیره
۵۵	مادر کننده	۶۳	استهلاک يا سود ناخالص
۵۶	خزانه	۶۴	وجه الضمان
۵۶	خزانه اعطای سهام	۶۴	چکیده اجرایی
۵۶	طرح مالکيت سهام کارکنان	۶۴	بستن
۵۶	خزانه اعطای سهام	۶۵	خروج
۵۷	ايجاد سرمايه با فروش سهام	۶۵	راه خروج
۵۷	ارائه حق سهامداری	۶۵	استراتژی خروج

۷۵	حق امتیاز نسبت بالای عرضه به تقاضا	۶۶	رویداد نقدینگی
۷۵	حق مشارکت ممتاز در مازاد سود	۶۶	خروج زود هنگام
۷۵	قرض‌دهی همتا به همتا	۶۶	مخارج
۷۵	سیاهه تجاری	۶۷	ساختار هزینه‌ها
	جدول سرمایه‌های شرکت پس از	۶۷	فروش سریع
۷۶	سرمایه‌گذاری	۶۷	قرارداد موسسان
	جدول سرمایه‌های شرکت قبل از	۶۸	جریان نقدی
۷۶	سرمایه‌گذاری	۶۹	جریان نقدی مثبت
۷۶	ارزش‌گذاری پس از سرمایه‌گذاری	۶۹	جریان آزاد نقدینگی
۷۶	ارزش‌گذاری قبل از سرمایه‌گذاری	۶۹	جریان درآمد
۷۶	پیش‌پرداخت‌شده	۶۹	نرخ درآمدها
۷۷	سرمایه در گردش	۷۰	صورسودریز
۸۱	بازار	۷۰	طرح مالی
۸۱	ارزش بازار	۷۰	بستر تامین مالی
۸۱	کانال ارتباطی بازار	۷۰	حامیان مالی بدون سرمایه
۸۱	بازاریابی	۷۱	کمک هزینه
۸۱	اصطلاحات بازاریابی	۷۱	وام موقت
۸۲	رده‌بندی در بازار	۷۱	بازه زمانی نگهداری
۸۲	نفوذ در بازار	۷۱	سرمایه غیر قابل تبدیل به پول
۸۲	بهره در بازار	۷۱	منحنی
۸۲	بازاریابی دیجیتال	۷۲	نقد شوندگی
۸۲	بازاریابی محتوایی	۷۲	آبشار تسویه امور
۸۳	نام تجاری	۷۲	نسبت وام به ارزش
۸۳	نام تجاری اصلی (ارشد)	۷۲	بازه زمانی قفل کردن
۸۳	نام تجاری مولد (زیر برند)	۷۳	کسب‌وکارهای جریان اصلی
۸۳	نام تجاری همراه (برند فرعی)	۷۳	بندهای کنترل منفی
۸۳	هم‌آفرینی	۷۳	درآمد خالص
۸۴	استراتژی نام تجاری	۷۴	ارزش خالص
۸۴	نقطه تماس یا نقطه برخورد	۷۴	ارزش فعلی خالص
۸۴	بازاریابی سببی	۷۴	قرارداد عملیاتی
۸۴	بازاریابی بُرد نزدیک / مجاورتی	۷۴	بودجه عملیاتی

۹۴	توکن‌های بهادار	۸۴	بازاریابی تنوع‌گرا
۹۴	توکن	۸۵	بازاریابی ایمیلی
۹۴	انواع توکن‌ها	۸۵	بازاریابی رویدادی
۹۵	توکن‌های سهمی	۸۵	بازاریابی انبوه
۹۵	توکن‌های دارایی	۸۵	بازاریابی آنلاین
۹۵	توکن‌های جایزه	۸۶	بازاریابی کلامی/شفاهی/ذهانی
۹۵	توکن‌های ارزی	۸۶	بازاریابی ویروسی
۹۵	هوش مصنوعی	۸۶	بازاریابی چریکی
۹۶	یادگیری ماشین (ماشین لرنینگ)	۸۶	بازاریابی رابطه‌ای
۹۶	واقعیت افزوده	۸۷	بازاریابی تراکنش
۹۷	واقعیت مجازی	۸۷	گروه متد بازاریابی
۹۷	ایتترنت اشیا	۸۷	سوات
۱۰۱	مدل کسب‌وکار	۸۷	کل بازار در دسترس
۱۰۱	ارزش پیشنهادی	۸۷	بازار با قابلیت ارائه خدمات
۱۰۱	بخش‌های مشتریان	۸۸	بازار قابل دسترس و قابل ارائه
۱۰۱	ارتباط با مشتری		
		۹۱	حوزه فن‌آوری
۱۰۲	کانال‌ها	۹۱	زنجیره بلوک
۱۰۲	فعال‌سازی سیدی	۹۱	کلان‌داده
۱۰۲	منابع کلیبی	۹۲	فین‌تک (فناوری مالی)
۱۰۲	شرکای سیدی	۹۲	زیرشاخه‌های فین‌تک
۱۰۲	ساختار هزینه	۹۲	رگ‌تک (فناوری قانون‌گذاری)
۱۰۲	جریان درآمدی	۹۲	ولش‌تک (فناوری ثروت)
۱۰۳	انواع سنجه‌های استارت‌آپ	۹۲	اینشورتک (فناوری بیمه)
۱۰۳	فعال‌سازی	۹۲	پی‌تک (فناوری پرداخت)
۱۰۳	سنجه‌های استارت‌آپ	۹۳	رمیتنس
۱۰۳	انواع سنجه‌های قابل پیگیری	۹۳	ارزهای رمزنگاری شده
۱۰۳	جذب	۹۳	لندتک
۱۰۴	نگهداری	۹۳	مدیریت مالی فردی
۱۰۴	درآمد	۹۳	بانک‌تک (فناوری بانک)
۱۰۴	توصیه	۹۴	توکن‌های کاربردی

۱۱۲	کسب و کارهای خانوادگی	۱۰۴	تجارت بنگاه به بنگاه
۱۱۲	واگذاری امتیاز	۱۰۵	تجارت بنگاه به مشتری
۱۱۲	قرارداد حق امتیاز	۱۰۵	تجارت بنگاه به دولت
۱۱۲	قرارداد سهامی	۱۰۵	نقطه سر به سر
۱۱۲	تجربه کاربری	۱۰۵	بوم مدل کسب و کار
۱۱۳	رابط کاربری	۱۰۵	طرح کسب و کار
۱۱۳	مشکل و راه حل مناسب	۱۰۶	طبقه بندی مدیران
۱۱۳	محصول و بازار مناسب	۱۰۶	مدیر ارشد اجرایی
۱۱۴	ارزش طول عمر مشتری	۱۰۶	مدیر ارشد اداری/مدیرعامل
۱۱۵	بازار اینترنتی	۱۰۷	مدیر ارتباط عمومی
۱۱۵	پلتفرم	۱۰۷	مدیر اقتصاد مالی
۱۱۶	ساز	۱۰۷	مدیر منابع انسانی
۱۱۶	چابک	۱۰۷	مدیر ارشد فناوری اطلاعات
۱۱۷	اسکرام	۱۰۷	مدیر ارشد آموزش
۱۱۷	پرسونای مشتری	۱۰۸	مدیر ارشد بازاریابی
۱۱۸	بوم ناب	۱۰۸	مدیر ارشد عملیات
۱۲۰	اجزای بوم ناب	۱۰۹	مدیر ارشد فروش
۱۲۰	مشکل یا مسئله	۱۰۹	مدیر ارشد فناوری
۱۲۰	بخش مشتریان	۱۰۸	مدیر ارشد داده/مفروضات
۱۲۱	راه حل	۱۰۹	مدیر ارشد امنیت
۱۲۱	انسان پیمانه‌ای یکتا	۱۰۹	دره مرگ
۱۲۱	سنجه های کمی	۱۱۰	شاخص کلیدی عملکرد
۱۲۱	مزیت رقابتی	۱۱۰	معرفی محصول به بازار
۱۲۲	شایستگی محوری	۱۱۰	ارزش طول عمر مشتری
۱۲۲	محتوای تولید شده توسط کاربر	۱۱۰	قرارداد محرمانگی
۱۲۳	کالاهای تند مصرف	۱۱۰	برگه شرایط سرمایه گذاری
۱۲۳	فناوری آموزش	۱۱۱	نرخ رشد مرکب سالانه
۱۲۴	اهداف و نتایج کلیدی	۱۱۱	رتبه صفحه
۱۲۵	عامل حیاتی موفقیت	۱۱۱	کاربران فعال روزانه
۱۲۵	عوامل کلیدی موفقیت	۱۱۱	کاربران فعال ماهانه
۱۲۶	دوره پایین	۱۱۱	شرکت در مرحله توسعه

۱۴۱	شبکه شتاب‌دهی	۱۲۶	پرداخت گن تا در بازی بهانی
۱۴۱	شبکه فرشتگان کسب‌وکار	۱۲۶	صخره
		۱۲۷	حق رای
۱۴۲	شبکه سرمایه‌گذاری	۱۲۷	حق دسترسی و دریافت اطلاعات
۱۴۲	شبکه سرمایه‌گذاری خطرپذیر	۱۲۷	حق وتو
	حامیان نقره ای	۱۲۷	عدم همکاری همزمان
۱۴۲	شبکه انکوباتور جهانی	۱۲۸	محرمانه اطلاعات
		۱۲۸	نرخ تبدیل
		۱۲۸	تعامل (درگیری)
		۱۲۹	گیمفیکیشن
		۱۲۹	کشش
		۱۲۹	هچ فاند
		۱۳۰	قرارداد مالکیت اختراع
		۱۳۰	شراکت
		۱۳۰	قرارداد شراکت
		۱۳۳	ارانه
		۱۳۳	ارانه در آسانسور
			ارانه استارت‌آپی / ارانه کوتاه /
		۱۳۳	ارانه اسلایدی
		۱۳۴	روز ارانه
		۱۳۴	پایان هفته استارت‌آپی
		۱۳۵	تد
		۱۳۵	رویداد تداکس
		۱۳۵	مسابقه سیداستارز
		۱۳۶	رویداد فین‌استارز
		۱۳۶	کمپ اعتبارسنجی استارت‌آپ
		۱۳۷	استارت‌آپ سه روزه
		۱۳۷	ماشین استارت‌آپ ناب
		۱۳۷	کمپ اعتبارسنجی ایده
		۱۴۱	شبکه کارآفرینی

کتاب واژه نامه کسب و کارهای نوپا با هدف آگاهی بخشی به علاقه مندان حوزه کارآفرینی و نوآوری، به زبانی ساده نگاشته شده است. مطالعه مبنی بر موضوعات کتاب سعی شده است که تمام واژگان پرکاربرد در هر بخش با توضیحی مختصر اما جامع و مفید ارائه شود. هدف از نگارش این کتاب آشنایی صاحبان منابع و سازمان ها با اصطلاحات حوزه نوآوری، کارآفرینی و کسب و کارهای نوپا می باشد. امیدواریم این کتاب بتواند منبع مناسبی برای افراد درگیر با این حوزه ها و همچنین علاقه مندان به نوآوری و کارآفرینی باشد. به امید روزی که با کسب تجربه از گذشته و به کارگیری دانش روز، آینده بهتری را برای کشورمان ایران خلق کنیم.

برای جمع آوری این کتاب زحمت فراوان کشیده شده است، اما از آنجایی که هیچ کاری بی عیب و نقص نیست، از تمام صاحبان نظر و علاقه مندان این حوزه تقاضا می کنیم تا با مطالعه این کتاب و مواجهه با ایرادات احتمالی، پیشنهادات ارزشمند خود را با ما در میان بگذارند و در اصلاح چاپ های بعدی کتاب یاری رسان ما باشند. یقین داریم که به کارگیری نظرات شما موجب غنای هر چه بیشتر کتاب خواهد شد.

سه سال پیش در یک جلسه جذب سرمایه حضور داشتیم. در آن جلسه قرار بود یک تیم استارت‌آپی طرح کسب‌وکار خود را برای سرمایه‌گذار شرح دهند تا در صورت توافق، سرمایه‌گذار، بخشی از سرمایه لازم جهت اجرای پروژه را در اختیارشان قرار دهد. اما طبق معمول این جلسات، مذاکره خوب پیش نمی‌رفت. در حدود پنج سال پیش، به واسطه حضورم در عرصه کارآفرینی و نوآوری و رفت و آمدی که به اتاق بازرگانی داشته‌ام، با گروه‌های استارت‌آپی زیادی ارتباط داشته‌ام و به نوعی رابط بین استارت‌آپی‌ها، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و شتاب‌دهنده‌ها بوده‌ام. در این سال‌های فعالیت به وفور دیده‌ام که در جلسات مذاکره بین استارت‌آپی‌ها و سرمایه‌گذاران یک مشکل اساسی وجود دارد: دو طرف حرف‌ها را نمی‌فهمند. خلاصه وسط آن جلسه، شخص سرمایه‌گذار، حرف‌ها را آورد نزدیک گوش من و آرام گفت: «هیچی از حرف‌های من سر در نمی‌آرم.» اغلب اصطلاحاتی که استفاده می‌شد به گوش آن سرمایه‌گذار محترم، غریب و نامفهوم بود. جلسه را خیلی زود تمام کردند و ادامه‌اش را به چند روز بعد موکول کردیم...

این چنین تجربیاتی باعث شد که تصمیم به جمع‌آوری کتابی بگیرم که در آن تمام اصطلاحات مرتبط تخصصی، نیمه تخصصی و عمومی حوزه نوآوری، کارآفرینی و کسب‌وکار را یک جا جمع آوری کنم؛ به طوری که هم برای افراد مشغول در این حوزه‌ها کارا باشد، و هم برای صاحبان صنایع و مشاغل که قصد سرمایه‌گذاری بر روی کسب‌وکارهای نوپا و نوآور را دارند، به عنوان یک مرجع، کاربردی و قابل استفاده باشد. ایده کتاب

را با آقای سبحان، مدیرعامل باشگاه کارآفرینی تیوان در میان گذاشتم و با دلگرمی و حمایت ایشان پروژه تالیف کتاب را آغاز کردم...

به رسم وظیفه و ادب باید تشکر کنم از همه کسانی که در تالیف این کتاب مرا همراهی کردند: قبل از همه متشکرم از جناب آقای مسعود سبحان مدیرعامل محترم باشگاه کارآفرینی تیوان، هم به این کمک‌های ایشان در مسیر تالیف کتاب، و هم برای حمایت‌های همیشگی‌شان از زیست‌بوم نوآوری و فناوری کشور. تشکر می‌کنم از گروه بسیار همدل و همراه مولفان، آقایان فرزاد کوشی‌زاد، هیدر ماجدی و سرکار خانم صدف فهام. همچنین باید تشکر کنم از دوست بسیار خوب و ارزشمندم جناب آقای حسام زاهدی که فرصت، زمین مالی جمعی کتاب را پذیرفتند و با صبر و بردباری شرایط مناسب را برای آماده شدن نسخه نهایی کتاب فراهم کردند. متشکرم از جناب آقای محمد گرویی، از موسسان پلتفرم همبودگاه برای همدلی این پلتفرم، که به حق از کارهای ارزشمند در حوزه کارآفرینی است. با تشکر از جناب آقای امیرپرویز بهرامی برای بازخوانی محتوا و ویرایش فنی و ادبی کتاب، و سرکار خانم مهزاد رستمی که با دستان توانمند خود روح تازه‌ای به کتاب بخشیدند. در نهایت متشکرم از تمام حامیان کتاب که با هدف سرافرازی و پویایی هرچه بیشتر جامعه کارآفرینی ایران، قسمتی از بار مشکلات تهیه این کتاب را به دوش گرفتند.