

واژه‌نامه

کارآفرینی و استارت‌آپی

۱۷۱

صفحه

بیش از ۴۸۰ واژه و اصطلاح
فارسی و انگلیسی به همراه تعاریف

گردآورنده:
داوود دهقان



نام کتاب: واژه‌نامه کارآفرینی و استارت‌آپی

گردآورنده: داوود دهقان

سال نشر: ۱۳۹۶

تعداد صفحات: ۱۷۱

طراحی جلد: داوود دهقان

صفحه‌آرایی: لاریسا دهقان

قیمت: ۱۹/۹۰۰ تومان

«کلیه حقوق مادی و معنوی این اثر محفوظ و مخصوص پدیدآورندگان است»

جهت تهیه و دریافت آخرین نسخه این کتاب الکترونیک به وب سایت davooddehghan.ir مراجعه نمایید.

فهرست واژه‌ها و اصطلاحات

برای نمایش معنی هر واژه روی آن کلیک کنید

۲	CTR (Click Through Rate)
۲	Human Computer Interaction (HCI)
۲	Information architecture (IA)
۲	Interaction design (IxD)
۳	SAM (Served Addressable Market)
۳	SOM (Serviceable Obtainable Market)
۴	TAM (Total Available Market)
۵	A/B Test
۵	AARRR
۵	Acquisition in AARRR
۵	Actionable Metrics
۶	Activation (in AARRR)
۶	Actionable Metrics
۶	Activation (in AARRR)
۷	Adaptive web design
۸	Affinity diagramming
۸	Agile
۸	Analysis stage
۸	Analytics
۸	Angel Investor
۹	AR (Augmented Reality)
۹	Assumption
۹	Axure
۱۰	BYB
۱۲	Balsamiq Mockups
۱۲	Benchmark
۱۲	Beta launch
۱۲	Bitcoin
۱۲	Board of directors
۱۳	Boot camp
۱۳	Bootstrap
۱۴	Bootstrapping
۱۴	Bounce Rate
۱۴	Brainstorm
۱۴	Branding

۱۴	BreakEven Point
۱۵	Bug
۱۵	Build-Measure-Learn
۱۵	Burn Rate
۱۵	Business Model
۱۶	Business Model Canvas
۱۶	Business Plan
۱۷	CYA
۱۷	CYB
۱۸	CYC
۱۸	CYG
۱۹	Camp
۱۹	Campaign
۱۹	CAO (Chief administrative officer)
۱۹	Card sorting
۲۰	Cause Marketing
۲۱	Channels
۲۲	Churn Rate
۲۳	Close Range Marketing
۲۴	Cloud Computing
۲۴	Co-Founder
۲۵	Coder
۲۵	Cohort Analysis
۲۵	Collaborative design
۲۵	Comparative analysis
۲۵	Competition
۲۶	Competitor analysis
۲۶	Conference
۲۷	Congress
۲۷	Content audit
۲۷	Content management
۲۸	Content Management System CMS
۲۸	Contextual enquiry
۲۸	Convention
۲۹	Conversion Rate
۲۹	Convocation
۳۰	Core Business
۳۰	Cost Structure
۳۱	CoWorking Space
۳۱	CRM
۳۲	Crowdsourcing
۳۲	CSS

۳۲	CTA
۳۲	Customer Acquisition
۳۳	Customer Journey Map
۳۳	Customer Relationship
۳۳	Customer Segment
۳۴	Database
۳۴	Design Research
۳۴	Design stage
۳۵	Developer
۳۶	Diary Study
۳۶	Discussion
۳۶	Diversity Marketing
۳۶	Django
۳۶	Download
۳۷	Early Adopters
۳۷	Early majority
۳۷	Elevator Pitch
۳۷	Email Marketing
۳۸	Entrepreneur
۳۸	Entrepreneurial Ecosystem
۳۹	Entrepreneurship
۳۹	Evangelism Marketing
۳۹	Event
۴۰	Event Marketing
۴۰	Exhibition
۴۰	Existing Alternatives
۴۰	Exit Rate
۴۱	Exit Strategy
۴۱	Experience Map
۴۱	Fair
۴۱	Feedback
۴۲	Festival
۴۲	Five Second Test
۴۳	Forum
۴۳	Founder
۴۳	Freelancer
۴۴	Fundraising
۴۴	GYC
۴۴	GYG
۴۵	Game
۴۵	Game Jam
۴۶	Gamification

۴۶.....	Geek
۴۷.....	Google Analytics
۴۷.....	Growth Hacking
۴۸.....	Hackathon
۴۹.....	Hacker
۴۹.....	Hadoop
۴۹.....	Hardware
۴۹.....	Hashtag
۵۰.....	Heuristic review
۵۰.....	High-fidelity prototype
۵۰.....	Highlevel Concept
۵۰.....	Hire
۵۰.....	Hockey Stick
۵۱.....	Html
۵۱.....	Human factor
۵۱.....	Inbound link
۵۱.....	Incubator
۵۱.....	Industrial design
۵۲.....	Influencers
۵۲.....	Information scent
۵۲.....	innovation
۵۲.....	Innovators
۵۳.....	Intangible Property
۵۳.....	Intellectual Property
۵۳.....	Interaction model
۵۳.....	Internal link
۵۴.....	investor
۵۴.....	Iterate
۵۴.....	Iterate
۵۴.....	Iterative design
۵۵.....	JAVA
۵۵.....	JavaScript
۵۶.....	Jobcreation
۵۶.....	Kernel
۵۶.....	Key Activities
۵۷.....	Key Metrics
۵۷.....	Key Partners
۵۷.....	Key Resources
۵۸.....	KSF
۵۸.....	Laggards
۵۸.....	Late majority
۵۸.....	Launch

۵۸.....	Lean Startup
۵۸.....	Lean Startup Canvas
۵۹.....	Lean Startup Machine
۵۹.....	Lean UX
۵۹.....	Linux
۶۰.....	Long Tail
۶۰.....	Loop
۶۰.....	M&A
۶۱.....	Mac
۶۱.....	Makathon
۶۱.....	Marketing
۶۲.....	Mass Marketing
۶۲.....	Match
۶۳.....	Meeting
۶۳.....	Meetup
۶۳.....	Mentor
۶۳.....	Microlearning
۶۴.....	MVP
۶۴.....	Nerd
۶۴.....	Network
۶۴.....	Networking
۶۵.....	Node
۶۵.....	Objective-C
۶۵.....	Online Marketing
۶۵.....	Open Source
۶۶.....	Organization
۶۶.....	Outbound link
۶۶.....	PYP
۶۶.....	Pennsylvania
۶۶.....	Perl
۶۷.....	Persona
۶۷.....	PHP
۶۷.....	Ping
۶۸.....	Pinterest
۶۸.....	Pitch
۶۸.....	Pivot
۶۹.....	PR Marketing
۶۹.....	Pre-Accelerate
۷۰.....	Problem / Solution Fit
۷۱.....	Product / Market Fit
۷۱.....	Product / Market Fit
۷۱.....	Programmer

۷۲.	Python
۷۲.	Rails
۷۳	.Relationship Marketing
۷۳	Responsive
۷۴.	Revenue Stream
۷۵.	Ruby
۷۵.	SaaS
۷۵.	Scarcity Marketing
۷۶	Seasonal Marketing
۷۶	Seed Capital
۷۶	Seed funding
۷۶	Seed Money
۷۶	Seed Stage
۷۷	Seminar
۷۸	.Serial Entrepreneur
۷۸	server
۷۸	Simulator
۷۹.	Software
۸۰.	.Spin Off
۸۰.	SQL
۸۱.	Stanford
۸۱.	Startup
۸۲.	.Startup accelerator
۸۲.	Startup Live
۸۳	Startup Weekend
۸۳	Swift
۸۴.	.Symposium
۸۴.	sys admin
۸۴.	TeamWork
۸۵.	TEDx
۸۶	Term Sheet
۸۶	to-do list
۸۷	Tour
۸۷	Tournament
۸۷	Traction
۸۷	Transactional Marketing
۸۸	Undercover Marketing
۸۸	Unfair Advantage
۸۸	.Unique Value Proposition
۸۸	Upload
۸۹.	Valuation
۸۹.	Value Proposition

۸۹	Vanity Metrics
۸۹	Vaporware
۹۰	Webinar
۹۱	Word of Mouth Marketing
۹۱	WordPress
۹۲	Workshop
۹۲	Wunderlist
۹۲	آبجکتیو-سی
۹۲	آپلود
۹۳	آنالیز کوهورت
۹۳	ارائه آسانسوری
۹۴	ارتباط با مشتریان
۹۴	ارزش پیشنهادی
۹۴	ارزش پیشنهادی یکتا
۹۴	ارزشگذاری
۹۴	اس کیو ال
۹۵	اسپین آف
۹۶	استارتاپ
۹۶	استارتاپ ناب
۹۶	استراتژی بازار گوشه‌ای (Market Niching)
۹۷	استراتژی خروج
۹۷	اشتغال زایی
۹۷	اقدامک
۹۷	اکثریت پیرو
۹۷	اکثریت پیشگام
۹۷	اکوسیستم کارآفرینی
۹۸	ایده کسب‌وکار (Business Idea)
۹۸	استارتاپ ویکنند
۹۸	بازاریابی
۹۹	بازاریابی آنلاین
۹۹	بازاریابی انبوه
۱۰۰	بازاریابی اوانجلیسم
۱۰۰	بازاریابی ایمیلی
۱۰۰	بازاریابی برد نزدیک
۱۰۱	بازاریابی تراکنشی
۱۰۱	بازار هدف (Target Market)
۱۰۱	بازاریابی تنوع گرا
۱۰۲	بازاریابی خیریه ای
۱۰۲	بازاریابی دعوت به اقدام
۱۰۳	بازاریابی دهان به دهان
۱۰۳	بازاریابی رابطه مند
۱۰۴	بازاریابی روابط عمومی

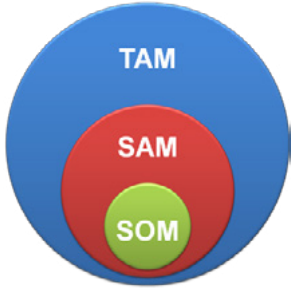
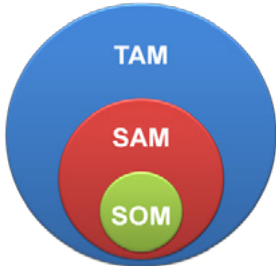
۱۰۴	بازاریابی فصلی
۱۰۴	بازاریابی کمیابی
۱۰۵	بازاریابی گردهمایی
۱۰۵	بازاریابی مخفی کاری
۱۰۵	بازاریابی ویروسی
۱۰۶	بازی
۱۰۶	باگ
۱۰۶	بانس ریت
۱۰۶	بحث
۱۰۷	بخش بندی مشتریان
۱۰۷	برتری مطلق
۱۰۸	برنامه نویسی
۱۰۸	برند
۱۰۸	بساز - بسنج - بیاموز
۱۰۸	بنیانگذار
۱۰۹	بهره وری
۱۰۹	بوت استرپ
۱۰۹	بوت کمپ
۱۱۰	بوم مدل کسب و کار (BMC)
۱۱۰	بوم نوپای ناب
۱۱۱	بیت کوین
۱۱۲	پایتون
۱۱۲	پذیرندگان آغازین
۱۱۳	پرسونا
۱۱۳	پرل
۱۱۴	پیش شتابدهنده
۱۱۴	پینترست
۱۱۴	پیوت
۱۱۵	تحلیل SWOT
۱۱۵	تداکس
۱۱۶	تست A/B
۱۱۶	تور
۱۱۶	تورنومنت
۱۱۷	توسعه دهنده
۱۱۸	جاوا
۱۱۹	جاوا اسکریپت
۱۱۹	جایگزین های موجود
۱۱۹	جذب سرمایه
۱۲۰	جریان درآمد
۱۲۰	جشنواره
۱۲۰	جلسه عمومی
۱۲۱	جمع سپاری

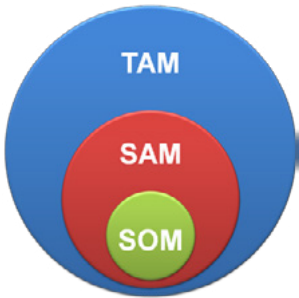
۱۲۱	دامنه Co
۱۲۲	دامنه com
۱۲۲	دامنه ir
۱۲۲	دامنه net
۱۲۳	دامنه org
۱۲۳	دانلود
۱۲۳	دوره‌می
۱۲۳	دیتابیس
۱۲۳	دیرپذیران
۱۲۴	راه حل (در بوم نوپای ناب)
۱۲۴	رایانش ابری
۱۲۵	روبی
۱۲۵	رویداد
۱۲۵	ریسپانسیو
۱۲۵	سئو
۱۲۶	ساختار هزینه ها
۱۲۶	سازمان
۱۲۶	سخت‌افزار
۱۲۶	سرمایه بذری یا سرمایه مرحله دانه
۱۲۷	سرمایه گذار خطرپذیر
۱۲۷	سرمایه گذار فرشته
۱۲۷	سرمایه گذاری جسورانه/ خطرپذیر
۱۲۷	سرمایه مرحله پیدایش
۱۲۷	سرمایه‌گذار
۱۲۸	سرور
۱۲۸	سمپوزیم یا هم اندیشی
۱۲۹	سمینار
۱۲۹	سنجه های فریبنده
۱۳۰	سنجه های قابل پیگیری
۱۳۰	سنجه‌های کلیدی
۱۳۱	سوئیفت
۱۳۱	سی شارپ
۱۳۱	شبکه
۱۳۲	شبکه سازی
۱۳۲	شبیه ساز
۱۳۲	شتابدهنده استارت‌آپ
۱۳۲	شرکای کلیدی
۱۳۳	طرح کسب و کار
۱۳۳	طوفان فکری
۱۳۴	فروم
۱۳۴	فریلنسر
۱۳۴	فعالیت های کلیدی

۱۳۵	فیدبک
۱۳۵	فضای کار گروهی
۱۳۵	کار تیمی
۱۳۶	کارآفرین
۱۳۶	کارآفرین سریالی
۱۳۷	کارآفرینی
۱۳۷	کارآفرینی اجتماعی
۱۳۸	کارگاه
۱۳۸	کانال ها
۱۳۹	کدنویس (کدر)
۱۳۹	کلاس
۱۳۹	کمپ
۱۳۹	کمپین
۱۳۹	کمپین تبلیغاتی
۱۳۹	کمیته محصول پذیرفتنی
۱۴۰	کنفرانس
۱۴۱	کنگره
۱۴۲	کنوانسیون
۱۴۲	گواهی ثبت اختراع
۱۴۳	گوگل آنالیتیکس
۱۴۳	گیگ
۱۴۴	گیم جم
۱۴۴	گیمیفیکیشن
۱۴۵	لانگ تیل
۱۴۵	لینوکس
۱۴۵	مالکیت فکری
۱۴۶	مدل کسب و کار
۱۴۶	مدیر ارشد آموزش
۱۴۶	مدیر ارشد اداری
۱۴۶	مدیر ارشد بازاریابی
۱۴۷	مدیر ارشد تدارکات
۱۴۷	مدیر ارشد عملیات
۱۴۷	مدیر ارشد فروش
۱۴۸	مدیر ارشد فناوری اطلاعات
۱۴۸	مدیر ارشد فنی
۱۴۸	مدیر ارشد مالی
۱۴۹	مدیر روابط عمومی
۱۴۹	مدیر منابع انسانی
۱۴۹	مدیرعامل
۱۴۹	مدیریت ارتباط با مشتری
۱۴۹	مرحله پیدایش
۱۵۰	مرکز رشد

۱۵۰	مسئله یا مشکل (در بوم نوپای ناب)
۱۵۰	مسابقه
۱۵۰	مفهوم سطح بالا
۱۵۰	مک
۱۵۱	مکاتون
۱۵۱	منابع کلیدی
۱۵۱	منتور
۱۵۱	میکرواکشن
۱۵۲	نخبه
۱۵۲	نخبه پروری
۱۵۳	نرخ تبدیل
۱۵۳	نرخ خروج
۱۵۴	نرخ ریزش
۱۵۴	نرخ کلیک
۱۵۴	نرد
۱۵۴	نرم افزار
۱۵۴	نرم افزار متن باز
۱۵۵	نقشه محتوا
۱۵۵	نقطه سر به سر
۱۵۵	نمایشگاه
۱۵۵	نمودار چوب هاکی
۱۵۶	نوآوری
۱۵۶	نوجویان
۱۵۶	هدوپ
۱۵۶	هشتگ
۱۵۶	هک رشد
۱۵۷	هکاتون
۱۵۷	هکر
۱۵۸	هم بنیانگذار
۱۵۸	همایش
۱۵۸	همخوانی محصول - بازار
۱۵۸	همخوانی مسئله - راه حل
۱۵۹	هیئت مدیره
۱۵۹	واقعیت افزوده
۱۵۹	واقعیت مجازی
۱۵۹	واندرلیست

CTR یا همان نرخ کلیک (Click Through Rate) یکی از معیارهای سنجش کمپین‌های آنلاین است که نشان می‌دهد به ازای نمایش یک صفحه، آگهی یا ایمیل چه تعداد کلیک بر روی آن انجام شده است، مثلاً اگر در یکی از سایت‌های خبری، تبلیغات بنری دادیم در ازای ۱۰۰۰۰ بار نمایش بنر در روز چه تعداد کلیک بر روی آن انجام می‌شود. فرمول محاسبه CTR بسیار ساده است: $CTR = 100 * (\text{تعداد نمایش} / \text{تعداد کلیک})$	CTR (Click Through Rate)
Human Computer Interaction (HCI) یا رابطه انسان با کامپیوتر به معنی مطالعه، برنامه ریزی و طراحی تعامل بین کاربران و کامپیوتر است.	Human Computer Interaction (HCI)
Information architecture (IA) یا معماری اطلاعات یعنی هنر و علم سازماندهی و برچسب گذاری وب سایت ها، اینترنت ها، جوامع آنلاین و نرم افزار برای پشتیبانی از قابلیت استفاده.	Information architecture (IA)
Interaction design (IxD) یا طراحی تعاملی که گاهی اوقات به عنوان IxD نامیده می شود، تلاش می کند تا روابط معنی دار بین افراد و محصولات و خدماتی را که استفاده می کنند را ایجاد کند.	Interaction design (IxD)

مفهوم SAM یا Served Addressable Market بخشی از TAM است که برای محصول یا سرویس، مورد هدف قرار می‌گیرد. نحوه محاسبه SAM: مقدار SAM نشان‌دهنده میزانی از TAM است که به کار شما مربوط است. می‌توان از SAM به عنوان یک پل بین تعداد کاربران موجود و تعداد کاربران استفاده‌کننده از محصول یا سرویس شما بهره‌گرفت. اگر شما دارید غذای کودک را آنلاین می‌فروشید، چند نفر واقعاً غذای کودک را آنلاین می‌خرند؟ نتیجه این محاسبه SAM شما خواهد بود.	 SAM (Served Addressable Market)
مفهوم SOM یا Serviceable Obtainable Market کسری از SAM که واقعاً می‌توان به دست آورد. این بخش بیشتر منحصر به سال‌های ابتدایی کسب و کار است. از SOM برای فهمیدن اینکه چه مقدار از بازار دست‌نخورده است استفاده می‌شود. این موضوع به تحلیل زیادی نیاز دارد و خوشبختانه سنجه‌های زیادی در دسترس هستند. لازم است که بدانید زمامداران چه کسانی هستند و چه مقدار از سهم بازار در کنترل آنهاست. کشورهایی که این افراد در آنها فعالیت دارند و فروش و کانال‌های توزیع نیز باید مورد توجه قرار گیرند. زمانی که شما بازار فعلی را فهمیدید، بازاری که قبلاً گرفته شده‌است را از این مقدار کم کنید تا سهم بازاری که می‌توانید داشته باشید را به دست آورید.	 SOM (Serviceable Obtainable Market)



TAM (Total Available Market)

مفهوم TAM یا Total Available Market میزان کل نیاز بازار برای یک محصول یا سرویس است. نحوه محاسبه TAM: مقدار TAM با رویکرد بالا به پایین محاسبه می‌شود. این متد برای این مورد استفاده قرار می‌گیرد که بفهمید چه تعداد کاربر در دنیا می‌توانند از یک محصول استفاده کنند. فرض کنید می‌خواهیم به صورت آنلاین غذای کودک بفروشیم. TAM تعداد کل کاربران اینترنتی است که دارای فرزند هستند. تعداد ۲/۲ میلیارد کاربر اینترنتی وجود دارند و نرخ فعلی تولد حدود ۲۰ برای هر ۱۰۰۰ نفر است. بنابراین از ۲/۲ میلیارد کاربر اینترنتی، ۲ درصد در سال‌های گذشته دارای فرزند شده‌اند. بنابراین TAM، تعداد ۴۴ میلیون نفر خواهد بود.

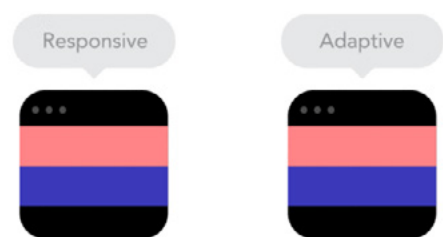
اولین 3DayStartup در دانشگاه تگزاس در ۲۰۰۸ اتفاق افتاد. بسیاری از کمپانی‌های ۳DS در جهت افزایش مبادرت سرمایه و عرضه محصول موفق تلاش می‌کنند. این سازمان دانشجویی در سال ۲۰۱۰ به عنوان یک سازمان غیرانتفاعی به ثبت رسید و سپس در دانشگاه‌های سراسر جهان گسترش یافت. اگرچه در ابتدا، برنامه‌های اولیه به شدت بر تکنولوژی و استارت‌آپ‌های مبتنی بر وب متمرکز بود، ولی تقاضاها موجب شد که تیم موردنظر، عملکردی در جهت افزایش تلاش‌های کارآفرینانه‌ی خود در نظر بگیرد. مدارس نیز برنامه‌های ۳DS را در قالب موضوعاتی مانند نوآوری اجتماعی، انرژی، سخت افزار و غیره برگزار می‌کنند.

3Day Startup

تست A/B اصطلاحی در بازاریابی و کسب‌وکار هوشمند است که برای مقایسه‌ی یک آزمایش در ۲ حالت مختلف A و B به کار می‌رود. این تست که با نام‌های bucket tests و split-run testing نیز شناخته می‌شود یک روش بسیار عالی برای پیدا کردن بهترین استراتژی بازاریابی برای کسب‌وکار شما است.	A/B Test
Dave McClure به عنوان یکی از بنیانگذاران ۵۰۰Startups که یک سرمایه گذار فعال و کارآفرینی موفق می باشد و با استارت‌آپ‌های زیادی سر و کار داشته است، مدلی طراحی کرده است به عنوان AARRR. از نظر او تمرکز بر روی این سنج‌های کلیدی بسیار مهم است زیرا در صورتی که این سنج‌ها را درک کنید، می‌توانید بفهمید که استارت‌آپ شما چه مشکلاتی دارد. این سنج‌ها عبارتند از: ۱- جذب (Acquisition)، ۲- فعال‌سازی (Activation)، ۳- بازگشت (Retention)، ۴- توصیه (Referral)، ۵- درآمد (Revenue)	AARRR
Acquisition یا جذب در سنج‌های دیو مک کلور به معنی فرآیند جذب کردن کاربران در جهت استفاده از محصول شما و یا وارد شدن به وب سایت شما از طریق هر کانال بازاریابی از جمله SEO ارگانیک، بازاریابی محتوا، بازاریابی از طریق شبکه های اجتماعی، بازاریابی از طریق ایمیل و غیره است. شاید بتوان گفت در فازهای ابتدایی یک استارت‌آپ، جذب مهم ترین مرحله به شمار می آید.	Acquisition in AARRR
سنج‌های قابل پیگیری (Actionable Metrics) آن دسته از سنج‌ها هستند که اطلاعات ارزشمند و قابل پیگیری را به صاحبان کسب وکارها ارائه می دهند.	Actionable Metrics

فعال‌سازی (Activation) در سنجه های دیو مک کلور یا AARRR) پس از جذب (Acquisition) قرار می‌گیرد. قدم بعدی، تبدیل بازدید کنندگان سایت شما به کاربران فعال است. ثبت نام افراد در سایت شما فقط اولین قدم می باشد، بسیاری از کاربران فقط یکبار حساب کاربری می سازند و دیگر باز نمی گردند. افرادی که فعال شده اند و در سایت وارد شده اند و در حال استفاده از محصول شما هستند.	Activation (in AARRR)
سنجه های قابل پیگیری (Actionable Metrics) آن دسته از سنجه ها هستند که اطلاعات ارزشمند و قابل پیگیری را به صاحبان کسب وکارها ارائه می دهند.	Actionable Metrics
فعال‌سازی (Activation) در سنجه های دیو مک کلور یا AARRR) پس از جذب (Acquisition) قرار می‌گیرد. قدم بعدی، تبدیل بازدید کنندگان سایت شما به کاربران فعال است. ثبت نام افراد در سایت شما فقط اولین قدم می باشد، بسیاری از کاربران فقط یکبار حساب کاربری می سازند و دیگر باز نمی گردند. افرادی که فعال شده اند و در سایت وارد شده اند و در حال استفاده از محصول شما هستند.	Activation (in AARRR)

Adaptive web design یا طراحی وب سازگار برعکس طراحی ریسپانسیو به سمت Server مربوط می شود به این معنی که قبل از اینکه html روی مرورگر کاربر بارگذاری شود سیستم کاربر بررسی می شود و بعد از آن html متناسب با device برای کاربر بارگذاری می شود. مثلا اگر مرورگر کاربری JavaScript ساپورت نکند سرور یک جایگزین برای آن در نظر می گیرد و سپس html متناسب را برای کاربر ارسال می کند. این مورد هم شاید در Adaptive web design اتفاق بیفتد که مثلا یک ورژن از صفحه برای لپ تاپ، یک ورژن برای تبلت و یک ورژن برای موبایل طراحی شود، ولی این ها از قبل برای دستگاه کاربر ارسال می شود در صورتی که در ریسپانسیو دیزاین بر اساس تغییر سایز صفحه نمایشی که کاربر انجام می دهد محتوای صفحه تغییر می کند .



Adaptive web design

Affinity diagramming یا نمودار وابستگی یک ابزار تجاری برای سازماندهی تعدادی از ایده ها، دسته بندی آنها به گروه ها بر اساس روابط طبیعی آنها، برای بررسی و تجزیه و تحلیل است.	Affinity diagramming
Agile (چابک) مجموعه ای از ارزش ها و اصولی که با به کار بستن آنها در محیط توسعه محصولات نرم افزاری، میتوان به نتایجی مانند محصولات کارآمد، مشتری خوشحال و نیروی کار باانگیزه دست یافت.	Agile
Analysis stage یا مرحله تجزیه و تحلیل مرحله ای از پروسه UX است، جاییکه بینش از داده های جمع آوری شده در طول مرحله قبلی گرفته شده است. در این مرحله جمع آوری، سازماندهی و نتیجه گیری از "چه" می تواند کمک کند که طراحان UX "چرا" را درک کنند.	Analysis stage
Analytics یا تجزیه و تحلیل، یک اصطلاح وسیع که شامل انواع ابزارها، تکنیک ها و فرآیندهای مورد استفاده برای استخراج اطلاعات مفید یا الگوهای معنی دار از داده ها می باشد.	Analytics
فرشتگان کسب و کار (Angel Investor) اشخاصی هستند که با ورود خود به یک استارت‌آپ، به غیر از امید، تجربه، شبکه افراد و سرمایه می آورند. تفاوت آن ها با سرمایه گذاران معمولی در ریسک پذیری بالا، نوع مشارکت آن ها و میزان زمانی است که بر روی استارت‌آپ می گذارند.	Angel Investor

واقعیت افزوده (Augmented Reality) یا بصورت مخفف (AR) یک نمای فیزیکی زنده، مستقیم یا غیرمستقیم (و معمولاً در تعامل با کاربر) است، که عناصری را پیرامون دنیای واقعی افراد اضافه می‌کند. این عناصر بر اساس تولیدات کامپیوتری که از طریق دریافت و پردازش اطلاعات کاربر توسط سنسورهای ورودی مانند صدا، ویدئو، تصاویر گرافیکی یا داده‌های GPS می‌باشد ایجاد می‌شود. واقعیت رایانه‌ای مفهوم کلی واقعیت افزوده‌است. در واقعیت افزوده معمولاً چیزی کم نمی‌شود بلکه فقط اضافه می‌شود.	AR (Augmented Reality)
Assumption یا پنداشت مجموعه‌ای از باورها و تصورات درباره یک موضوع در حوزه کسب وکار است که می‌توانند در دست باشند یا خیر؛ البته در بیشتر موارد درست نیستند و باید آزمایش شوند.	Assumption
Axure یک ابزار دسکتاپ برای طراحی و ساخت وایرفرم (wireframe) و نمونه‌های تعاملی (interactive prototyping) که برای سیستم عامل‌های ویندوز و مک در دسترس است.	Axure
این نوع تجارت الکترونیکی، شامل تمامی مبادلات تجاری - مالی بین شرکت‌ها و سازمان‌های دولتی است. تامین نیازهای دولت توسط شرکت‌ها و پرداخت عوارض مالیات‌ها از جمله مواردی است که می‌توان در این گروه گنجانند. تجارت B2A در حال حاضر دوران کودکی خود را طی می‌کند، ولی در آینده‌ای نزدیک، زمانی که دولت‌ها به ارتقای سطح ارتباطات خود تمایل و توجه نشان دهند، به سرعت رشد خواهد کرد.	B2A

تجارت (BYB) (BUSINESS TO BUSINESS) بنگاه و بنگاه پرباربردترین مدل تجاری که این روزها فراوان دیده می شود. در حقیقت این معامله بین دو شرکت و کمپانی بصورت عمده فروشی صورت می گیرد. معامله و ارتباط تجاری ای که در آن بنگاه ها، شرکت ها و کمپانی ها در دو طرف این بازرگانی الکترونیکی قرار دارند، خریدار و تامین کننده کالا یا خدمات و نه فروشنده و مصرف کننده. شرکت CISCO یکی از اولین شرکت های بزرگی بود که در جولای ۱۹۹۶ سایت تجارت الکترونیکی خود را راه اندازی کرد و بعد از آن تلاش جدی بقیه شرکت ها برای چنین امری آغاز شد. یک ماه بعد شرکت های کامپیوتری عظیمی مانند MICROSOFT و IBM نرم افزارهای تجاری خود را که امکان انجام فروش از طریق اینترنت را فراهم می کرد، به بازار عرضه کردند. از نقاط ضعف این مدل میتوان به عدم وجود اعتماد و اطمینان اشاره کرد.	B2B
--	-------------------

تجارت (BYC) (BUSINESS TO CONSUMER) فروشنده و مصرف کننده در تجارت الکترونیکی BYC در یک طرف معامله، تولیدکننده (فروشنده) محصول و در طرف دیگر، خریدار (مصرف کننده نهایی) قرار دارد. موفقیت در این مدل، وابسته به تجربیاتی است که به مشتری ارایه می شود. باید به مشتری سرویس هایی ارایه شود که در مدل سنتی به آنها خو گرفته است و باید شرایط مشابه را به وجود آورد. بیشترین سهم در انجام تجارت الکترونیکی از نوع BYC را خرده فروشی تشکیل می دهد. این نوع تجارت، با گسترش وب به سرعت افزایش پیدا کرد و اکنون به راحتی می توان انواع و اقسام کالاها - از شیرینی گرفته تا اتومبیل و نرم افزارهای کامپیوتری - را از طریق اینترنت خریداری کرد. BYC از حدود پنج سال پیش با راه اندازی سایت هایی چون AMAZON و CDNOW آغاز شد. JEFF BEZOS موسس شرکت AMAZON هم سایت خود را فقط برای فروش کتاب از طریق اینترنت راه اندازی کرد و این ایده ساده مقدمه ای بود برای تحول جهانی.	B2C
تجارت (BYG) (Business to Government) بنگاه با دولت مدلی از تجارت الکترونیک بین کمپانی و شرکت با یک نهاد و ارگان دولتی. BYG یعنی تجارت با دولت که در حال حاضر در اول راه است.	B2G

Balsamiq Mockups	Balsamiq Mockups یک ابزار دسکتاپ و همچنین وب اپ برای طراحی و ساخت وایرفرم (wireframe) و نمونه های تعاملی (interactive prototyping) که برای سیستم عامل های ویندوز و مک در دسترس است.
Benchmark	نمونه یابی (Benchmark) فرآیندی است که جهت ارزیابی عملکرد یک شرکت به کار می رود. سرمایه گذاران نیاز دارند که بدانند آیا یک شرکت بر اساس معیارهای معینی، ورشکست می شود یا خیر؛ زیرا این موضوع ساختار برنامه های سرمایه گذاری را تعیین خواهد کرد. برای مثال، شرکتی که برای رسیدن به معیارهای معین، پیشرفت درخور توجهی ندارد، می تواند با افزایش توزیع سهام به سرمایه گذاران، خسارت را جبران کند.
Beta launch	Beta launch یا ورژن بتای محصول، راه اندازی محدود یک محصول نرم افزاری با هدف پیدا کردن اشکالات و ارورهای قبل از راه اندازی نهایی است.
Bitcoin	بیت کوین (Bitcoin)، نوع جدیدی از پول و یک شیوه خلاقانه پرداخت در شبکه های اجتماعی است که تکنولوژی نظیر به نظیر را به منظور پردازش بدون نیاز به مراکز اعتبار دهنده و یا بانک ها استفاده می کند. مدیریت پرداخت ها و انتشار بیت کوین به صورت جمعی توسط شبکه صورت می گیرد. این تکنولوژی اولین بار در فوریه سال ۲۰۰۹، در پی مقاله ای که توسط برنامه نویس ژاپنی به نام ساتوشی ناکاموتو (Satoshi Nakamoto) منتشر گشت، به دنیا معرفی شد. این فرد با ۳۱ هزار خط برنامه و تنها یک اعلامیه اینترنتی، این پدیده را معرفی کرد.
Board of directors	هیئت مدیره (Board of directors) یا گروه راهبران، شورایی متشکل از اعضای منتخب یا منتصب است که سیاست گذاری و تصمیم گیری های کلان سازمان را بر عهده دارد. یکی از وظایف اصلی هیئت مدیره، انتخاب مدیرعامل و نظارت بر عملکرد وی است.

هر بوت کمپ (Boot camp)، شامل مجموعه ای از کارگاه های یک روزه شامل کارگاه‌های ایده‌پردازی، Pitch یا نحوه ارائه، MVP، مدل کسب وکار، توسعه مشتری و کار تیمی می باشد که در آن ها عاشقان کسب کار و ایده پردازان گرد هم جمع می شوند. هدف از برگزاری در انتهای بوت کمپ این است که تیم ها بتوانند طرح های خود را تجزیه و تحلیل کنند و ببینند که آیا ایده آنها منجر به کسب و کاری موفق می شود یا خیر بوت کمپ طراحی شده است که افراد به ایده‌های بهتری برسند و اگر ایده ای دارد راه ارزیابی آن را یاد بگیرد.	Boot camp
بوت استرپ (Bootstrap) فریمورکی است که شامل مجموعه ای از ابزارهای رایگان و متن باز برای ایجاد صفحات وب و نرم افزارهای تحت وب است و شامل دستورات CSS، HTML و توابع جاوا اسکریپت جهت تولید و نمایش فرم ها، دکمه ها، تب ها، ستون ها و سایر المان های مورد نیاز طراحی وب می باشد.	Bootstrap

این فرآیند همچنین به عنوان راه اندازی یک کسب و کار خودکفا هم شناخته می شود. اساساً از این اصطلاح به عنوان آغاز یک کسب و کار بدون هیچ پول و سرمایه یا با استفاده از سرمایه اندک یاد می شود. استارت‌آپ‌های از این دست، شرکت خود را بدون کمک و دریافت وجه و سرمایه از شرکت‌های بزرگ سرمایه گذاری خطر پذیر یا فرشتگان سرمایه گذار یا هر منبع خارجی دیگر توسعه و گسترش می دهند و با استفاده از سود آن استارت‌آپ و یا سرمایه گذاری در همان استارت‌آپ به حیات خود ادامه می دهند. بنابراین آن‌ها نسبت به مخارجشان محتاط هستند و ممکن است در ابتدا خیلی سودآور نباشند. فرآیند مذکور شامل ۴ مرحله: آغاز، اعتبار سنجی، بهینه سازی و مقیاس پذیر کرد است.	Bootstrapping
بانس ریت یا نرخ دفع کاربر (Bounce Rate) برابر با درصد کاربرانی است که بعد از دیدن یک صفحه از سایت شما خارج می شوند و هرچه کمتر باشد یعنی صفحات سایت شما برای کاربران جذاب تر است. راهکارهایی وجود دارد که می توان این درصد را کاهش داد و کاربر را به اصطلاح در سایت نگه داشت.	Bounce Rate
طوفان فکری (Brainstorm)، یک روش برای برانگیختن خلاقیت در یک گروه است که برای تولید تعداد زیادی ایده در مورد یک مساله به کار می رود.	Brainstorm
فرآیند ایجاد و بازاریابی یک ایده سازگار یا تصویری از یک محصول، به طوری که توسط عموم مردم قابل تشخیص باشد.	Branding
در ادبیات اقتصادی، BreakEven Point یا نقطه سر به سر به معنی سربه سر شدن هزینه و درآمد است؛ یعنی سود و زیان صفر.	BreakEven Point

Bug	اشکال (Bug)، گیر یا باگ نوعی خطا یا اشتباه در اجرای نرم‌افزار است که موجب نتایج اشتباه یا اجرا نشدن نرم‌افزار می‌شود. علت این اشکالات می‌تواند اشتباه در هنگام برنامه‌نویسی باشد.
Build-Measure-Learn	حلقه بساز - بسنج - بیاموز (Build-Measure-Learn) حلقه یک آزمایش است که طی آن کارآفرینان نمونه اولیه محصول خود را می‌سازند، آن را آزمایش می‌کنند، پیامدهای آزمایش را می‌سنجند و از نتایج آزمایش درس می‌گیرند.
Burn Rate	Burn rate معمولاً گویای جریان نقدی منفی است. یا به عبارتی جریان نقدی خرج شده در هر ماه را نشان می‌دهد. برای مثال، Burn rate یک میلیون دلار یعنی اینکه کمپانی موردنظر در یک ماه، یک میلیون دلار خرج می‌کند.
Business Model	۱- مدل کسب و کار (Business Model)، منطق چگونگی آفرینش، رساندن و کسب ارزش توسط سازمان را توصیف می‌کند که با طرح کسب و کار نباید اشتباه گرفته شود. به بیان ساده‌تر، مدل کسب و کار اینکه شرکت شما چگونه پول در می‌آورد را توصیف می‌کند. (Steve Blank) ۲- مدل کسب و کار، منطق چگونگی آفرینش، رساندن و کسب ارزش توسط سازمان را توصیف می‌کند. (Alexander Osterwalder)

Business Model Canvas	بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas)، ابزاری تک صفحه ای (بوم) است که می توان اجزاء یک استارتاپ (و یا کسب و کار) را در ۹ بخش آن ترسیم کرد. بوم مدل کسب کار یک زبان مشترک برای ارتباط افراد و ترسیم افکار و جمع بندی نظرات می باشد.
Business Plan	طرح کسب و کار (Business Plan) سندی مکتوب و یک بیانیه نوشته شده است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی شما را تجزیه و تحلیل می کند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی، نیازها، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و کلیه جوانب آن را ارزیابی کند. برنامه کسب و کار شامل تمام فعالیت های داخلی و خارجی برای راه اندازی یک کسب و کار جدید در یک دوره زمانی مشخص می باشد. نوشتن طرح کسب و کار به شما می آموزد که پول از کجا می آید و به کجا می رود. در واقع طرح کسب و کار، عملیاتی کردن یک شرکت روی کاغذ است و نقشه و تصویر روشنی از کسب و کار را تصویر میکند که به کجا خواهد رفت و چطور به آن خواهد رسید.

C2A مدل تجارت الکترونیکی C2A هنوز پدیدار نشده است، ولی به دنبال رشد انواع BYC و BYA، دولت ها احتمالا مبادلات الکترونیکی را به حیطه هایی همچون جمع آوری کمک های مردمی، پرداخت مالیات بر درآمد و هرگونه امور تجاری دیگری که بین دولت و مردم انجام می شود، گسترش خواهند داد.	
C2B تجارت (C2B) (CONSUMER TO BUSINESS) مصرف کننده با بنگاه ارتباط بازرگانی الکترونیکی از سمت مشتری، کسبه و مصرف کننده با شرکت ها و کمپانی ها. در حالیکه بازار مصرف ONLINE روز به روز در حال گسترش است، بسیاری از خریداران دریافته اند که شیوه انتخاب محصول بسیار گسترده است و ممکن است که آنان را غوطه ور سازد، چون وقتی که مصرف کنندگان، سایت هایی را در ارتباط با فروش محصول مورد نظر خود می یابند، یافتن خود محصول در آن سایت و به دست آوردن قیمت محصول اغلب کاری دشوار است. بنابراین، برای راحت تر کردن امر خرید، نیاز به روش های جدید خرید و فروش اینترنتی ONLINE است که در آن آژانس های ONLINE مانند واسطه هایی بین مصرف کننده ها و فروشنده ها تلاش می کنند تا خریداران را به بهترین وجهی در خریدشان کمک کنند. اساس کار آنها هم مبتنی بر مدل C2B می باشد. برای اینکه مدل این آژانس های فروش به سود دهی منتهی شود، بایستی از یک استراتژی فروش استفاده کنند مانند PRICELINE که خود را با این استراتژی تطبیق داده است.	

تجارت (CYC) (CONSUMER TO CONSUMER) مصرف کننده با مصرف کننده این نوع تجارت الکترونیکی بیشتر برای برگزاری مناقصات و مزایده‌ها و حراج‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد. در این نوع تجارت مشتریان کالای خود را همراه با مشخصات و قیمت آن آگهی می‌کنند و سایر مشتریان می‌توانند محصولات را مشاهده نموده و خریداری نمایند. اپلیکیشن دیوار از چنین مدل تجاری برخوردار است. ایده اصلی این مدل این است که مصرف کنندگان با یکدیگر بدون واسطه به خرید و فروش بپردازند. EBAY، غول حراجی ONLINE بزرگ ترین نمونه اولیه مدل CYC می باشد. EBAY خود چیزی نمی فروشد و به عنوان واسطی بین خریداران و فروشندگان به ارایه محصولاتی در حراجی ONLINE عمل می کند.	C2C
تجارت (CPG) (Consumer to Government) مصرف کننده با دولت یا همان مدل (CPA) (Consumer to Administration) به معنای تعامل تجاری بین مصرف کننده با دولت که در حال حاضر چنین مدلی رواج ندارد و زیاد استفاده نمیشود .	C2G
هزینه جذب مشتری (Customer Acquisition Cost) (Cost) (به اختصار CAC)، یعنی چه میزان هزینه ای برای بازاریابی، فروش و غیره لازم دارید تا از طریق آن یک کاربر به دست آورید. به عنوان مثال اگر دراپ باکس از طریق تبلیغات فیسبوک که برابر ۳۰ دلار است، ۱۰ مشتری جدید جذب کند، CAC یا هزینه جذب مشتری آن برابر با ۳ دلار است. بدیهی است که تمام استارت‌آپ‌ها در تلاشند که موتور کسب و کار خود را جایی راه اندازی کنند که شرط $CAC < LTV$ رعایت شود.	CAC (Customer Acquisition Cost)

Camp	کمپ (Camp)، اجتماعی است که معمولاً در فضای باز با تعدادی چادر و یا سایر سازه های موقت شکل می گیرد. شامل گروهی از افراد با آرمان های قوی و مشترک است و معمولاً برای یک رویداد، سازماندهی می شود.
Campaign	کمپین (Campaign) عبارت است از تعدادی از فعالیت های سازماندهی شده، همانند تظاهرات و سخنرانی های عمومی که برای دستیابی به اهداف اجتماعی، سیاسی و یا تبلیغاتی طراحی شده اند.
CAO (Chief administrative officer)	مدیر ارشد اداری (Chief administrative officer) (CAO) یکی از عنوان های شرکتی برای سطوح رده بالای مدیریت شرکتی است که مسئولیت نظارت بر عملیات روزانه کسب و کار و نهایت عملکرد شرکت را بر عهده دارد. این سطح مدیریت که در صنایع گوناگون، هم در بخش ناسودبر و هم در بخش سهامی عام یافت می شود، شامل کارشناسانی است که به صورت حرفه ای نگه دارنده جوانب مختلف کسب و کاری که در آن فعالیت می کنند، هستند.
Card sorting	Card sorting یا مرتب سازی کارت ها یک روش با استفاده از کارت یا نرم افزار واقعی، که به موجب آن کاربران یک سلسله مراتب اطلاعات ایجاد می کنند و سپس مدیر پروژه یا طراح تجربه کاربری می توانند بر اساس آن « معماری اطلاعات یا منوی ناوبری را ایجاد کنند.

در بازاریابی خیریه ای (Cause Marketing)، یافتن آن‌چه هم برای شما مهم است و هم برای مشتریان‌تان، می‌تواند برای کسب و کارتان معجزه کند. این امر مستلزم داشتن دانش داخلی از چیزی است که سازمان‌تان به آن اهمیت می‌دهد و این که به چه کسانی در جهان می‌خواهد کمک کند. مثال خوبی از این نوع کفش تامز (Toms Shoes) است. به جای تبلیغات سنتی مرسوم “یکی بخر، یکی مجانی ببر”، تامز یک سیستم قوی پیگیری مشتریان ایجاد کرد و از طریق اهدای یک جفت کفش رایگان به افراد نیازمند در ازای هر خریدی که توسط مشتریان‌شان انجام می‌گرفت شهرتی در زمینه‌ی بذل و بخشش و خیریه به هم زد.	Cause Marketing
مدیر ارشد ارتباطات یا مدیر روابط عمومی (Chief communications officer) (CCO) و یا گاهی (Corporate communications officer) مسئول ارتباطات، روابط و امور عمومی در یک سازمان است. به طور معمول، مدیر ارشد ارتباطات در یک شرکت، به مدیرعامل آن شرکت گزارش می‌دهد. این فرد معمولاً دارای مدرک آکادمیک در حوزه روابط عمومی است.	CCO (Chief communications officer)
مدیر عامل یا مدیر ارشد اجرایی (Chief Executive Officer) معمولاً عالی‌رتبه‌ترین مسئول اداری (اجرایی) یا رئیس عهده‌دار مدیریت تام یک شرکت سهامی، سازمان، یا بنگاه است که به هیئت مدیره گزارش می‌دهد.	CEO (Chief Executive Officer)

مدیر ارشد مالی (CFO) (Chief financial officer) یا مدیر ارشد مالی و اجرایی (CFOO) (chief financial and operating officer) یک عنوان شرکتی در حوزه دانش مالی است که مسئولیت مدیریت ریسک مالی سازمان یا ابرشرکت را بر عهده دارد. این مدیر مسئول برنامه‌ریزی مالی، نگه‌داری اسناد مالی و همچنین ارائه گزارش مالی به مدیریت بالاتر است. مدیر ارشد مالی معمولاً به مدیر عامل اجرایی و هیئت مدیره گزارش می‌دهد. او وظیفه نظارت بر فعالیت‌های واحد مالی را بر عهده دارد و سخنگوی ارشد مالی سازمان است. مدیر ارشد مالی به طور مستقیم با مدیر ارشد عملیات در تمام امور استراتژیک و تاکتیکی در زمینه مدیریت بودجه، تجزیه و تحلیل سود/هزینه، پیش‌بینی نیازها و تضمین منابع مالی جدید، همکاری می‌کند.	CFO (Chief financial officer)
کانال‌ها (Channels) در بوم مدل کسب و کار و بوم نوپای ناب بیانگر این موضوع است که شما به روش‌های گوناگونی می‌توانید به مشتری دسترسی داشته باشید، باید از روز اول این راه‌ها یا به اصطلاح کانال‌ها را مدنظر قرار دهید و آنها را آزمایش کنید، باید بررسی کنید و ببینید کدامیک از کانال‌ها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار هستند، ممکن است برخی از کانال‌ها بیهوده باشند و برخی دیگر بسیار مناسب باشند. این بخش از بوم شما را به جستجو و آزمایش در این زمینه هدایت می‌نماید. کانال‌های شما ممکن است مجانی و یا پرداختنی، درون‌گرا یا برون‌گرا (درون‌گرا مانند بلاگ، SEO، کتاب الکترونیکی و برون‌گرا مانند تبلیغات چاپی یا تلویزیونی، نمایشگاه و SEM) و مستقیم یا غیر مستقیم باشند.	Channels

مدیر منابع انسانی یا مدیر ارشد منابع انسانی(Chief Human Resources Officer (CHRO)، از مدیران ارشد اجرایی یک شرکت بشمار می‌آید، که مسئولیت کلیه فعالیت‌ها و خط مشی‌های مربوط به کارکنان شرکت را بر عهده دارد. مدیر منابع انسانی در زمینه جذب نیروی انسانی، آموزش کارکنان جدید، مهندسی فرایندهای سازمانی، ارزیابی عملکرد و رتبه‌بندی کارکنان فعالیت می‌نماید. رئیس منابع انسانی یا مدیر منابع انسانی، در بیشتر شرکت‌ها، در بالاترین رتبه مدیریت منابع انسانی قرار دارد و به طور مستقیم به مدیر عامل گزارش می‌دهد و با هیئت مدیره همکاری می‌کند. در بعضی شرکت‌ها، مدیر منابع انسانی، از اعضای اصلی هیئت مدیره محسوب می‌شود.	CHRO (Chief Human Resources Officer)
نرخ ریزش (Churn Rate)، درصدی از مشتریان یک سرویس است که اشتراک خود را بعد از یک دوره زمانی معین ادامه نمی‌دهند. برای مثال اگر دراپ باکس در طول یک سال از تعداد ۱۰۰ مشتری فعال خود، ۲۰ نفر را از دست بدهد، نرخ ریزش آن برابر با ۲۰٪ خواهد بود. برای گسترش مشتریان یک سازمان، نرخ رشد آن که توسط تعداد مشتریان جدید اندازه گرفته می‌شود، باید از نرخ ریزش بیشتر باشد.	Churn Rate

مدیر ارشد فناوری اطلاعات (Chief Information Officer) (به اختصار: CIO)) بالاترین مقام تصمیم‌گیرنده حوزه فناوری اطلاعات یک سازمان است. این مدیر به مدیر عامل (مدیر ارشد اجرایی: CEO) گزارش می‌دهد. این مدیر معمولاً عضو هیئت اجرایی ارشد سازمان نیز می‌باشد. مهارت‌های فنی مورد نیاز این مدیر برای همه سازمان‌ها یکسان نیست و هر سازمانی نسبت به مأموریت و شرح وظایف خود، مهارت‌های فنی ویژه‌ای را برای این سمت تعریف می‌کند.	CIO (Chief Information Officer)
مدیر ارشد آموزش (Chief Learning Officer) (CLO) از بالاترین مقام‌ها در مدیریت آموزش در یک سازمان است. مدیران ارشد آموزش می‌توانند با تجربه‌ای که در آموزش، طراحی آموزشی کسب و کار و بخش‌های مشابه دارند، در توسعه فردی تخصص زیادی داشته باشند.	CLO (Chief Learning Officer)
بازاریابی برد نزدیک یا (Close Range Marketing) عبارت است از استفاده از وای‌فای و بلوتوث برای ارسال پیام‌های تبلیغاتی محصولات و خدمات‌شان به گوشی‌های هوشمند و تبلت‌های مشتریان‌شان در یک محدوده‌ی نزدیک. بازاریابی برد نزدیک با عنوان بازاریابی مجاورتی نیز شناخته می‌شود.	Close Range Marketing

رایانش ابری (Cloud Computing) مدل رایانشی بر پایهٔ شبکه‌های رایانه‌ای مانند اینترنت است که الگویی تازه برای عرضه، مصرف و تحویل خدمات رایانشی (شامل زیرساخت، نرم‌افزار، بستر، و سایر منابع رایانشی) با به کارگیری شبکه ارائه می‌کند. «رایانش ابری» از ترکیب دو کلمه رایانش و ابر ایجاد شده است. ابر در اینجا استعاره از شبکه یا شبکه‌ای از شبکه‌های وسیع مانند اینترنت است که کاربر معمولی از پشت صحنه و آنچه در پی آن اتفاق می‌افتد اطلاع دقیقی ندارد (مانند داخل ابر) در نمودارهای شبکه‌های رایانه‌ای نیز از شکل ابر برای نشان دادن شبکهٔ اینترنت استفاده می‌شود.	Cloud Computing
یک مدیر ارشد بازاریابی (CMO) و یا مدیر بازاریابی (Chief marketing officer) مسئولیت اجرایی فعالیت های بازاریابی یک سازمان را بر عهده می‌گیرد و اغلب گزارش های خود را به مدیر ارشد اجرایی و یا مدیر عملیات است. یک مدیر بازاریابی عموماً نیز مدیر ارشد تاثیر نیز می باشد. او مسئولیت هم صدا کردن یک شرکت را نیز برعهده دارد.	CMO (Chief marketing officer)
هم بنیانگذار (Co-founder)، شخصی است که با همراهی یک و یا دو نفر دیگر، کسب و کاری را راه اندازی کرده است. هر فردی که در ایجاد یک موجودیت مشارکت داشته باشد، هم بنیانگذار نامیده می شود.	Co-Founder

Coder کدنویس یا کدر (coder) به شخصی گفته می شود که می تواند کد بنویسد و مفاهیم اولیه برنامه نویسی و سینتکس های زبان برنامه نویسی که با آن کد می زند را می داند اما دیدگاه و توانایی های یک برنامه نویس را ندارد، یک کدنویس دیدگاه یک برنامه نویس را هنوز پیدا نکرده و هنوز با مفاهیم مهم همان زبان نیز آشنایی ندارد. یک کدر در حقیقت در تلاش است که یک برنامه نویس شود. به زبان ساده یک کدر بعد از چندسال تلاش تبدیل به یک پروگرامر یا برنامه نویس می شود.	
Cohort Analysis آنالیز کوهورت (Cohort Analysis) براساس ویژگی های که تمایل داریم به کاربران اختصاص دهیم طراحی شده است. معمول ترین ویژگی هایی که برای آنالیز کوهورت فراهم می شود عبارت است از: زمان شروع استفاده از محصول، جنس(مرد و زن بودن)، سیستم عامل و چیزهایی مشابه این موارد است. ما می توانیم آنالیز کوهورت را با گروه های دیگر مقایسه کرده و تفاوت ها را در قیف خرید مشاهده کنیم برای مثال: چه تعداد مشتری بالقوه فعال شده و محصولی را در این هفته در مقایسه با هفته پیش و یا هر زمان دیگری که مایل باشیم بررسی کنیم خریداری کرده اند.	
Collaborative design Collaborative design یا طراحی مشارکتی به دعوت از کاربران، ذینفعان و سایر اعضای پروژه برای طراحی می گویند.	
Comparative analysis Comparative analysis یا تجزیه و تحلیل تطبیقی یعنی انجام یک مورد با مقایسه موارد دو یا چند وب سایت یا اپلیکیشن برای تعیین روند یا الگو.	
Competition مسابقه (Competition)، رقابتی میان موجودات، حیوانات، افراد، گروه ها و غیره برای دستیابی به منابع، کالاها یا خدمات، اهداف و یا رسیدن به یک موقعیت خاص مثلاً از نوع اجتماعی می باشد .	

Competitor analysis یا تجزیه و تحلیل رقبا یعنی انجام ممیزی یا انجام تست کاربر از وب سایت ها و اپلیکیشن های رقبا و نوشتن یک گزارش که خلاصه چشم انداز رقبا.	Competitor analysis
کنفرانس (Conference)، شامل انواع گردهمایی ها در زمینه های مختلف است اما معمولاً به همایش هایی گفته می شود که با برنامه کار و دستور جلسه رسمی برای بحث، مذاکره، مشاوره، همفکری و یا تبادل نظر و مبادله اطلاعات؛ جهت یافتن راه حل، رفع مشکل خاص، گرفتن رهنمود یا تصمیم سازی تشکیل می شود. شرکت کنندگان از افرادی با علایق یا تحصیلات و یا آموزش های مشابه، به جلسه دعوت شده و در صدد یافتن پاسخ برای پرسشی خاص، در زمینه مسائل سازمان، انجمن یا هیأت و گروه خود هستند. کنفرانس دارای تعریف قطعی و محدودیت خاص نیست اما به طور معمول در مقایسه با کنگره، دارای ابعاد کوچک تر، زمان کوتاه تر و اهدافی محدودتر می باشد. معمولاً کنفرانس ها در یک "مرکز اجتماعات Convention Center برگزار شده و می تواند شامل انواعی از روش های ارتباطی مثل "میزگرد"، "پانل"، "سخنرانی عمومی" و یا "بحث های پراکنده گروهی" در راستای یک موضوع واحد باشد. گاه شرکت کنندگان از راه دور، با استفاده از امکانات ارتباطی نوین با هم ارتباط برقرار می کنند که به آن "تله کنفرانس"، "ویدئوکنفرانس" یا "کنفرانس از راه دور" گفته می شود. همچنین «کنفرانس» به برنامه های آموزشی که برای گروه کوچکی از دانشجویان سطوح پیشرفته برگزار می شود نیز اطلاق می گردد. کنفرانس های دانشگاهی معمولاً بین ۳ روز تا یک هفته به میزبانی یک نهاد علمی برگزار می گردند. انواع آن شامل : بین المللی، ملی، استانی، دانشگاهی می شود.	Conference

کنگره (Congress) در انگلیسی دارای معانی مختلفی است که از جمله می‌توان به هیأت قانونگذاری امریکا و همچنین ارتباط زبانی زن و مرد اشاره کرد. در تعریف آکادمیک، کنگره به گردهمایی‌های رسمی گفته می‌شود که افرادی متعلق به حرفه، فرهنگ، مذهب یا هرگروه خاص، برای بحث و تصمیم‌سازی گروهی پیرامون موضوعی ویژه و گاه انجام انتخابات جمع می‌شوند و دارای چند خصوصیت برجسته است: تعداد شرکت‌کننده زیاد (صدها یا هزاران نفر)، برنامه در فاصله زمانی خاص (اغلب یک، دو یا چند سالانه) تکرارشونده*، مدت برنامه اغلب به مدت چند روز، دارای نشست‌های کوچک‌تر در قالب کارگاه، پانل، کنفرانس و غیره است. کنگره معمولاً بزرگ‌تر و رسمی‌تر از ورک شاپ، کنفرانس و سمپوزیوم است. در کنگره‌ها جز اعضای گروه اصلی تشکیل‌دهنده، معمولاً سازمان‌هایی نیز به عنوان “حمایت‌کننده” Sponsor حضور دارند. *کنگره‌های بین‌المللی یا جهانی معمولاً با فواصل بیش از یک سال و کنگره‌های ملی با فواصل یک ساله برگزار می‌شوند.	Congress
Content audit یا ممیزی محتوا یعنی بررسی و فهرست‌بندی محتوای موجود از مشتریان.	Content audit
Content management یا مدیریت محتوا یعنی مجموعه فرایندها و فن‌آوری‌هایی که از جمع‌آوری، مدیریت و انتشار اطلاعات در هر رسانه‌ای پشتیبانی می‌کنند.	Content management

CMS یا سیستم مدیریت محتوا نرم افزاری است که اجازه انتشار، ویرایش و نگهداری محتوا از یک رابط مرکزی را می دهد.	Content Management System CMS
Contextual enquiry یا پرس و جو متنی یعنی مصاحبه حضوری با کاربرانی که از وبسایت یا اپلیکیشن استفاده می کنند، برای درک روند کار و چالش های آن ها با وب سایت یا اپلیکیشن.	Contextual enquiry
کنوانسیون (Convention)، کانونشن یا همایش ملی یا بین المللی، بزرگ ترین نوع گردهمایی است که شامل شکل های مختلف بحث و همچنین نمایشگاه می شود. این نوع همایش معمولاً به عنوان آغاز یک برنامه ی مهم تلقی می شود. مثلاً یک کانونشن ملی می تواند برای تصویب قانون اساسی برگزار شود. معمولاً کنوانسیون به همایش های سیاسی اطلاق می شود مثل جلسات بزرگ احزاب سیاسی، اتحادیه های تجاری، انتخابات ریاست جمهوری و امثال آن. توافقات بین المللی نیز کنوانسیون نامیده می شود.	Convention

مفهوم نرخ تبدیل یا conversion rate نشان دهنده درصدی از بازدیدکنندگان وب سایت است که واقعاً خرید (یا هدف دیگری) را انجام می‌دهند. conversion rate یا نرخ تبدیل وب سایت از طریق فرمول زیر محاسبه می‌شود: تعداد خرید (یا اهداف دیگر) / تعداد بازدیدکنندگان سایت = نرخ تبدیل (Conversion rate) به عبارت ساده، Conversion توانایی شما در به دست آوردن مردم برای خرید چیزهایی از فروشگاه آنلاین شما است. همچنین می‌تواند به معنای تبدیل و ترغیب افرادی که از وب سایت یا فروشگاه اینترنتی شما بازدید می‌کنند به اقدامات دیگری که ممکن است منجر به فروش‌های آینده شود، مانند ثبت نام برای خبرنامه، ایجاد یک لیست از محصولات مورد علاقه، یا شروع مشاهده نسخه آزمایشی و برای مثال اگر دراپ باکس ۱۰۰ مشتری در پلن رایگان خود داشته باشد و ۱۵ نفر از این مشتریان، وارد پلن خرید و پرداخت شوند، نرخ تبدیل آن برابر ۱۵٪ است. اگر ۱۰۰ بازدیدکننده از وبسایت خود داشته باشد و ۳۰ نفر از آن‌ها در پلن رایگان ثبت نام کنند، نرخ تبدیل آن برابر ۳۰٪ است.	Conversion Rate
جلسه عمومی (Convocation) عبارت است از جلساتی که برای مشاوره، کمیسیون و یا جشن، خصوصاً با مشارکت گروهی از اعضای یک دانشگاه یا انجمن تشکیل می‌شود. گاه این نوع جلسات برای اعطای مدرک برگزار می‌شود. هنوز عناوین بسیار دیگری وجود دارد که به دلیل عدم کاربرد عمومی، علاقمندان می‌توانند خود در مورد آنها تحقیق کنند.	Convocation

مدیر عملیات (Chief operating officer) یا مدیر ارشد عملیات (به اختصار: COO) یکی از بالاترین مناصب اداری در ساختار سازمانی یک شرکت، سازمان یا ابرشرکت بخصوص موسسات مالی و بانک‌ها می‌باشد، که مسئولیت مدیریت بر کلیه عملیات روزانه شرکت، همچنین ارائه گزارش روزانه به مدیر عامل شرکت را بر عهده دارد. در بعضی سازمان‌ها، مدیر عملیات همزمان ریاست شرکت را نیز بر عهده دارد، که در اینصورت پس از مدیرعامل، بالاترین مقام تصمیم‌گیری را در سیستم، به خود اختصاص خواهد داد. این حالت اغلب در مواقعی که مدیرعامل بصورت همزمان رئیس هیئت مدیره شرکت نیز باشد، مشاهده می‌شود.	COO (Chief operating officer)
فعالیت اصلی که یک کمپانی بر اساس آن بنیانگذاری شده است و یا بر روی فعالیت های کسب و کاری مربوط به آن تمرکز دارد. هدف بسیاری از رهبران بازار این است که موقعیتی قوی در کسب و کار اصلی (core business) خود حفظ کنند، ولی همانطور که فرصت های کسب و کاری آن ها رشد می کند، این شرکت ها نیز به دنبال توسعه قسمت های جدیدی از فعالیت های خود هستند.	Core Business
در مفهوم ساختار هزینه ها (Cost Structure) لازم است مشخص شود که هزینه های کسب و کار شما از کجا ناشی می شوند. حتی‌الامکان هزینه های اصلی را تعیین و هزینه های ثابت و متغیر را از یکدیگر متمایز کنید. هزینه ها در مقابل درآمد قرار دارند. پایه یک کسب و کار داشتن درآمد بیشتر از هزینه ها می باشد، مگر اینکه بخواهید با فروختن کسب و کار خود کسب درآمد کنید.	Cost Structure

فضای کار گروهی (CoWorking Space) سبکی از کار کردن است که محیط کاری را بین افراد به اشتراک می‌گذارد، اغلب اشتراک یک دفتر و یا فعالیت های مستقل، نه مثل محیط های کار معمولی! "فضا های کار گروهی" معمولاً به یک شیوه برنامه ریزی و اداره نمی شوند، یعنی دست افراد در اداره ی این محیط کاملاً باز است. "فضای کار گروهی" فقط محدود به قرار گرفتن در یک فضای کار فیزیکی نمی شود، بلکه هدف اول برقراری ارتباط و ایجاد تعامل بین افراد است. "همکاران" (CoWorkers) در این مراکز می توانند مزایای کار گروهی را بسیار خوب درک کنند و به ضعف ها و موانع شان برای کار در آینده پی ببرند.	CoWorking Space
مدیر ارشد تدارکات (Chief procurement officer)(CPO) از مدیران ارشد اجرایی یک شرکت بشمار می‌آید، که مسئولیت تأمین و خریداری تجهیزات، خدمات و کالاهای شرکت و هدایت تیم خرید را بر عهده دارد. مدیریت تدارکات، یکی از فعالیت‌های اصلی و ستادی هر شرکت یا سازمان می‌باشد و مدیری که در رأس آن قرار می‌گیرد، اغلب با تمامی بخش‌های شرکت در ارتباط است، که در عمل، ارتباط شرکت، با تأمین کنندگان خارج از شرکت را برقرار می‌سازد. بطور خلاصه هدف اصلی هر مدیر تدارکات، تهیه به موقع کالا، تجهیزات و خدمات برای بخش‌های مختلف و رفع نیاز آنها به منظور دستیابی به اهداف سازمانی می‌باشد.	CPO (Chief procurement officer)
مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) به معنای ایجاد، توسعه، حفظ و بهینه سازی روابط ارزشمند بلندمدت به صورت دوطرفه بین مشتریان و سازمان‌ها است.	CRM

جمع سپاری (Crowdsourcing) فرآیندی است که طی آن نیروی کاری مجموعه ای بزرگ از افراد برای انجام کارهای بزرگ استفاده می شود. به این ترتیب، هر فرد سهم کوچکی از کل کار را انجام می دهد. از تجمیع تلاشهای تمام افراد، خروجی مورد نظر به دست می آید. در جمع سپاری مجموعه ای نامحدود از افراد برای رسیدن به هدفی مشترک کاری را انجام می دهند. این هدف معمولاً می تواند حل کردن یک مسأله، انجام کاری بزرگ یا خلق ایده های جدید باشد.	Crowdsourcing
مدیر ارشد فروش (Chief Sales Officer)(CSO) معمولاً بصورت جایگزینی برای عبارت مدیر فروش (Sales Director) به کار می رود. مدیر ارشد فروش یکی از بالاترین مدیران در یک سازمان است و فردی است که مسئول بخش بازاریابی و فروش است.	CSO (Chief Sales Officer)
CSS مخفف شده ی Cascading Style Sheets است. CSS یکی از ابزار های طراحی سایت است که به وسیله ی آن شکل ظاهری صفحات ساخته شده توسط HTML را تعیین میکند.	CSS
CTA مخفف Call To Action و به معنای فراخوان اقدام به عمل است. همانطور که از نامش مشخص است هدف این تکنیک اینست که کاربر را تشویق به کلیک بر روی دکمه CTA می کند تا فعالیت مورد نظر انجام شود. CTA ها در بنرها، وب سایت ها و خبرنامه ها کاربرد دارد.	CTA
مدیر ارشد فنی (Chief Technology Officer) (CTO) یک موقعیت اجرایی در سازمان و یا هر نهاد دیگری است که شغل و حرفه این فرد بر روی مسائل علمی و فنی موجود در سازمان متمرکز است.	CTO (Chief Technology Officer)
جذب مشتری (Customer Acquisition) به زبان ساده عبارت است از بدست آوردن مصرف کنندگان جدید. دستیابی به مشتریان جدید شامل ترغیب مصرف کنندگان به خرید محصولات یا خدمات کمپانی شماست.	Customer Acquisition

Customer Journey Map یا نقشه سیاحت مشتری یعنی نمایش جامع و بصری تعاملات کاربران با سازمان شما هنگامی که از زاویه دید بالا و دورتر نگاه می‌کنید.	Customer Journey Map
امروزه ارتباط با مشتریان و حفظ آن برای اطمینان از موفقیت شرکت الزامی است. شکل‌های مختلف ارتباط با مشتریان (Customer Relationship) شامل: کمک شخصی، کمک شخصی اختصاصی، سلف سرویس، سرویس‌های خودکار، جوامع کاربری و خلق مشترک (با مشتری) می‌شود.	Customer Relationship
بخش بندی مشتریان (Customer Segment) در بوم مدل کسب و کار و بوم نوپای ناب بیانگر این است که مسایلی که در بخش مسئله یا مشکل تشخیص دادید مربوط به کدام بخش از مشتریان می‌شود؟ این افراد چه کسانی هستند؟ چه ویژگی‌هایی دارند؟ در چه دسته بندی‌هایی قرار می‌گیرند، این بخش مشابه بخش مشتریان در بوم مدل کسب و کار است، با این تفاوت که این بخش با این روبکردی عملیاتی تر تهیه می‌شود، منظور از عملیاتی بودن این است که اگر قرار باشد از مثلا هفته آینده بر روی اعتبار سنجی این بوم کار کرد، اولین دسته‌های مشتریانی که اعتبار سنجی را بر روی آنها انجام خواهیم داد چه افرادی هستند؟ شما در این بخش باید به دنبال شناسایی پذیرندگان آغازین یا Early Adopters باشید.	Customer Segment

دیتابیس(Database)، پایگاه داده ها یا بانک اطلاعاتی به مجموعه ای از اطلاعات با ساختار منظم و سامانمند گفته می شود. که دسترسی به این اطلاعات معمولاً از طریق «سیستم مدیریت پایگاه داده» (DBMS) متشکل از یک مجموعه یکپارچه از نرم افزارهای کامپیوتری است که اجازه می دهد تا کاربران برای ارتباط برقرار کردن با یک یا چند پایگاه داده و دسترسی به تمام اطلاعات موجود در پایگاه داده را فراهم می کند.	Database
انجام تحقیقات برای طراحی	Design Research
Design stage یا مرحله طراحی مرحله ای است در یک فرایند طراحی کاربر محور، که در آن ایده هایی برای راه حل های بالقوه به صورت بصری بر اساس تجزیه و تحلیل و تحقیقاتی که در مراحل اولیه انجام می شود.	Design stage

Developer

دولوپر یا توسعه دهنده(Developer) یک کلمه کلی است و بعضی اوقات به صورت اشتباه توسط متخصصین استفاده می‌شود. به عنوان مثال: اندروید دولوپر یعنی کسی که در کمپانی گوگل در حال توسعه سیستم عامل اندروید است و جزئی از تیم توسعه اندروید است. اما اندورید اپلیکیشن دولوپر یعنی توسعه دهنده برنامه های اندرویدی که توانایی تولید اپلیکیشن را به تنهایی دارد. توسعه دهنده نرم افزار یک شخص متخصص و با تجربه در زمینه نرم افزار است. نکته بسیار مهم در مورد دولوپرها این است که یک دولوپر شخص با تجربه ای در زمینه های مختلف است و نمی تواند یک شخص جوان باشد.

کلمه توسعه دهنده به تنهایی معنی نمی دهد و باید تخصص بعدی آن نیز بیان شود، به عنوان مثال، توسعه دهنده برنامه های اندروید یا توسعه دهنده وب یا وب دولوپر یا توسعه دهنده کرنل لینوکس. یک توسعه دهنده حتما یک برنامه نویس عالی است و فراتر از یک برنامه نویس است. توسعه دهنده تجربه کار با تیم های مختلف در پروژه های مختلف را داشته و در پروژه های زیادی به عنوان یک برنامه نویس فعالیت داشته.

development and operations) DevOps

یا توسعه و عملیات) یک فرایند توسعه نرم افزار سازمانی است که به معنای نوعی ارتباط چابکانه بین عملیات توسعه و فناوری اطلاعات است. هدف DevOps این است که با حمایت از ارتباطات و همکاری بهتر بین این دو واحد کسب و کار، روابط را تغییر داده و بهبود دهیم.

DevOps (development and operations)

Diary Study	Diary Study یعنی درخواست از کاربران برای ثبت تجربیات و افکار خود در مورد یک محصول یا مرحله از کار با محصول در یک دفتر وقایع روزانه در یک دوره زمانی مشخص.
Discussion	یک مذاکره و بحث (Discussion) جدی گروهی را دیسکاشن گویند. درموردی به سخنانی رسمی نیز دیسکاشن اطلاق می شود. این نوع بحث معمولاً به صورت فعال و طولانی است و حول محور موضوعی خاص صورت می گیرد. هدف از دیسکاشن پیروزی یک طرف نیست بلکه پیشرفت در موضوع بحث و روشنگری مورد نظر است.
Diversity Marketing	بازاریابی تنوع گرا (Diversity Marketing) عبارت است از توسعه‌ی یک طرح بازاریابی شخصی‌سازی شده از طریق تحلیل بخش‌های مختلف مشتری بر مبنای تفاوت‌های فرهنگی شامل سلايق، انتظارات، اعتقادات، نگرش‌های جهانی، و نیازهای مشخص .
Django	جنگو (Django) یک فریم ورک سطح بالا به زبان پایتون برای وب می باشد که امکان طراحی و ایجاد بسیار سریع و آسان برنامه های تحت وب را فراهم می کند .
Download	دانلود (Download) عبارت است از انتقال داده از یک کامپیوتر هاست یا راه دور به یک کامپیوتر محلی یا کلاینت.

پذیرندگان آغازین (Early Adopters) اشخاص حقیقی یا حقوقی که پیش از دیگران از یک تکنولوژی یا محصول استفاده می‌کنند. آن‌ها به شما بازخورد می‌دهند و کمک می‌کنند تا نقایص محصول را بهبود دهید، هزینه تحقیق و توسعه محصول را کاهش دهید نفوذ در بازار را افزایش دهید.	Early Adopters
اکثریت پیشگام (Early majority) بخش دیگری از مشتریان اند که پس از پذیرندگان آغازین می‌آیند. آن‌ها به مزایای فناوری نو اعتماد دارند؛ ولی صبر می‌کنند تا پذیرندگان آغازین زودتر از آن‌ها محصول یا خدمت را امتحان یا استفاده کنند.	Early majority
اگر در یک آسانسور با یک سرمایه‌گذار همراه شوید و فقط ۶۰ ثانیه وقت داشته باشید تا ایده خود و دلیل اینکه ارزش سرمایه‌گذاری دارید را به او بگویید، چه خواهید گفت؟ اگر شما نتوانید ایده خود را در ۶۰ ثانیه طوری بیان کنید که همه متوجه شوند، احتمالاً یک جای کار ایراد دارد.	Elevator Pitch
به محض آن‌که مشتریان به دنیای آنلاین کوچ می‌کنند، بازاریابان اینترنتی سعی کرده‌اند ایمیل‌ها را برای مشتریان بالقوه جمع‌آوری و سازماندهی کنند. بسیاری از بازاریابان کسب و کار به بازاریابی ایمیلی (Email Marketing) به عنوان یک راه اولیه برای ارتباط با مشتریان وابسته‌اند. در نمایشگاه‌های مربوط به صنعت، مشاوران IBM را اغلب می‌توان در حال رد و بدل کردن اطلاعات ایمیلی با مشتریان بالقوه‌شان دید.	Email Marketing

یک کارآفرین کسی است که برای هر ایده ای که به دستش می رسد، چه به یک محصول منجر شود و یا نوعی خدمات، با داشتن مجموعه ای از مهارت ها تمام سعی خود را در جهت به نتیجه رساندن آن ایده انجام دهد و حاضر به پذیرش هرگونه ریسکی در این راه نیز باشد. علاوه بر این قرار بر این نیست که فقط محصول تولید شده به بازار تحویل داده شود، بلکه باید به محصول و یا خدماتی تبدیل شود که مردم خواستار آن هستند و یا به آن نیازمندند. از جمله مهارت های لازم برای یک کارآفرین می توان به موارد زیر اشاره کرد: قابلیت برنامه ریزی، مهارت های ارتباطی، مهارت های بازاریابی، مهارت های مدیریت عمومی و مهارت های رهبری. تعریف دیگر از کارآفرین: هر کسی که در حال آفرینش محصول یا کسب و کاری نو در شرایط عدم قطعیت فراوان است کارآفرین است چه خود بداند و چه نداند؛ چه برای ارگانی دولتی کارکند چه شرکتی خصوصی (که با سرمایه راه افتاده)، چه حتی سازمانی غیرانتفاعی.	Entrepreneur
اکوسیستم کارآفرینی (entrepreneurial ecosystem)، به مجموعه افراد، سازمان ها، روش ها، قوانین، رویدادها و غیره در یک محدوده جغرافیایی گفته می شود که بر فعالیت های کارآفرینی (و نه اشتغال زایی) در آن منطقه، اثر می گذارد.	Entrepreneurial Ecosystem

واژه ی کارآفرینی از قرن‌ها پیش و قبل از آنکه به زبان امروزی مطرح شود، در زبان فرانسه متداول گردید. این واژه معادل کلمه فرانسوی Enterprendre به معنای « متعهد شدن» (معادل under Take در زبان انگلیسی) می‌باشد که در سال ۱۸۴۸ توسط جان استوارت میل به کارآفرینی (Entrepreneur) در زبان انگلیسی ترجمه شد. بطور کلی کارآفرینی (Entrepreneurship)، فرآیند توسعه ی کسب و کاری است که با یک ایده ی نوپا و از صفر شروع به عمل می کند و این ایده را به مرحله ی اجرایی می رساند تا به یک کسب و کار سودده تبدیل شود. این روند همواره توأم با پذیرش ریسک هایی در زمینه های مختلف است و در نهایت به معرفی یک محصول و یا نوعی خدمت جدید به جامعه منتهی می شود. تعریف این مفهوم بسیار ساده است ولی در عین حال، پیاده سازی آن به همان اندازه می تواند مشکل باشد.	Entrepreneurship
در بازاریابی اوانجلیسم (Evangelism Marketing)، مشتریان طرفدار متعصب (آنچه ما عشقِ برند می‌نامیم) را توسعه دهید تا از برند یا محصول‌تان دفاع کنند، و به نحوی برند شما را به نمایش بگذارند که گویی بخشی از هویت خودشان بوده است.	Evangelism Marketing
یک رویداد (Event)، چیزی است که اتفاق می افتد و یا شکل می گیرد. معنی جایگزین آن می تواند شامل مواردی مانند زیر باشد: یک فعالیت مهم، یک آیتم خاص در یک برنامه و یا خود برنامه به عنوان یک کل، هریک را می توان به نوعی یک رویداد در نظر گرفت.	Event

در بازاریابی گردهمایی (Event Marketing)، برپایی گردهمایی روش بی‌نظیری برای ایجاد فروش است. مشتریان اغلب برای خرید به یک دلیل نیاز دارند و گردهمایی‌ها می‌توانند اغلب دلیل تمام و کمالی را ارائه دهند. رژه‌ی روز شکرگزاری ملی بخشی از فرهنگ امریکا شده است که دو گردهم‌آیی را که مشتریان عاشقش هستند به هم ارتباط می‌دهد: شکرگزاری و خرید.	Event Marketing
نمایشگاه (Exhibition)، در عام‌ترین مفهوم، ارائه سازمان یافته و نمایش مجموعه‌ای از اقلام است. در عمل، معمولا در موزه‌ها، نگارخانه‌ها و نمایشگاه‌های بزرگ شاهد مفهومی از آن هستیم. نمایشگاه‌ها ممکن است بصورت دائم یا موقت برگزار شده ولی در هرصورت در یک تاریخ خاص بازگشایی شده و در تاریخ خاص دیگری به کار خود پایان خواهند داد.	Exhibition
جایگزین‌های موجود (Existing Alternatives) در بوم نوپای ناب به این معناست که در حال حاضر مشتری‌های شما از چه طریقی مشکلات خود را حل می‌کنند؟ از چه محصول یا خدماتی برای حل مشکل خود استفاده می‌کنند؟ در این قسمت مشخص می‌شود که شما در حال حاضر چه رقابایی دارید؟	Existing Alternatives
نرخ خروج (Exit Rate)، برابر با درصد تعداد کاربرانی است که بعد از بازدید از یک صفحه از سایت شما، خارج می‌شوند. تفاوت نرخ خروج با بانس ریت در این است که در بانس ریت، کاربر از طریق جستجوی گوگل به یک صفحه از سایت شما دسترسی یافته و سپس آن را می‌بندد. ولی در نرخ خروج، کاربر بعد از مشاهده چندین صفحه از سایت شما خارج خواهد شد.	Exit Rate

استراتژی خروج (Exit Strategy) یعنی اینکه چگونه کمپانی خود را می‌فروشید؟ چه کسی و چرا کمپانی شما را خواهد خرید؟	Exit Strategy
Experience Map یا نقشه تجربه یک نمایش جامع و بصری از تعاملات کاربران با سازمان یا محصول شما هنگام بزرگنمایی است (معمولا در یک بوم بزرگ در نظر گرفته شده است).	Experience Map
جمعی از مردم برای انواع سرگرمی یا فعالیت های تجاری است. این کلمه به طور معمول از ماهیت نمایشگاه است که آن را به طور موقت ولی با برنامه ریزی از یک بعد از ظهر تا چند هفته برگزار می کنند.	Fair
بازخورد یا فیدبک (Feedback) نوعی برگشت پیام ارتباطی است که در آن، خروجی به طور عامدانه به پیام فرستنده واکنش نشان می‌دهد و در نتیجه کیفیت یا کمیت خروجی بر پایه مقدار در نظر گرفته شده (خواست گرداننده) ارائه می‌شود. این پیام‌ها، به فرستنده امکان می‌دهند تا وضعیت ارتباطی خود را با مخاطبان‌ش ارزیابی کند. نظام‌های ارتباطی، اجتماعی، اقتصادی و غیره ایجاد و استفاده از لوپ یا حلقه فیدبک را غنیمتی برای اصلاح خود قلمداد می‌کنند.	Feedback

جشنواره یا Festival، مراسمی است که برگزارکنندگان آن می‌خواهند اتفاق مبارکی که مثلاً سال پیش در عرصه‌های مختلف علمی، هنری، فرهنگی، صنعتی و نظایر آن رخ داده است، امسال مورد معرفی و تجلیل و تمجید قرار دهند. سخنرانان جشنواره می‌توانند در باب موضوع جشنواره، سخن‌گویند با این تفاوت که مطالب باید به‌سوی معرفی و تجلیل و تمجید میل داشته باشد. در برخی دیگر از جشنواره‌ها به بزرگداشت محصولی خاص پرداخته می‌شود و یا با معرفی جوایز فصلی برای تشویق عموم برای شرکت در رویداد خاصی تلاش می‌شود.	Festival
همانطور که از نام آن پیداست، تست ۵ ثانیه شامل نمایش محتوای یه تک صفحه به کاربر در ۵ ثانیه و خیلی سریع است. هدف این است که یک تصویر اولیه از مشاهده کاربر جمع آوری و ارزیابی شود و وضوح و شفافیت محتوای صفحه با استفاده از سوالات ساده مانند سوالات زیر آزمایش شود: ”مهم ترین اطلاعات در صفحه چیست؟“ یا ”چگونه به هدف خود در این صفحه دست پیدا می کنید؟“ راه اندازی این تست شبیه تست قابلیت استفاده استاندارد (standard usability test) است و گاهی اوقات می توان آن را با تست های دیگر نیز ترکیب کرد.	Five Second Test

در شهر روم باستان، فروم یا تالار گفتگو (Forum) شامل یک محوطه اجتماعات برای دادوستد و همچنین دادگاه وجود داشته است. فروم به گردهمایی عموم برای گفتگو، مناظره و بحث آزاد پیرامون موضوعات موردعلاقه‌ی مردم و همچنین به محل‌های خاصی که برای این منظور ساخته می‌شود خطاب می‌گردد. امروزه به رسانه‌هایی چون روزنامه، رادیو، تلویزیون یا وبسایت که نظرات و بحث‌های مردم را پخش می‌کنند نیز فروم می‌گویند. در مواردی نیز که بحث آزاد بین چند کارشناس جریان داشته و معمولاً امکان حضور عموم و شنیدن نظرات باشد، فروم می‌گویند که یکی از انواع آن دادگاه است. فروم، یک‌راه آموزش همگانی و رشد فرهنگ اجتماعی است.	Forum
بنیانگذار (Founder)، شخص کارآفرینی است که کسب و کاری را راه اندازی کرده است. اگر چندین کارآفرین در راه اندازی شرکت نقشی داشته باشند، آن‌ها نیز به عنوان بنیانگذار شناخته می‌شوند.	Founder
فریلنسر (Freelancer) کسی است که سرویس‌ها یا خدمات خود را بدون تعهد درازمدت به کارفرما ارائه می‌کند. آنها معمولاً ساعتی، روزانه یا پروژه‌ای دستمزد می‌گیرند و اساساً یک کسب و کار یک نفره است. زمینه‌هایی که در آن فریلنسینگ رایج است عبارتند از: موسیقی، چاپ، نویسندگی، برنامه نویسی، عکاسی، روزنامه‌نگاری، آرایشگری، ویرایش، طراحی گرافیک، طراحی سایت، مشاوره، راهنمای تور، برخی فعالیت‌های مهندسی معماری.	Freelancer

جذب سرمایه (Fundraising) به دریافت سرمایه جدید در یک استارت‌آپ می‌گویند. به طور مثال، یک استارت‌آپ برای دریافت سرمایه لازم برای مرحله رشد، مبلغ ۴۰۰ میلیون تومان جذب می‌نماید. اگر فرض کنیم ارزش شرکت قبل از جذب سرمایه ۱/۶ میلیارد تومان بوده باشد، (ارزش بعد از جذب سرمایه ۲ میلیارد تومان خواهد بود) سرمایه‌گذار با آوردن ۴۰۰ میلیون تومان به شرکت، ۲۰ درصد از سهام شرکت را صاحب خواهد شد و در اثر آن مابقی سهامداران بخشی از درصد سهام خود را از دست خواهند داد. (ولی ارزش سهامشان تغییر نخواهد کرد)	Fundraising
تجارت (G۲C) (Government to Consumer) دولت با مصرف‌کننده تعامل تجاری دولت و سازمان‌های دولتی با مصرف‌کنندگان و مشتریان	G2C
تجارت (G۲G) (Government to Government) دولت با دولت کلیه تعاملات تجاری ما بین دولت‌ها اعم از واردات و صادرات	G2G

یک گیم با ساختار بازی (Game)، معمولاً برای لذت بردن و گاهی اوقات نیز به عنوان یک ابزار آموزشی استفاده می‌شود. مولفه‌های کلیدی یک بازی اهداف، قوانین، چالش‌ها و تعامل افراد با یکدیگر است. بازی به طور کلی موجب تحریک روانی یا جسمی و اغلب هردو می‌شود. بسیاری از بازی‌ها به توسعه مهارت‌های عملی، به عنوان شکلی از ورزش کمک کرده و یا در غیر این صورت انجام آنها نقش آموزشی، واکنشی و یا روانی دارد.	Game
گیم جم (Game Jam)، فرصتی است برای مجموعه متنوعی از توسعه دهندگان بازی‌ها با هدف برنامه‌ریزی، طراحی، و ایجاد یک یا چند بازی در یک مدت زمان کوتاه معمولاً ۲۴ الی ۷۲ ساعت. این رویداد نوعی هکاتون است که بر روی موضوع توسعه‌ی بازی متمرکز شده است. توسعه دهندگان بازی‌ها عموماً شامل برنامه‌نویسان، طراحان بازی‌ها، هنرمندان و دیگر کسانی هستند که مرتبط با زمینه‌های توسعه بازی کار می‌کنند و در گروه‌های ۴ الی ۶ نفره گرد هم می‌آیند. هر گروه باید حداقل شامل یک برنامه‌نویس و یک هنرمند باشد. به طور کلی شما می‌توانید محیط توسعه‌ی خود را (Flash, C#, Unity, C++, Java, ...) انتخاب کنید.	Game Jam

گیمیفیکیشن (Gamification) مفهوم کاربرد مکانیک بازی و تکنیک‌های طراحی شده برای آن بازی جهت ایجاد تعادل و انگیزه در افراد برای رسیدن به اهدافشان است. به قولی گیمیفیکیشن هنر استخراج تمامی عناصر و خو دادن آنها از یک بازی و اضافه کردن آنها به دنیای واقعی و مولد است. گیمیفیکیشن چیزی است که می‌توان آن را یک طراحی انسان محور در مغایرت با طراحی تابع متمرکز نام برد، سیستمی که در آن فرایند طراحی برای انسان بهینه سازی شده است.	Gamification
گیک (Geek) در اصل به کسی با رفتار های عجیب و غیر متعارف گفته می‌شود. ولی معانی دیگری مانند، «متخصص یا علاقه‌مند رایانه» نیز دارد که بدان رایانه‌باز نیز می‌گویند. ولی شاید بین تعاریف گوناگون این تعریف که «گیک کسی است که بر اساس شور و اشتیاق به پیش می‌رود» از همه مناسب‌تر باشد.	Geek

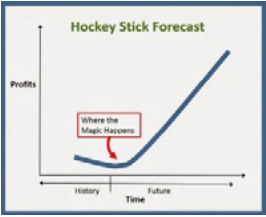
گوگل آنالیتیکس یکی از سرویس های رایگان گوگل برای وب مسترها می باشد که برای سایت ها و یا اپلیکیشن های استارتاپ ها بسیار مفید می باشد و می توانید دقیق ترین آمار ها را به کمک آن مشاهده کنید. Google Analytics برنامه ای کاربردی برای مدیریت ترافیک وب سایت ها میباشد. این سرویس رایگان میباشد و بواسطه آن میتوان گزارشهای گوناگونی از میزان بازدید، میانگین مدت زمان بازدید از صفحات گوناگون سایت، رده سنی بازدید کنندگان، تعداد صفحات مورد بازدید در هر بار ورود به سایت، جریان مشاهده صفحات گوناگون سایت، referral ها، کلمات کلیدی مورد جستجو، موقعیت جغرافیایی بازدید کنندگان و نوع سیستم عامل و بروزر آنها را مشاهده کرد. همچنین به صورت زنده یا Real Time میتوان ترافیک سایت و را مشاهده کرد.	Google Analytics
هک رشد (Growth Hacking)، مجموعه ای از تکنیک های مختلف بازاریابی است که به صورت خلاقانه، آزمایش محور و در مقیاس معین باهم ترکیب میشوند تا تکنیک های جدیدی برای رشد مقطعی محصولات دیجیتال بوجود بیاورند.	Growth Hacking

Hackathon

هکاتون (Hackathon)، رویدادی است که در آن برنامه نویسان کامپیوتر و دیگر افرادی که درگیر توسعه نرم افزاری و سخت افزاری می شوند شامل طراحان گرافیکی، طراحان رابط کاربری و مدیران پروژه، مشتاقانه بر روی پروژه های نرم افزاری همکاری می کنند. هکاتون معمولاً بین یک روز تا یک هفته ممکن است طول بکشد. هکاتون ها معمولاً بر روی یک موضوع خاص تمرکز می کنند مثلاً زبان برنامه نویسی که استفاده می شود، سیستم عامل، نرم افزار، API و یا موضوع و گروه برنامه نویسان. در مواردی هم هیچ گونه محدودیتی برای نوع نرم افزار قابل تولید وجود ندارد. هکاتون ها معمولاً با یک یا چند سخنرانی در مورد مراحل رویداد و همچنین در مورد موضوع خاص آن رویداد (در صورت وجود)، آغاز می شوند. سپس شرکت کنندگان ایده های خود را پیشنهاد داده و با توجه به علاقه و استعداد های فردی، به تشکیل تیم می پردازند. سپس کار اصلی هکاتون آغاز می شود که می تواند در هر جایی از چند ساعت تا چند روز طول بکشد.

در پایان هکاتون، برنامه ای برای ارائه ی نتیجه ی کار هر گروه برگزار می شود و داوران که معمولاً شامل بنیانگذاران و اسپانسر ها می شوند، تیم برنده را انتخاب خواهند کرد. جوایز این رویداد ها گاهی بصورت نقدی پرداخت می شود. مثلاً در هکاتون ۲۰۱۳ که توسط Salesforce.com برگزار شد، جایزه ی ۱ میلیون دلاری به اولین برنده تعلق گرفت.

Hacker	هک یعنی استفاده از یک روش سریع و هوشمندانه برای حل مشکلی تکنیکی و غلبه بر محدودیت‌ها و در واقع به معنای کنکاش به منظور کشف حقایق و نحوه کار یک سیستم است، و هکر (Hacker) به کسی اطلاق می‌شود که توانایی چنین کاری را دارد. وارد شدن به سیستم و یا شکست دادن محاسبات، کنجکاوی در اطلاعات محرمانه از خصوصیات یک هکر است. هکر یک برنامه‌نویس کنجکاو است که صدمه‌ای وارد نمی‌کند و حتی باعث تحکیم انتقالات می‌شود.
Hadoop	هدوپ (Hadoop) یک فریم‌ورک تحت جاوا برای انجام پردازش روی داده‌های بزرگ (Big Data) است که در وب‌سرویس‌های یاهو، فیس‌بوک و آمازون مورد استفاده قرار می‌گیرد.
Hardware	سخت‌افزار (Hardware) به مجموعه‌ای از اجزای فیزیکی گفته می‌شود که یک رایانه را می‌سازند. سخت‌افزار رایانه درواقع همان قسمت‌ها یا اجزای فیزیکی رایانه مانند نمایشگر، موشواره، صفحه‌کلید، دیسک سخت، واحد سیستم (کارت‌های گرافیک، کارت‌های صدا، حافظه اصلی، مادربرد و تراشه‌های دیگر) و ... هستند که قابل لمس‌اند.
Hashtag	هشتگ (Hashtag) به زبان خیلی ساده یعنی کلمه کلیدی یک عبارت، که بدون فاصله با یک علامت (#) در جلوی کلمه نوشته می‌شود. مثلاً inboundChat# و ChocolateLovers# هر دو هشتگ هستند.

Heuristic review یا بررسی اکتشافی یعنی ارزیابی یک وب سایت یا اپلیکیشن و مستند سازی معایب محصول هنگام استفاده و ثبت زمینه هایی که نیاز به بهینه سازی دارند.	Heuristic review
High-fidelity prototype یا نمونه اولیه با جزئیات زیاد یک نمونه اولیه که کاملاً نزدیک به محصول نهایی است، که با جزئیات زیاد و نشانگر خوبی از زیبایی شناسی و عملکرد نهایی ارائه شده است.	High-fidelity prototype
مفهوم سطح بالا (highlevel concept) در بوم نوپای ناب، جمله کوتاهی است که محصول شما را با استفاده از کسب و کارهایی که وجود دارند و به اندازه کافی شناخته شده هستند در مقیاس کوچکتر توضیح می دهد.	Highlevel Concept
استخدام (Hire) مربوط به زمانی است که شغل جدیدی را به کسی می دهند و کارفرما، فرد جدیدی را برای انجام کار خود انتخاب می کند.	Hire
نمودار چوب هاکی (Hockey Stick) عبارت است از نمایش عملکرد؛ زیرا هنگامی که به صورت نمودار ترسیم می شود، مانند چوب هاکی است. عملکرد، ابتدا با شیب زیاد رشد میکند و سپس، به صورت خطی ثابت می ماند.	 Hockey Stick

عبارت HTML (اچ تی ام ال) مخفف Hyper Text Markup Language به معنی زبان نشانه گذاری فوق متن است. Html زبان استاندارد طراحی صفحات وب است و کلیه کدهای صفحه اعم از طرف سرور و طرف مشتری در نهایت به کدهای HTML تبدیل شده و توسط مرورگر نمایش داده می شوند.	Html
Human factor یا عوامل انسانی همچنین به آن ارگونومی نیز گفته می شود. رشته علمی مطالعه تعامل بین انسان و سیستم های بیرونی، از جمله تعامل انسان و کامپیوتر. هنگامی که برای طراحی پیاده سازی شده است، مطالعه فاکتورهای انسانی به دنبال بهینه سازی رضایت شغلی و عملکرد سیستم می باشد.	Human factor
Inbound link لینک‌هایی هستند که از سایتهای دیگر به سایت ما داده شده است اما یک فرق کوچک با backlink دارد و آن هم این است که inbound link از درون متن به سایت دیگر لینک داده می‌شود. هر چقدر inbound link بیشتری دریافت کنیم، شانس اینکه در موتورهای جستجو از رتبه بالاتری برخوردار باشیم بیشتر است.	Inbound link
این نوع از مراکز رشد، به سبب شکاف موجود در اکتشافات چند رشته‌ای ایجاد گردید. هدف این دسته از مراکز رشد، انجام دادن تحقیقات پایه‌ای و کمک به رشد شرکت‌های زایشی است. در این نوع از مراکز رشد، ایده‌ها در آزمایشگاه‌ها پرورش می یابند تا برای ارائه در عرصهٔ اقتصاد و تولید آماده شوند.	Incubator
Industrial design یا طراحی صنعتی یعنی تلفیق هنر و علم برای ساخت یک محصول، به منظور بهبود زیبایی شناسی، ارگونومی، عملکرد و قابلیت استفاده.	Industrial design

Influencers	Influencers یا تاثیرگذاران، افرادی هستند که به واسطه قدرت، دانش، موقعیت و یا ارتباطات شان، قدرت تاثیرگذاری بر روی تصمیم گیری خرید دیگران را دارند.
Information scent	Information scent یا ردپای اطلاعات به معنی یک مفهوم مهم در نظریه پردازش اطلاعات با توجه به اندازه ای که کاربران می توانند پیش بینی کنند چه چیزی پیدا خواهند کرد، اگر مسیر از پیش تعیین شده خاصی را از طریق یک وب سایت به آنها انتقال دهند. همانطور که حیوانات به بوها توجه می کنند تا شانس یافتن غذا را بیشتر کنند، انسان ها به نشانه های مختلفی که از محیط می گیرند تکیه می کنند تا به اهدافشان برسند .
innovation	نوآوری (innovation) فرآیند تبدیل یک ایده یا اختراع به یک کالا یا خدمتی که ارزشی را ایجاد می کند و مشتریان حاضرند برای آن پول پرداخت کنند. برای آن که فرآیندی نوآوری گفته شود، باید درآمد اقتصادی ایجاد کند و یک نیاز خاص را برطرف کند.
Innovators	نوجویان (Innovators) به بخشی از مشتریان گفته می شود که یک فناوری نو یا محصول جدید را می خرند فقط و فقط به خاطر نو بودن.

Intangible Property

مالکیت فکری (معنوی) یا حقوق فکری (معنوی) (intellectual property یا intangible property) 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 تجاری و صنعتی و اسرار تجاری معروف به مالکیت تجاری و صنعتی از انواع مالکیت‌های فکری است.

Intellectual Property

مالکیت فکری (معنوی) یا حقوق فکری (معنوی) (intellectual property یا intangible property) 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 تجاری و صنعتی و اسرار تجاری معروف به مالکیت تجاری و صنعتی از انواع مالکیت‌های فکری است.

Interaction model

Interaction model یا مدل تعامل یک مدل طراحی است که یک برنامه را به یک روش متصل می‌کند که از مدل‌های مفهومی کاربران هدفش پشتیبانی می‌کند. این نشان می‌دهد که چگونه تمام اشیاء و اقداماتی که از یک برنامه در ارتباط هستند، به شیوه‌ای که منعکس‌کننده تعاملات کاربر در زندگی واقعی را نشان می‌کند.

Internal link

برخلاف لینک‌هایی به یک سایت خارجی و به بیرون از سایت داده می‌شود، در internal link لینک‌ها به یک صفحه از صفحات سایت خود داده می‌شود.

investor	سرمایه‌گذار، (investor) به شخصی گفته می‌شود، که دارایی خود را با هدف بازگشت اقتصادی سرمایه‌گذاری می‌کند. سرمایه‌گذاران اغلب در حوزه‌هایی مانند: سهام سرمایه، اوراق قرضه، اوراق بهادار، املاک و مستغلات، ارز و کالاهای اقتصادی، سرمایه‌گذاری می‌کنند.
IPO (initial public offering)	IPO (initial public offering) یا سهامی عام شدن مربوط به زمانی است که یک استارت‌آپ، سهام خود را در یک فراخوان در بهابازار (بورس) به عموم پیشنهاد می‌دهد و دیگر یک استارت‌آپ نیست .
Iterate	تغییر جزئی در مدل کسب و کار فعلی و آزمون دوباره آن، با امید دستیابی به نتیجه بهتر
Iterate	عمل تکرار یک فرآیند با هدف نزدیک شدن به یک هدف یا نتیجه مطلوب. به هر تکرار این فرایند نیز iteration گفته می‌شود.
Iterative design	Iterative design یا طراحی از طریق چرخه تکرار به معنی یک روش مبتنی بر یک فرایند چرخه ای از نمونه سازی، آزمایش، تجزیه و تحلیل و تصفیه محصول یا فرآیند است. بر اساس نتایج آزمایش تکرار اخیر طراحی، تغییرات ایجاد می‌شود. این فرآیند در نهایت برای بهبود کیفیت و قابلیت طراحی در نظر گرفته شده است.

جاوا (JAVA) زبانی چندسکویی (Cross-Platform) و مستقل از سیستم عامل است که ویژگی‌هایی مانند امنیت و قابلیت استفاده در پلتفرم‌های مختلف را برای توسعه‌دهندگان به ارمغان می‌آورد. از جاوا برای ساخت اپلیکیشن‌های اندروید، برنامه‌های دسکتاپی و بازی‌ها می‌توان استفاده کرد. جاوا زبانی کلاسیک و ریشه‌دار است که به‌خوبی از پس انجام پروژه‌های نرم‌افزاری بزرگ (Enterprise) برمی‌آید. علاوه‌براین «هدوپ» (Hadoop) یک فریم‌ورک تحت جاوا برای انجام پردازش روی داده‌های بزرگ (Big Data) است که در وب‌سرویس‌های یاهو، فیس‌بوک و آمازون مورد استفاده قرار می‌گیرد. بنابراین چه بخواهید برای تلفن همراهتان اپلیکیشن بسازید و چه بخواهید روی الگوریتم‌های پیچیده کار کنید، جاوا یک همراه خوب برای شما خواهد بود.	JAVA
بسیاری از کاربران «جاوا اسکریپت» (JavaScript) و جاوا را با هم اشتباه می‌گیرند. جاوا اسکریپت یک زبان کاملاً مستقل و جدا از جاوا است. وجود نام جاوا در ابتدای جاوا اسکریپت تنها یک شباهت اسمی است. جاوا اسکریپت در درجه‌ی اول یک زبان اسکریپتی سمت کاربر برای وب است که از آن برای توسعه‌ی رابط کاربری استفاده می‌شود. برنامه‌های وب در زبان‌های سمت کاربر روی کامپیوتر کاربر اجرا و از منابع سیستمی مثل رم و CPU کاربر استفاده می‌کنند.	JavaScript

واژه ی اشتغال زایی (Jobcreation) کاربرد زیادی در گفتمان های سیاسی دارد. برای مثال زمانی که یک کاندید انتخاباتی از برنامه های آینده ی خود درمورد شرایط خاص مالیاتی، برنامه های یارانه ای و یا چارچوب های قانونی جدیدی برای ایجاد شغل سخن می گوید. واژه ی اشتغال زایی در مفهوم عملی، زمانی به کار می رود که یک صنعت خاص در صورت لزوم به استخدام کارگران و کارمندان بیشتری روی می آورد تا بتواند تقاضای بازار برای محصولات یا خدمات ویژه ای را برطرف نماید.	Jobcreation
Kernel اصلی ترین قسمت یک سیستم عامل است و در واقع می توان کرنل یا هسته را به قلب تپنده سیستم عامل تشبیه کرد. Kernel به عنوان یک واسطه یا یک پل ارتباطی بین سخت افزار و نرم افزارهای کاربردی عمل می کند ، وظیفه اصلی Kernel مدیریت منابع سیستم شامل منابع سخت افزاری و نرم افزاری و ارتباطات بین این منابع و مصرف کنندگان است. Kernel یک لایه انتزاعی بسیار سطح پایین بین پردازنده ها و دستگاه های ورودی و خروجی ایجاد می کند.	Kernel
فعالیت های کلیدی (Key Activities) در بوم مدل کسب و کار عبارت است از اینکه مهمترین فعالیت های شما برای اجرای ارزش پیشنهادی شرکت چه هستند؟	Key Activities

سنجه‌های کلیدی (Key Metrics) در بوم نوپای ناب بیانگر این است که از کجا بفهمیم که در مسیر درستی قرار داریم، پیشرفت‌مان سریع است، کند است یا یکنواخت! شما نیاز به یک داشبورد اطلاعاتی دارید که نتایج فعالیت های شما را در عرصه توسعه مشتری و اعتبارسنجی استارت‌آپتان را برایتان نمایان کند. به این پارامتر های بنیادین، سنجه ها یا متریک های کلیدی گفته می شود. چه چیزهایی را باید لحظه به لحظه رصد کنیم، آیا تعداد کاربران ثبت نام شده از اهمیت ویژه ای برخوردار هستند؟ یا کاربرانی که محصول را می خرند؟ یا نسبت ثبت نام کنندگان به خریداران؟	Key Metrics
بخش شرکای کلیدی (key partners) در بوم مدل کسب و کار بیانگر این موضوع است که برای بهبود عملیات و کاهش ریسک مدل کسب و کار معمولا شرکت ها با برخی دیگر مشارکت های تجاری صورت می دهند. این مشارکت ها به روش های: همکاری استراتژیک با شرکت های رقیب و غیر رقیب، سرمایه گذاری های مشترک، روابط خریدار-فراهم کننده و پیمان / اتحادهای استراتژیک امکان پذیر هستند.	Key Partners
منابع کلیدی (Key Resources) شامل منابعی می شوند که برای خلق ارزش برای مشتری ضروری هستند و جزو دارایی های شرکت محسوب می شوند. منابع می توانند انسانی، مالی، فیزیکی یا معنوی باشند.	Key Resources

Key success factor یا عامل کلیدی موفقیت به عنوان برنامه ریزی اساسی، طراحی و اجرای شیوه ای که محصولات و خدمات برای مصرف کنندگان ارائه می شود تا به فروش موفق برسد، تعریف می شود.	KSF
دیرپذیران (Laggards) به بخشی از مشتریان گفته می شود که یک فناوری را نمی پذیرند؛ مگر اینکه مجبور باشند یا چاره دیگری نداشته باشند.	Laggards
اکثریت پیرو (Late majority) بخشی از مشتریان که به خودی خود به فناوری اعتقادی ندارند؛ ولی به رهبران پیشرو بازار اقتدا می کنند و وقتی آن ها فناوری استاندارد شده ای را مورد استفاده قرار می دهند، این مشتریان نیز به تاسی از رهبران از آن استفاده می کنند.	Late majority
Launch یا آغاز به کار عبارت است از نخستین ظهور محصول در بازار. در واقع، اولین محل دسترسی مشتریان را مشخص می کند.	Launch
استارت‌آپ ناب (Lean Startup) روشی نوین در کارآفرینی فناوری است که تلاش می کند با استفاده از ترکیب روش مشتری سازی، مصاحبه رودر رو با مشتری و ساخت چابک محصول شانس موفقیت استارت‌آپ ها را بالاتر ببرد. این متد اولین بار در سال ۲۰۱۱ توسط اریک رایس معرفی شد و توضیح می دهد که چگونه با حداقل منابع و با تمرکز بر مهم ترین چیزها، استارت‌آپ راه اندازی کنیم .	Lean Startup
بوم نوپای ناب یا Lean Startup Canvas ابزاری است که برگرفته از بوم مدل کسب و کار است و توسط اش موریایجاد شد. در این بوم بخش هایی از بوم مدل کسب وکار که در روزهای آغازین فعالیت یک استارت‌آپ از اهمیت زیادی برخوردار نیستند حذف شده اند و در ازای حذف این بخش ها، قسمت های مهمی به آن اضافه شده اند.	Lean Startup Canvas

یک کارگاه سه روزه ی فشرده است که به کارآفرینان و نوآوران، چگونگی توسعه محصول را می آموزد. این کارگاه با ارائه ایده توسط تیم هایی از شرکت کنندگان آغاز می شود. همه ی افراد روی ایده ی جدید کار کرده و سپس هر تیم به فرضیه سازی، ارائه راه حل و ارائه فرآیندهایی برای موفقیت در کسب و کار می پردازد. در مرحله بعد، هرتیم یک MVP یا "نمونه ی کوچک" ایجاد می کند. هدف از این عملکرد، بیرون آمدن از مرحله تئوری و وارد شدن به مرحله عملی است. مثلاً از طریق صحبت با مشتریان درباره محصول مورد نظر و توسعه ی آن بر طبق نظرات آنان. هدف ماشین استارتاپ ناب این است که به کارآفرینان آموزش دهد چگونه می توانند ایده شان را قبل از تولید، ارزیابی (اعتبار سنجی) کنند! (وبگاه رویداد)	Lean Startup Machine
Lean UX با الهام از تئوری های توسعه ناب و تدریجی فرآیند UX را با تاکید کمتر بر نتایج و تمرکز بیشتر بر تجربه واقعی طراحی می کند.	Lean UX
لینوکس (Linux) یک سیستم عامل شبه یونیکس است که بخش عمده آن سازگار با استاندارد پازیکس است. از دید فنی لینوکس تنها نامی است برای هسته سیستم عامل و نه کل آن. هسته ای که نخستین بار در سال ۱۹۹۱ میلادی توسط لینوس توروالدز منتشر شد. اما به طور معمول این نام اطلاق می شود به سیستم عامل هایی که از ترکیب بندی لینوکس (به عنوان هسته سیستم عامل) با نرم افزارهای آزاد و متن باز بدست می آیند.	Linux

لانگ تیل (Long Tail) در واقع گذار از بازاریابی hit-focused به میلیون ها بازار گوشه (Niche Marketing) است. به عبارتی، در گذشته و پیش از توسعه ی شبکه ی جهانی اینترنت حداکثر سودی که یک فروشگاه کسب می کرد از فروش بالای تعداد محدودی از اجناس محبوبش بود (hit-focused marketing). ولی در حال حاضر میلیون ها محصول وجود دارد که ممکن است هرکدام از آن ها توسط مشتریان کمی خریداری شوند، ولی بخاطر تنوع محصولات، سود حاصله می تواند مقدار قابل توجهی باشد (Niche Marketing). این موضوع در واقع اساس کار Long Tail است.	Long Tail
از لحاظ لغوی لوپ (Loop) به معنی حلقه است و در اصطلاح به هر چیزی که مرتب تکرار شود گفته می شود.	Loop
ارزش طول عمر مشتری (Lifetime Value of a Customer) یا به اختصار (LTV) عبارت است از میزان سودی که مشتری در طول عمر رابطه خود با کسب و کار شما برای شما خواهد داشت. برای مثال اگر دراپ باکس (Dropbox) کاربری داشته باشد که ۵ دلار در ماه به این وبسایت پرداخت کند و ۲۰ ماه هم عضو این وب سایت باشد، در چنین شرایطی LTV برابر با ۱۰۰ دلار است.	LTV (Lifetime Value of a Customer)
خلاصه Merger (ادغام) و Acquisition (خرید) است. زمانی است که یک استارت‌آپ توسط شرکت بزرگتر از خود با اهداف استراتژیک خریداری می شود و یا با شرکتی هم اندازه ادغام می گردد. در حالت خرید، صاحبین سهام در ازای دریافت مبلغی بر اساس ارزش شرکت آنرا واگذار می نمایند.	M&A

مکینتاش (Macintosh) یا (مک (Mac)) ساخته شرکت رایانه‌ای اپل است که مکینتاش اولیه در تاریخ ۲۴ ژانویه ۱۹۸۴ تولید شده‌است و اولین رایانه شخصی برای Graphical user interface (GUI) بود. در حال حاضر میزان تنوع مکینتاش اپل از مک کوچک (Mac mini) هست تا قویترین Server ها مثل Xserve که همگی ساخته شرکت اپل می‌باشد.	Mac
مکاتون (Makathon)، یک رویداد جهانی و نوعی هکاتون غیرانتفاعی است برای طراحان سخت افزار، سازندگان و توسعه دهندگانی که می خواهند به نوعی تاثیری بر دنیای اطراف خود داشته باشند. ماموریت آن ها حمایت از جامعه ی سازندگانی است که می خواهند وضعیت موجود را از نظر جنبه های گوناگون زندگی ما تحت تاثیر قرار داده و تغییرات مثبتی اعمال کنند. هدف آن ها این است که هکرهاى سخت افزارى را به صورت جهانى گرد هم آورده تا با یکدیگر همکارى کنند، از یکدیگر بیاموزند، کسانی که مى توانند به آن ها کمک کنند را پیدا کنند و با همراهی همکاران خود، استارت‌آپ هایی سخت افزارى ایجاد کنند.	Makathon
بازاریابی یا مارکتینگ (Marketing) به عنوان فرایندی مدیریتی-اجتماعی تعریف می‌شود که بوسیلهٔ آن افراد و گروه‌ها از طریق تولید و مبادلهٔ کالا با یکدیگر، به امر تأمین نیازها و خواسته‌های خود اقدام می‌کنند.	Marketing

شرکت‌های سهامی بزرگ برای بقا و رشد به ایجاد تعداد زیادی خرید از محصولات‌شان نیاز دارند. در حالی که بازاریابی انبوه (Mass Marketing)، ممکن است مانند یک شیوهی جامع بازاریابی به نظر برسد اما این به دور از واقعیت است. کسب و کارهای بزرگ پول زیادی برای شناخت داده‌های بزرگ صرف می‌کنند. این کار به آنها بینشی می‌دهد در رابطه با این که برای مشتریان ملی بالقوه‌شان که محصولات و خدمات‌شان را می‌خرند رسانه‌ها را کجا قرار دهد. والمارت مثالی از یک خرده‌فروشی بازار انبوه موثر است. به عنوان خرده‌فروش شماره‌ی یک دنیا، آنها درباره‌ی تلاش‌های بازاریابی انبوه‌شان بسیار فعال هستند، و اغلب به مشتریان‌شان احساس خودمانی بودن و گرمی می‌بخشند.	Mass Marketing
یک بازی رسمی و یا یک رویداد ورزشی رقابتی که در آن افراد، تیم‌ها و غیره به رقابت می‌پردازند. مانند یک بازی بوکس، بازی بیس بال و یا یک مسابقه کریکت.	Match

همایش (Meeting) در لغت به معنای گرد هم آمدن است و در تعریف عبارتست از ایجاد تجمعی متحد الشكل جهت موضوع از پیش تعیین گردیده. به طور کلی هرنوع گردهمایی دو نفر یا بیشتر مردم برای تبادل اطلاعات؛ با اهداف تجاری، اجتماعی، مذهبی یا علمی را میتینگ می گویند. واژه میتینگ در زبان فارسی به معانی جلسه، نشست، انجمن، ملاقات و همایش به کار رفته است. معمولاً میتینگ های کوچک بین دو تا ۱۵ نفر و میتینگ های بزرگ با بیش از ۱۵ نفر تشکیل می شود. تقسیم بندی همایش ها شامل انواع تجاری، اقتصادی، بازرگانی، کارشناسی، تحقیقاتی، تعامل (همایش ها علمی پژوهشی) و آموزشی(کارگاه های آموزشی) می شود. هر کدام از تقسیم بندی های فوق دارای زیر شاخه های متعددی است. سطح همایش ها نیز دارای تقسیم بندی خود می باشد: عمومی، گروهی، تخصصی	Meeting
دورهمی(Meetup) عبارتست از نوعی ملاقات غیر رسمی که با برنامه ریزی قبلی، برگزار می شود.	Meetup
منتور(Mentor) در ادبیات مدیریت منابع انسانی فردی است موفق، مجرب، آگاه از اهداف و مصالح سازمان، وفادار و مورد اعتماد که از سوی سازمان ماموریت می یابد تا کارکنان جدید را هدایت و حمایت کند، به انها آموزش دهد، از نظر رفتار و عملکرد الگوی آنها باشد و آنها را در پایان دوره منتورینگ به فردی(کارمندی) موفق و شایسته مثل خودش تبدیل کند.	Mentor
آموزش‌های کوچک در قالب فعالیت‌های کوتاه مدت و تسک‌های کوچک و خرد شده.	Microlearning

MVP	«کمینه محصول پذیرفتنی» یا Minimum Viable Product یا به اختصار MVP محصولی است با حداقل امکاناتی که به شما اجازه ارسال محصول برای پذیرندگان اولیه را می‌دهد تا بتوانید روی برخی از آن‌ها برای پرداخت پول و ارسال نظرات و پیشنهاداتشان اثر بگذارید.
NDA (non-disclosure agreement)	قرارداد محرمانگی/ توافقنامه عدم افشا یا NDA (non-disclosure agreement)، توافقی است که بر اساس آن یک یا هر دو طرف به حفظ اسرار موظف اند. در این نوع قرارداد، ممکن است جریمه‌ای برای زیر پا گذاشتن مفاد آن در نظر گرفته شود؛ پس بهتر است پیش از امضا به دقت مطالعه شود.
Nerd	نرد(Nerd) یک بچه مثبت گوشه گیر است که از روزمرگی فاصله گرفته و در برقراری ارتباط با افراد مشکل دارد و تمام زندگی اش را مصروف دانش‌هایی چون ریاضیات، تاریخ، جانور شناسی یا علوم کامپیوتر می‌گذارد.
Network	شبکه رایانه‌ای (به اختصار : شبکه) یا (Network) به اتصال دو یا چند دستگاه (مانند کامپیوتر، ساعت‌های هوشمند، لپ‌تاپ، تلویزیون و...) که قابلیت انتقال اطلاعات بین خود را دارند شبکه رایانه‌ای گفته می‌شود. شبکه رایانه‌ای باعث تسهیل ارتباطات میان کاربران شده و اجازه می‌دهد کاربران منابع خود را به اشتراک بگذارند.
Networking	شبکه سازی (Networking) یک سیستم حمایت از به اشتراک گذاری اطلاعات و خدمات در میان افراد و گروه‌ها با داشتن یک علاقه مشترک است.

گره (Node)، در شبکه‌های ارتباطی، نقطه اتصال است که یا نقطه انشعاب است و یا نقطه پایانی ارتباط است. تعریف گره، به شبکه و پروتکل لایه ارجاع‌شده بستگی دارد. یک گره شبکه فیزیکی، یک دستگاه فعال الکترونیکی است که به یک شبکه وصل شده است، و قابلیت فرستادن، دریافت، یا بازفرستادن اطلاعات بر روی یک کانال ارتباطی را دارد. بنابراین یک نقطه توزیع منفعل مثل فریم توزیع، یک گره نیست.	Node
درواقع «آبجکتیو-سی» (Objective-C) یک لایه‌ی ساخته‌شده روی زبان C است که به کمک آن می‌توان برای محصولات شرکت اپل اپلیکیشن ساخت.	Objective-C
همین که یک تجارت در اینترنت رواج می‌یابد، شکل جدیدی از بازاریابی ظهور کرده است. از بنرهای آنلاین تا آن پاپ‌آپ‌های آزار دهنده، بازاریابان آنلاین تلاش کرده‌اند به هر طریقی که می‌توانند توجه مشتریان‌شان را به خود جلب کنند. بیشتر تلاش‌های بازاریابی استراتژیک آنلاین (Online Marketing) امروزه ترکیبی از استراتژی‌های مدیریت رشد و مجموعه‌ای از تاکتیک‌های اطلاع رسانی که جلب توجه می‌کند هستند. یک بازاریاب آنلاین بسیار موثر، شرکت بیمه‌ی Geico است که به سادگی از استفاده کنندگان‌شان درخواست می‌کند کد پستی‌شان را وارد کنند تا راهنمایی سریع درمورد پس‌اندازهای بهتر دریافت کنند.	Online Marketing
نرم‌افزار متن‌باز (Open Source Software) به نرم‌افزارهایی می‌گویند که افراد می‌توانند در کد منبع آن‌ها تغییر ایجاد کرده و یا اشکالات (باگ) احتمالی آن‌ها را رفع کنند. این یک شیوه توسعه نرم‌افزار است که می‌تواند هم برای نرم‌افزارهای آزاد و هم برای نرم‌افزارهای با مالکیت انحصاری و تجاری به کار رود.	Open Source

منظور از سازمان (Organization) هر نوع مجموعه ای از افراد (یا حتی یک نفره)، ابزارها و روابط بین آن هاست. چه بصورت شرکت ثبت شده باشد چه نشده باشد. چه دفتر کار داشته باشد چه در زیرزمین خانه قرار داشته باشد.	Organization
Outbound link لینک هایی هستند که از سایت ما به سایت دیگران داده شده است.	Outbound link
مدل تجارت الکترونیکی P2P برای تسویه حساب کردن شرکت کنندگان در حراج با فروشنده است که مشهورترین آنها سرویسی است به نام PAYPAL. تجارت P2P در چهارچوبی کار می کند که افراد بتوانند مستقیماً با هم پول رد و بدل کنند و در حالیکه سهم اصلی داد و ستد پولی را نقل و انتقالات رو در رو به عهده دارد، فن آوری تلفن های همراه تعداد افراد بیشتری را در دادوستد غیرحضوری سهیم می کند.	P2P
دانشگاه پنسیلوانیا (به انگلیسی: University of Pennsylvania) مشهور به یو.پن (UPenn) از قدیمی ترین و معتبرین دانشگاه های آمریکا و جهان به حساب می آید. این دانشگاه عضو آیوی لیگ بوده، و در سال ۱۷۴۰ تأسیس و در شهر فیلادلفیا قرار دارد و از لحاظ قدمت چهارمین دانشگاه قدیمی آمریکا محسوب می شود. دانشگاه پنسیلوانیا نخستین دانشگاه آمریکایی است که به شکل همزمان رشته هایی در مقطع کارشناسی و تحصیلات تکمیلی ارائه نموده است. در ده سال اخیر ۹ نفر از اساتید و فارغ التحصیلان دانشگاه پنسیلوانیا موفق به کسب جایزه نوبل شده اند و در سال ۲۰۱۰ این دانشگاه در بین پنج دانشگاه برتر تحقیقاتی آمریکا جای گرفت.	Pennsylvania
پرل (Perl) یک زبان مبهم، گیج کننده و در عین حال قدرتمند است که می توان از آن در کاربردهایی نظیر امنیت سایبری نیز استفاده کرد. این زبان برنامه نویسی همچنان به عنوان یک ابزار اصلی نزد هر متخصص IT به شمار می رود.	Perl

پرسونای خریدار (Persona) یک نمایش کلی و روایی از یک مشتری ایده‌آل است. این مفهوم به شما کمک می‌کند تا مشتریان خود (و مشتریان احتمالی خود) را بهتر شناخته و کسب و کار خود را با تناسب بیشتری نسبت به نیازها، رفتار و ملاحظات گروه‌های مختلف طراحی و پیاده‌سازی کنید. طراحی یک پرسونای قوی بر اساس تحقیقات بازار و بینشی که شما از مشتریان واقعی خود به دست آورده‌اید امکان‌پذیر است. این بینش ممکن است از طریق نظرسنجی، مصاحبه مستقیم، مشاهده و ... به دست آمده باشد. بسته به نوع کسب و کار شما، می‌توانید یک یا دو پرسونا داشته باشید یا اینکه ۱۰ یا ۲۰ پرسونا برای خود تعریف کنید. اگر برای اولین بار این کار را انجام می‌دهید و یا در حال طراحی مدل یک کسب و کار نوپا هستید، به شما توصیه می‌کنیم از یک یا دو پرسونا شروع کنید. بعداً فرصت کافی برای گسترش آنها خواهید داشت.	Persona
پی‌اچ‌پی (PHP) یک زبان اسکریپتی سمت سرور و متن‌باز (Open Source) است. بسیاری از وبسایت‌هایی که روزانه از آنها بازدید می‌کنید، به‌وسیله‌ی PHPP ساخته شده‌اند. فیسبوک، یاهو، ویکی‌پدیا، تامبلر، وردپرس و بسیاری دیگر از سایت‌ها مواردی هستند که از PHP قدرت گرفته‌اند. PHP قواعد دستوری سختی ندارد که این موضوع باعث می‌شود به راحتی بتوانید آن را یاد بگیرید. جالب است به این نکته اشاره کنیم که شما از همان اولین روزهای یادگیری PHP می‌توانید پروژه‌های خوبی تولید کنید که باعث بالا رفتن روحیه‌تان برای ادامه‌ی کار می‌شود.	PHP
پینگ (Ping) یکی از ابزار و برنامه‌های مورد استفاده در شبکه است که برای آزمایش در دسترس بودن یک آدرس آی پی یا دامنه (که آن هم تبدیل به آدرس IP می‌شود) و برای مشخص کردن مقدار زمان تاخیر چرخشی استفاده می‌شود.	Ping

پینترست (Pinterest) یک شبکه اجتماعی پر کاربرد و محبوب تحت قالب وب سایت و برنامه موبایل می باشد که امکان به اشتراک گذاری عکسها و فیلمها و مطالب گوناگون با محتوای عالی و دارای یک موتور جستجوگر کامل و قوی و بسیار کاربردی می باشد که در مارچ ۲۰۱۰ راه اندازی شد.	Pinterest
ارائه (Pitch)، رخدادی است که معمولاً در بخشی از آن صاحبان ایده، ایده خود را در جمع مطرح کرده و به داوری می‌گذارند. این رخدادهای با اهداف مختلف حتی خیریه هم برگزار می‌شوند. International Startup Festival نمونه‌ای از این دست است. منظور از Pitch اینجا، ارایه ایده استارت‌آپی در جلو یک جمع است (در مدتی کوتاه) و نمونه ایرانی آن ایده شو می باشد.	Pitch
پیوت (Pivot) مربوط به زمانی است که یک شرکت به دلیل اینکه بازدهی ندارد تغییر جهت و مواضع می دهد. برای مثال، تغییر در قسمتی از محصول یا تمرکز بر روی یک ویژگی خاص یا بررسی مجدد مشتریان و تمرکز کردن بر دسته ای خاص از مشتریان خود.	Pivot
PoC یا Proof-of-concept عبارت است از یک چرخه کامل از پروژه شما که ثابت می کند ایده شما برای حداقل یک مشتری و یا تعدادی کاربر، کار می کند.	PoC (Proof-of-concept)

بازاریابی روابط عمومی (PR Marketing)، یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های بازاریابی است. بسیاری از بازاریابان کارآمد با رسانه‌ها کار می‌کنند تا درباره‌ی محصولات‌شان و مزایایی که محصولات‌شان دارد دست به آگاه‌سازی بزنند. همچنین در بسیاری از موارد که مشکلی پیش می‌آید، وجود یک استراتژی بازاریابی روابط عمومی حیاتی است. وقتی بنیان‌گذارِ اپل، استیو جابز، زنده بود اپل یک کنفرانس مطبوعاتی مهم برگزار می‌کرد تا همه‌ی محصولات جدیدش را آشکار کند. این سنت اکنون توسط مدیرعامل و افسر ارشد بازاریابی جدید اپل ادامه پیدا می‌کند.	PR Marketing
دوره‌های مشارکتی است که معمولاً در ۷ یا ۸ روز (پشت سرهم یا هفته‌ای یک روز) برای استارت‌آپ‌هایی که در مراحل سخت اولیه به سر می‌برند، برگزار می‌شود. پیش‌شتاب‌دهنده‌ها با برگزاری جلسات آموزشی زیر نظر مربیان باتجربه و به صورت هفتگی، تمام جنبه‌های کلیدی ایجاد یک کسب و کار را برای کارآفرینان تازه‌کار، طراحان و توسعه‌دهندگان پوشش می‌دهند تا یک محصول و یا ایده‌ی استارت‌آپی مقیاس‌پذیر را تست و تایید نمایند. در واقع، وجود مربیان متعهد و با سطح کاری با کیفیت بالا برای موفقیت برنامه‌های یک پیش‌شتاب‌دهنده حیاتی است. تیم‌های شرکت‌کننده، بطور مستقل در خارج از این جلسات کار می‌کنند، ولی انتظار می‌رود که آموخته‌ها و پیشرفت هفتگی خود را گزارش دهند.	Pre-Accelerate

مسئله (Problem) در بوم نوپای ناب بیانگر این است که شما هر ایده ای داشته باشید احتمالا برای رفع یک مشکل یا ایجاد یک تجربه لذت بخش در کاربر شکل گرفته است، به گونه ای این بخش یک نقطه شروع خوب برای راه اندازی یک استارت‌آپ است، مردم در یک حوزه خاص مثل سلامت، تهیه مواد غذایی، مطالعه و... با چه مشکلی روبرو هستند؟ چه دغدغه هایی در زندگی روزمره آنها وجود دارد؟ آیا واقعا این مسئله یا مشکلی که در این بخش می نویسید، وجود دارد؟	Problem (in lean startup canvas)
در این مرحله، شرکت در پی یافتن یک راه حل معتبر برای مشکلی است که جمعیتی فراوانی را درگیر کرده است. بنابراین، مصاحبه با کاربران بسیار مهم است تا مشخص شود آیا شرکت فرضیه مناسبی برای راه حل مشکل دارد یا نه. همچنین، این مرحله می تواند زمان مناسبی برای شناخت بهتر محصول شرکت باشد.	Problem / Solution Fit

زمانی است که یک محصول با تقاضای قوی از سوی مشتریان پرشور مواجه می‌شود و نویددهندهٔ بازاری بزرگ است.	Product / Market Fit
زمانی است که یک محصول با تقاضای قوی از سوی مشتریان پرشور مواجه می‌شود و نویددهندهٔ بازاری بزرگ است.	Product / Market Fit
برنامه نویس (Programmer) شخصی است که مدت زمان قابل قبولی با یک زبان برنامه نویسی کدنویسی کرده و اصول زبان برنامه نویسی و منطق آن را می‌داند، اگر از زبان‌های شی‌گرا استفاده می‌کند، کاملاً با مفاهیم آن آشنایی داشته و در برنامه نویسی به درستی از آن ها استفاده می کند. یک برنامه نویس لزوماً تسلط به تمامی زبان‌های برنامه نویسی ندارد ولی دیدگاه درستی از کدنویسی داشته و چندسالی است که کدنویسی می کند و پروژه های نمونه که گویای سطح برنامه نویسی اوست در دست دارد. یک برنامه نویس می تواند کدهای دیگران را مطالعه و آن ها را بهینه کند. همچنین یک برنامه نویس خوب از کدهای آزاد برای پیشبرد برنامه های خود استفاده می کند.	Programmer

پایتون (Python) جزو محبوب‌ترین زبان‌های برنامه‌نویسی دانشگاه‌های ایالات متحده امریکا است. توسعه‌دهندگان از پایتون برای ساخت اپلیکیشن‌های دسکتاپ و موبایل استفاده می‌کنند. همچنین پایتون گزینه‌ی بسیار مناسبی برایی انجام فعالیت‌های داده کاوی (Data Mining) است. پایتون محبوبیت بالایی در جوامع علمی و دانشگاهی برای فعالیت در حوزه‌های تحلیل داده و بیوانفورماتیک دارد. از پایتون برای برنامه‌نویسی در ویندوز، مک و لینوکس می‌توان استفاده کرد. گوگل، دراپ باکس، پینترست، اینستاگرام، ردیت، بیت تورنت و Civilization IV شرکت‌هایی هستند که از پایتون در بسیاری از پروژه‌هایشان بهره می‌برند.	Python
فریم‌ورکی با منبع باز برای Ruby جهت طراحی برنامه‌های تحت وب و برنامه‌هایی که به صورت مستقیم با پایگاه داده در ارتباطند یا به قول معروف Database-Driven هستند. یکی از مزایای Rails نسبت به فریم‌ورک‌های دیگر این است که با آن می‌توان با سرعت بیشتر، تقریباً ده برابر، برنامه‌نویسی کرد. Rails فریم‌ورکی است که از مدل MVC پیروی می‌کند و به صورت جامع، تمامی لایه‌های این مدل را پشتیبانی می‌کند. در صورتی که فریم‌ورک‌های دیگر معمولاً تنها قسمتی از این مدل را پشتیبانی می‌کنند و برنامه‌نویس را مجبور به هماهنگ کردن اجزای سیستم می‌کنند.	Rails
توصیه (Referral) در سنجه‌های دیو مک کلور یا AARRR) مرحله چهارم و بعد از Retention است. اگر کاربر تا اینجا با شما پیش آمده است، می‌توانید خوشحال باشید. اگر مشتریان شما بدانند دوستانشان هم از محصول شما استفاده می‌کنند، رغبت بیشتری به آن پیدا می‌کنند. رساندن مشتریان به مرحله توصیه نشان می‌دهد که نه تنها آن‌ها محصول شما را دوست دارند، بلکه فکر می‌کنند که دوستانشان نیز می‌توانند از این ارزش بهره‌مند شوند.	Referral (in AARRR)

در بازاریابی رابطه مند (Relationship Marketing) به جای آن‌که همیشه فقط تلاش بکنند که به مشتریان چیزی بفروشند (بازاریابی تراکنشی)، بسیاری از شرکت‌ها تمرکز خود را بر ایجاد روابط با مشتریان‌شان می‌گذارند. مشتریانی که برند شما را بیشتر دوست دارند پول بیشتری هم صرفِ برندتان خواهند کرد. بسیاری از خرده‌فروشان سنتی برر درستی این امر صحه می‌گذارند. والگرنز مشاهده کرده است مشتریانی که از تمام کانال‌های خرید آنها خرید می‌کنند (فروشگاه، وب، موبایل، و غیره) تا شش برابر از متوسط مشتریانی که فقط از فروشگاه‌های‌شان خرید می‌کنند، دست به خرید می‌زنند.	Relationship Marketing
طراحی ریسپانسیو (Responsive) باعث می‌شود که سایت هماهنگ با ابعاد مختلف و متعارف گوشی‌های همراه و تبلت‌ها طراحی شده و با تغییر اندازه صفحه نمایش یا مرورگر خود، شاهد تغییر اندازه المان‌های صفحه خواهید بود.	Responsive
نگهداری (Retention در سنجه‌های دیو مک کلور یا AARRR) به معنی حفظ و نگهداری مشتری و یکی از دشوارترین مراحل است؛ تمامی هدف بازگشت این است که قادر باشید مشتری خود را راضی نگه دارید و تمرکز شما بر این باشد که مشتری شما مرتباً به سمت شما بازگردد.	Retention (in AARRR)

درآمد (Revenue) در سنجه های دیو مک کلور (یا AARRR) آخرین و دشوارترین مرحله برای استارت‌آپ‌ها است. تعداد زیادی از شرکت‌های بزرگ هنوز هم نتوانسته‌اند مدل درآمد خود را بسازند. این موضوع به این مفهوم نیست که نباید نگران کسب درآمد باشید. در صورتی که مقدار کافی داده داشته باشید، بخش درآمد خیلی آسان‌تر خواهد بود. همچنین قادر خواهید بود کاربران خود را بهتر دسته‌بندی کنید و بدانید چه مدل درآمدی بهتر برای محصول و مشتریان شما عمل می‌کند.	Revenue (in AARRR)
جریان درآمد (Revenue Stream) یعنی چگونه قرار است از کسب و کار خود پول بدست آورید؟ مشتری چگونه و قرار است در قبال چه چیزی، چه مبلغی را پرداخت نماید. حجم این درآمد چقدر خواهد بود؟ در چه زمانی حدس می‌زنید که بتوانید به چنین درآمدی دست یابید. سرویس های مشابه شما از چه روش هایی برای ارایه خدمات و دریافت پول از مشتریان استفاده می کنند؟ قیمت گذاری به چه صورت است.	Revenue Stream
نرخ تبدیل معادل واژه Return On Investment یا به صورت خلاصه ROI است که در فارسی به آن نرخ بازگشت سرمایه گذاری گفته می شود. نرخ تبدیل برابر است با نسبت مشتریان هدف ما به نسبت کل بینندگان سایت. به عنوان مثال اگر هدف تعریف شده از طرف شما عضویت افراد در سایتتان باشد و از ۱۰۰ نفر بیننده ای که سایت شما در یک روز داشته ۲ نفر عضو سایت شما شوند، نرخ تبدیل عضویت سایت شما ۰/۰۲ است. همچنین اگر هدف شما فروش یک محصول خاص باشد و از ۱۰۰۰ نفر بیننده سایت، ۱ نفر از شما خرید کرده باشد نرخ تبدیل شما ۰/۰۰۰۱ است.	ROI (Return On Investment)

سازندگان زبان برنامه‌نویسی روبی (Ruby) آن را این‌گونه توصیف کرده‌اند: «زبانی که به کمک آن برنامه‌نویسان با لذت و اشتیاق اقدام به تولید نرم‌افزار کنند.» یا «زبان برنامه‌نویسی‌ای که روی نیازهای انسان تاکید دارد نه روی نیازهای ماشین.» روبی از طریق فریم‌ورک قدرتمند «روبی آن ریلز» (Ruby on Rails) که برای ساخت برنامه‌های تحت وب بهینه شده، محبوبیت خاصی را به‌دست آورده است. روبی به‌خوبی می‌تواند شما را در انجام پروژه‌های بزرگ همراهی کند.. این زبان حاصل مطالعه‌ی خالق آن روی زبان‌های SmallTalk، Eiffel، Perl، Ada، و Lisp است.	Ruby
”نرم افزار به عنوان سرویس“ (Software As A Service) نام روش نوینی در ارائه نرم افزار است که در آن شما نیازی به خرید، نصب و راه اندازی نرم افزار مورد نیازتان بر روی کامپیوتر خود ندارید و شرکت ارائه دهنده SaaS تمامی امکانات مورد نیاز شما را از طریق وب سایتی که بدین منظور طراحی شده است و در ازای دریافت هزینه ای مشخص به صورت ماهیانه یا سالیانه، در اختیار شما قرار می دهد. برنامه های کاربردی SaaS بر روی سرور ارائه دهنده SaaS اجرا می شوند.	SaaS
در بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing)، در بعضی از بازارها مهم است که میزان در دسترس بودن محصول را یک بار کنیم. در بسیاری از موارد این کار به خاطر دشواری تحویل مواد خام یا کیفیت بالاتر محصول انجام می‌شود. یک شرکت ممکن است انتخاب کند که محصولاتش را فقط در دسترس چند مشتری قرار دهد. ارائه‌ی نسخه‌ی چینی ماشین رولزرویس که فانتوم نامیده می‌شد به سرعت به فروش رسید. در حالی که بهای ماشین بالاتر از بیشتر ماشین‌ها بود، کمیاب بودن آن باعث ایجاد اشتیاق و افزایش قیمت آن شد.	Scarcity Marketing

Seasonal Marketing

در بازاریابی فصلی (Seasonal Marketing)، رویدادهای فصلی روشی بی‌نظیر برای ملاقات با مشتریان جدید ارائه می‌دهند. بعضی وقت‌ها این رویدادها می‌توانند تغییرات واقعی آب و هوا یا تعطیلات ملی باشند. برای یک خرده‌فروش مثل هالمارک، روز ولنتاین بخش بزرگی از کسب و کارش را شکل می‌دهد. با وفق دادن خود با فصول مختلفی که برای مشتریان‌تان مهم هستند می‌توانید در سبک زندگی آنها نقش مناسب‌تر و مرتبط‌تری داشته باشید.

Seed Capital

سرمایه کمی که در ابتدای کار دریافت می‌کنید تا ثابت کنید که ایده شما کار می‌کند و قابل توسعه و گسترش پذیری است.

Seed funding

یک گیاه از یک بذر شروع به رشد می‌کند. بیشتر استارت‌آپ‌ها نیز برای رشد خود به میزان معینی از جذب سرمایه نیاز دارند تا رشد کنند. به این سرمایه که در مراحل اولیه در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار می‌گیرد، سرمایه بذری یا سرمایه مرحله دانه (Seed funding) می‌گویند.

Seed Money

سرمایه مرحله پیدایش (Seed Money) سرمایه‌ای است که برای مرحله شکل‌گیری، قوام و تبدیل شدن یک استارت‌آپ به شرکت تأمین می‌شود تا در تکمیل محصولات، توسعه و بازاریابی اولیه مورد استفاده قرار گیرد.

Seed Stage

مرحله پیدایش (Seed Stage) مرحله‌ای است که یک استارت‌آپ در حال شکل‌گیری، قوام و تبدیل شدن به شرکت است.

Seminar

سمینار (Seminar) نوعی کنفرانس است که برای تبادل نظر گروهی کوچک تشکیل می‌شود؛ یک یا چند نفر از آنها سخنران و بقیه شنونده هستند. به طور کلی، شکلی از آموزش دانشگاهی، چه در یک موسسه علمی و یا یک سازمان تجاری یا حرفه ای است. سمینارهای کسب و کار که در آن سخنرانان سمینار در مورد استراتژی‌های کسب و کار صحبت می‌کنند، چگونگی رشد و موفقیت در کسب و کار، ایده‌های نو در کسب و کار، موفقیت، و غیره ... این سمینارها می‌تواند برای صاحبان کسب و کار، کارآفرینان و هر کسی که می‌خواهد کسب و کار خود را آغاز کند، مفید باشند.

SEO (Search Engine Optimization)

بهینه‌سازی موتور جستجو (Search Engine Optimization)، به اختصار سئو (SEO)، یک روند مناسب برای بهبود دید یک وب سایت یا یک صفحه وب در نتایج یک موتور جستجو است. معمولاً وب سایت‌هایی که بالاترین مکان و بیشترین تکرار در صفحه نتایج جستجو را دارند، بازدیدکننده بیشتری از طریق موتورهای جستجو بدست می‌آورند. «سئو» یک سایت شامل موارد زیادی می‌شود که توسط موتورهای جستجو بررسی و بازبینی می‌شود.



Serial Entrepreneur

کارآفرین سریالی (serial entrepreneur)، کارآفرینی است که به طور مداوم ایده های جدیدی ارائه می دهد و کسب و کارهای جدیدی را آغاز می کند. یک کارآفرین معمولی، معمولا یک ایده جدید ارائه می دهد، کسب و کار خود را راه می اندازد و بعد از آن در آن کمپانی می ماند و مهم ترین نقش را در عملکرد روزانه شرکت ایفا می کند. ولی یک کارآفرین سریالی، معمولا یک ایده جدید ارائه می دهد، کسب و کار موردنظر را راه اندازی می کند و سپس مسئولیت خود را به فرد دیگری می دهد و خودش به دنبال ایده جدید و ثروت جدید می رود.

سرور یک کامپیوتر متصل به شبکه است که بر خلاف سایر کامپیوترها برای چند منظور متفاوت ساخته شده است برای مثال یک کاربر ممکن است سرور را برای ارسال و دریافت ایمیل، میزبانی وب سایت ها (Hosting)، کنترل وو چگونگی دسترسی مشتریان به شبکه و ... استفاده کند.

server

نوعی از رویدادها شبیه سازهای (Simulator) فرآیند استارتاپ ها هستند که فرآیند راه اندازی استارتاپ از ایده خام اولیه را شبیه سازی می کنند (معمولا در سه روز). مواردی که در ادامه آمده است نمونه هایی از این شبیه سازها می باشند: ۳Day Startup، Startup Weekend، Live، Lean Startup Machine، launch&A

Simulator

نرم‌افزار رایانه یا نرم‌افزار (Software) بخشی از رایانه است که دربرگیرنده داده‌ها یا دستورهای کامپیوتر است. در دانش رایانه و مهندسی نرم‌افزار تمام اطلاعات فراوری شده بوسیله سیستم کامپیوتر، برنامه‌ها و داده‌ها را نرم‌افزار می‌نامند	Software
راه حل (Solution) در بوم نوپای ناب بیانگر این موضوع است که تا اینجای کار، باید مسئله تشخیص داده شده باشد و بخش‌هایی از مشتریان با رویکرد پذیرندگان آغازین تکمیل شود. اکنون به نظر شما بهترین راه حل ممکن برای رفع مسئله تشخیص داده شده برای جامعه هدف اولیه چیست؟ چگونه باشد بهتر است، این بخش مقدمه‌ای برای کمینه محصول پذیرفتنی یا همان MVP: Minimum Viable Product است.	Solution (in lean startup canvas)
راه حل (Solution) در بوم نوپای ناب بیانگر این موضوع است که تا اینجای کار، باید مسئله تشخیص داده شده باشد و بخش‌هایی از مشتریان با رویکرد پذیرندگان آغازین تکمیل شود. اکنون به نظر شما بهترین راه حل ممکن برای رفع مسئله تشخیص داده شده برای جامعه هدف اولیه چیست؟ چگونه باشد بهتر است، این بخش مقدمه‌ای برای کمینه محصول پذیرفتنی یا همان MVP: Minimum Viable Product است.	Solution (in lean startup canvas)

اسپین آف (Spin Off)، در واقع یک استراتژی بسیار خوب برای سازمان هایی است که با سرعت نسبتاً قابل قبولی رشد کرده و قادر به مدیریت شرایط فعلی خود نیستند. اسپین آف زمانی اتفاق می افتد که یک کسب و کار بالغ، برای رسیدن به بهره وری هرچه بیشتر و تسهیل امور، بخشی از سازمان خود را واگذار کرده و یک نهاد مستقل ایجاد می کند. برای مثال، یک سازمان ممکن است، بخشی را که برای یک مدت طولانی، بازدهی و رشد مناسبی نداشته است، (به اصطلاح) اسپین آف کند و از این طریق تمرکز اصلی خود را بر روی محصول یا سرویسی بگذارد که به نظر زمینه ی رشد بیشتری خواهد داشت. معمولاً انتظار می رود شرکت هایی که از طریق اسپین آف از سازمان اصلی جدا می شوند، ارزش بسیار بیشتری نسبت به زمانی که جزئی از یک کسب و کار بزرگتر بوده اند، پیدا کنند. به طور خلاصه می توان گفت اسپین آف، خروج یک پروژه جدید ناشی از کارآفرینی سازمانی از بدنه کسب و کار مادر است، که به نتایج قابل قبول اولیه رسیده باشد.	Spin Off
اگرچه از اس کیوال (SQL) در ایران زیاد به عنوان یک زبان برنامه نویسی یاد نمی شود و صرفاً مهارتی الزامی در کنار سایر مهارت ها به شمار می رود. ولی با رشد اهمیت موضوعاتی مانند بزرگ داده ها (Big Data) ترجیح مان بر این بود که SQL هم در این لیست قرار گیرد. از SQL برای کار روی پایگاه های داده در محیط های مختلف می توان استفاده کرد. تقریباً در هر زمینه ی برنامه نویسی که بخواهید کار کنید، برای ذخیره سازی اطلاعات تان در پایگاه داده به SQL نیاز خواهید داشت. یادگیری SQL بسیار سریع و لذت بخش است. با یادگیری این زبان و حرفه ای شدن در آن می توانید به عنوان یک مدیر پایگاه داده کار کنید.	SQL

دانشگاه استنفورد یا دانشگاه استانفورد (به انگلیسی: Stanford University) یکی از معتبرترین دانشگاه‌های جهان است که در استنفورد، در نزدیکی شهر سانفرانسیسکو در ایالت کالیفرنیا در کشور آمریکا قرار دارد. این دانشگاه دارای دانشکده‌های علوم، بازرگانی، حقوق، پزشکی و مهندسی است. دانشگاه استنفورد بر اساس آخرین رتبه‌بندی تایمز، در هر دو زمینه‌ی علوم انسانی و مهندسی، برترین دانشگاه جهان است. همچنین این دانشگاه با ضریب پذیرش ۴.۷٪، به عنوان رقابتی‌ترین دانشگاه جهان شناخته می‌شود. رتبه‌های دوم و سوم به ترتیب به دانشگاه‌های هاروارد و کلمبیا اختصاص دارند.	Stanford
۱- استارت‌آپ (Startup) به بیان ساده، سازمانی موقتی است که برای پیدا کردن بازار (مشتری) برای محصولی (عموماً تکنولوژیک و یا نوآورانه و یا مرتبط با اینترنت و موبایل و ارتباطات دیجیتال و ...) بوجود آمده است و مسلماً تشکیل یک تیم منسجم هم از الزامات آن می باشد. همچنین استارت‌آپ‌ها (فرآغاز یا نوپا) در جستجوی مدل درآمدی بهینه برای خود می باشند. ۲- استارت‌آپ سازمانی است موقتی که در جستجوی مدل کسب‌وکاری گسترش‌پذیر، تکرارپذیر و سودده است. (Steve Blank) ۳- نهادی است انسانی که ساخته شده برای خلق محصول یا خدمتی نو در شرایط عدم قطعیت بسیار. (Eric Ries)	Startup

شتاب‌دهنده استارت‌آپ (انگلیسی: Seed accelerator یا Startup accelerator) یا به اختصار شتاب‌دهنده شرکتی است که از ابتدای کار یک استارت‌آپ آن را تحت پوشش خود در می‌آورند و برای این کار از میان شرکت کنندگان، سپس از مدتی کوتاه مورد ایده‌ای برگزیده و به عنوان استارت‌آپ انتخاب می‌کند. شتاب‌دهنده‌ها با سرمایه‌گذاری اولیه بر روی یک شرکت نوپا، درصدی از مالکیت آن را در اختیار گرفته و در مقابل به گردانندگان پروژه آموزش‌های لازم برای کسب موفقیت بهتر را خواهند داد.	Startup accelerator
این رویداد در فرمت یک کارگاه ۲/۵ روزه برگزار می‌شود. افرادی با استعدادهای مختلف در همه ی زمینه ها در یک آخر هفته گرد هم آمده، تیم هایی تشکیل داده و مفاهیم اولیه کسب و کار را توسعه می دهند. همه تیم ها توسط مربیان باتجربه حمایت می شوند و زمان کوتاهی در اختیار دارند تا ایده ی خود را در مقابل داوران توضیح دهند. بهترین پروژه ها در هر رویداد برای سرمایه گذاری و مشاوره های پیشرفته ی بعدی انتخاب می شوند.	Startup Live

استارت‌آپ ویکنند(Startup Weekend) رویدادی آموزشی- تجربی است که در طی ۵۴ ساعت (دو روز و نیم) در یک آخر هفته تشکیل می شود و چند هدف دارد: شبیه سازی محیط کسب و کار و چالشهای راه اندازی و کار کردن در محیط های استارت‌آپی. (در حد بضاعت ۵۴ساعت) شبکه سازی بین افراد و مربیان و جامعه پویای هر منطقه. آموزش اصول اولیه و ادبیات این حوزه. آشنا سازی اولیه با تشکیل تیم و کار تیمی و تقسیم وظائف و انواع ارائه و تمرکز بر اجرا و اعتبار سنجی و ... و در کل ایجاد نگرشی صحیح و نوین به کارآفرینی	Startup Weekend
درواقع آبجکتیو-سی (Objective-C) یک لایه‌ی ساخته‌شده روی زبان C است که به کمک آن می‌توان برای محصولات شرکت اپل اپلیکیشن ساخت. سوییفِت (Swift) یک زبان برنامه‌نویسی ارائه‌شده به‌وسیله‌ی شرکت اپل است که سازگاری خوبی با Objective-C دارد. به مانند زبان پایتون، هدف سوییفِت یادگیری آسان است؛ طوری‌که تازه‌کارها هم بتوانند به‌سادگی از آن بهره ببرند. شرکت اپل سوییفِت را ارائه کرد تا به کمک آن بتوان با حداقل کد نوشته‌شده، برنامه‌هایی با سرعت و امنیت بالا تولید کرد. اگر می‌خواهید برای آیفِد و آیفون‌تان اپلیکیشنی حرفه‌ای تولید کنید می‌توانید از Objective-C یا سوییفِت استفاده کنید. البته پیشنهاد ما به کسانی که تازه می‌خواهند شروع به یادگیری کنند، سوییفِت است.	Swift

سمپوزیم یا هم اندیشی (Symposium)، گردهم آیی تخصصی در راستای برگزاری سخنرانی، بحث و گفتگوهای گروهی درباره موضوعی ویژه و از پیش تعیین شده است از قبیل علمی، سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و غیره که در پایان با نتیجه گیری همراه است. هریک از شرکت کنندگان ضمن شنونده بودن، در مورد موضوع سخنرانی می کنند. در این گردهمایی، پیشنهادها و ایده های نو ارائه می شود و موضوع اختصاصی می تواند شامل تعیین یا تدوین برنامه ای خاص برای اجرا در آینده یا موافقت جمعی با آن باشد. عنصر اصلی در سمپوزیوم، مانند یک مجله تخصصی، موضوع واحد آن است. در سمپوزیوم، افراد حرفه ای تلاش می کنند که با تبادل تجربه و بینش، با آخرین پیشرفت های حوزه خود در ارتباط باشند، لذا معمولاً روی یک جنبه از حرفه خود متمرکز می شوند.	Symposium
مدیر سیستم (System administrator) (sys admin) شخصی است که یک سیستم کامپیوتری یا یک شبکه کامپیوتری یا مجموعه شبکه های کامپیوتری را نگهداری و اداره می کند. وظایف یک مدیر سیستم گسترده است و از سازمانی به سازمان دیگر متفاوت است. یک مدیر سیستم معمولاً وظیفه نصب و پشتیبانی از سرویس دهنده ها یا دیگر سیستم های کامپیوتری را بر عهده دارند.	sys admin
کار تیمی (TeamWork)، فرآیند کار گروهی برای دستیابی به هدفی خاص. کار تیمی یا گروهی اغلب بخش مهمی از یک کسب و کار است. چرا که برای همکاران لازم است که با هم به خوبی کار کنند. کار تیمی یعنی افراد علیرغم درگیری های شخصی، برای همکاری تلاش کنند، توانایی های فردی خود را به کار گیرند و بازخوردهای سازنده به یکدیگر دهند.	TeamWork

TEDx

تداکس برنامه ای ست محلی که به صورت مستقل سازماندهی می شود تا ضمن دنبال کردن فلسفه ی TED.com برای به اشتراک گذاشتن ایده های با ارزش، تجربه ی حضور در رویدادهای اصلی TED را برای شرکت کنندگان ایجاد نماید. در یک رویداد TEDx ، سخنرانی های زنده زمینه ساز مباحث و گفتگوهای عمیق تر و موثرتری میان شرکت کنندگان در گروه های کوچک تر شود. در واقع، این رویدادهای محلی خودجوش، TEDx نامیده می شود و در این نام x به معنای رویداد TED با سازماندهی مستقل می باشد. کنفرانس های TED به عنوان الگوی اصلی برای برگزاری رویدادهای TEDx مورد استفاده قرار می گیرند، اما این رویدادها به صورت مستقل سازماندهی و طراحی می شوند.

در سرمایه گذاری اصطلاح ترم شیت (Term Sheet) یعنی همان برگه ای که تمام توافق های بین سرمایه پذیر (گیرنده تسهیلات) و سرمایه گذار در آن قید می شود. شرایطی که بین دو طرف در ترم شیت قید می شود قابل تغییر بوده و طبق شرایط و قوانین تغییر پذیر است. در اصل ترم شیت همان توصیف کننده کلیه شرایط اصلی و فرعی اعطا کننده تسهیلات و کلیه فرمالیته ها یا همان (تشریفات معاملات و سرمایه گذاری) است و ممکن است برای طرف مقابل تعهد آور یا غیر تعهد آور باشد. ترم شیت بیشتر حالت پروپوزال (پیشنهادی) دارد تا توافق نامه. معمولا زمانی که سرمایه گذار ریسک پذیر اقدام به سرمایه گذاری می کند در ترم شیت تمام شرایط کارآفرین (سرمایه پذیر) قید می شود که شامل میزان سرمایه، میزان هر سهم، اولویت های نقدینگی، حق رای سهام داران و اعضای هیئت مدیره و حق ثبت نام و ... می باشد.	Term Sheet
لیستی از وظایفی که باید انجام شوند و معمولا بر حسب اولویت طبقه بندی می شوند. برای طبقه بندی و تشکیل این لیست نرم افزارها و اپلیکیشن ها بسیاری طراحی شده که ابزار واندرلیست (wunderlist) یکی از بهترین آن هاست که هم دارای نرم افزار دسکتاپ و موبایل است.	to-do list

تور(Tour)، عبارتست از سفر به مکان های مختلف برای کسب و کار، لذت و یا ماموریتی جهت انجام یک دستورالعمل	Tour
تورنومنت (Tournament)، نوعی رقابت شامل تعداد نسبتاً زیادی از شرکت کنندگان است که معمولاً یک ورزش یا بازی مشترک را انجام می دهند. به طور خاص، ممکن است به موارد زیر نیز اطلاق شود: ۱- یک یا چند مسابقه که در یک محل خاص در یک فاصله زمانی نسبتاً کوتاه برگزار می شوند. ۲- رقابت شامل مسابقات متعدد، که هرکدام بین تعدادی از رقبای رخ داده، و پس از آن برندگان هردوره با یکدیگر به رقابت می پردازند. سپس برنده اصلی از بین مجموعه برندگان مشخص خواهد شد.	Tournament
عبارت است از داشتن تعداد قابل‌شمارش مشتریان یا کاربران تا به سرمایه گذاران بالقوه نشان دهد که کسب وکارشان به خوبی کار می کند .	Traction
ایجاد رونق در فروش می‌تواند چالش برانگیز باشد، به خصوص برای خرده‌فروشانی که مجبور هستند مدام محصولات را در حجم بالا به مشتریان بفروشند. به منظور برآورده کردن خواسته‌های سرمایه‌گذاران، خرده‌فروشان مجبور هستند با استفاده از بازاریابی تراکنشی (Transactional Marketing)، مشتریان را به خرید با استفاده از کوپن‌ها، تخفیف‌ها، نقدشوندگی‌ها و رویدادهای فروش تشویق کنند. خرده‌فروشان ابرفروشگاه‌های با حجم بالا مثل تارگت مدام در حال انجام رویدادهای انگیزه بخش و تبلیغی هستند تا مشتریان علاقمند را به فروشگاه‌هایشان بکشانند.	Transactional Marketing

واسط کاربر (User Interface) (به اختصار UI) یک میانجی بین انسان و ماشین است. واسط کاربر، بخش دیدنی و قابل لمس یک ابزار است که کاربر مستقیماً با آن سر و کار دارد.	UI (User Interface)
در بازاریابی مخفی کاری (Undercover Marketing)، بعضی وقت‌ها نفروختن همه چیز به همه کس می‌تواند منبع بزرگ شایعه شود. به تریلر یک فیلم سینمایی فکر کنید که از دیدن آن فیلم سینمایی بسیار هیجان زده شده‌اید. در حالی‌که تبلیغ‌کننده تمام جنبه‌های فیلم سینمایی را نشان نمی‌دهد، اما می‌تواند به اندازه‌ی کافی محرک برای تشویق بینندگان به بیشتر دیدن ایجاد کند.	Undercover Marketing
یک برتری مطلق (Unfair Advantage) حقیقی چیزی است که به راحتی قابل کپی یا خریدن نباشد. ممکن است استارت‌آپ شما در ابتدا دارای یک برتری مطلق واقعی نسبت به شرکت‌های دیگر در بازار نباشد. برتری مطلق در آینده و زمانی که شما به موفقیت دست یابید، به نوعی از شرکت شما در برابر تقلید کنندگان محافظت می‌کند.	Unfair Advantage
ارزش پیشنهادی یکتا (Unique Value Proposition) پیامی یگانه، روشن و گیراست که بیان می‌کند چرا یک کسب و کار متفاوت است و ارزش توجه دارد.	Unique Value Proposition
آپلود (Upload) عبارت است از انتقال داده از یک کامپیوتر کلاینت یا محلی به یک کامپیوتر سرور یا راه دور.	Upload
UTM (Urchin Tracking Module) قطعه کدیست که در انتهای هر لینکی که می‌خواهید آمار ورودی به سایت و سایر گزارشات را به دست بیاورید قرار می‌گیرد. این قطعه کد اطلاعات مختلفی را به گوگل آنالیتیک ارسال می‌کند و در آنجا همه اطلاعات جمع شده و در قالب یک گزارش جامع در اختیار ما قرار می‌گیرد. پیشنهاد می‌شود جهت اطلاعات بسیار مهم و کاملتر در مورد UTM به منبعی که ذکر شده مراجعه شود.	UTM (Urchin Tracking Module)

تجربه کاربری (User Experience) به اختصار UX شامل رفتارها، نگرش‌ها و احساسات یک کاربر درباره استفاده از یک محصول، سامانه یا سرویس خاص است. تجربه کاربری جنبه‌های کاربردی، تجربه شده، اثرگذار به صورت عاطفی، معنادار و ارزشمند تعامل انسان و رایانه و مالکیت محصول را در بر می‌گیرد. علاوه بر این، برداشت یک فرد از جنبه‌های مختلف یک سامانه مانند سودمندی، کاربری آسان و کارایی نیز در گستره تجربه کاربری قرار می‌گیرد. به عبارت دیگر، تجربه کاربری همان خاطره‌ای است که با استفاده از یک محصول، سامانه یا سرویس در ذهن کاربر نقش می‌بندد.	UX (User Experience)
ارزش‌گذاری یا Valuation (استارت‌آپ) مرحله یا فرآیند تشخیص ارزش کل یک کسب وکار گفته می‌شود.	Valuation
ارزش پیشنهادی (Value Proposition) یعنی اینکه چه دلیلی وجود دارد که مشتریان و کاربران شما را نسبت به رقبا ترجیح دهند، عبارتی شما چه چیز ویژه ای دارید؟ در این بخش باید چگونه ای شفاف توضیح دهید که محصول شما چه ارزشی را برای بخش مشتریان ارایه خواهد داد و دلیلی که آنها باید شما را انتخاب کنند چیست	Value Proposition
سنجه های فریبنده (Vanity Metrics) به سنجه هایی گفته می شود که ممکن است کسب وکار را از مسیر اصلی خود منحرف کنند. این سنجه ها اطلاعات باارزش و به درد بخوری را در اختیار کسب وکار قرار نمی دهند.	Vanity Metrics
Vaporware در واقع محصولی است که شما آن را می فروشید ولی در واقع آن را نساخته اید و شاید هیچوقت هم ساخته نشود. این روشی برای تست تقاضای بازار است. برخی فکر می کنند که این روش غلط است درحالیکه بسیار رایج است.	Vaporware

VC (Venture Capital)

این نوع سرمایه‌گذاری که از آن با عنوان‌های «سرمایه‌گذاری جسورانه» یا «سرمایه‌گذاری کارآفرینی» نیز نام می‌برند، عبارت است از تأمین سرمایه لازم برای شرکت‌ها و کسب‌وکارهای نوپا (استارت‌آپ) و کارآفرین که مستعد جهش و رشد ارزش‌اند و البته ریسک فراوانی دارد.

VR (Virtual Reality)

واقعیت مجازی (Virtual Reality یا بصورت مخفف VR) یک تکنولوژی نوین است که به کاربر امکان می‌دهد تا با یک محیط شبیه‌سازی رایانه‌ای تعامل داشته باشد. بیشتر محیط‌های واقعیت مجازی تجهیزاتی برای تعامل تصویری انسان با رایانه هستند اما گروه محدودی نیز دارای حسگرهایی صوتی یا لمسی برای تعامل با کاربر هستند. نوع دیگری از واقعیت مجازی وجود دارد که توسط تصاویر پانورامای ۳۶۰ درجه ایجاد می‌شود و در واقع واقعیتی از آنچه هستیم را برای دیگران به نمایش می‌گذارد. وجه تمایز بین واقعیت مجازی و واقعیت افزوده این است که در واقعیت مجازی کلیه عناصر درک شده توسط کاربر، ساخته شده توسط کامپیوتر هستند. اما در واقعیت افزوده بخشی از اطلاعاتی را که کاربر درک می‌کند، در دنیای واقعی وجود دارند و بخشی توسط کامپیوتر ساخته شده‌اند.

Webinar

وبینار (Webinar)، نوعی سمینار تعاملی که از طریق شبکه جهانی وب مطرح می‌شود. یعنی گروهی از افراد را در یک موقعیت زمانی خاص، برای بحث و مطالعه پیرامون یک موضوع واحد، بر روی شبکه اینترنت گرد هم می‌آورد.

بازاریابی دهان به دهان (Word of Mouth Marketing)، انتقال اطلاعات از شخصی به شخص دیگر با استفاده از ارتباط کلامی است. مشتریان از این که برند مورد علاقه‌شان را با مردم دنیا به اشتراک بگذارند بسیار هیجان زده می‌شوند. بسیاری از مشتریان به اشتراک گذاشتن داستان‌های محصولات و خدمات محبوب‌شان را مهم می‌دانند. دهان به دهان یکی از راه‌های باستانی است که آدم‌ها از طریق آن در مورد آن چه می‌خریدند اطلاعات کسب می‌کردند. بازاریابان مدرن یاد گرفته‌اند چگونه عمل دهان به دهان معتبر را برای شرکت‌شان و محصولاتی که عرضه می‌کنند به وجود بیاورند.	Word of Mouth Marketing
وردپرس (WordPress) ابزاری است رایگان که می‌توانید با اضافه نمودن نرم افزارهایی به آن، محاورات و مکالمات، فایل‌های رسانه ای، SEO (بهینه سازی موتور جستجو) و آرایه ای از دیگر موارد را با سایرین به اشتراک بگذارید. از مزایای این ابزار راه اندازی آسان و عدم نیاز به کدگذاری است و اینکه شما یا هر عضوی از اعضاء تیم می‌تواند برای ایجاد پست ها و انتشار آنها اقدام کند و مطمئن می شوید که آنها در همه رسانه های اجتماعی قرار گرفته اند.	WordPress

کارگاه (Workshop) یا ورک شاپ به جلساتی گفته می‌شود که در آن تبادل اندیشه، بحث آزاد و ارائه روش‌های عملی برای کاربرد یک مهارت، اتفاق می‌افتد. در یک کارگاه معمولاً تعداد افراد محدودی مشارکت داشته و درباره موضوعی خاص عمیقاً بحث می‌کنند تا با روند خلاقیت و تولید مثلاً یک خط مشی یا راه حل ویژه برای یک مساله، آشنا شوند. در این نوع گردهمایی، گروهی خاص حضور داشته، کمترین سخنرانی از سوی مدیر برنامه ارائه می‌شود و درعوض، افراد شرکت‌کننده، در موضوع مشارکت جدی دارند. کارگاه بیش از انتقال دانش، محل انتقال تجربیات و رشد مهارت‌هاست. یک کارگاه آموزشی همچنین ممکن است به یک اتاق یا ساختمان اطلاق شود که هم فضا و هم ابزاری (یا ماشین آلات) را برای تولید یا تعمیر کالاهای تولیدی مورد نیاز فراهم می‌کند.	Workshop
واندرلیست (Wunderlist) یک نرم افزار تحت وب است که توسط آن می‌توانید کارهای روزمره خود را مدیریت کنید. این نرم افزار قابلیت‌های فراوانی دارد و کار با آن بسیار راحت و ساده است.	Wunderlist
درواقع «آبجکتیو-سی» (Objective-C) یک لایه‌ی ساخته‌شده روی زبان C است که به کمک آن می‌توان برای محصولات شرکت اپل اپلیکیشن ساخت.	آبجکتیو-سی
آپلود (Upload) عبارت است از انتقال داده از یک کامپیوتر کلاینت یا محلی به یک کامپیوتر سرور یا راه دور.	آپلود

آنالیز کوهورت	آنالیز کوهورت (Cohort Analysis) براساس ویژگی‌های که تمایل داریم به کاربران اختصاص دهیم طراحی شده است. معمول ترین ویژگی‌هایی که برای آنالیز کوهورت فراهم می شود عبارت است از: زمان شروع استفاده از محصول، جنس(مرد و زن بودن)، سیستم عامل و چیزهایی مشابه این موارد است. ما می توانیم آنالیز کوهورت را با گروه های دیگر مقایسه کرده و تفاوت ها را در قیف خرید مشاهده کنیم برای مثال: چه تعداد مشتری بالقوه فعال شده و محصولی را در این هفته در مقایسه با هفته پیش و یا هر زمان دیگری که مایل باشیم بررسی کنیم خریداری کرده اند.
ارائه آسانسوری	اگر در یک آسانسور با یک سرمایه گذار همراه شوید و فقط ۶۰ ثانیه وقت داشته باشید تا ایده خود و دلیل اینکه ارزش سرمایه گذاری دارید را به او بگویید، چه خواهید گفت؟ اگر شما نتوانید ایده خود را در ۶۰ ثانیه طوری بیان کنید که همه متوجه شوند، احتمالاً یک جای کار ایراد دارد.

ارتباط با مشتریان	امروزه ارتباط با مشتریان و حفظ آن برای اطمینان از موفقیت شرکت الزامی است. شکل‌های مختلف ارتباط با مشتریان (Customer Relationship) شامل: کمک شخصی، کمک شخصی اختصاصی، سلف سرویس، سرویس‌های خودکار، جوامع کاربری و خلق مشترک (با مشتری) می‌شود.
ارزش پیشنهادی	ارزش پیشنهادی (Value Proposition) یعنی اینکه چه دلیلی وجود دارد که مشتریان و کاربران شما را نسبت به رقبا ترجیح دهند، عبارتی شما چه چیز ویژه ای دارید؟ در این بخش باید بگونه ای شفاف توضیح دهید که محصول شما چه ارزشی را برای بخش مشتریان ارایه خواهد داد و دلیلی که آنها باید شما را انتخاب کنند چیست.
ارزش پیشنهادی یکتا	ارزش پیشنهادی یکتا (Unique Value Proposition) پیامی یگانه، روشن و گیراست که بیان می کند چرا یک کسب و کار متفاوت است و ارزش توجه دارد.
ارزشگذاری	ارزشگذاری یا Valuation (استارت‌آپ) مرحله یا فرآیند تشخیص ارزش کل یک کسب وکار گفته می شود.
اس کیو ال	اگرچه از اس‌کیوال (SQL) در ایران زیاد به عنوان یک زبان برنامه‌نویسی یاد نمی‌شود و صرفاً مهارتی الزامی در کنار سایر مهارت‌ها به شمار می‌رود. ولی با رشد اهمیت موضوعاتی مانند بزرگ داده‌ها (Big Data) ترجیح‌مان بر این بود که SQL هم در این لیست قرار گیرد. از SQL برای کار روی پایگاه‌های داده در محیط‌های مختلف می‌توان استفاده کرد. تقریباً در هر زمینه‌ی برنامه‌نویسی که بخواهید کار کنید، برای ذخیره‌سازی اطلاعات‌تان در پایگاه داده به SQL نیاز خواهید داشت. یادگیری SQL بسیار سریع و لذت‌بخش است. با یادگیری این زبان و حرفه‌ای شدن در آن می‌توانید به عنوان یک مدیر پایگاه داده کار کنید.

اسپین آف

اسپین آف (Spin Off)، در واقع یک استراتژی بسیار خوب برای سازمان هایی است که با سرعت نسبتاً قابل قبولی رشد کرده و قادر به مدیریت شرایط فعلی خود نیستند.

اسپین آف زمانی اتفاق می افتد که یک کسب و کار بالغ، برای رسیدن به بهره وری هرچه بیشتر و تسهیل امور، بخشی از سازمان خود را واگذار کرده و یک نهاد مستقل ایجاد می کند. برای مثال، یک سازمان ممکن است، بخشی را که برای یک مدت طولانی، بازدهی و رشد مناسبی نداشته است، (به اصطلاح) اسپین آف کند و از این طریق تمرکز اصلی خود را بر روی محصول یا سرویسی بگذارد که به نظر زمینه ی رشد بیشتری خواهد داشت. معمولاً انتظار می رود شرکت هایی که از طریق اسپین آف از سازمان اصلی جدا می شوند، ارزش بسیار بیشتری نسبت به زمانی که جزئی از یک کسب و کار بزرگتر بوده اند، پیدا کنند. به طور خلاصه می توان گفت اسپین آف، خروج یک پروژه جدید ناشی از کارآفرینی سازمانی از بدنه کسب و کار مادر است، که به نتایج قابل قبول اولیه رسیده باشد.

۱- استارت‌آپ (Startup) به بیان ساده، سازمانی موقتی است که برای پیدا کردن بازار (مشتری) برای محصولی (عموماً تکنولوژیک و یا نوآورانه و یا مرتبط با اینترنت و موبایل و ارتباطات دیجیتال و ...) بوجود آمده است و مسلماً تشکیل یک تیم منسجم هم از الزامات آن می باشد. همچنین استارت‌آپ ها (فرآغاز یا نوپا) در جستجوی مدل درآمدی بهینه برای خود می باشند. ۲- استارت‌آپ سازمانی است موقتی که در جستجوی مدل کسب‌وکاری گسترش‌پذیر، تکرارپذیر و سودده است. (Steve Blank) ۳- نهادی است انسانی که ساخته شده برای خلق محصول یا خدمتی نو در شرایط عدم قطعیت بسیار. (Eric Ries)	استارت‌آپ
استارت‌آپ ناب (Lean Startup) روشی نوین در کارآفرینی فناوری است که تلاش می کند با استفاده از ترکیب روش مشتری سازی، مصاحبه رودر رو با مشتری و ساخت چابک محصول شانس موفقیت استارت‌آپ ها را بالاتر ببرد. این متد اولین بار در سال ۲۰۱۱ توسط اریک رایس معرفی شد و توضیح می دهد که چطور با حداقل منابع و با تمرکز بر مهم ترین چیزها، استارت‌آپ راه اندازی کنیم .	استارت‌آپ ناب
یک نوع استراتژی بازاریابی است که هدف آن شناسایی بخش کوچکی از بازار و عرضه کالا و خدمات مناسب برای آن بخش است که نیازهای ویژه‌ای دارد و تاکنون به این نیازها به‌خوبی پاسخی داده نشده است. بازار گوشه‌ای یکی از جذاب‌ترین استراتژی‌های کسب‌وکارهای نوپا برای ورود به بازار است، چراکه بخش‌های پنهان از نظر کسب‌وکارهای بزرگ و موفق را در نظر می‌گیرد و در صورت انتخاب درست، نوعی بازار انحصاری کوچک را برای آن‌ها ایجاد می‌کند.	استراتژی بازار گوشه‌ای (Market Niching)

استراتژی خروج (Exit Strategy) یعنی اینکه چگونه کمپانی خود را می‌فروشید؟ چه کسی و چرا کمپانی شما را خواهد خرید؟	استراتژی خروج
واژه اشتغال زایی (Jobcreation) کاربرد زیادی در گفتمان های سیاسی دارد. برای مثال زمانی که یک کاندید انتخاباتی از برنامه های آینده ی خود درمورد شرایط خاص مالیاتی، برنامه های یارانه ای و یا چارچوب های قانونی جدیدی برای ایجاد شغل سخن می گوید. واژه ی اشتغال زایی در مفهوم عملی، زمانی به کار می رود که یک صنعت خاص در صورت لزوم به استخدام کارگران و کارمندان بیشتری روی می آورد تا بتواند تقاضای بازار برای محصولات یا خدمات ویژه ای را برطرف نماید.	اشتغال زایی
فعالیت‌های کوچک و خرد شده از یک کار بزرگ یا مسیر پیچیده.	اقدامک
اکثریت پیرو (Late majority) بخشی از مشتریان که به خودی خود به فناوری اعتقادی ندارند؛ ولی به رهبران پیشرو بازار اقتدا می کنند و وقتی آن ها فناوری استانداردشده ای را مورد استفاده قرار می دهند، این مشتریان نیز به تأسی از رهبران از آن استفاده می کنند.	اکثریت پیرو
اکثریت پیشگام (Early majority) بخش دیگری از مشتریان اند که پس از پذیرندگان آغازین می آیند. آن ها به مزایای فناوری نو اعتماد دارند؛ ولی صبر می کنند تا پذیرندگان آغازین زودتر از آن ها محصول یا خدمت را امتحان یا استفاده کنند .	اکثریت پیشگام
اکوسیستم کارآفرینی(entrepreneurial ecosystem)، به مجموعه افراد، سازمان ها، روش ها، قوانین، رویدادها و غیره در یک محدوده جغرافیایی گفته می شود که بر فعالیت های کارآفرینی (و نه اشتغالزایی) در آن منطقه، اثر می گذارد.	اکوسیستم کارآفرینی

ایده کسب‌وکار (Business Idea)	مفهومی ذهنی که راه‌حلی برای حل یک مسئله یا مشکل یا پاسخ‌گویی به نیازهای گروهی مشخص از مردم و سازمان‌ها ارائه می‌دهد. ایده‌ی کسب‌وکار مبنای شکل‌دهی و طراحی به هر کسب‌وکار است. یک ایده‌ی خوب کسب‌وکار معمولاً منحصر به فرد است، روی یک کالا یا خدمت مشخص متمرکز است و می‌توان برای کسب درآمد آن را به سرمایه‌گذاران فروخت و یا بر اساس آن کسب‌وکاری ایجاد کرد.
استارت‌آپ ویکنند	استارت‌آپ ویکنند (Startup Weekend) رویدادی آموزشی- تجربی است که در طی ۵۴ ساعت (دو روز و نیم) در یک آخر هفته تشکیل می‌شود و چند هدف دارد: شبیه‌سازی محیط کسب و کار و چالش‌های راه اندازی و کار کردن در محیط‌های استارت‌آپی. (در حد بضاعت ۵۴ ساعت) شبکه‌سازی بین افراد و مربیان و جامعه پویای هر منطقه. آموزش اصول اولیه و ادبیات این حوزه. آشنا سازی اولیه با تشکیل تیم و کار تیمی و تقسیم وظائف و انواع ارائه و تمرکز بر اجرا و اعتبار سنجی و ... و در کل ایجاد نگرشی صحیح و نوین به کارآفرینی
بازاریابی	بازاریابی یا مارکتینگ (Marketing) به عنوان فرایندی مدیریتی-اجتماعی تعریف می‌شود که بوسیله آن افراد و گروه‌ها از طریق تولید و مبادله کالا با یکدیگر، به امر تأمین نیازها و خواسته‌های خود اقدام می‌کنند.

بازاریابی آنلاین

همین که یک تجارت در اینترنت رواج می‌یابد، شکل جدیدی از بازاریابی ظهور کرده است. از بنرهای آنلاین تا آن پاپ‌آپ‌های آزار دهنده، بازاریابان آنلاین تلاش کرده‌اند به هر طریقی که می‌توانند توجه مشتریان‌شان را به خود جلب کنند. بیشتر تلاش‌های بازاریابی استراتژیک آنلاین (Online Marketing) امروزه ترکیبی از استراتژی‌های مدیریت رشد و مجموعه‌ای از تاکتیک‌های اطلاع‌رسانی که جلب توجه می‌کند هستند. یک بازاریاب آنلاین بسیار موثر، شرکت بیمه‌ی Geico است که به سادگی از استفاده کنندگان‌شان درخواست می‌کند کد پستی‌شان را وارد کنند تا راهنمایی سریع درمورد پس‌اندازهای بهتر دریافت کنند.

بازاریابی انبوه

شرکت‌های سهامی بزرگ برای بقا و رشد به ایجاد تعداد زیادی خرید از محصولات‌شان نیاز دارند. در حالی که بازاریابی انبوه (Mass Marketing)، ممکن است مانند یک شیوه‌ی جامع بازاریابی به نظر برسد اما این به دور از واقعیت است. کسب و کارهای بزرگ پول زیادی برای شناخت داده‌های بزرگ صرف می‌کنند. این کار به آنها بینشی می‌دهد در رابطه با این که برای مشتریان ملی بالقوه‌شان که محصولات و خدمات‌شان را می‌خرند رسانه‌ها را کجا قرار دهد. والمارت مثالی از یک خرده‌فروشی بازار انبوه موثر است. به عنوان خرده‌فروش شماره‌ی یک دنیا، آنها درباره‌ی تلاش‌های بازاریابی انبوه‌شان بسیار فعال هستند، و اغلب به مشتریان‌شان احساس خودمانی بودن و گرمی می‌بخشند.

بازاریابی اوانجلیسم	در بازاریابی اوانجلیسم (Evangelism Marketing)، مشتریان طرفدار متعصب (آنچه ما عشقِ برند می‌نامیم) را توسعه دهید تا از برند یا محصول‌تان دفاع کنند، و به نحوی برند شما را به نمایش بگذارند که گویی بخشی از هویت خودشان بوده است.
بازاریابی ایمیلی	به محض آن‌که مشتریان به دنیای آنلاین کوچ می‌کنند، بازاریابان اینترنتی سعی کرده‌اند ایمیل‌ها را برای مشتریان بالقوه جمع‌آوری و سازماندهی کنند. بسیاری از بازاریابان کسب و کار به بازاریابی ایمیلی (Email Marketing) به عنوان یک راه اولیه برای ارتباط با مشتریان وابسته‌اند. در نمایشگاه‌های مربوط به صنعت، مشاوران IBM را اغلب می‌توان در حال رد و بدل کردن اطلاعات ایمیلی با مشتریان بالقوه‌شان دید.
بازاریابی برد نزدیک	بازاریابی برد نزدیک یا Close Range (Marketing) عبارت است از استفاده از وای‌فای و بلوتوث برای ارسال پیام‌های تبلیغاتی محصولات و خدمات‌شان به گوشی‌های هوشمند و تبلت‌های مشتریان‌شان در یک محدوده‌ی نزدیک. بازاریابی برد نزدیک با عنوان بازاریابی مجاورتی نیز شناخته می‌شود.

بازاریابی تراکنشی

ایجاد رونق در فروش می‌تواند چالش برانگیز باشد، به خصوص برای خرده‌فروشان که مجبور هستند مدام محصولات را در حجم بالا به مشتریان بفروشند. به منظور برآورده کردن خواسته‌های سرمایه‌گذاران، خرده‌فروشان مجبور هستند با استفاده از بازاریابی تراکنشی (Transactional Marketing)، مشتریان را به خرید با استفاده از کوپن‌ها، تخفیف‌ها، نقدشوندگی‌ها و رویدادهای فروش تشویق کنند. خرده‌فروشان ابرفروشگاه‌های با حجم بالا مثل تارگت مدام در حال انجام رویدادهای انگیزه بخش و تبلیغی هستند تا مشتریان علاقمند را به فروشگاه‌هایشان بکشانند.

بازار هدف (Target Market)

گروهی از خریداران با نیازها یا خصوصیات مشترکی هستند که شرکت در پی پاسخ‌گویی به نیازهای آنان و ارائه خدمت به آن‌هاست.

بازاریابی تنوع‌گرا

بازاریابی تنوع‌گرا (Diversity Marketing) عبارت است از توسعه‌ی یک طرح بازاریابی شخصی‌سازی شده از طریق تحلیل بخش‌های مختلف مشتری بر مبنای تفاوت‌های فرهنگی شامل سلايق، انتظارات، اعتقادات، نگرش‌های جهانی، و نیازهای مشخص.

در بازاریابی خیریه ای (Cause Marketing)، یافتن آن‌چه هم برای شما مهم است و هم برای مشتریان‌تان، می‌تواند برای کسب و کارتان معجزه کند. این امر مستلزم داشتن دانش داخلی از چیزی است که سازمان‌تان به آن اهمیت می‌دهد و این که به چه کسانی در جهان می‌خواهد کمک کند. مثال خوبی از این نوع کفش تامز (Toms Shoes) است. به جای تبلیغات سنتی مرسوم "یکی بخر، یکی مجانی ببر"، تامز یک سیستم قوی پیگیری مشتریان ایجاد کرد و از طریق اهدای یک جفت کفش رایگان به افراد نیازمند در ازای هر خریدی که توسط مشتریان‌شان انجام می‌گرفت شهرتی در زمینه‌ی بذل و بخشش و خیریه به هم زد.	بازاریابی خیریه ای
بازاریابی دعوت به اقدام یا Call to (CTA Action) به شیوه‌های تبدیل ترافیک وب به سوق دادن یا فروش در وب‌گاه‌ها با استفاده از متن، گرافیک، یا دیگر عناصر طراحی وب اطلاق می‌شود. استراتژی‌های تبدیل کمک می‌کنند که درصد بازدیدکنندگان برخط را که جزو مشتریان می‌شوند یا به فهرست ایمیل ملحق می‌شوند بهبود ببخشند.	بازاریابی دعوت به اقدام

بازاریابی دهان به دهان (Word of Mouth Marketing)، انتقال اطلاعات از شخصی به شخص دیگر با استفاده از ارتباط کلامی است. مشتریان از این که برند مورد علاقه‌شان را با مردم دنیا به اشتراک بگذارند بسیار هیجان زده می‌شوند. بسیاری از مشتریان به اشتراک گذاشتن داستان‌های محصولات و خدمات محبوب‌شان را مهم می‌دانند. دهان به دهان یکی از راه‌های باستانی است که آدم‌ها از طریق آن در مورد آن چه می‌خریدند اطلاعات کسب می‌کردند. بازاریابان مدرن یاد گرفته‌اند چگونه عمل دهان به دهان معتبر را برای شرکت‌شان و محصولاتی که عرضه می‌کنند به وجود بیاورند.	بازاریابی دهان به دهان
در بازاریابی رابطه مند (Relationship Marketing) به جای آن که همیشه فقط تلاش بکنند که به مشتریان چیزی بفروشند (بازاریابی تراکنشی)، بسیاری از شرکت‌ها تمرکز خود را بر ایجاد روابط با مشتریان‌شان می‌گذارند. مشتریانی که برند شما را بیشتر دوست دارند پول بیشتری هم صرفِ برندگان خواهند کرد. بسیاری از خرده‌فروشان سنتی بر درستی این امر صحنه می‌گذارند. والگرنز مشاهده کرده است مشتریانی که از تمام کانال‌های خرید آنها خرید می‌کنند (فروشگاه، وب، موبایل، و غیره) تا شش برابر از متوسط مشتریانی که فقط از فروشگاه‌های‌شان خرید می‌کنند، دست به خرید می‌زنند.	بازاریابی رابطه مند

بازاریابی روابط عمومی (PR Marketing)، یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های بازاریابی است. بسیاری از بازاریابان کارآمد با رسانه‌ها کار می‌کنند تا درباره‌ی محصولات‌شان و مزایایی که محصولات‌شان دارد دست به آگاه‌سازی بزنند. همچنین در بسیاری از موارد که مشکلی پیش می‌آید، وجود یک استراتژی بازاریابی روابط عمومی حیاتی است. وقتی بنیان‌گذارِ اپل، استیو جابز، زنده بود اپل یک‌کنفرانس مطبوعاتی مهم برگزار می‌کرد تا همه‌ی محصولات جدیدش را آشکار کند. این سنت اکنون توسط مدیرعامل و افسر ارشد بازاریابی جدید اپل ادامه پیدا می‌کند.	بازاریابی روابط عمومی
در بازاریابی فصلی (Seasonal Marketing)، رویدادهای فصلی روشی بی‌نظیر برای ملاقات با مشتریان جدید ارائه می‌دهند. بعضی وقت‌ها این رویدادها می‌توانند تغییرات واقعی آب و هوا یا تعطیلات ملی باشند. برای یک خرده‌فروش مثل هالمارک، روز ولنتاین بخش بزرگی از کسب و کارش را شکل می‌دهد. با وفق دادن خود با فصول مختلفی که برای مشتریان‌تان مهم هستند می‌توانید در سبک زندگی آنها نقش مناسب‌تر و مرتبط‌تری داشته باشید.	بازاریابی فصلی
در بازاریابی کمیابی (Scarcity Marketing)، در بعضی از بازارها مهم است که میزان در دسترس بودن محصول را یک بار کنیم. در بسیاری از موارد این کار به خاطر دشواری تحویل مواد خام یا کیفیت بالاتر محصول انجام می‌شود. یک شرکت ممکن است انتخاب کند که محصولاتش را فقط در دسترس چند مشتری قرار دهد. ارائه‌ی نسخه‌ی چینی ماشین رولزرویس که فانتوم نامیده می‌شد به سرعت به فروش رسید. در حالی که بهای ماشین بالاتر از بیشتر ماشین‌ها بود، کمیاب بودن آن باعث ایجاد اشتیاق و افزایش قیمت آن شد.	بازاریابی کمیابی

در بازاریابی گردهمایی (Event Marketing)، برپایی گردهمایی روش بی‌نظیری برای ایجاد فروش است. مشتریان اغلب برای خرید به یک دلیل نیاز دارند و گردهمایی‌ها می‌توانند اغلب دلیل تمام و کمالی را ارائه دهند. رژه‌ی روز شکرگزاری ملی بخشی از فرهنگ امریکا شده است که دو گردهم‌آیی را که مشتریان عاشقش هستند به هم ارتباط می‌دهد: شکرگزاری و خرید.	بازاریابی گردهمایی
در بازاریابی مخفی کاری (Undercover Marketing)، بعضی وقت‌ها نفروختن همه چیز به همه کس می‌تواند منبع بزرگ شایعه شود. به تریلر یک فیلم سینمایی فکر کنید که از دیدن آن فیلم سینمایی بسیار هیجان زده شده‌اید. در حالی که تبلیغ‌کننده تمام جنبه‌های فیلم سینمایی را نشان نمی‌دهد، اما می‌تواند به اندازه‌ی کافی محرک برای تشویق بینندگان به بیشتر دیدن ایجاد کند.	بازاریابی مخفی کاری
بازاریابی ویروسی یک استراتژی و راهبرد کسب و کار است که با استفاده از شبکه‌های اجتماعی یک محصول را ترویج می‌دهد. مشابه زمانی که یک ویروس از فردی به فردی دیگر منتقل می‌شود، اطلاعات مربوط به یک محصول توسط یک مشتری و با استفاده از شبکه‌های اجتماعی او به دیگر مشتریان منتقل می‌شود. این تمثیل دلیل نام‌گذاری این نوع از بازاریابی به نام «بازاریابی ویروسی» است.	بازاریابی ویروسی

یک گیم با ساختار بازی (Game)، معمولاً برای لذت بردن و گاهی اوقات نیز به عنوان یک ابزار آموزشی استفاده می‌شود. مولفه‌های کلیدی یک بازی اهداف، قوانین، چالش‌ها و تعامل افراد با یکدیگر است. بازی به طور کلی موجب تحریک روانی یا جسمی و اغلب هردو می‌شود. بسیاری از بازی‌ها به توسعه مهارت‌های عملی، به عنوان شکلی از ورزش کمک کرده و یا در غیر این صورت انجام آنها نقش آموزشی، واکنشی و یا روانی دارد.	بازی
اشکال (Bug)، گیر یا باگ نوعی خطا یا اشتباه در اجرای نرم‌افزار است که موجب نتایج اشتباه یا اجرا نشدن نرم‌افزار می‌شود. علت این اشکالات می‌تواند اشتباه در هنگام برنامه‌نویسی باشد.	باگ
بانس ریت یا نرخ دفع کاربر (Bounce Rate) برابر با درصد کاربرانی است که بعد از دیدن یک صفحه از سایت شما خارج می‌شوند و هرچه کمتر باشد یعنی صفحات سایت شما برای کاربران جذاب‌تر است. راهکارهایی وجود دارد که می‌توان این درصد را کاهش داد و کاربر را به اصطلاح در سایت نگه داشت.	بانس ریت
یک مذاکره و بحث (Discussion) جدی گروهی را دیسکاشن گویند. درموردی به سخنانی رسمی نیز دیسکاشن اطلاق می‌شود. این نوع بحث معمولاً به صورت فعال و طولانی است و حول محور موضوعی خاص صورت می‌گیرد. هدف از دیسکاشن پیروزی یک طرف نیست بلکه پیشرفت در موضوع بحث و روشن‌گری مورد نظر است.	بحث

بخش بندی مشتریان (Customer Segment) در بوم مدل کسب و کار و بوم نوپای ناب بیانگر این است که مسایلی که در بخش مسئله یا مشکل تشخیص دادید مربوط به کدام بخش از مشتریان می شود؟ این افراد چه کسانی هستند؟ چه ویژگی هایی دارند؟ در چه دسته بندی هایی قرار می گیرند، این بخش مشابه بخش مشتریان در بوم مدل کسب و کار است، با این تفاوت که این بخش با این رویکردی عملیاتی تر تهیه می شود، منظور از عملیاتی بودن این است که اگر قرار باشد از مثلا هفته آینده بر روی اعتبار سنجی این بوم کار کرد، اولین دسته های مشتریانی که اعتبار سنجی را بر روی آنها انجام خواهیم داد چه افرادی هستند؟ شما در این بخش باید به دنبال شناسایی پذیرندگان آغازین یا Early Adopters باشید.	بخش بندی مشتریان
یک برتری مطلق (Unfair Advantage) حقیقی چیزی است که به راحتی قابل کپی یا خریدن نباشد. ممکن است استارتآپ شما در ابتدا دارای یک برتری مطلق واقعی نسبت به شرکت های دیگر در بازار نباشد. برتری مطلق در آینده و زمانی که شما به موفقیت دست یابید، به نوعی از شرکت شما در برابر تقلید کنندگان محافظت می کند.	برتری مطلق

برنامه نویس (Programmer) شخصی است که مدت زمان قابل قبولی با یک زبان برنامه نویسی کدنویسی کرده و اصول زبان برنامه نویسی و منطق آن را می‌داند، اگر از زبان‌های شی‌گرا استفاده می‌کند، کاملاً با مفاهیم آن آشنایی داشته و در برنامه نویسی به درستی از آن ها استفاده می کند. یک برنامه نویس لزوماً تسلط به تمامی زبان‌های برنامه نویسی ندارد ولی دیدگاه درستی از کدنویسی داشته و چندسالی است که کدنویسی می کند و پروژه های نمونه که گویای سطح برنامه نویسی اوست در دست دارد. یک برنامه نویس می تواند کدهای دیگران را مطالعه و آن ها را بهینه کند. همچنین یک برنامه نویس خوب از کدهای آزاد برای پیشبرد برنامه های خود استفاده می کند.	برنامه نویس
برند (Brand)، ایده، فکر و تصویری از محصول و خدمات خاصی است که مشتریان با آن، به کمک نام شناخته شده، شعار، لوگو و ... ارتباط برقرار می کنند.	برند
حلقه بساز - بسنج - بیاموز (Build-Measure-Learn) حلقه یک آزمایش است که طی آن کارآفرینان نمونه اولیه محصول خود را می سازند، آن را آزمایش می کنند، پیامدهای آزمایش را می سنجند و از نتایج آزمایش درس می گیرند.	بساز - بسنج - بیاموز
بنیانگذار (Founder)، شخص کارآفرینی است که کسب و کاری را راه اندازی کرده است. اگر چندین کارآفرین در راه اندازی شرکت نقشی داشته باشند، آن ها نیز به عنوان بنیانگذار شناخته می شوند.	بنیانگذار

بهره‌وری	بهره‌وری (Productivity) اندازه‌گیری کارایی یک فرد، ماشین، کارخانه، سیستم و ... در تبدیل ورودی به خروجی مفید. بهره‌وری با تقسیم خروجی متوسط برای هر دوره بر کل هزینه‌های متحمل شده یا منابع مصرف شده در آن دوره است.
بوت استرپ	بوت استرپ (Bootstrap) فریمورکی است که شامل مجموعه‌ای از ابزارهای رایگان و متن‌باز برای ایجاد صفحات وب و نرم‌افزارهای تحت وب است و شامل دستورات CSS، HTML و توابع جاوا اسکریپت جهت تولید و نمایش فرم‌ها، دکمه‌ها، تب‌ها، ستون‌ها و سایر المان‌های مورد نیاز طراحی وب می‌باشد.
بوت کمپ	هر بوت کمپ (Boot camp)، شامل مجموعه‌ای از کارگاه‌های یک روزه شامل کارگاه‌های ایده‌پردازی، Pitch یا نحوه ارائه، MVP، مدل کسب و کار، توسعه مشتری و کار تیمی می‌باشد که در آن‌ها عاشقان کسب و کار و ایده‌پردازان گرد هم جمع می‌شوند. هدف از برگزاری در انتهای بوت کمپ این است که تیم‌ها بتوانند طرح‌های خود را تجزیه و تحلیل کنند و ببینند که آیا ایده آن‌ها منجر به کسب و کاری موفق می‌شود یا خیر. بوت کمپ طراحی شده است که افراد به ایده‌های بهتری برسند و اگر ایده‌ای دارد راه ارزیابی آن را یاد بگیرد.

بوم مدل کسب و کار (Business Model Canvas)، ابزاری تک صفحه ای (بوم) است که می توان اجزاء یک استارتاپ (و یا کسب و کار) را در ۹ بخش آن ترسیم کرد. بوم مدل کسب کار یک زبان مشترک برای ارتباط افراد و ترسیم افکار و جمع بندی نظرات می باشد.	بوم مدل کسب و کار (BMC)
بوم نوپای ناب یا Lean Startup Canvas ابزاری است که برگرفته از بوم مدل کسب و کار است و توسط اش موریایجاد شد. در این بوم بخش هایی از بوم مدل کسب و کار که در روزهای آغازین فعالیت یک استارتاپ از اهمیت زیادی برخوردار نیستند حذف شده اند و در ازای حذف این بخش ها، قسمت های مهمی به آن اضافه شده اند.	بوم نوپای ناب

بیت کوین

بیت کوین (Bitcoin)، نوع جدیدی از پول و یک شیوه ی خلاقانه پرداخت در شبکه های اجتماعی است که تکنولوژی نظیر به نظیر را به منظور پردازش بدون نیاز به مراکز اعتبار دهنده و یا بانک ها استفاده می کند. مدیریت پرداخت ها و انتشار بیت کوین به صورت جمعی توسط شبکه صورت می گیرد. این تکنولوژی اولین بار در فوریه سال ۲۰۰۹، در پی مقاله ای که توسط برنامه نویس ژاپنی به نام ساتوشی ناکاموتو (Satoshi Nakamoto) منتشر گشت، به دنیا معرفی شد. این فرد با ۳۱ هزار خط برنامه و تنها یک اعلامیه اینترنتی، این پدیده را معرفی کرد.

اختراع ناکاموتو به طور نرم افزاری کنترل می شود و پیش بینی می شود که در طول ۲۰ سال آینده، ۲۱ میلیون بیت کوین تولید خواهد کرد، به این صورت که هر ده دقیقه یک بار سکه ها از طریق مکانیزمی شبیه به لاتاری به بازار عرضه می شوند. کسانی که به دنبال این سکه ها هستند، بارها در این شبه لاتاری شرکت می کنند و سریع ترین کامپیوتر بیشترین پول را از آن خود خواهد کرد و سایرین هم به نسبت سرعت خود سهمی از بیت کوین خواهند داشت.

فرآیند تولید و توزیع بیت کوین به (Bitcoin Mining) معروف است و از نرم افزاری به اسم (Bitcoin Miner) جهت شرکت در این شبه لاتاری استفاده می شود. برای شروع شرکت در این فرآیند ابتدا باید یک کیف پول (Bitcoin Wallet) برای بیت کوین های خود داشته باشید زیرا این واحد پولی مجازی است و شما به جایی برای نگه داری آن نیاز دارید. می توانید با مراجعه به سایت Bitcoin با توجه به سیستم عامل خود برنامه های بیت کوین را دانلود کنید.

پایتون (Python) جزو محبوب‌ترین زبان‌های برنامه‌نویسی دانشگاه‌های ایالات متحده امریکا است. توسعه‌دهندگان از پایتون برای ساخت اپلیکیشن‌های دسکتاپ و موبایل استفاده می‌کنند. همچنین پایتون گزینه‌ی بسیار مناسبی برای انجام فعالیت‌های داده کاوی (Data Mining) است. پایتون محبوبیت بالایی در جوامع علمی و دانشگاهی برای فعالیت در حوزه‌های تحلیل داده و بیوانفورماتیک دارد. از پایتون برای برنامه‌نویسی در ویندوز، مک و لینوکس می‌توان استفاده کرد. گوگل، دراپ باکس، پینترست، اینستاگرام، ردیت، بیت تورنت و Civilization IV شرکت‌هایی هستند که از پایتون در بسیاری از پروژه‌هایشان بهره می‌برند.	پایتون
پذیرندگان آغازین (Early Adopters) اشخاص حقیقی یا حقوقی که پیش از دیگران از یک تکنولوژی یا محصول استفاده می‌کنند. آن‌ها به شما بازخورد می‌دهند و کمک می‌کنند تا نقایص محصول را بهبود دهید، هزینه تحقیق و توسعه محصول را کاهش دهید نفوذ در بازار را افزایش دهید.	پذیرندگان آغازین

پرسونای خریدار (Persona) یک نمایش کلی و روایی از یک مشتری ایده‌آل است. این مفهوم به شما کمک می‌کند تا مشتریان خود (و مشتریان احتمالی خود) را بهتر شناخته و کسب و کار خود را با تناسب بیشتری نسبت به نیازها، رفتار و ملاحظات گروه‌های مختلف طراحی و پیاده‌سازی کنید . طراحی یک پرسونای قوی بر اساس تحقیقات بازار و بینشی که شما از مشتریان واقعی خود به دست آورده‌اید امکان‌پذیر است. این بینش ممکن است از طریق نظرسنجی، مصاحبه مستقیم، مشاهده و ... به دست آمده باشد. بسته به نوع کسب و کار شما، می‌توانید یک یا دو پرسونا داشته باشید یا اینکه ۱۰ یا ۲۰ پرسونا برای خود تعریف کنید. اگر برای اولین بار این کار را انجام می‌دهید و یا در حال طراحی مدل یک کسب و کار نوپا هستید، به شما توصیه می‌کنیم از یک یا دو پرسونا شروع کنید. بعداً فرصت کافی برای گسترش آنها خواهید داشت.	پرسونا
پرل (Perl) یک زبان مبهم، گیج‌کننده و در عین حال قدرتمند است که می‌توان از آن در کاربردهایی نظیر امنیت سایبری نیز استفاده کرد. این زبان برنامه‌نویسی همچنان به‌عنوان یک ابزار اصلی نزد هر متخصص IT به شمار می‌رود.	پرل

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 سخت 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. در واقع، وجود مربیان متعهد و با سطح کاری با کیفیت بالا برای موفقیت برنامه های یک پیش شتاب دهنده حیاتی است. تیم های شرکت کننده، بطور مستقل در خارج از این جلسات کار می کنند، ولی انتظار می رود که آموخته ها و پیشرفت هفتگی خود را گزارش دهند.

پینترست

پینترست (Pinterest) یک شبکه اجتماعی پر کاربرد و محبوب تحت قالب وب سایت و برنامه موبایل می باشد که امکان به اشتراک گذاری عکسها و فیلمها و مطالب گوناگون با محتوای عالی و دارای یک موتور جستجوگر کامل و قوی و بسیار کاربردی می باشد که در مارچ ۲۰۱۰ راه اندازی شد.

پیوت

پیوت (Pivot) مربوط به زمانی است که یک شرکت به دلیل اینکه بازدهی ندارد تغییر جهت و مواضع می دهد. برای مثال، تغییر در قسمتی از محصول یا تمرکز بر روی یک ویژگی خاص یا بررسی مجدد مشتریان و تمرکز کردن بر دسته ای خاص از مشتریان خود.

تحلیل SWOT یک روش مفید برای یافتن جایگاه کنونی خودتان در مقایسه با رقیبان می باشد. این ابزار یک ابزار تحلیلی ساده و رایج در محیط‌های کسب و کار است که می‌تواند به شما کمک کند که : Strength - نقاط قوت خود را افزایش دهید Weakness - نقاط ضعف خود را به کمترین میزان ممکن برسانید Opportunity - فرصت‌ها را بدست آورید Threat - تهدیدها را بی اثر و یا کم اثر کنید	تحلیل SWOT
تداکس برنامه ای ست محلی که به صورت مستقل سازماندهی می شود تا ضمن دنبال کردن فلسفه ی TED.com برای به اشتراک گذاشتن ایده های با ارزش، تجربه ی حضور در رویدادهای اصلی TED را برای شرکت کنندگان ایجاد نماید. در یک رویداد TEDx ، سخنرانی های زنده زمینه ساز مباحث و گفتگوهای عمیق تر و موثرتری میان شرکت کنندگان در گروه های کوچک تر شود. در واقع، این رویدادهای محلی خودجوش، TEDx نامیده می شود و در این نام x به معنای رویداد TED با سازماندهی مستقل می باشد. کنفرانس های TED به عنوان الگوی اصلی برای برگزاری رویدادهای TEDx مورد استفاده قرار می گیرند، اما این رویدادها به صورت مستقل سازماندهی و طراحی می شوند.	تداکس

تست A/B تست A/B اصطلاحی در بازاریابی و کسب‌وکار هوشمند است که برای مقایسه‌ی یک آزمایش در ۲ حالت مختلف A و B به کار می‌رود. این تست که با نام‌های bucket tests و split-run testing نیز شناخته می‌شود یک روش بسیار عالی برای پیدا کردن بهترین استراتژی بازاریابی برای کسب‌وکار شما است.	
تور تور (Tour)، عبارتست از سفر به مکان های مختلف برای کسب و کار، لذت و یا ماموریتی جهت انجام یک دستورالعمل	
تورنومنت تورنومنت (Tournament)، نوعی رقابت شامل تعداد نسبتاً زیادی از شرکت کنندگان است که معمولاً یک ورزش یا بازی مشترک را انجام می دهند. به طور خاص، ممکن است به موارد زیر نیز اطلاق شود: ۱- یک یا چند مسابقه که در یک محل خاص در یک فاصله زمانی نسبتاً کوتاه برگزار می شوند. ۲- رقابت شامل مسابقات متعدد، که هرکدام بین تعدادی از رقبای رخ داده، و پس از آن برندگان هردوره با یکدیگر به رقابت می پردازند. سپس برنده اصلی از بین مجموعه برندگان مشخص خواهد شد.	

توسعه دهنده

دولوپر یا توسعه دهنده (Developer) یک کلمه کلی است و بعضی اوقات به صورت اشتباه توسط متخصصین استفاده می‌شود. به عنوان مثال: اندروید دولوپر یعنی کسی که در کمپانی گوگل در حال توسعه سیستم عامل اندروید است و جزئی از تیم توسعه اندروید است. اما اندورید اپلیکیشن دولوپر یعنی توسعه دهنده برنامه های اندرویدی که توانایی تولید اپلیکیشن را به تنهایی دارد. توسعه دهنده نرم افزار یک شخص متخصص و با تجربه در زمینه نرم افزار است. نکته بسیار مهم در مورد دولوپرها این است که یک دولوپر شخص با تجربه ای در زمینه های مختلف است و نمی تواند یک شخص جوان باشد.

کلمه توسعه دهنده به تنهایی معنی نمی دهد و باید تخصص بعدی آن نیز بیان شود، به عنوان مثال، توسعه دهنده برنامه های اندروید یا توسعه دهنده وب یا وب دولوپر یا توسعه دهنده کرنل لینوکس. یک توسعه دهنده حتما یک برنامه نویس عالی است و فراتر از یک برنامه نویس است. توسعه دهنده تجربه کار با تیم های مختلف در پروژه های مختلف را داشته و در پروژه های زیادی به عنوان یک برنامه نویس فعالیت داشته.

جاوا

جاوا (JAVA) زبانی چندسکویی (Cross-Platform) و مستقل از سیستم عامل است که ویژگی‌هایی مانند امنیت و قابلیت استفاده در پلتفرم‌های مختلف را برای توسعه‌دهندگان به ارمغان می‌آورد. از جاوا برای ساخت اپلیکیشن‌های اندروید، برنامه‌های دسکتاپی و بازی‌ها می‌توان استفاده کرد.

جاوا زبانی کلاسیک و ریشه‌دار است که به‌خوبی از پس انجام پروژه‌های نرم‌افزاری بزرگ (Enterprise) برمی‌آید. علاوه‌براین «هدوپ» (Hadoop) یک فریم‌ورک تحت جاوا برای انجام پردازش روی داده‌های بزرگ (Big Data) است که در وب‌سرویس‌های یاهو، فیس‌بوک و آمازون مورد استفاده قرار می‌گیرد. بنابراین چه بخواهید برای تلفن همراهتان اپلیکیشن بسازید و چه بخواهید روی الگوریتم‌های پیچیده کار کنید، جاوا یک همراه خوب برای شما خواهد بود.

جاوا اسکریپت	بسیاری از کاربران «جاوا اسکریپت» (JavaScript) و جاوا را با هم اشتباه می‌گیرند. جاوا اسکریپت یک زبان کاملاً مستقل و جدا از جاوا است. وجود نام جاوا در ابتدای جاوا اسکریپت تنها یک شباهت اسمی است. جاوا اسکریپت در درجه‌ی اول یک زبان اسکریپتی سمت کاربر برای وب است که از آن برای توسعه‌ی رابط کاربری استفاده می‌شود. برنامه‌های وب در زبان‌های سمت کاربر روی کامپیوتر کاربر اجرا و از منابع سیستمی مثل رم و CPU کاربر استفاده می‌کنند.
جایگزین‌های موجود	جایگزین‌های موجود (Existing Alternatives) در بوم نوپای ناب به این معناست که در حال حاضر مشتری‌های شما از چه طریقی مشکلات خود را حل می‌کنند؟ از چه محصول یا خدماتی برای حل مشکل خود استفاده می‌کنند؟ در این قسمت مشخص می‌شود که شما در حال حاضر چه رقبایی دارید؟
جذب سرمایه	جذب سرمایه (Fundraising) به دریافت سرمایه جدید در یک استارت‌آپ می‌گویند. به طور مثال، یک استارت‌آپ برای دریافت سرمایه لازم برای مرحله رشد، مبلغ ۴۰۰ میلیون تومان جذب می‌نماید. اگر فرض کنیم ارزش شرکت قبل از جذب سرمایه ۱/۶ میلیارد تومان بوده باشد، (ارزش بعد از جذب سرمایه ۲ میلیارد تومان خواهد بود) سرمایه‌گذار با آوردن ۴۰۰ میلیون تومان به شرکت، ۲۰ درصد از سهام شرکت را صاحب خواهد شد و در اثر آن مابقی سهامداران بخشی از درصد سهام خود را از دست خواهند داد. (ولی ارزش سهامشان تغییر نخواهد کرد)

جریان درآمد جریان درآمد (Revenue Stream) یعنی چگونه قرار است از کسب و کار خود پول بدست آورید؟ مشتری چگونه و قرار است در قبال چه چیزی، چه مبلغی را پرداخت نماید. حجم این درآمد چقدر خواهد بود؟ در چه زمانی حدس می‌زنید که بتوانید به چنین درآمدی دست یابید. سرویس‌های مشابه شما از چه روش‌هایی برای ارائه خدمات و دریافت پول از مشتریان استفاده می‌کنند؟ قیمت‌گذاری به چه صورت است.	
جشنواره جشنواره یا Festival، مراسمی است که برگزارکنندگان آن می‌خواهند اتفاق مبارکی که مثلاً سال پیش در عرصه‌های مختلف علمی، هنری، فرهنگی، صنعتی و نظایر آن رخ داده است، امسال مورد معرفی و تجلیل و تمجید قرار دهند. سخنرانان جشنواره می‌توانند در باب موضوع جشنواره، سخن‌گویند با این تفاوت که مطالب باید به‌سوی معرفی و تجلیل و تمجید میل داشته باشد. در برخی دیگر از جشنواره‌ها به بزرگداشت محصولی خاص پرداخته می‌شود و یا با معرفی جوایز فصلی برای تشویق عموم برای شرکت در رویداد خاصی تلاش می‌شود.	
جلسه عمومی جلسه عمومی (Convocation) عبارت است از جلساتی که برای مشاوره، کمیسیون و یا جشن، خصوصاً با مشارکت گروهی از اعضای یک دانشگاه یا انجمن تشکیل می‌شود. گاه این نوع جلسات برای اعطای مدرک برگزار می‌شود. هنوز عناوین بسیار دیگری وجود دارد که به دلیل عدم کاربرد عمومی، علاقمندان می‌توانند خود در مورد آنها تحقیق کنند.	

جمع سپاری(Crowdsourcing)فرآیندی است که طی آن نیروی کاری مجموعه ای بزرگ از افراد برای انجام کارهای بزرگ استفاده می شود. به این ترتیب، هر فرد سهم کوچکی از کل کار را انجام می دهد. از تجميع تلاشهای تمام افراد، خروجی مورد نظر به دست می آید. در جمع سپاری مجموعه ای نامحدود از افراد برای رسیدن به هدفی مشترک کاری را انجام می دهند. این هدف معمولاً می تواند حل کردن یک مسأله، انجام کاری بزرگ یا خلق ایده های جدید باشد.	جمع سپاری
چند سالی است که ثبت دامنه با پسوند Co رونق گرفته است، بسیاری از افرادی که دامنه با این پسوند ثبت می کنند از فلسفه و علت نامگذاری این دامنه اطلاعی ندارند. برخلاف تصور این افراد دامنه co مخفف عبارت company نیست! بلکه این دامنه یک دامنه ملی محسوب شده و برای کشور کلمبیا می باشد. بنابراین قوانین مربوط به این دامنه مربوط به کشور کلمبیا است و علت گران بودن این نوع از دامنه ها هم همین موضوع است.	دامنه Co

دامنه های com متداول ترین پسوند برای دامنه های اینترنتی هستند، واژه com مخفف عبارت commercial به معنای تجاری است و برای وب سایت هایی که می خواهند فعالیت های تجاری انجام دهند به طور معمول باید از این پسوند استفاده کنند. البته به دلیل استقبال بیش از حد از این نوع دامنه، داشتن قدمت زیاد و همچنین متداول بودن آن در حال حاضر اکثر سایت های غیر تجاری نیز از این پسوند دامنه استفاده می شود. استارت‌آپ ها و کسب و کارهایی که محدوده فعالیت، فروش و سرویس دهی شان بین المللی می باشد بهتر است از این دامنه استفاده کنند.	دامنه com
دامنه ir نیز برای کشور ایران در نظر گرفته شده و سایت هایی که مرتبط با ایران هستند می توانند از این دامنه استفاده کنند. توصیه می شود برای استارت‌آپ هایی که محدوده فعالیت، فروش و سرویس دهی شان در حد استانی و یا نهایتاً کشوری می باشند حتماً از این پسوند استفاده کنند. اگر شخصی خارج از یک کشور خاص بدون اینکه در آن کشور اقامت داشته باشد بخواهد از دامنه های ملی استفاده کند معمولاً دچار مشکل می شود.	دامنه ir
پسوند net مخفف کلمه network می باشد که به معنای شبکه است. به طور معمول شرکت های ارائه دهنده خدمات وب و اینترنت، دامنه خود را با این پسوند به ثبت می رسانند و یکی دیگر از رایج ترین دلایل ثبت این دامنه ثبت آن برای جلوگیری از سوء استفاده در مشابه سازی دامنه اصلی مثل کام همان سایت است. دوره ثبت و تمدید این دامنه حداقل یکسال است و حداکثر زمان آن ۱۰ سال می باشد.	دامنه net

دامنه org	Org اختصار واژه Organizations به معنی سازمان، تشکیلات می باشد و معمولاً توسط مؤسسات و سازمانهای غیر انتفاعی که غالباً فعالیت غیر تجاری (یا حتی تجاری) دارند مورد استفاده قرار می گیرد. دامنه های org دارای محبوبیت زیادی هستند و امکان ثبت آن برای تمامی افراد حقیقی و حقوقی امکان پذیر است، این دامنه از ۱ تا ۱۰ سال قابل تمدید می باشد.
دانلود	دانلود (Download) عبارت است از انتقال داده از یک کامپیوتر هاست یا راه دور به یک کامپیوتر محلی یا کلاینت.
دوره‌می	دوره‌می(Meetup) عبارتست از نوعی ملاقات غیر رسمی که با برنامه ریزی قبلی، برگزار می شود.
دیتابیس	دیتابیس(Database)، پایگاه داده ها یا بانک اطلاعاتی به مجموعه ای از اطلاعات با ساختار منظم و سامانمند گفته می شود. که دسترسی به این اطلاعات معمولاً از طریق «سیستم مدیریت پایگاه داده» (DBMS) متشکل از یک مجموعه یکپارچه از نرم افزارهای کامپیوتری است که اجازه می دهد تا کاربران برای ارتباط برقرار کردن با یک یا چند پایگاه داده و دسترسی به تمام اطلاعات موجود در پایگاه داده را فراهم می کند.
دیرپذیران	دیرپذیران (Laggards) به بخشی از مشتریان گفته می شود که یک فناوری را نمی پذیرند؛ مگر اینکه مجبور باشند یا چاره دیگری نداشته باشند.

راه حل (در بوم نوپای ناب)

راه حل (Solution) در بوم نوپای ناب بیانگر این موضوع است که تا اینجای کار، باید مسئله تشخیص داده شده باشد و بخش هایی از مشتریان با رویکرد پذیرندگان آغازین تکمیل شود. اکنون به نظر شما بهترین راه حل ممکن برای رفع مسئله تشخیص داده شده برای جامعه هدف اولیه چیست؟ چگونه باشد بهتر است، این بخش مقدمه ای برای کمینه محصول پذیرفتنی یا همان MVP: Minimum Viable Product است.

رایانش ابری

رایانش ابری (Cloud Computing) مدل رایانشی بر پایهٔ شبکه‌های رایانه‌ای مانند اینترنت است که الگویی تازه برای عرضه، مصرف و تحویل خدمات رایانشی (شامل زیرساخت، نرم‌افزار، بستر، و سایر منابع رایانشی) با به کارگیری شبکه ارائه می‌کند. «رایانش ابری» از ترکیب دو کلمه رایانش و ابر ایجاد شده است. ابر در اینجا استعاره از شبکه یا شبکه‌ای از شبکه‌های وسیع مانند اینترنت است که کاربر معمولی از پشت صحنه و آنچه در پی آن اتفاق می‌افتد اطلاع دقیقی ندارد (مانند داخل ابر) در نمودارهای شبکه‌های رایانه‌ای نیز از شکل ابر برای نشان دادن شبکهٔ اینترنت استفاده می‌شود.

سازندگان زبان برنامه‌نویسی روبی (Ruby) آن را این‌گونه توصیف کرده‌اند: «زبانی که به کمک آن برنامه‌نویسان با لذت و اشتیاق اقدام به تولید نرم‌افزار کنند.» یا «زبان برنامه‌نویسی‌ای که روی نیازهای انسان تاکید دارد نه روی نیازهای ماشین.» روبی از طریق فریم‌ورک قدرتمند «روبی آن ریلز» (Ruby on Rails) که برای ساخت برنامه‌های تحت وب بهینه شده، محبوبیت خاصی را به‌دست آورده است. روبی به‌خوبی می‌تواند شما را در انجام پروژه‌های بزرگ همراهی کند. این زبان حاصل مطالعه‌ی خالق آن روی زبان‌های SmallTalk، Eiffel، Perl، Ada، و Lisp است.	روبی
یک رویداد (Event)، چیزی است که اتفاق می‌افتد و یا شکل می‌گیرد. معنی جایگزین آن می‌تواند شامل مواردی مانند زیر باشد: یک فعالیت مهم، یک آیتم خاص در یک برنامه و یا خود برنامه به عنوان یک کل، هریک را می‌توان به نوعی یک رویداد در نظر گرفت.	رویداد
طراحی ریسپانسیو (Responsive) باعث می‌شود که سایت هماهنگ با ابعاد مختلف و متعارف گوشی‌های همراه و تبلت‌ها طراحی شده و با تغییر اندازه صفحه نمایش یا مرورگر خود، شاهد تغییر اندازه المان‌های صفحه خواهید بود.	ریسپانسیو
بهینه‌سازی موتور جستجو (Search Engine Optimization)، به اختصار سئو (SEO)، یک روند مناسب برای بهبود دید یک وب‌سایت یا یک صفحه وب در نتایج یک موتور جستجو است. معمولاً وب‌سایت‌هایی که بالاترین مکان و بیشترین تکرار در صفحه نتایج جستجو را دارند، بازدیدکننده بیشتری از طریق موتورهای جستجو بدست می‌آورند. «سئو» یک سایت شامل موارد زیادی می‌شود که توسط موتورهای جستجو بررسی و بازبینی می‌شود.	سئو

ساختار هزینه ها

در مفهوم ساختار هزینه ها (Cost Structure) لازم است مشخص شود که هزینه های کسب و کار شما از کجا ناشی می شوند. حتی‌الامکان هزینه های اصلی را تعیین و هزینه های ثابت و متغیر را از یکدیگر متمایز کنید. هزینه ها در مقابل درآمد قرار دارند. پایه یک کسب و کار داشتن درآمد بیشتر از هزینه ها می باشد، مگر اینکه بخواهید با فروختن کسب و کار خود کسب درآمد کنید.

سازمان

منظور از سازمان (Organization) هر نوع مجموعه ای از افراد (یا حتی یک نفره)، ابزارها و روابط بین آن هاست. چه بصورت شرکت ثبت شده باشد چه نشده باشد. چه دفتر کار داشته باشد چه در زیرزمین خانه قرار داشته باشد.

سخت افزار

سخت افزار (Hardware) به مجموعه ای از اجزای فیزیکی گفته می شود که یک رایانه را می سازند. سخت افزار رایانه درواقع همان قسمت ها یا اجزای فیزیکی رایانه مانند نمایشگر، موشواره، صفحه کلید، دیسک سخت، واحد سیستم (کارت های گرافیک، کارت های صدا، حافظه اصلی، مادربرد و تراشه های دیگر) و ... هستند که قابل لمس اند.

سرمایه بذری یا سرمایه مرحله دانه

یک گیاه از یک بذر شروع به رشد می کند. بیشتر استارتاپ ها نیز برای رشد خود به میزان معینی از جذب سرمایه نیاز دارند تا رشد کنند. به این سرمایه که در مراحل اولیه در اختیار استارتاپ ها قرار می گیرد، سرمایه بذری یا سرمایه مرحله دانه (Seed funding) می گویند.

سرمایه گذار خطر پذیر	نهادهای مالی که به‌طور تخصصی در تامین مالی پروژه‌ها و طرح‌های با ریسک بالا فعالیت می‌کند، شرکت و یا صندوق های سرمایه‌گذاری خطرپذیر نامیده می‌شوند. سرمایه‌گذاران خطرپذیر (Venture Capital) نوعی واسطه مالی هستند که با استفاده از تخصص خود به تامین مالی و پشتیبانی آن دسته از شرکت‌ها و بنگاه‌هایی مبادرت می‌ورزد که در حالت عادی قادر به تامین تمام یا بخشی از سرمایه مورد نیاز خود نیستند.
سرمایه گذار فرشته	فرشتگان کسب و کار (Angel Investor) اشخاصی هستند که با ورود خود به یک استارت‌آپ، به غیر از امید، تجربه، شبکه افراد و سرمایه می‌آورند. تفاوت آن‌ها با سرمایه‌گذاران معمولی در ریسک پذیری بالا، نوع مشارکت آن‌ها و میزان زمانی است که بر روی استارت‌آپ می‌گذارند.
سرمایه گذاری جسورانه/ خطر پذیر	این نوع سرمایه‌گذاری که از آن با عنوان‌های «سرمایه‌گذاری جسورانه» یا «سرمایه‌گذاری کارآفرینی» نیز نام می‌برند، عبارت است از تأمین سرمایه لازم برای شرکت‌ها و کسب‌وکارهای نوپا (استارت‌آپ) و کارآفرین که مستعد جهش و رشد ارزش‌اند و البته ریسک فراوانی دارد.
سرمایه مرحله پیدایش	سرمایه مرحله پیدایش (Seed Money) سرمایه‌ای است که برای مرحله شکل‌گیری، قوام و تبدیل شدن یک استارت‌آپ به شرکت تأمین می‌شود تا در تکمیل محصولات، توسعه و بازاریابی اولیه مورد استفاده قرار گیرد.
سرمایه گذار	سرمایه‌گذار، (investor) به شخصی گفته می‌شود، که دارایی خود را با هدف بازگشت اقتصادی سرمایه‌گذاری می‌کند. سرمایه‌گذاران اغلب در حوزه‌هایی مانند: سهام سرمایه، اوراق قرضه، اوراق بهادار، املاک و مستغلات، ارز و کالاهای اقتصادی، سرمایه‌گذاری می‌کنند.

سرور

سرور یک کامپیوتر متصل به شبکه است که بر خلاف سایر کامپیوترها برای چند منظور متفاوت ساخته شده است برای مثال یک کاربر ممکن است سرور را برای ارسال و دریافت ایمیل، میزبانی وب سایت ها (Hosting)، کنترل و چگونگی دسترسی مشتریان به شبکه و ... استفاده کند.

سمپوزیم یا هم اندیشی

سمپوزیم یا هم اندیشی (Symposium)، گردهم آیی تخصصی در راستای برگزاری سخنرانی، بحث و گفتگوهای گروهی درباره موضوعی ویژه و از پیش تعیین شده است از قبیل علمی، سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و غیره که در پایان با نتیجه گیری همراه است. هریک از شرکت کنندگان ضمن شنونده بودن، در مورد موضوع سخنرانی می کنند. در این گردهمایی، پیشنهادها و ایده های نو ارائه می شود و موضوع اختصاصی می تواند شامل تعیین یا تدوین برنامه ای خاص برای اجرا در آینده یا موافقت جمعی با آن باشد. عنصر اصلی در سمپوزیوم، مانند یک مجله تخصصی، موضوع واحد آن است. در سمپوزیوم، افراد حرفه ای تلاش می کنند که با تبادل تجربه و بینش، با آخرین پیشرفت های حوزه خود در ارتباط باشند، لذا معمولاً روی یک جنبه از حرفه خود متمرکز می شوند.

سمینار (Seminar) نوعی کنفرانس است که برای تبادل نظر گروهی کوچک تشکیل می‌شود؛ یک یا چند نفر از آنها سخنران و بقیه شنونده هستند. به طور کلی، شکلی از آموزش دانشگاهی، چه در یک موسسه علمی و یا یک سازمان تجاری یا حرفه‌ای است. این نوع میتینگ می‌تواند شامل جلسات گروهی از دانشجویان سال بالا باشد که تحت هدایت یک استاد، در یک پژوهش یا مطالعه جدی حول موضوعی خاص شرکت می‌کنند و یا واحد درسی پیشرفته‌ای را می‌گذارند. در این نوع گردهمایی، نتایج پیش‌بینی شده‌ای مورد انتظار است. در سمینار، بیش از تبادل نظر شرکت‌کننده‌ها، تجربه‌ی روش تدریس موردنظر است. این برنامه معمولاً به صورت خودمانی برگزار شده، روی بخش کوچکی از یک موضوع صحبت می‌شود و شنوندگان در هر بخش از آن می‌توانند سخن‌گوینده را قطع کرده و سؤال کنند. بهرحال انواع مختلف سمینار وجود دارد ولی اساساً نوعی بحث آزاد برای تقویت مهارت‌های اعضاست. این همایش معمولاً در محل سالن کنفرانس یا آمفی‌تئاتر برگزار می‌شود. انواع مختلف سمینارها وجود دارد، با این حال دو نمونه از محبوب‌ترین سمینارها شامل توسعه شخصی و سمینارهای کسب و کار می‌شود. سمینارهای توسعه شخصی برای بهبود رشد شخصی مردم در نظر گرفته شده است. در این سمینارها، سخنرانان معمولاً در مورد روانشناسی، فلسفه، طرز فکر و موضوعات دیگر که می‌تواند به افراد حاضر کمک کند، صحبت می‌کنند. سمینارهای کسب و کار که در آن سخنرانان سمینار در مورد استراتژی‌های کسب و کار صحبت می‌کنند، چگونگی رشد و موفقیت در کسب و کار، ایده‌های نو در کسب و کار، موفقیت، و غیره ... این سمینارها می‌تواند برای صاحبان کسب و کار، کارآفرینان و هر کسی که می‌خواهد کسب و کار خود را آغاز کند، مفید باشند.	سمینار
سنجه‌های فریبنده (Vanity Metrics) به سنجه‌هایی گفته می‌شود که ممکن است کسب و کار را از مسیر اصلی خود منحرف کنند. این سنجه‌ها اطلاعات باارزش و به درد بخوری را در اختیار کسب و کار قرار نمی‌دهند.	سنجه‌های فریبنده

سنجه های قابل پیگیری (Actionable Metrics) آن دسته از سنجه ها هستند که اطلاعات ارزشمند و قابل پیگیری را به صاحبان کسب وکارها ارائه می دهند.	سنجه های قابل پیگیری
سنجه های کلیدی (Key Metrics) در بوم نوپای ناب بیانگر این است که از کجا بفهمیم که در مسیر درستی قرار داریم، پیشرفتمان سریع است، کند است یا یکنواخت! شما نیاز به یک داشبورد اطلاعاتی دارید که نتایج فعالیت های شما را در عرصه توسعه مشتری و اعتبارسنجی استارت‌آپتان را برایتان نمایان کند. به این پارامتر های بنیادین، سنجه ها یا متریک های کلیدی گفته می شود. چه چیزهایی را باید لحظه به لحظه رصد کنیم، آیا تعداد کاربران ثبت نام شده از اهمیت ویژه ای برخوردار هستند؟ یا کاربرانی که محصول را می خرند؟ یا نسبت ثبت نام کنندگان به خریداران؟	سنجه های کلیدی

درواقع آبجکتیو-سی (Objective-C) یک لایه‌ی ساخته‌شده روی زبان C است که به کمک آن می‌توان برای محصولات شرکت اپل اپلیکیشن ساخت. سوییفت (Swift) یک زبان برنامه‌نویسی ارایه‌شده به‌وسیله‌ی شرکت اپل است که سازگاری خوبی با Objective-C دارد. به مانند زبان پایتون، هدف سوییفت یادگیری آسان است؛ طوری‌که تازه‌کارها هم بتوانند به‌سادگی از آن بهره ببرند. شرکت اپل سوییفت را ارایه کرد تا به کمک آن بتوان با حداقل کد نوشته‌شده، برنامه‌هایی با سرعت و امنیت بالا تولید کرد. اگر می‌خواهید برای آیپد و آیفون‌تان اپلیکیشنی حرفه‌ای تولید کنید می‌توانید از Objective-C یا سوییفت استفاده کنید. البته پیشنهاد ما به کسانی که تازه می‌خواهند شروع به یادگیری کنند، سوییفت است.	سویيفت
سی شارپ (C#) محصولی از شرکت مایکروسافت و بر پایه‌ی فریم‌ورک «دات نت» (net.) است. از C# برای برنامه‌نویسی تحت وب (به‌وسیله‌ی ASPP)، ساخت بازی‌های کامپیوتری و ساخت نرم‌افزارهای دسکتاپی می‌توان استفاده کرد. اگرچه در گذشته C# یک زبان چندسکویی نبوده ولی هم‌اکنون به کمک پروژه‌ای تحت عنوان Mono که به‌وسیله‌ی شرکت «زامارین» (Xamarin) ارایه شده، می‌توان از C# برای برنامه‌نویسی اندروید و iOS هم استفاده کرد.	سی شارپ
شبکه رایانه‌ای (به اختصار : شبکه) یا (Network) به اتصال دو یا چند دستگاه (مانند کامپیوتر، ساعت‌های هوشمند، لپ‌تاپ، تلویزیون و...) که قابلیت انتقال اطلاعات بین خود را دارند شبکه رایانه‌ای گفته می‌شود. شبکه رایانه‌ای باعث تسهیل ارتباطات میان کاربران شده و اجازه می‌دهد کاربران منابع خود را به اشتراک بگذارند.	شبکه

شبکه سازی (Networking) یک سیستم حمایت از به اشتراک گذاری اطلاعات و خدمات در میان افراد و گروه ها با داشتن یک علاقه مشترک است .	شبکه سازی
نوعی از رویدادها شبیه سازهای (Simulator) فرآیند استارتاپ ها هستند که فرآیند راه اندازی استارتاپ از ایده خام اولیه را شبیه سازی می کنند (معمولا در سه روز). موارد زیر نمونه هایی از این شبیه سازها می باشند.	شبیه ساز
شتابدهنده استارتاپ (انگلیسی: Seed accelerator یا Startup accelerator) یا به اختصار شتابدهنده شرکتی است که از ابتدای کار یک استارتاپ آن را تحت پوشش خود در می آورند و برای این کار از میان شرکت کنندگان، پس از مدتی کوتاه مورد ایده ای برگزیده و به عنوان استارتاپ انتخاب می کند. شتابدهنده ها با سرمایه گذاری اولیه بر روی یک شرکت نوپا، درصدی از مالکیت آن را در اختیار گرفته و در مقابل به گردانندگان پروژه آموزش های لازم برای کسب موفقیت بهتر را خواهند داد.	شتابدهنده استارتاپ
بخش شرکای کلیدی (key partners) در بوم مدل کسب و کار بیانگر این موضوع است که برای بهبود عملیات و کاهش ریسک مدل کسب و کار معمولا شرکت ها با برخی دیگر مشارکت های تجاری صورت می دهند. این مشارکت ها به روش های: همکاری استراتژیک با شرکت های رقیب و غیر رقیب، سرمایه گذاری های مشترک، روابط خریدار-فراهم کننده و پیمان / اتحادهای استراتژیک امکان پذیر هستند.	شرکای کلیدی

طرح کسب و کار

طرح کسب و کار (Business Plan) سندی مکتوب و یک بیانیه نوشته شده است که جزئیات کسب و کار پیشنهادی شما را تجزیه و تحلیل می‌کند. این سند باید ضمن تشریح موقعیت کنونی، نیازها، انتظارات و نتایج پیش بینی شده را شرح دهد و کلیه جوانب آن را ارزیابی کند. برنامه کسب و کار شامل تمام فعالیت های داخلی و خارجی برای راه اندازی یک کسب و کار جدید در یک دوره زمانی مشخص می باشد. نوشتن طرح کسب و کار به شما می آموزد که پول از کجا می آید و به کجا می رود. در واقع طرح کسب و کار، عملیاتی کردن یک شرکت روی کاغذ است و نقشه و تصویر روشنی از کسب و کار را تصویر میکند که به کجا خواهد رفت و چطور به آن خواهد رسید.

اجزای یک طرح کسب و کار:

- ۱- اهداف کلی
- ۲- مشخصات مجری طرح و همکاران
- ۳- تعریف و توصیف کسب و کار
- ۴- تحلیل استراتژی بازار
- ۵- تحلیل مالی
- ۶- خلاصه

طوفان فکری

طوفان فکری (Brainstorm)، یک روش برای برانگیختن خلاقیت در یک گروه است که برای تولید تعداد زیادی ایده در مورد یک مساله به کار می رود.

در شهر روم باستان، فروم یا تالار گفتگو (Forum) شامل یک محوطه اجتماعات برای دادوستد و همچنین دادگاه وجود داشته است. فروم به گردهمایی عموم برای گفتگو، مناظره و بحث آزاد پیرامون موضوعات موردعلاقه‌ی مردم و همچنین به محل‌های خاصی که برای این منظور ساخته می‌شود خطاب می‌گردد. امروزه به رسانه‌هایی چون روزنامه، رادیو، تلویزیون یا وب‌سایت که نظرات و بحث‌های مردم را پخش می‌کنند نیز فروم می‌گویند. در مواردی نیز که بحث آزاد بین چند کارشناس جریان داشته و معمولاً امکان حضور عموم و شنیدن نظرات باشد، فروم می‌گویند که یکی از انواع آن دادگاه است. فروم، یک‌راه آموزش همگانی و رشد فرهنگ اجتماعی است.	فروم
فریلنسر (Freelancer) کسی است که سرویس‌ها یا خدمات خود را بدون تعهد درازمدت به کارفرما ارائه می‌کند. آنها معمولاً ساعتی، روزانه یا پروژه‌ای دستمزد می‌گیرند و اساساً یک کسب و کار یک نفره است. زمینه‌هایی که در آن فریلنسینگ رایج است عبارتند از: موسیقی، چاپ، نویسندگی، برنامه نویسی، عکاسی، روزنامه‌نگاری، آرایشگری، ویرایش، طراحی گرافیک، طراحی سایت، مشاوره، راهنمای تور، برخی فعالیت‌های مهندسی معماری.	فریلنسر
فعالیت‌های کلیدی (Key Activities) در بوم مدل کسب و کار عبارت است از اینکه مهمترین فعالیت‌های شما برای اجرای ارزش پیشنهادی شرکت چه هستند؟	فعالیت‌های کلیدی

بازخورد یا فیدبک (Feedback) نوعی برگشت پیام ارتباطی است که در آن، خروجی به طور عامدانه به پیام فرستنده واکنش نشان می‌دهد و در نتیجه کیفیت یا کمیت خروجی بر پایه مقدار در نظر گرفته‌شده (خواست گرداننده) ارائه می‌شود. این پیام‌ها، به فرستنده امکان می‌دهند تا وضعیت ارتباطی خود را با مخاطبان‌ش ارزیابی کند. نظام‌های ارتباطی، اجتماعی، اقتصادی و غیره ایجاد و استفاده از لوپ یا حلقه فیدبک را غنیمتی برای اصلاح خود قلمداد می‌کنند.	فیدبک
فضای کار گروهی (CoWorking Space) 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! "فضاهای کار گروهی" معمولاً به یک شیوه برنامه‌ریزی و اداره نمی‌شوند، یعنی دست افراد در اداره‌ی این محیط کاملاً باز است. "فضای کار گروهی" فقط محدود به قرار گرفتن در یک فضای کار فیزیکی نمی‌شود، بلکه هدف اول برقراری ارتباط و ایجاد تعامل بین افراد است. "همکاران" (CoWorkers) در این مراکز می‌توانند مزایای کار گروهی را بسیار خوب درک کنند و به ضعف‌ها و موانع‌شان برای کار در آینده پی ببرند.	فضای کار گروهی
کار تیمی (TeamWork)، فرآیند کار گروهی برای دستیابی به هدفی خاص. کار تیمی یا گروهی اغلب بخش مهمی از یک کسب و کار است. چرا که برای همکاران لازم است که با هم به خوبی کار کنند. کار تیمی یعنی افراد علیرغم درگیری‌های شخصی، برای همکاری تلاش کنند، توانایی‌های فردی خود را به کار گیرند و بازخوردهای سازنده به یکدیگر دهند.	کار تیمی

کارآفرین

کارآفرین سریالی

یک کارآفرین کسی است که برای هر ایده ای که به دستش می رسد، چه به یک محصول منجر شود و یا نوعی خدمات، با داشتن مجموعه ای از مهارت ها تمام سعی خود را در جهت به نتیجه رساندن آن ایده انجام دهد و حاضر به پذیرش هرگونه ریسکی در این راه نیز باشد. علاوه بر این قرار بر این نیست که فقط محصول تولید شده به بازار تحویل داده شود، بلکه باید به محصول و یا خدماتی تبدیل شود که مردم خواستار آن هستند و یا به آن نیازمندند. از جمله مهارت های لازم برای یک کارآفرین می توان به موارد زیر اشاره کرد: قابلیت برنامه ریزی، مهارت های ارتباطی، مهارت های بازاریابی، مهارت های مدیریت عمومی و مهارت های رهبری.	
کارآفرین سریالی (serial entrepreneur)، کارآفرینی است که به طور مداوم ایده های جدیدی ارائه می دهد و کسب و کارهای جدیدی را آغاز می کند. یک کارآفرین معمولی، معمولا یک ایده جدید ارائه می دهد، کسب و کار خود را راه می اندازد و بعد از آن در آن کمپانی می ماند و مهم ترین نقش را در عملکرد روزانه شرکت ایفا می کند. ولی یک کارآفرین سریالی، معمولا یک ایده جدید ارائه می دهد، کسب و کار موردنظر را راه اندازی می کند و سپس مسئولیت خود را به فرد دیگری می دهد و خودش به دنبال ایده جدید و ثروت جدید می رود	

کارآفرینی

واژه ی کارآفرینی از قرن‌ها پیش و قبل از آنکه به زبان امروزی مطرح شود، در زبان فرانسه متداول گردید. این واژه معادل کلمه فرانسوی Enterprendre به معنای « متعهد شدن» (معادل under Take در زبان انگلیسی) می‌باشد که در سال ۱۸۴۸ توسط جان استوارت میل به کارآفرینی (Entrepreneur) در زبان انگلیسی ترجمه شد. بطور کلی کارآفرینی (Entrepreneurship)، فرآیند توسعه ی کسب و کاری است که با یک ایده نوپا و از صفر شروع به عمل می کند و این ایده را به مرحله ی اجرایی می رساند تا به یک کسب و کار سودده تبدیل شود. این روند همواره توأم با پذیرش ریسک هایی در زمینه های مختلف است و در نهایت به معرفی یک محصول و یا نوعی خدمت جدید به جامعه منتهی می شود. تعریف این مفهوم بسیار ساده است ولی در عین حال، پیاده سازی آن به همان اندازه می تواند مشکل باشد.

کارآفرینی اجتماعی

کارآفرینی اجتماعی (Social Entrepreneurship) فرآیند دنبال کردن راه حل های خلاقانه برای مسائل اجتماعی است. به طور ویژه، کارآفرینان اجتماعی، مأموریتی برای خلق و نگهداری ارزش های اجتماعی در خود احساس می کنند و خروجی کار آنها ممکن است در طیف متنوعی از سازمان ها باشد. کارآفرینان در تعریف رایج و سنتی دنیای کسب و کار، عملکرد خود را در خلق سود و بازگشت آن اندازه گیری می کنند، ولی کارآفرینان اجتماعی علاوه بر این، اثرگذاری مثبت در جامعه را نیز مد نظر دارند. کارآفرینی اجتماعی اغلب اهداف گسترده در زمینه های اجتماعی، محیط زیستی و فرهنگی دنبال می کند و اغلب با بخش داوطلبانه و غیرانتفاعی در ارتباط و همکاری است.

کارگاه

کانال ها

کارگاه(Workshop) یا ورک شاپ به جلساتی گفته می شود که در آن تبادل اندیشه، بحث آزاد و ارائه روش های عملی برای کاربرد یک مهارت، اتفاق می افتد. در یک کارگاه معمولاً تعداد افراد محدودی مشارکت داشته و درباره موضوعی خاص عمیقاً بحث می کنند تا با روند خلاقیت و تولید مثلاً یک خط مشی یا راه حل ویژه برای یک مساله، آشنا شوند. در این نوع گردهمایی، گروهی خاص حضور داشته، کمترین سخنرانی از سوی مدیر برنامه ارائه می شود و درعوض، افراد شرکت کننده، در موضوع مشارکت جدی دارند. کارگاه بیش از انتقال دانش، محل انتقال تجربیات و رشد مهارت هاست. یک کارگاه آموزشی همچنین ممکن است به یک اتاق یا ساختمان اطلاق شود که هم فضا و هم ابزاری (یا ماشین آلات) را برای تولید یا تعمیر کالاهای تولیدی مورد نیاز فراهم می کند.	
کانال ها (Channels) در بوم مدل کسب و کار و بوم نوپای ناب بیانگر این موضوع است که شما به روش های گوناگونی می توانید به مشتری دسترسی داشته باشید، باید از روز اول این راه ها یا به اصطلاح کانال ها را مدنظر قرار دهید و آنها را آزمایش کنید، باید بررسی کنید و ببینید کدامیک از کانال ها از اهمیت ویژه ای برخوردار هستند، ممکن است برخی از کانال ها بیهوده باشند و برخی دیگر بسیار مناسب باشند. این بخش از بوم شما را به جستجو و آزمایش در این زمینه هدایت می نماید. کانال های شما ممکن است مجانی و یا پرداختنی، درون گرا یا برون گرا (درون گرا مانند بلاگ، SEO، کتاب الکترونیکی و برون گرا مانند تبلیغات چاپی یا تلویزیونی، نمایشگاه و SEM) و مستقیم یا غیر مستقیم باشند.	

کدنویس یا کدر (coder) به شخصی گفته می‌شود که می‌تواند کد بنویسد و مفاهیم اولیه برنامه نویسی و سینتکس های زبان برنامه نویسی که با آن کد می‌زند را می‌داند اما دیدگاه و توانایی های یک برنامه نویس را ندارد، یک کدنویس دیدگاه یک برنامه نویس را هنوز پیدا نکرده و هنوز با مفاهیم مهم همان زبان نیز آشنایی ندارد. یک کدر در حقیقت در تلاش است که یک برنامه نویس شود. به زبان ساده یک کدر بعد از چندسال تلاش تبدیل به یک پروگرامر یا برنامه نویس می‌شود.	کدنویس (کدر)
کلاس (class) عبارت است از گروهی از دانش آموختگان که همزمان با یکدیگر، و به طور برنامه ریزی شده در موضوعات خاصی تدریس داده می‌شوند.	کلاس
کمپ (Camp)، اجتماعی است که معمولاً در فضای باز با تعدادی چادر و یا سایر سازه های موقت شکل می‌گیرد. شامل گروهی از افراد با آرمان های قوی و مشترک است و معمولاً برای یک رویداد، سازماندهی می‌شود.	کمپ
کمپین (Campaign) عبارت است از تعدادی از فعالیت های سازماندهی شده، همانند تظاهرات و سخنرانی های عمومی که برای دستیابی به اهداف اجتماعی، سیاسی و یا تبلیغاتی طراحی شده اند.	کمپین
یک کمپین تبلیغاتی مجموعه اقدامات مشخص و تعریف شده برای بازاریابی و فروش یک محصول یا خدمت جدید (و یا نسخه ی تغییر داده شده ی محصول و خدمت) و یا استفاده از یک کانال جدید برای فروش محصول و خدمت پیشین است.	کمپین تبلیغاتی
«کمینه محصول پذیرفتنی» یا Minimum Viable Product یا به اختصار MVP محصولی است با حداقل امکاناتی که به شما اجازه ارسال محصول برای پذیرندگان اولیه را می‌دهد تا بتوانید روی برخی از آن ها برای پرداخت پول و ارسال نظرات و پیشنهاداتشان اثر بگذارید.	کمینه محصول پذیرفتنی

کنفرانس

کنفرانس (Conference)، شامل انواع گردهمایی‌ها در زمینه‌های مختلف است اما معمولاً به همایش‌هایی گفته می‌شود که با برنامه‌کار و دستور جلسه رسمی برای بحث، مذاکره، مشاوره، همفکری و یا تبادل نظر و مبادله اطلاعات؛ جهت یافتن راه حل، رفع مشکل خاص، گرفتن رهنمود یا تصمیم‌سازی تشکیل می‌شود. شرکت‌کنندگان از افرادی با علایق یا تحصیلات و یا آموزش‌های مشابه، به جلسه دعوت شده و در صدد یافتن پاسخ برای پرسشی خاص، در زمینه مسائل سازمان، انجمن یا هیأت و گروه خود هستند. کنفرانس دارای تعریف قطعی و محدودیت خاص نیست اما به طور معمول در مقایسه با کنگره، دارای ابعاد کوچک‌تر، زمان کوتاه‌تر و اهدافی محدودتر می‌باشد.

کنگره

کنگره (Congress) در انگلیسی دارای معانی مختلفی است که از جمله می‌توان به هیأت قانونگذاری امریکا و همچنین ارتباط زایای زن و مرد اشاره کرد. در تعریف آکادمیک، کنگره به گردهمایی‌های رسمی گفته می‌شود که افرادی متعلق به حرفه، فرهنگ، مذهب یا هرگروه خاص، برای بحث و تصمیم‌سازی گروهی پیرامون موضوعی ویژه و گاه انجام انتخابات جمع می‌شوند و دارای چند خصوصیت برجسته است: تعداد شرکت‌کننده زیاد (صدها یا هزاران نفر)، برنامه در فاصله زمانی خاص (اغلب یک، دو یا چند سالانه) تکرارشونده*، مدت برنامه اغلب به مدت چند روز، دارای نشست‌های کوچک‌تر در قالب کارگاه، پانل، کنفرانس و غیره است. کنگره معمولاً بزرگ‌تر و رسمی‌تر از ورک شاپ، کنفرانس و سمپوزیوم است. در کنگره‌ها جز اعضای گروه اصلی تشکیل‌دهنده، معمولاً سازمان‌هایی نیز به عنوان "حمایت‌کننده" Sponsor حضور دارند. *کنگره‌های بین‌المللی یا جهانی معمولاً با فواصل بیش از یک سال و کنگره‌های ملی با فواصل یک ساله برگزار می‌شوند.

کنوانسیون

کنوانسیون (Convention)، کانونشن یا همایش ملی یا بین‌المللی، بزرگ‌ترین نوع گردهمایی است که شامل شکل‌های مختلف بحث و همچنین نمایشگاه می‌شود. این نوع همایش معمولاً به‌عنوان آغاز یک برنامه‌ی مهم تلقی می‌شود. مثلاً یک کانونشن ملی می‌تواند برای تصویب قانون اساسی برگزار شود. معمولاً کنوانسیون به همایش‌های سیاسی اطلاق می‌شود مثل جلسات بزرگ احزاب سیاسی، اتحادیه‌های تجاری، انتخابات ریاست جمهوری و امثال آن. توافقات بین‌المللی نیز کنوانسیون نامیده می‌شود.

گواهی ثبت اختراع

گواهی ثبت اختراع نوعی اوراق بهادار و همان چیزی است که در فرابورس مورد دادوستد قرار می‌گیرد. این اوراق با قیمت مشخصی روی تابلوی بورس نمایش داده می‌شوند و صاحبان بنگاه‌های صنعتی، شرکت‌های تجاری و هرکس که به ایده نیاز داشته باشد، برای خرید اقدام می‌کند.

گوگل آنالیتیکس

گوگل آنالیتیکس یکی از سرویس های رایگان گوگل برای وب مسترها می باشد که برای سایت ها و یا اپلیکیشن های استارتاپ ها بسیار مفید می باشد و می توانید دقیق ترین آمار ها را به کمک آن مشاهده کنید.

Google Analytics برنامه ای کاربردی برای مدیریت ترافیک وب سایت ها میباشد. این سرویس رایگان میباشد و بواسطه آن میتوان گزارشهای گوناگونی از میزان بازدید، میانگین مدت زمان بازدید از صفحات گوناگون سایت، رده سنی بازدید کنندگان، تعداد صفحات مورد بازدید در هر بار ورود به سایت، جریان مشاهده صفحات گوناگون سایت، referral ها، کلمات کلیدی مورد جستجو، موقعیت جغرافیایی بازدید کنندگان و نوع سیستم عامل و بروزر آنها را مشاهده کرد. همچنین به صورت زنده یا Real Time میتوان ترافیک سایت و را مشاهده کرد

گیک

گیک (Geek) در اصل به کسی با رفتار های عجیب و غیر متعارف گفته می شود. ولی معانی دیگری مانند، «متخصص یا علاقه مند رایانه» نیز دارد که بدان رایانه باز نیز می گویند. ولی شاید بین تعاریف گوناگون این تعریف که «گیک کسی است که بر اساس شور و اشتیاق به پیش می رود» از همه مناسب تر باشد.

گیم جم

گیم جم (Game Jam)، فرصتی است برای مجموعه متنوعی از توسعه دهندگان بازی ها با هدف برنامه ریزی، طراحی، و ایجاد یک یا چند بازی در یک مدت زمان کوتاه معمولاً ۲۴ الی ۷۲ ساعت. این رویداد نوعی هکاتون است که بر روی موضوع توسعه ی بازی متمرکز شده است. توسعه دهندگان بازی ها عموماً شامل برنامه نویسان، طراحان بازی ها، هنرمندان و دیگر کسانی هستند که مرتبط با زمینه های توسعه بازی کار می کنند و در گروه های ۴ الی ۶ نفره گرد هم می آیند. هر گروه باید حداقل شامل یک برنامه نویس و یک هنرمند باشد. به طور کلی شما می توانید محیط توسعه ی خود را (Flash, C#, Unity, C++, Java, ...) انتخاب کنید. ایده های بازی هم درست در روز شروع رقابت با توجه به موضوع (Theme) اعلام می شوند تا از برنامه ریزی بیش از پیش شما قبل از رویداد جلوگیری شود. با وجود اینکه بعضی از این رویدادها برای بازی های برتر جوایزی در نظر می گیرد، شما نباید به این رویداد به چشم یک رقابت بنگرید. بلکه Game Jam رویدادی است که در آن هرکس خواهان موفقیت دیگری است.	
گیمیفیکیشن (Gamification) مفهوم کاربرد مکانیک بازی و تکنیکهای طراحی شده برای آن بازی جهت ایجاد تعادل و انگیزه در افراد برای رسیدن به اهدافشان است. به قولی گیمیفیکیشن هنر استخراج تمامی عناصر و خو دادن آنها از یک بازی و اضافه کردن آنها به دنیای واقعی و مولد است. گیمیفیکیشن چیزی است که می توان آن را یک طراحی انسان محور در مغایرت با طراحی تابع متمرکز نام برد، سیستمی که در آن فرایند طراحی برای انسان بهینه سازی شده است.	گیمیفیکیشن

لانگ تیل (Long Tail) در واقع گذار از بازاریابی hit-focused به میلیون ها بازار گوشه (Niche Marketing) است. به عبارتی، در گذشته و پیش از توسعه ی شبکه ی جهانی اینترنت حداکثر سودی که یک فروشگاه کسب می کرد از فروش بالای تعداد محدودی از اجناس محبوبش بود (hit-focused marketing). ولی در حال حاضر میلیون ها محصول وجود دارد که ممکن است هرکدام از آن ها توسط مشتریان کمی خریداری شوند، ولی بخاطر تنوع محصولات، سود حاصله می تواند مقدار قابل توجهی باشد (Niche Marketing). این موضوع در واقع اساس کار Long Tail است.	لانگ تیل
لینوکس (Linux) یک سیستم عامل شبه یونیکس است که بخش عمده آن سازگار با استاندارد پازیکس است. از دید فنی لینوکس تنها نامی است برای هسته سیستم عامل و نه کل آن. هسته ای که نخستین بار در سال ۱۹۹۱ میلادی توسط لینوس توروالدز منتشر شد. اما به طور معمول این نام اطلاق می شود به سیستم عامل هایی که از ترکیب بندی لینوکس (به عنوان هسته سیستم عامل) با نرم افزارهای آزاد و متن باز بدست می آیند.	لینوکس
مالکیت فکری (معنوی) یا حقوق فکری (معنوی) (intellectual property یا intangible property) به حقوقی گفته می شود که به صاحبان آن حق بهره وری از فعالیت های فکری و ابتکاری انسان را می دهد 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 سرقت فلی حق تاجران و صنعتگران نسبت به نام، علائم تجاری و صنعتی و اسرار تجاری معروف به مالکیت تجاری و صنعتی از انواع مالکیت های فکری است.	مالکیت فکری

مدل کسب و کار

۱- مدل کسب و کار (Business Model)، منطق چگونگی آفرینش، رساندن و کسب ارزش توسط سازمان را توصیف می‌کند که با طرح کسب و کار نباید اشتباه گرفته شود. به بیان ساده‌تر، مدل کسب و کار اینکه شرکت شما چگونه پول در می‌آورد را توصیف می‌کند. (Steve Blank)

۲- مدل کسب و کار، منطق چگونگی آفرینش، رساندن و کسب ارزش توسط سازمان را توصیف می‌کند. (Alexander Osterwalder)

مدیر ارشد آموزش

مدیر ارشد آموزش (Chief Learning Officer) (CLO) از بالاترین مقام‌ها در مدیریت آموزش در یک سازمان است. مدیران ارشد آموزش می‌توانند با تجربه‌ای که در آموزش، طراحی آموزشی کسب و کار و بخش‌های مشابه دارند، در توسعه فردی تخصص زیادی داشته باشند.

مدیر ارشد اداری

مدیر ارشد اداری (Chief administrative officer) (CAO) یکی از عنوان‌های شرکتی برای سطوح رده بالای مدیریت شرکتی است که مسئولیت نظارت بر عملیات روزانه کسب و کار و نهایت عملکرد شرکت را بر عهده دارد. این سطح مدیریت که در صنایع گوناگون، هم در بخش ناسودبر و هم در بخش سهامی عام یافت می‌شود، شامل کارشناسانی است که به صورت حرفه‌ای نگره‌دارنده جوانب مختلف کسب و کاری که در آن فعالیت می‌کنند، هستند.

مدیر ارشد بازاریابی

یک مدیر ارشد بازاریابی (CMO) (chief marketing officer) و یا مدیر بازاریابی مسئولیت اجرایی فعالیت‌های بازاریابی یک سازمان را بر عهده می‌گیرد و اغلب گزارش‌های خود را به مدیر ارشد اجرایی و یا مدیر عملیات است. یک مدیر بازاریابی عموماً نیز مدیر ارشد تاثیر نیز می‌باشد. او مسئولیت هم صدا کردن یک شرکت را نیز برعهده دارد.

مدیر ارشد تدارکات

مدیر ارشد تدارکات (Chief procurement officer)(CPO) از مدیران ارشد اجرایی یک شرکت بشمار می‌آید، که مسئولیت تأمین و خریداری تجهیزات، خدمات و کالاهای شرکت و هدایت تیم خرید را بر عهده دارد. مدیریت تدارکات، یکی از فعالیت‌های اصلی و ستادی هر شرکت یا سازمان می‌باشد و مدیری که در رأس آن قرار می‌گیرد، اغلب با تمامی بخش‌های شرکت در ارتباط است، که در عمل، ارتباط شرکت، با تأمین کنندگان خارج از شرکت را برقرار می‌سازد. بطور خلاصه هدف اصلی هر مدیر تدارکات، تهیه به موقع کالا، تجهیزات و خدمات برای بخش‌های مختلف و رفع نیاز آنها به منظور دستیابی به اهداف سازمانی می‌باشد.

مدیر ارشد عملیات

مدیر عملیات (Chief operating officer) یا مدیر ارشد عملیات (به اختصار: COO) یکی از بالاترین مناصب اداری در ساختار سازمانی یک شرکت، سازمان یا ابرشرکت بخصوص موسسات مالی و بانک‌ها می‌باشد، که مسئولیت مدیریت بر کلیه عملیات روزانه شرکت، همچنین ارائه گزارش روزانه به مدیر عامل شرکت را بر عهده دارد. در بعضی سازمان‌ها، مدیر عملیات همزمان ریاست شرکت را نیز بر عهده دارد، که در اینصورت پس از مدیرعامل، بالاترین مقام تصمیم‌گیری را در سیستم، به خود اختصاص خواهد داد. این حالت اغلب در مواقعی که مدیرعامل بصورت همزمان رئیس هیئت مدیره شرکت نیز باشد، مشاهده می‌شود.

مدیر ارشد فروش

مدیر ارشد فروش (Chief Sales Officer)(CSO) معمولاً بصورت جایگزینی برای عبارت مدیر فروش (Sales Director) به کار می‌رود. مدیر ارشد فروش یکی از بالاترین مدیران در یک سازمان است و فردی است که مسئول بخش بازاریابی و فروش است.

مدیر ارشد فناوری اطلاعات

مدیر ارشد فناوری اطلاعات (Chief Information Officer) (به اختصار: CIO) بالاترین مقام تصمیم‌گیرنده حوزه فناوری اطلاعات یک سازمان است. این مدیر به مدیر عامل (مدیر ارشد اجرایی: CEO) گزارش می‌دهد. این مدیر معمولاً عضو هیئت اجرایی ارشد سازمان نیز می‌باشد. مهارت‌های فنی مورد نیاز این مدیر برای همه سازمان‌ها یکسان نیست و هر سازمانی نسبت به مأموریت و شرح وظایف خود، مهارت‌های فنی ویژه‌ای را برای این سمت تعریف می‌کند.

مدیر ارشد فنی

مدیر ارشد فنی (Chief Technology Officer) (CTO) یک موقعیت اجرایی در سازمان و یا هر نهاد دیگری است که شغل و حرفه این فرد بر روی مسائل علمی و فنی موجود در سازمان متمرکز است.

مدیر ارشد مالی

مدیر ارشد مالی (Chief financial officer) (CFO) یا مدیر ارشد مالی و اجرایی (CFOO) (chief financial and operating officer) یک عنوان شرکتی در حوزه دانش مالی است که مسئولیت مدیریت ریسک مالی سازمان یا ابرشرکت را بر عهده دارد. این مدیر مسئول برنامه‌ریزی مالی، نگهداری اسناد مالی و همچنین ارائه گزارش مالی به مدیریت بالاتر است. مدیر ارشد مالی معمولاً به مدیر عامل اجرایی و هیئت مدیره گزارش می‌دهد. او وظیفه نظارت بر فعالیت‌های واحد مالی را بر عهده دارد و سخنگوی ارشد مالی سازمان است. مدیر ارشد مالی به طور مستقیم با مدیر ارشد عملیات در تمام امور استراتژیک و تاکتیکی در زمینه مدیریت بودجه، تجزیه و تحلیل سود/هزینه، پیش‌بینی نیازها و تضمین منابع مالی جدید، همکاری می‌کند.

مدیر ارشد ارتباطات یا مدیر روابط عمومی (Chief communications officer)(CCO) و یا گاهی Corporate communications officer) مسئول ارتباطات، روابط و امور عمومی در یک سازمان است. به طور معمول، مدیر ارشد ارتباطات در یک شرکت، به مدیرعامل آن شرکت گزارش می دهد. این فرد معمولاً دارای مدرک آکادمیک در حوزه روابط عمومی است.	مدیر روابط عمومی
مدیر منابع انسانی یا مدیر ارشد منابع انسانی(Chief Human Resources Officer)(CHRO)، از مدیران ارشد اجرایی یک شرکت بشمار می آید، که مسئولیت کلیه فعالیت ها و خط مشی های مربوط به کارکنان شرکت را بر عهده دارد. مدیر منابع انسانی در زمینه جذب نیروی انسانی، آموزش کارکنان جدید، مهندسی فرایندهای سازمانی، ارزیابی عملکرد و رتبه بندی کارکنان فعالیت می نماید. رئیس منابع انسانی یا مدیر منابع انسانی، در بیشتر شرکت ها، در بالاترین رتبه مدیریت منابع انسانی قرار دارد و به طور مستقیم به مدیر عامل گزارش می دهد و با هیئت مدیره همکاری می کند. در بعضی شرکت ها، مدیر منابع انسانی، از اعضای اصلی هیئت مدیره محسوب می شود.	مدیر منابع انسانی
مدیر عامل یا مدیر ارشد اجرایی (Chief Executive Officer) معمولاً عالی رتبه ترین مسئول اداری (اجرایی) یا رئیس عهده دار مدیریت تام یک شرکت سهامی، سازمان، یا بنگاه است که به هیئت مدیره گزارش می دهد.	مدیرعامل
مدیریت ارتباط با مشتری(CRM) به معنای ایجاد، توسعه، حفظ و بهینه سازی روابط ارزشمند بلندمدت به صورت دوطرفه بین مشتریان و سازمان ها است.	مدیریت ارتباط با مشتری
مرحله پیدایش (Seed Stage) مرحله ای است که یک استارتاپ در حال شکل گیری، قوام و تبدیل شدن به شرکت است.	مرحله پیدایش

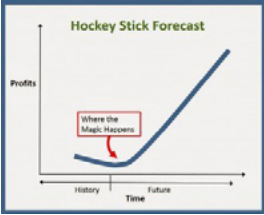
این نوع از مراکز رشد، به سبب شکاف موجود در اکتشافات چند رشته‌ای ایجاد گردید. هدف این دسته از مراکز رشد، انجام دادن تحقیقات پایه‌ای و کمک به رشد شرکت‌های زایشی است. در این نوع از مراکز رشد، ایده‌ها در آزمایشگاه‌ها پرورش می‌یابند تا برای ارائه در عرصهٔ اقتصاد و تولید آماده شوند.	مرکز رشد
مسئله (Problem) در بوم نوپای ناب بیانگر این است که شما هر ایده‌ای داشته باشید احتمالاً برای رفع یک مشکل یا ایجاد یک تجربه لذت بخش در کاربر شکل گرفته است، به گونه‌ای این بخش یک نقطه شروع خوب برای راه اندازی یک استارت‌آپ است، مردم در یک حوزه خاص مثل سلامت، تهیه مواد غذایی، مطالعه و... با چه مشکلی روبرو هستند؟ چه دغدغه‌هایی در زندگی روزمره آنها وجود دارد؟ آیا واقعاً این مسئله یا مشکلی که در این بخش می‌نویسید، وجود دارد؟	مسئله یا مشکل (در بوم نوپای ناب)
مسابقه (Competition)، رقابتی میان موجودات، حیوانات، افراد، گروه‌ها و غیره برای دستیابی به منابع، کالاها یا خدمات، اهداف و یا رسیدن به یک موقعیت خاص مثلاً از نوع اجتماعی می‌باشد.	مسابقه
مفهوم سطح بالا (highlevel concept) در بوم نوپای ناب، جمله کوتاهی است که محصول شما را با استفاده از کسب و کارهایی که وجود دارند و به اندازه کافی شناخته شده هستند در مقیاس کوچکتر توضیح می‌دهد.	مفهوم سطح بالا
مکینتاش (Macintosh) یا (مک (Mac)) ساخته شرکت رایانه‌ای اپل است که مکینتاش اولیه در تاریخ ۲۴ ژانویه ۱۹۸۴ تولید شده‌است و اولین رایانه شخصی برای Graphical user interface (GUI) بود. در حال حاضر میزان تنوع مکینتاش اپل از مک کوچک (Mac mini) هست تا قویترین Serverها مثل Xserve که همگی ساخته شرکت اپل می‌باشد.	مک

مکاتون	مکاتون (Makathon)، یک رویداد جهانی و نوعی هکاتون غیرانتفاعی است برای طراحان سخت افزار، سازندگان و توسعه دهندگانی که می خواهند به نوعی تأثیری بر دنیای اطراف خود داشته باشند. مأموریت آن ها حمایت از جامعه ی سازندگانی است که می خواهند وضعیت موجود را از نظر جنبه های گوناگون زندگی ما تحت تأثیر قرار داده و تغییرات مثبتی اعمال کنند. هدف آن ها این است که هکرها ی سخت افزاری را به صورت جهانی گرد هم آورده تا با یکدیگر همکاری کنند، از یکدیگر بیاموزند، کسانی که می توانند به آن ها کمک کنند را پیدا کنند و با همراهی همکاران خود، استارتآپ های سخت افزاری ایجاد کنند.
منابع کلیدی	منابع کلیدی (Key Resources) شامل منابعی می شوند که برای خلق ارزش برای مشتری ضروری هستند و جزو دارایی های شرکت محسوب می شوند. منابع می توانند انسانی، مالی، فیزیکی یا معنوی باشند.
منتور	منتور (Mentor) در ادبیات مدیریت منابع انسانی فردی است موفق، مجرب، آگاه از اهداف و مصالح سازمان، وفادار و مورد اعتماد که از سوی سازمان مأموریت می یابد تا کارکنان جدید را هدایت و حمایت کند، به آنها آموزش دهد، از نظر رفتار و عملکرد الگوی آنها باشد و آنها را در پایان دوره منتورینگ به فردی (کارمندی) موفق و شایسته مثل خودش تبدیل کند.
میکرواکشن	فعالیت های کوچک و خرد شده از یک کار بزرگ یا مسیر پیچیده.

نخبه ، به استناد ماده ۴ اساسنامه بنیاد به فرد برجسته و کارآمدی اطلاق می‌شود که اثرگذاری وی در تولید و گسترش علم و هنر و فناوری و فرهنگ‌سازی و مدیریت کشور محسوس باشد و هوش، خلاقیت، کارآفرینی و نبوغ فکری وی در راستای تولید و گسترش دانش و نوآوری موجب سرعت بخشیدن به رشد و توسعه علمی و اعتلای جامعه انسانی کشور شود.	نخبه
نخبه پروری به معنای پرورش دادن ویژگی‌های پیش‌گفته و فراهم آوردن شرایط برای تعمیق و نهادینه شدن آن در افراد است. این اصطلاح به معنی طبقه‌بندی جامعه بر اساس امتیازات موهوم نیست بلکه طبقه‌بندی بر اساس کلاس علم، اخلاق، ادب، توانایی و به عبارت روشن‌تر، دانستن، توانستن، خواستن، برخاستن و به ظهور رساندن فضایل انسانی است. فضایی که البته هرکس می‌تواند بدان دست یابد و پس از آن در جمع نخبگان به شمار آید.	نخبه پروری

مفهوم نرخ تبدیل یا conversion rate نشان دهنده درصدی از بازدیدکنندگان وب سایت است که واقعاً خرید (یا هدف دیگری) را انجام می‌دهند. conversion rate یا نرخ تبدیل وب سایت از طریق فرمول زیر محاسبه می‌شود: تعداد خرید (یا اهداف دیگر) / تعداد بازدیدکنندگان سایت = نرخ تبدیل (Conversion rate) به عبارت ساده، Conversion توانایی شما در به دست آوردن مردم برای خرید چیزهایی از فروشگاه آنلاین شما است. همچنین می‌تواند به معنای تبدیل و ترغیب افرادی که از وب سایت یا فروشگاه اینترنتی شما بازدید می‌کنند به اقدامات دیگری که ممکن است منجر به فروش‌های آینده شود، مانند ثبت نام برای خبرنامه، ایجاد یک لیست از محصولات مورد علاقه، یا شروع مشاهده نسخه آزمایشی و برای مثال اگر دراپ باکس ۱۰۰ مشتری در پلن رایگان خود داشته باشد و ۱۵ نفر از این مشتریان، وارد پلن خرید و پرداخت شوند، نرخ تبدیل آن برابر ۱۵٪ است. اگر ۱۰۰ بازدیدکننده از وبسایت خود داشته باشد و ۳۰ نفر از آن ها در پلن رایگان ثبت نام کنند، نرخ تبدیل آن برابر ۳۰٪ است.	نرخ تبدیل
نرخ خروج (Exit Rate)، برابر با درصد تعداد کاربرانی است که بعد از بازدید از یک صفحه از سایت شما، خارج می شوند. تفاوت نرخ خروج با بانس ریت در این است که در بانس ریت، کاربر از طریق جستجوی گوگل به یک صفحه از سایت شما دسترسی یافته و سپس آن را می بندد. ولی در نرخ خروج، کاربر بعد از مشاهده چندین صفحه از سایت شما خارج خواهد شد.	نرخ خروج

نرخ ریزش (Churn Rate)، درصدی از مشتریان یک سرویس است که اشتراک خود را بعد از یک دوره زمانی معین ادامه نمی دهند. برای مثال اگر دراپ باکس در طول یک سال از تعداد ۱۰۰ مشتری فعال خود، ۲۰ نفر را از دست بدهد، نرخ ریزش آن برابر با ۲۰٪ خواهد بود. برای گسترش مشتریان یک سازمان، نرخ رشد آن که توسط تعداد مشتریان جدید اندازه گرفته می شود، باید از نرخ ریزش بیشتر باشد.	نرخ ریزش
CTR یا همان نرخ کلیک (Click Through Rate) یکی از معیارهای سنجش کمپین‌های آنلاین است که نشان می‌دهد به ازای نمایش یک صفحه، آگهی یا ایمیل چه تعداد کلیک بر روی آن انجام شده است، مثلاً اگر در یکی از سایت‌های خبری، تبلیغات بنری دادیم در ازای ۱۰۰۰۰ بار نمایش بنر در روز چه تعداد کلیک بر روی آن انجام می‌شود. فرمول محاسبه CTR بسیار ساده است: $CTR = 100 * (\text{تعداد نمایش} / \text{تعداد کلیک})$	نرخ کلیک
نرد (Nerd) یک بچه مثبت گوشه گیر است که از روزمرگی فاصله گرفته و در برقراری ارتباط با افراد مشکل دارد و تمام زندگی اش را مصروف دانش هایی چون ریاضیات، تاریخ، جانور شناسی یا علوم کامپیوتر می گذارد.	نرد
نرم افزار رایانه یا نرم افزار (Software) بخشی از رایانه است که دربرگیرنده داده ها یا دستورهای کامپیوتر است. در دانش رایانه و مهندسی نرم افزار تمام اطلاعات فراوری شده بوسیله سیستم کامپیوتر، برنامه ها و داده ها را نرم افزار می نامند.	نرم افزار
نرم افزار متن باز (Open Source Software) به نرم افزارهایی می گویند که افراد می توانند در کد منبع آن ها تغییر ایجاد کرده و یا اشکالات (باگ) احتمالی آن ها را رفع کنند. این یک شیوه توسعه نرم افزار است که می تواند هم برای نرم افزارهای آزاد و هم برای نرم افزارهای با مالکیت انحصاری و تجاری به کار رود.	نرم افزار متن باز

برای اطمینان از اینکه کسب و کار شما در خلق و انتشار مطالب موثر و باکیفیت برای کاربران، درست عمل می‌کند، شما باید بتوانید «محتوای درست» را به «فرد درست» و در «زمان درست» ارائه دهید. فرایند طراحی و اجرای «نقشه محتوا» دقیقاً انجام چنین کاری است. هدف استفاده از «نقشه محتوا» تولید محتوا مطابق با موارد زیر است: (۱) خصوصیات فردی که آن محتوا را مورد استفاده قرار می‌دهد (مطابق با پرسونای کاربر) (۲) میزان نزدیکی آن فرد به نقطه تصمیم‌گیری برای خرید (مطابق با مرحله چرخه عمر مشتری)	نقشه محتوا
در ادبیات اقتصادی، BreakEven Point یا نقطه سر به سر به معنی سربه سر شدن هزینه و درآمد است؛ یعنی سود و زیان صفر.	نقطه سر به سر
نمایشگاه (Exhibition)، در عام‌ترین مفهوم، ارائه سازمان یافته و نمایش مجموعه‌ای از اقسام است. در عمل، معمولاً در موزه‌ها، نگارخانه‌ها و نمایشگاه‌های بزرگ شاهد مفهومی از آن هستیم. نمایشگاه‌ها ممکن است بصورت دائم یا موقت برگزار شده ولی در هر صورت در یک تاریخ خاص بازگشایی شده و در تاریخ خاص دیگری به کار خود پایان خواهند داد.	نمایشگاه
نمودار چوب‌هاکی (Hockey Stick) عبارت است از نمایش عملکرد؛ زیرا هنگامی که به صورت نمودار ترسیم می‌شود، مانند چوب‌هاکی است. عملکرد، ابتدا با شیب زیاد رشد میکند و سپس، به صورت خطی ثابت می‌ماند	 نمودار چوب‌هاکی

نوآوری (innovation) فرآیند تبدیل یک ایده یا اختراع به یک کالا یا خدمتی که ارزشی را ایجاد می‌کند و مشتریان حاضرند برای آن پول پرداخت کنند. برای آن که فرآیندی نوآوری گفته شود، باید درآمد اقتصادی ایجاد کند و یک نیاز خاص را برطرف کند.	نوآوری
نوجویان (Innovators) به بخشی از مشتریان گفته می‌شود که یک فناوری نو یا محصول جدید را می‌خرند فقط و فقط به خاطر نو بودن.	نوجویان
هدوپ (Hadoop) یک فریم‌ورک تحت جاوا برای انجام پردازش روی داده‌های بزرگ (Big Data) است که در وب‌سرویس‌های یاهو، فیس‌بوک و آمازون مورد استفاده قرار می‌گیرد.	هدوپ
هشتگ (Hashtag) به زبان خیلی ساده یعنی کلمه کلیدی یک عبارت، که بدون فاصله با یک علامت (#) در جلوی کلمه نوشته می‌شود. مثلاً inboundChat# و ChocolateLovers# هر دو هشتگ هستند.	هشتگ
هک رشد (Growth Hacking)، مجموعه‌ای از تکنیک‌های مختلف بازاریابی‌ست که به صورت خلاقانه، آزمایش محور و در مقیاس معین باهم ترکیب میشوند تا تکنیک‌های جدیدی برای رشد مقطعی محصولات دیجیتال بوجود بیاورند.	هک رشد

هکاتون

هکاتون (Hackathon)، رویدادی است که در آن برنامه نویسان کامپیوتر و دیگر افرادی که درگیر توسعه نرم افزاری و سخت افزاری می شوند شامل طراحان گرافیکی، طراحان رابط کاربری و مدیران پروژه، مشتاقانه بر روی پروژه های نرم افزاری همکاری می کنند. هکاتون معمولاً بین یک روز تا یک هفته ممکن است طول بکشد. هکاتون ها معمولاً بر روی یک موضوع خاص تمرکز می کنند مثلاً زبان برنامه نویسی که استفاده می شود، سیستم عامل، نرم افزار، API و یا موضوع و گروه برنامه نویسان. در مواردی هم هیچ گونه محدودیتی برای نوع نرم افزار قابل تولید وجود ندارد.

کلمه "هکاتون"، از ترکیب دو واژه ی هک (Hack) و ماراتن (Marathon) به وجود آمده است که کلمه ی هک در واقع به معنای برنامه نویسی اکتشافی است و اینجا در معنای جرائم رایانه ای به کار نمی رود. این واژه اولین بار در سال ۱۹۹۹ بصورت مشترک توسط توسعه دهندگان OpenBSD و تیم بازاریابی Sun ارائه شد.

هکاتون ها معمولاً با یک یا چند سخنرانی در مورد مراحل رویداد و همچنین در مورد موضوع خاص آن رویداد (در صورت وجود)، آغاز می شوند. سپس شرکت کنندگان ایده های خود را پیشنهاد داده و با توجه به علاقه و استعداد های فردی، به تشکیل تیم می پردازند. سپس کار اصلی هکاتون آغاز می شود که می تواند در هر جایی از چند ساعت تا چند روز طول بکشد.

هک یعنی استفاده از یک روش سریع و هوشمندانه برای حل مشکلی تکنیکی و غلبه بر محدودیت ها و در واقع به معنای کنکاش به منظور کشف حقایق و نحوه کار یک سیستم است، و هکر به کسی اطلاق می شود که توانایی چنین کاری را دارد. وارد شدن به سیستم و یا شکست دادن محاسبات، کنجکاوی در اطلاعات محرمانه از خصوصیات یک هکر است. هکر یک برنامه نویس کنجکاو است که صدمه ای وارد نمی کند و حتی باعث تحکیم انتقالات می شود.

هکر

هم بنیانگذار (Co-founder)، شخصی است که با همراهی یک و یا دو نفر دیگر، کسب و کاری را راه اندازی کرده است. هر فردی که در ایجاد یک موجودیت مشارکت داشته باشد، هم بنیانگذار نامیده می شود.	هم بنیانگذار
همایش (Meeting) در لغت به معنای گرد هم آمدن است و در تعریف عبارتست از ایجاد تجمعی متحد الشكل جهت موضوع از پیش تعیین گردیده. به طور کلی هرنوع گردهمایی دو نفر یا بیشتر مردم برای تبادل اطلاعات؛ با اهداف تجاری، اجتماعی، مذهبی یا علمی را میتینگ می گویند. واژه میتینگ در زبان فارسی به معانی جلسه، نشست، انجمن، ملاقات و همایش به کار رفته است. معمولاً میتینگ های کوچک بین دو تا ۱۵ نفر و میتینگ های بزرگ با بیش از ۱۵ نفر تشکیل می شود. تقسیم بندی همایش ها شامل انواع تجاری، اقتصادی، بازرگانی، کارشناسی، تحقیقاتی، تعامل (همایش ها علمی پژوهشی) و آموزشی(کارگاه های آموزشی) می شود. هر کدام از تقسیم بندی های فوق دارای زیر شاخه های متعددی است. سطح همایش ها نیز دارای تقسیم بندی خود می باشد: عمومی، گروهی، تخصصی	همایش
زمانی است که یک محصول با تقاضای قوی از سوی مشتریان پرشور مواجه می شود و نویددهندهٔ بازاری بزرگ است.	همخوانی محصول - بازار
در این مرحله، شرکت در پی یافتن یک راه حل معتبر برای مشکلی است که جمعیتی فراوانی را درگیر کرده است. بنابراین، مصاحبه با کاربران بسیار مهم است تا مشخص شود آیا شرکت فرضیهٔ مناسبی برای راه حل مشکل دارد یا نه. همچنین، این مرحله می تواند زمان مناسبی برای شناخت بهتر محصول شرکت باشد.	همخوانی مسئله - راه حل

هیئت‌مدیره (Board of directors) یا گروه راهبران، شورایی متشکل از اعضای منتخب یا منتصب است که سیاست‌گذاری و تصمیم‌گیری های کلان سازمان را بر عهده دارد. یکی از وظایف اصلی هیئت‌مدیره، انتخاب مدیرعامل و نظارت بر عملکرد وی است.	هیئت‌مدیره
واقعیت افزوده (Augmented Reality یا بصورت مخفف AR) یک نمای فیزیکی زنده، مستقیم یا غیرمستقیم (و معمولاً در تعامل با کاربر) است، که عناصری را پیرامون دنیای واقعی افراد اضافه می‌کند. این عناصر بر اساس تولیدات کامپیوتری که از طریق دریافت و پردازش اطلاعات کاربر توسط سنسورهای ورودی مانند صدا، ویدئو، تصاویر گرافیکی یا داده‌های GPS می‌باشد ایجاد می‌شود. واقعیت رایانه‌ای مفهوم کلی واقعیت افزوده‌است. در واقعیت افزوده معمولاً چیزی کم نمی‌شود بلکه فقط اضافه می‌شود	واقعیت افزوده
واقعیت مجازی (Virtual Reality یا بصورت مخفف VR) یک تکنولوژی نوین است که به کاربر امکان می‌دهد تا با یک محیط شبیه‌سازی رایانه‌ای تعامل داشته باشد. بیشتر محیط‌های واقعیت مجازی تجهیزاتی برای تعامل تصویری انسان با رایانه هستند اما گروه محدودی نیز دارای حسگرهایی صوتی یا لمسی برای تعامل با کاربر هستند. نوع دیگری از واقعیت مجازی وجود دارد که توسط تصاویر پانورامای ۳۶۰ درجه ایجاد می‌شود و در واقع واقعیتی از آنچه هستیم را برای دیگران به نمایش می‌گذارد. وجه تمایز بین واقعیت مجازی و واقعیت افزوده این است که در واقعیت مجازی کلیه عناصر درک شده توسط کاربر، ساخته شده توسط کامپیوتر هستند. اما در واقعیت افزوده بخشی از اطلاعاتی را که کاربر درک می‌کند، در دنیای واقعی وجود دارند و بخشی توسط کامپیوتر ساخته شده‌اند.	واقعیت مجازی
واندرلیست (Wunderlist) یک نرم افزار تحت وب است که توسط آن می‌توانید کارهای روزمره خود را مدیریت کنید.	واندرلیست