

6- الريادي الذي يتبع استراتيجية 'رد الفعل' ويتكيف فقط بعد حدوث المفاجآت يسمى: أ. المتفاعل (Le Réactif). ب. الحرفي (L'artisan). ج. المبتكر (L'innovateur). د. التابع (Le Suiveur).	1- في مخطط نموذج العمل التجاري ما هو العنصر الذي يصف كيفية توصيل القيمة المقترحة إلى شرائح العملاء؟ أ. مصادر الإيرادات (Revenue Streams) ب. الأنشطة الرئيسية (Key Activities) ج. الموارد الرئيسية (Key Resources) د. القنوات (Channels)
7- في نموذج 'المقاول الحرفي'، لماذا يعتبر 'الارتباط بالشبكة الاجتماعية' سلاحاً ذا حدين؟ أ. يسمح له بالوصول للبورصات العالمية بسرعة فائقة. ب. يوفر زبائن أوفياء، لكنه قد يقيد التوسع بسبب الالتزامات العائلية أو المحلية. ج. يجعله يبتكر منتجات لا يحتاجها أحد غير عائلته. د. يؤدي بالضرورة لتحويله إلى ريادي مبتكر تكنولوجيا.	2- حسب مصفوفة مصادر الابتكار (وظيفة الابتكار)، ما هي المكونات الثلاثة الأساسية؟ أ. البحث، الاختيار، والتطبيق. ب. الذكاء، الثقة بالنفس، وتحمل المخاطر. ج. التعليم، البنية التحتية، والتشريعات. د. مهارات التفكير الابتكاري، الخبرة، والدافع الذاتي.
8- ما المقصود بـ 'الاستباقية' كبعد من أبعاد الريادة؟ أ. ملاحقة الفرص والمبادرة قبل المنافسين ب. انتظار حدوث الأزمة ثم البحث عن حل ج. التقليد الدقيق لمنتجات المنافسين د. التركيز على الماضي فقط	3- ما هو الخطر الرئيسي الذي يواجهه 'الريادي المتفاعل' (Le Réactif) نتيجة استراتيجيته الانتهازية؟ أ. صعوبة الحصول على زبائن أوفياء للمؤسسة. ب. خسارة المؤسسة بسبب التأخر في التكيف مع المفاجآت. ج. تحمل مخاطر عالية جداً في بداية المشروع. د. الإنفاق المبالغ فيه على البحث والتطوير.
9- كيف تساهم 'المقاولاتية' في تفعيل منظومة الإبداع والابتكار ككل؟ أ. باعتبارها الوعاء الذي يطبق الابتكار ويحوّله لقيمة اقتصادية في المجتمع. ب. بتقليل الحاجة للابتكار والاكتفاء بالنماذج التقليدية. ج. بتركيزها فقط على الربح المالي السريع دون اهتمام بالتجديد. د. من خلال منع المؤسسات الأخرى من الابتكار.	4- وفقاً لـ 'شومبيتر'، يعتبر الإبداع نتيجة لـ: أ. تقليل جودة المنتج لخفض السعر ب. زيادة ساعات العمل للعمال ج. الحفاظ على النمط التقليدي للعمل د. إنشاء أسلوب جديد في الإنتاج أو تغيير في مكونات المنتج
10- ما هو الهدف الأساسي من استخدام 'مخطط نموذج العمل' (BMC) في مرحلة مبكرة من المشروع؟ أ. تجنب أي نوع من أنواع المنافسة في السوق. ب. الحصول على السجل التجاري والترخيص القانوني فوراً. ج. تخطيط مرئي وسريع لكيفية تحقيق الربح وتقديم القيمة للعملاء. د. تحديد الرواتب التفصيلية للموظفين لسنوات قادمة.	5- ما هي السمة التي يشترك فيها 'المبتكر' و'التابع' وتغيب عن 'المتفاعل'؟ أ. تحمل التكاليف الباهظة للبحث العلمي الأساسي. ب. الاعتماد الكلي على الوفاء الشخصي للزبائن. ج. البحث النشط عن الفرص والابتكارات في السوق. د. تجنب المنافسة التكنولوجية العالية.

12- عندما تقدم شركة Zipcar خدمة تأجير السيارات 'بالساعة'، فهي تستهدف أي نوع من أنواع 'تدفقات الإيرادات'؟ أ. الإعلانات ب. رسوم الترخيص ج. بيع الأصول د. رسوم الاستخدام	11- ما المقصود بـ 'الإبداع على مستوى الجماعة' داخل المؤسسة؟ أ. إبداع جميع الموظفين في وقت واحد. ب. الإبداع الذي يقدمه فريق عمل معين مثل الفريق الفني في مصلحة الإنتاج. ج. قدرة المدير على التحكم في أفكار الموظفين. د. التنافس الفردي بين أعضاء الفريق الواحد.
--	---

الفكرة "منصة حصاد": تطبيق إلكتروني يربط صغار المزارعين مباشرة بالمستهلكين النهائيين والمطاعم، لبيع المنتجات العضوية والطازجة دون الحاجة لوسطاء، مع توفير خدمة توصيل مبردة.

Business Model Canva (9×0.75=6.75ن)			نموذج العمل التجاري " منصة حصاد"	
شرائح العملاء (Customer Segments)	العلاقات مع العملاء (Customer Relationships)	القيمة المقترحة (Value Propositions)	الأنشطة الرئيسية (Key Activities)	الشركاء الرئيسيون (Key Partnerships)
-الأفراد المهتمون بالصحة والأغذية العضوية. -أصحاب المطاعم الراقية التي تبحث عن مكونات طازجة. - صغار المزارعين (كجانب مزود للخدمة).	- خدمة ذاتية عبر التطبيق. - نظام تقييم للمزارعين والمنتجات لبناء الثقة. - مجتمع إلكتروني لمشاركة الوصفات الصحية.	-للمستهلك : منتجات طازجة (من المزرعة للمائدة) ، أسعار تنافسية، جودة مضمونة. -للمزارع: زيادة الربح بإلغاء الوسيط، الوصول لأسواق أوسع، تقليل الهدر.	- تطوير وصيانة التطبيق. إدارة العمليات اللوجستية والتوصيل. - التسويق واكتساب العملاء لمزارعين.	-شركات الدفع الإلكتروني. -موردو شاحنات التوصيل المبردة. -الجمعيات التعاونية الزراعية.
	القنوات (Channels) -تطبيق الهاتف المحمول -وسائل التواصل الاجتماعي للوعي بالعلامة التجارية. -شاحنات التوصيل المبردة.		الموارد الرئيسية (Key Resources) - المنصة التقنية (التطبيق والخوارزميات). - شبكة المزارعين المتعاقدين. - العلامة التجارية (الموارد الفكرية).	
تدفقات الإيرادات (Revenue Streams)		هيكل التكاليف (Cost Structure)		
-عمولة على كل عملية بيع.(Percentage per transaction) -رسوم اشتراك اختيارية لخدمة "التوصيل السريع.(Subscription) " -مساحات إعلانية للمنتجات الزراعية العضوية.		-(مدفوع بالقيمة): جودة التوصيل والتغليف. -تكاليف ثابتة: رواتب المبرمجين وإيجار المكاتب. -تكاليف متغيرة: تكاليف الوقود، عمولات الدفع، التسويق.		

✓ جدول تفصيلي يقارن بين تصنيف Marchasnay للمقاولين (PIC) و (CAP): (ذكر على الأقل أربعة فروق) (04.25ن)

وجه المقارنة	المقاول (CAP)	المقاول (PIC)
التسمية	Croissance, Autonomie, Pérennité	Pérennité, Indépendance, Croissance
الأولوية القصوى	النمو السريع والسيطرة على حصة سوقية كبيرة.	الاستمرارية والبقاء (ضمان دخل للعائلة).
الاستقلالية	مرنة؛ مستعد للتنازل عن جزء من الملكية مقابل التمويل (النمو أهم).	مقدسة؛ يرفض دخول شركاء أو قروض تقيد قراره.
هيكل التكاليف	مدفوع بالقيمة: يركز على الجودة والتميز والسيطرة.	مدفوع بالتكلفة: يركز على تقليل النفقات للبقاء
حجم المؤسسة	مؤسسة قابلة للتوسع لتصبح شركة كبرى.	صغيرة أو متوسطة (SME) غالبا ما تكون عائلية.
الخلفية التعليمية	تعتمد غالبا على تكوين أكاديمي وإداري حديث.	تعتمد غالبا على الخبرة الميدانية والحرفية
اتخاذ القرار	يعتمد على فريق عمل وتفويض السلطات لتحقيق النمو	مركزي جداً (صاحب المشروع هو الكل في الكل).