

مشروع تخرج لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275
عنوان المشروع:

دلني

للاستشارات والخدمات القانونية

من إعداد الطالب : لجر محمد

تاريخ المناقشة : 2025/ 06/ 17

لجنة المناقشة :

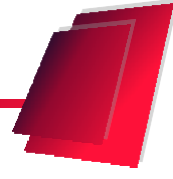
الاسم واللقب	الصفة
الدكتور رحال بومدين	رئيس اللجنة
الدكتور علي سالم نور الدين	المشرف الرئيسي
الدكتور بنور مختار	المشرف المساعد
الدكتورة قرماش امال	ممتحنة
الدكتور يحي توفيق	ممثل الحاضنة
السيد بوربابة مصطفى	ممثل الشريك الاقتصادي

السنة الجامعية: 2024/2025




بطاقة معلومات

حول فريق الإشراف وفريق العمل



1- فريق الإشراف:

فريق الإشراف	
التخصص: قانون عام	المشرف الرئيسي: أ. نورالدين علي سالم
التخصص: قانون خاص	المشرف المساعد: ب. بنور مختار



2- فريق العمل:

الكلية	التخصص	فريق المشروع
الحقوق..	قانون عام	الطالب: لجرب محمد

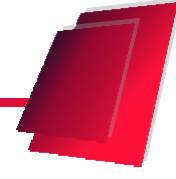




فهرس المحتويات



فهرس المحتويات



1المحور الأول: تقديم المشروع.
21. فكرة المشروع (الحل المقترح).
22. القيم المقترحة.
33. فريق العمل.
44. اهداف المشروع.
45. جدول زمني لتحقيق المشروع.
5المحور الثاني: الجوانب الابتكارية.
61. طبيعة الابتكارات.
62. مجالات الابتكارات.
7المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.
81. عرض القطاع السوقي.
82. قياس شدة المنافسة.
93.الاستراتيجية التسويقية.
10المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم.
111. عملية الإنتاج.
122. التموين.
123. اليد العاملة.
124. الشراكات الرئيسية.
13المحور الخامس : الخطة المالية.
141. الميزانية الافتتاحية.
142. رقم الأعمال.
143. جدول حسابات النتائج.
15المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي.

مقدمة

تشهد السوق القانونية الرقمية في الجزائر نقصا كبيرا ، مما صعب وصول الافراد والشركات للخدمات والاستشارات القانونية الموثوقة بفعالية وسرعة ، فعمليات البحث عن محامين تتم بطريقة عشوائية وتقليدية عن طريق الاستعانة بالمعارف وبعض المواقع الرسمية التي لاتوفر كل معلومات ووسائل الاتصال بهم ، إضافة الى التحديات التي تواجه المحامين في توسيع قاعدة عملائهم والوصول الى الفئات المستهدفة .

كلها دفعتنا الى انشاء منصتنا الرقمية " دلني " كوسيلة فعالة تسعى الى معالجة هذه التحديات من خلال توفير قاعدة بيانات تضم معظم المحامين المعتمدين من مختلف ربوع الوطن، نسهل التواصل معهم في كل وقت ومن أي مكان .



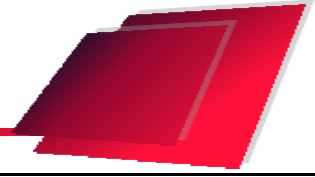
المحور الأول

تقديم المشروع



المحور الأول

تقديم المشروع



فكرة المشروع (الحل المقترح)

بدأت فكرة المشروع منذ تعرضي لمتابعة قضائية ، وتم استدعائي من قبل محكمة الدار البيضاء بالجزائر العاصمة ، مما اضطرني للبحث عن محامي جيد لتوكيله بملف قضيتي، لجئت وقتها للطريقة التقليدية والعشوائية في البحث عن محامي عن طريق الاصدقاء والمعارف ، في المرة الأولى دلوني على محامي وتواصلت معه لكنه لم يتابع قضيتي كما يجب وسبب تأجيل القضية للمرة الأولى، لاعيد الكرة مرة أخرى في البحث حتى تواصلت مع محامي اخر ، هذا الأخير تابع ملفي أولا بأول . كل هذه المشاكل والمتاعب دفعتني لمحاولة إيجاد حل لهذه المشكلة ، والقضاء على طرق البحث التقليدية .

هذا ما دفعنا الى انشاء منصة الكترونية تجمع أكبر عدد ممكن من المحامين المعتمدين والمؤهلين من مختلف ربوع الوطن ليكون سهل الوصول لهم من قبل الافراد والشركات في اي وقت ومن اي مكان .

3 القيم المقترحة :

للعلاء :

- الوصول السريع الى محامين معتمدين من مختلف ولايات الوطن في أي وقت ومن أي مكان
- خدمات استشارات مجانية مرئية او مكتوبة او صوتية
- محامين في مختلف التخصصات
- خيارات الاتصال المتعددة : توفير طرق تواصل مرنة (رسائل نصية ، مكالمات صوتية ومرئية)
- نكاء اصطناعي يساعد المستخدم في تحديد نوع الخدمة القانونية التي يحتاجها

- نظام تصنيف المحامين حسب الخبرة و التخصص والتقييمات

للمحامين :

- منصة تتيح الوصول الى جمهور كبير
- أدوات لادارة المواعيد و العملاء
- تسهيلات في الدفع
- تقارير وتحليلات لاداء الخدمة

2. فريق العمل:

الطالب : لجرب محمد تخصص قانون عام في المركز الجامعي علي كافي تندوف

تكوين : شهادة تربص في الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

شهادة في قانون الاعمال

شهادة في السمعي البصري


دورات تكوينية في ريادة الاعمال

ورشات تدريبية حول المؤسسات الناشئة

4. أهداف المشروع :

- ان تصبح دئني المنصة الرائدة في الجزائر لتقديم الاستشارات والخدمات القانونية خلال الخمس سنوات الأولى
- تسهيل عملية البحث عن محامين متخصصين في مختلف المجالات القانونية
- عرض خدمات قانونية متنوعة مستقبلا
- تعزيز الشفافية والثقة في سوق الخدمات القانونية الرقمية
- زيادة عدد المستخدمين الى 1000 مستخدم السنة الأولى
- زيادة عدد المحامون المنضمون للمنصة الى 200 محامي خلال السنة الأولى .
- تحقيق ارادات كبيرة ابتداء من السنة الثانية .

5 جدول زمني لتحقيق المشروع

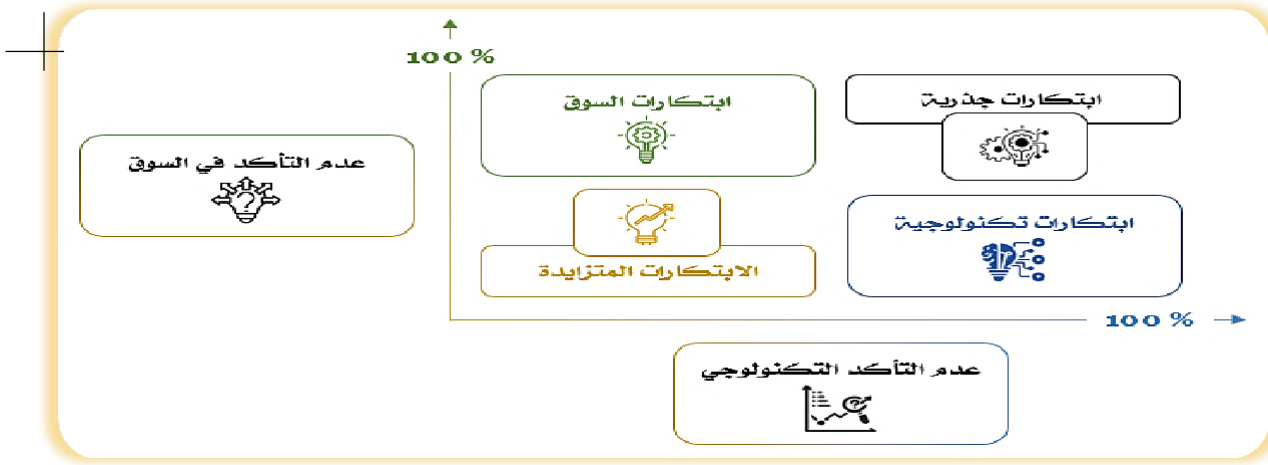
الشهر								
6	5	4	3	2	1			
				/	/	الدراسات الأولية تجهيز الوثائق		1
				/		انشاء المنصة		2
		/	/	/		اطلاق الحملة التسويقية		3
	/	/				الانطلاقة التجريبية MVP		4
/						الاطلاق الرسمي للمنصة		5

الاعمال

المحور الثاني الجوانب الابتكارية

1. طبيعة الابتكارات :

يندرج مشروعنا في الابتكارات التكنولوجية من خلال وجود منصتنا " دلني " التي تسهل العثور و التواصل مع أي محامي معتمد ومختص عبر ربوع الوطن.



2. مجالات الابتكارات :

- أول مشروع وطني يقدم خدمة الوسيط بين المحامين وعملائهم
- العمل 24/24 طول ايام الاسبوع
- من هاتفك ومن بيتك أو عمك تتواصل مع أي محامي
- الرقمنة القانونية : تمثل " دلني " نقلة نوعية في رقمنة الخدمات القانونية في الجزائر عبر منصة موثوقة و آمنة .
- نظام تقييم موثوق : يمكن للعملاء تقييم المحامين بناء على معايير مهنية واضحة
- دفع الكتروني آمن : توفر المنصة وسائل دفع الالكترونية مدمجة وأمنة وفق القوانين الجزائرية .
- دردشة فورية مع محامين : لاجابة سريعة على الأسئلة البسيطة .



المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق



المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي للسوق

1. عرض القطاع السوقى :

السوق المحتمل :

كل الافراد البالغين سن الرشد والشركات وكذا جميع المحامين من مختلف ولايات الوطن وكذا الموثقون والمحضرون وكل من له علاقة بقطاع العدالة .

السوق المستهدف :

العملاء الباحثون على استشارات وخدمات قانونية.

المحامون يرغبون في زيادة عدد عملائهم

المحضرون والموثقون الذين يرغبون في زيادة عدد عملائهم .

مميزات اختيار السوق المستهدفة :

فرص تجارية :

فجوة السوق : توفير منصة رقمية تجمع بين المحامين و المستخدمين .

نمو السوق : ارتفاع عدد القضايا المعروضة على العدالة حيث بلغت السنة القضائية 2024 2324109 .

ارتفاع عدد المحامين الى 26741 محامي معتمد

إضافة الى المحضرون القضائيون و الموثقون وغيرهم .

سهولة الوصول :

تسهل منصة دلني على المستخدمين الولوج في أي وقت يناسبهم .

مزايا تنافسية ومميزات المنصة :

التكامل والشمولية : توفير خدمات متعددة في منصة واحدة تساهم في تحسين تجربة المستخدم .

الخدمات الإضافية : توفير خريطة تفاعلية بين المحامين و العملاء تضيف قيمة إضافية للمنصة .

القدرة على التوسع و النمو :

• إمكانية زيادة عملاء جدد للمنصة ممن يقدمون خدمات قانونية من محضرين قضائيين و موثقين وحتى كتاب

عموميين .

• التحسين المستمر : إدخال التحسينات المستمرة و الاستفادة من تقييمات العملاء مما يساعد على تحسين أداء المنصة .

التكلفة الاقتصادية و الإجتماعية :

• تقليل عناء التنقل .

• تحسين الخدمات وتقليل تكلفتها المالية

02. قياس شدة المنافسة

من خلال دراستنا للسوق يمكننا القول اننا اول منصة رقمية جزائرية في مجال تقديم الخدمات القانونية من خلال ربط المحامين وعملائهم .

اما بالنسبة لمنافسينا المحتملين على المستوى الوطني فهم :

- موقع وزارة العدل : هو منصة رسمية تابعة للدولة موجهة للراغبين بمعرفة عدد المحامين في الجزائر غير انه لا يوفر جميع وسائل التواصل مع المحامين .
- موقع النقابة الوطنية للمحامين : هو منصة رسمية تضم جميع المحامين المعتمدين في الجزائر غير انه لا يوفر جميع وسائل التواصل مع المحامين.
- وسائل التواصل الاجتماعي : يقوم عدد من المحامين بتقديم استشارات قانونية من خلال صفحاتهم وقنواتهم الخاصة . منصة دلني تتميز بتجربة مستخدم اكثر تنظيما واحترافية و توفر بنية تفاعلية متكاملة تجمع بين المحامين والمتعاملين .

تحليل SWOT

2	نقاط الضعف منصة جديدة غير معروفة مقاومة بعض المهنيين للتغير	نقاط القوة منصتنا الأولى من نوعها في السوق الجزائرية المصداقية والسرعة في التفاعل أسعار تنافسية و في متناول الجميع
	التحديات التقليد القرصنة الالكترونية	الفرص إمكانية التوسع للوصول الى 26741 محامي عبر التراب الوطني الارتفاع الكبير في عدد القضايا المعروضة على العدالة اول منصة الكترونية لربط المحامي بالعمل

03. الاستراتيجيات التسويقية:

يمكن اعتماد إستراتيجية تسويقية متكاملة تستهدف جذب المحامين و العملاء

المزيج الالتيسويقي (7P)

1. عرض الخدمة : عبارة عن منصة الكترونية تربط بين طلبي الخدمة أوالاستشارة القانونية ومقدمي الخدمة (محامون)

(2) السعر : تخفيض تكلفة الخدمة المقدمة .

(3) الترويج : من أجل الترويج لمنصتنا أعتدنا على عدة طرق تسويقية :

التسويق الرقمي :

تحسين المنصة لتظهر في أعلى نتائج البحث عن محامون و خدمات قانونية

وسائل الاعلام والاتصال :

قنوات تلفزيونية وجراند الكترونية

اعلانات عبر الانترنت :

اطلاق حملات اعلانية مدفوعة على المنصات مثل : جوجل ، فيس بوك ادز، لينكين ، جمابيل للوصول إلى الجمهور المستهدف .

التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي :

انشاء حسابات على منصات التواصل الاجتماعي فيس بوك ، أنستغرام ، يتويوب وتلغرام .

(04) المكان :

خدماتنا تتوفر في منصة على شبكة الانترنت

(05) الأفراد :

ويقصد بهم مجموعة من الموظفين الذين يكونون في اتصال مباشر مع العملاء ، فهم وسيلة من أجل

ترك انطباع جيد وبالتالي يجب التركيز على قوة الاداء وطريقة تقديم الخدمة

(06) العمليات :

الاعتماد على التقنيات التكنولوجية الحديثة في معاملتنا ، الدفع السهل لجعل التعامل مع العميل سهل وسلس.

(07) العينات المادية :

• عملاء أوفياء ينقلون صورة حسنة عن عنا (سفراء المنصة) نتيجة لرضاهم عن خدماتنا وولائهم لعلامتنا التجارية .

• نشر محتوى متنوع مثل : نصائح قانونية، معلومات عن المنصة و مقابلات مع محامين منضمين للمنصة .



المحور الرابع

خطة الإنتاج والتنظيم



المحور الرابع

نموذج العمل التجاري BMC

01_ شرائح العملاء :

- جميع الافراد الذين يحتاجون الى استشارات وخدمات قانونية
- شركات صغيرة ومتوسطة ومؤسسات ناشئة تحتاج الى دعم قانوني دوري او مؤقت
- محامون مستقلون و مكاتب حمامة يبحثون عن عملاء جدد ومنصة لعرض خدماتهم

02_ القيمة المقترحة :

للعملاء :

- ✓ الوصول السريع الى محامين معتمدين من مختلف ولايات الوطن في أي وقت ومن أي مكان
- ✓ محامين في مختلف التخصصات
- ✓ خيارات الاتصال المتعددة : توفير طرق تواصل مرنة (رسائل نصية ، مكالمات صوتية ومرئية)
- ✓ ذكاء اصطناعي يساعد المستخدم في تحديد نوع الخدمة القانونية التي يحتاجها
- ✓ نظام تصنيف المحامين حسب الخبرة و التخصص والتقييمات

للمحامين :

- ✓ منصة تتيح الوصول الى جمهور كبير
- ✓ أدوات لإدارة المواعيد و العملاء
- ✓ تسهيلات في الدفع
- ✓ تقارير وتحليلات لإداء الخدمة

03_ القنوات

- منصة الكترونية
- حملات تسويق رقمية ، وسائل الاعلام والاتصال
- محتوى توعوي قانوني (مقالات ، فيديوهات)
- شراكات مع منظمات ونقابات المحامين
- المسار المباشر والغير مباشر

04_ العلاقات مع العملاء

- الدعم الشخصي عن طريق التواصل المباشر
- نظام تقييم شامل
- الخدمة الذاتية في إدارة الحجز
- محتوى تعليمي يخلق علاقة مستدامة مع العميل
- الخدمة المؤتمنة

05_ الموارد الرئيسية :

الموارد البشرية :

فريق تطوير وصيانة المنصة

مكتب محاسبة

فريق دعم ومتابعة العملاء

الموارد الفكرية :

الخبرات التسيير الإداري ، التسويق ، المحاسبة ، الاعلام الالي

المهارات : التواصل ، القيادة

الموارد المالية :

التمويل الذاتي

الصندوق الوطني لتمويل المؤسسات الناشئة

الموارد المادية :

حاسوب ، هاتف ذكي ، مكتب منزلي

06_ الشراكات الرئيسية :

- حاضنة الاعمال للمركز الجامعي علي كافي تندوف
- المنظمة الوطنية للمحامين
- شركات تقنية المدفوعات الالكترونية (بريدي موب ، الذهبية ، CIB)
- شركات تطوير وصيانة المنصة

07_ الأنشطة الرئيسية :

- الربط بين مقدمي الخدمة القانونية و طالبي الخدمة

- تطوير وصيانة المنصة
- التسويق والترويج للمنصة لجذب عملاء جدد
- تطوير خدمة العملاء
- **08_ مصادر الإيرادات :**
- عمولة 15 % عن كل عملية تقديم خدمة داخل المنصة يقوم بها المحامي
- اشتراكات شهرية يدفعها المحامي للمنصة تقدر ب 2000 دج
- الاشهار والاعلانات داخل المنصة
- **09_ هيكل التكاليف :**
- تكاليف التطوير والصيانة
- تكاليف التسويق والاعلانات
- تكاليف الخادم لاستضافة المنصة
- مصاريف الملفات الادارية



المحور الخامس

الخطة المالية



المحور الخامس

الخطة المالية

أولا :الميزانية الافتتاحية

المبلغ	الخصوم	المبلغ	الأصول
2.000.000	<u>الخصوم الغير جارية :</u> رأس المال		<u>الأصول الغير جارية :</u>
	مجموع الخصوم الغير جارية :		مجموع الأصول الغير جارية
	<u>الخصوم جارية:</u> القروض البنكية	2.000.000	<u>الأصول جارية</u> البنك
	<u>مجموع الخصوم جارية:</u>		مجموع الأصول الجارية
2.000.000	المجموع العام للخصوم	2.000.000	المجموع العام للأصول

ثانيا : جدول حسابات النتائج
1-2 جدول التدفقات النقدية (رقم الأعمال)

البيان	2026	2027	2028	2029	2030
تقديم الخدمات	6.000.000	6.420.000	6.869.400	7.350.258	7.350.258

2-2 جدول النفقات

العناصر	2026	2027	2028	2029	2030
اللوازم المستهلكة	/				
التأمينات الإجتماعية	/				
أجور العمال	/				
التأمينات	/				
مصاريف الإشهار	40.000	44.000	56.000	61.000	66.000
الخادم لاستضافة المنصة	350.000	350.000	350.000	350.000	350.000
تحديثات وصيانة دورية	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000
مصاريف الإيجار	/				
مصاريف التهيئة	/				
مصاريف الصيانة	/				
لوازم مكتبية	/				
مصاريف السجل التجاري	8.000	/	/	/	/
الانترنت	30.000	31.500	33.075	34.700	36.465
المجموع	878.000	875.500	889.075	895.700	902.465

3-2 جدول النتائج

2030		2029		2028		2027		2026		البيان
دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	
7.350.258		7.350.258		6.869.400		6.420.000		6.000.000		رقم الأعمال
							0		0	المشتريات المستهلكة
	902.465		895.700		889.075		875.500		878.000	الخدمات الخارجية
			895.700		889.075		875.500		878.000	استهلاك السنة المالية
6.447.793		6.454.558		5.980.325		5.544.500		5.122.000		القيمة المضافة للاستهلاك
									0	أعباء المستخدمين
									0	الضرائب و الرسومات
6.447.793		6.454.558		5.980.325		5.544.500		5.122.000		الفائض الإجمالي عن الاستهلاك
									0	مخصصات الإهلاك
									0	مخصصات للمؤونات
6.447.793		6.454.558		5.980.325		5.544.500		5.122.000		النتيجة العملية
6.447.793		6.454.558		5.980.325		5.544.500		5.122.000		النتيجة العادية قبل الضرائب
									/	الضريبة على الأرباح
6.447.793		6.454.558		5.980.325		5.544.500		5.122.000		النتيجة الصافية



المحور السادس

النموذج الأولي

التجريبي





قائمة الملاحق



الملحق رقم 1 : نموذج العمل التجاري

<p>الشركات الرئيسية</p> <p>حاضنة الاعمال للمركز الجامعي علي كافي تندوف</p> <p>المنظمة الوطنية للمحامين</p> <p>شركات تقنية المدفوعات الالكترونية (بريدي موب ، الذهبية ، CIB)</p> <p>شركات تطوير وصيانة المنصة</p>	<p>الأنشطة الرئيسية</p> <p>الربط بين مقدمي الخدمة القانونية و طالبي الخدمة</p> <p>تطوير وصيانة المنصة</p> <p>التسويق والترويج للمنصة لجذب عملاء جدد</p> <p>تطوير خدمة العملاء</p> <p>الموارد الرئيسية</p> <p>المدير العام</p> <p>مطور برمجيات</p> <p>المهارات (التواصل ، القيادة)</p> <p>التمويل الذاتي</p>	<p>القيم المقترحة</p> <p>منصة رقمية موثوقة تربط بين المحامين والعملاء الباحثين عن خدمات</p> <p>سهولة الخدمة بضغطة واحدة</p> <p>توفير الجهد والوقت والتنقل الى مكاتب المحامين</p> <p>توفير خيارات متعددة لمحامين في مختلف التخصصات</p> <p>توسيع قاعدة العملاء للمحامين</p>	<p>العلاقات مع العملاء</p> <p>الدعم الشخصي عن طريق التواصل المباشر</p> <p>نظام تقييم شامل</p> <p>الخدمة الذاتية في إدارة الحجز</p> <p>محتوى تعليمي يخلق علاقة مستدامة مع العميل</p> <p>القنوات</p> <p>منصة الكترونية</p> <p>حملات تسويق رقمية ، وسائل الاعلام والاتصال</p> <p>محتوى توعوي قانوني (مقالات ، فيديوهات)</p> <p>شراكات مع منظمات ونقابات المحامين</p> <p>المسار المباشر والغير مباشر</p>	<p>شرائح العملاء</p> <p>* الأفراد الباحثين عن استشارات وخدمات قانونية</p> <p>الشركات والمؤسسات الناشئة</p> <p>المحامون المستقلون</p> <p>مكاتب المحاماة</p>
<p>هيكل التكاليف</p> <p>تكاليف التطوير والصيانة ، تكاليف التسويق والاعلانات ، تكاليف الخادم لاستضافة المنصة</p> <p>24</p>	<p>مصادر الإيرادات</p> <p>عمولة 15 % عن كل عملية تقديم خدمة داخل المنصة يقوم بها المحامي</p> <p>اشتركات شهرية يدفعها المحامي للمنصة تقدر ب 2000 دج</p> <p>الاشهار والاعلانات داخل المنصة</p>			

دليل مشروع

للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة
في إطار القرار الوزاري 1275

جوان
2025



