



اللجنة الوطنية للتسوية لامتاحة
الإنجاز و بيطقات الأعمال الجامعية
CNC SIIU
THE NATIONAL COORDINATING COMMITTEE FOR ACCREDITATION
FACULTY OF HUMAN SCIENCES AND BUSINESS ADMINISTRATION



المركز الجامعي علي كافي تندوف

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

حاضنة الاعمال المركز الجامعي علي كافي تندوف

قسم : علوم التسيير

تخصص : ادارة الموارد البشرية

عنوان المشروع :

مؤسسة ناشئة للتنظيف للمنازل والمؤسسات مدعمة بتطبيق الكتروني
صديقة للبيئة

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275



الاسم التجاري

مؤسسة الهنا والنقا للتنظيف و التطهير

السنة الجامعية

2023/2024

بطاقة معلومات:
حول فريق الاشراف وفريق العمل
1- فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
المشرف الرئيسي (01): البروفيسور بن عابد مختار	التخصص : علوم التسيير المالية العامة

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
غانم سعيدة	إدارة الموارد البشرية	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير
جمال وفاء	إدارة الموارد البشرية	كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

لجنة المناقشة

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة
توفيق يحيى	أستاذ مساعد قسم أ	ممتحنا
مختار بن عابد	أستاذ التعليم العالي	مشرفا
ناصر رحال	أستاذ التعليم العالي	رئيسا و مقررا
أمينة باري	أستاذ محاضر قسم أ	مسؤولة الحاضنة

فهرس المحتويات

مقدمة

المحور الأول: تقديم المشروع

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

المحور الخامس: الخطة المالية

المحور السادس : النموذج الاولي التجريبي

خاتمة

مقدمة :

تعتبر خدمات التنظيف من بين الخدمات الأساسية التي لا يمكن الاستغناء عنها وخاصة أنها تأخذ جزءا كبيرا من وقتنا ، وذلك مع تزايد عدد النساء العاملات وارتفاع وتيرة الحياة اليومية. ومع تقاليد المجتمع الإسلامي الجزائري ، يصبح الطلب على خدمات التنظيف أكثر إلحاحاً، خصوصاً خلال المناسبات العائلية والدينية. ومع انشغال الأمهات بتدريس أبنائهن في المنزل، تزداد الحاجة إلى مساعدة إضافية في تحمل أعباء المنزل يهدف مشروعنا إلى تقديم خدمات تنظيف شاملة للمنازل والمؤسسات، مدعمة بتطبيق إلكتروني يتيح لهم حجز خدمات التنظيف بسهولة وسرعة، مع إمكانية تحديد المواعيد المناسبة لهم واختيار نوع الخدمة المطلوبة يتميز مشروعنا باستخدام مواد تنظيف صديقة للبيئة وغير كيميائية، مما يضمن حماية صحة العملاء والمحافظة على البيئة.



المحور الأول تقديم المشروع



المحور الأول: تقديم المشروع

(1) المشكلة :

- عدم توفر الوقت للنساء وخاصة العاملات و الجهد التي تبدله المرأة في التوفيق بين عملها وبيتها والوقت الذي تستغرقه في التنظيف والطبخ و كل أعباء بيتها خاصة مع تدريس أبنائهن أبيض التنظيف عادة أسبوعية مزعجة و متعبة لأفراد العائلة و صارت أوقات التنظيف كحالة طوارئ في المنازل مما يسبب عدم ارتياح النساء حتى في أيام العطل لسهرها على راحة افراد أسرهن
- ارتفاع نسبة النساء العاملات في الولاية اضافة لعادات وتقاليد المجتمع الجزائري بحبه للنظافة وخاصة في المناسبات العائلية والدينية ومع انشغال الامهات بتدريس أولادهن في المنازل أصبحت الضرورة ملحة للاستعانة بمن يساعدن في أعباء المنازل ويبقى الزبون أو عارض الخدمة متخوف في مسألة الثقة وجاءت فكرة المشروع لتحل مشكلة الطرفين الزبون والمورد البشري وتحفظ حقوق الطرفين وتمنح الثقة بينهما.
- صعوبة إزالة بقع بعض من الاوساخ مثل الطلاء والاسمنت بعد عمليات تهيئة المنازل أو المؤسسات
- آثار مواد التنظيف للذين يعانون أمراض الحساسية وأمراض التنفس وإمكانية تعرض الأفراد لهذه الأمراض جراء استعمال هذه المواد

وقمنا بإنشاء فكرة هذا المشروع للقضاء على هذه المشاكل التالية :

- ✓ انتشار الأمراض والجراثيم
- ✓ الإهمال في إجراء عمليات التنظيف بانتظام قد يسبب تراكم الأوساخ والروائح الكريهة
- ✓ قلة المعرفة بمواد التنظيف الصحيحة و الصحية وخاصة الذيم يعانون من الحساسية و أمراض التنفس
- ✓ نقص الأدوات و المعدات اللازمة لتنظيف الأماكن العالية و الأسطح الكبيرة
- ✓ تزايد الضغوط اليومية
- ✓ توفير الاجهزة التقليدية والحديثة لعملية التنظيف،
- ✓ استخدام مواد تنظيف امنة و صديقة للبيئة
- ✓ تقديم الخدمة بالساعات أو بالأيام أو بالأسبوع أو بالشهر.

2/فكرة المشروع (الحل المقترح):

مؤسسة ناشئة خدمية لتقديم خدمات التنظيف للأشخاص الطبيعيين والمعنويين مدعمة بتطبيق إلكتروني وباستخدام تقنيات و مواد تنظيف آمنة وصديقة للبيئة وتمثل الخدمات في ما يلي :

- ✓ تنظيف المنازل (الجدران ، الحمامات، المطابخ، الأفرشة، ترتيب الأثاث)
 - ✓ تنظيف المؤسسات (المطاعم ،المحلات التجارية ، الواجهات الزجاجية ، الفنادق، المخابر ، المؤسسات الخاصة ،المكاتب الخاصة ، العيادات الخاصة ،المساح ، قاعات الرياضة ، المساجد)
 - ✓ يتم اختيار المورد البشري بنشر وتسويق إلكتروني مكثف للمنطقة الجغرافية تندوف مبدئيا (القابلة للتوسيع)، ليطلب من المورد البشري الراغب في التسجيل، تقديم معلوماته لطلب تسجيله ضمن التطبيق وتختار المؤسسة الناشئة (فريق العمل صاحب المؤسسة) من بين المترشحين، وبعد دراسة الملفات، المورد البشري المؤهل والموثوق، بحيث تعمل المنصة على تأكيد المترشح للمؤسسة الناشئة الأحقية في التأكد من سلامة تأهيله الإجماعي، الوظيفي والأخلاقي بكل الطرق القانونية،
 - ✓ يتم فرض الثقة بين الزبون والمورد البشري للمؤسسة الناشئة بطابعه التكنولوجي الرقمي، بجعل الزبون نفسه يختار من بين فريق العمل، وحسب المهمة المطلوبة، المجموعة الملائمة والأكثر تنقيطا من بين المورد البشري المنخرط بالتطبيق، بحيث يسهل بهذه الخاصية على الزبون التعرف على الأكثر تأهيلا فيختره، على أن نظام التنقيط يتعلق بجدية المورد البشري في العمل من حيث جاهزية التجاوب مع الزبائن عبر المنصة، والانتهاه بأقرب الآجال وغيرها من المعايير التنقيطية التي يترتب ضمنها العامل بأعلى مستويات التنقيط المتاحة، ويكون ذلك عبر منصة / تطبيق رقمي سهل التحميل بالهاتف الذكي،
 - ✓ بعد توفير فريق عمال نظافة مدرب واحترافي وموثوق حسب طلب الزبون فريق نسوي فقط أو رجالي فقط (أو مختلط حسب رغبة الزبون) لتقديم خدمة التنظيف والترتيب ويمكن تطوير التطبيق إلى الصيانة في الحالات الطارئة.
 - ✓ توفير الاجهزة التقليدية والحديثة لعملية التنظيف،
 - ✓ استخدام مواد تنظيف آمنة و صديقة للبيئة
 - ✓ تقديم الخدمة بالساعات أو بالأيام أو بالأسبوع أو بالشهر.
- يمكن للفريق أن يتكون من فردين الى خمس افراد حسب نوع الخدمة والوقت المستغرق والمراد لإنهاء الخدمة، والعبرة لتحديد سعر الخدمة ليس في عدد أفراد الفريق المكلف بالمهمة، بل بتوقيت الإنهاء منها والتوقيت اللازم لذلك

1. القيم المقترحة

- تخفيف العبء عن الزبون وتفرغه لأداء مهام أخرى في حياته.
- تساعد على تحسين المزاج العام والشعور بالراحة و الرفاهية النفسية

➤ تقليل من انتشار الأمراض والجراثيم، مما يعزز الصحة العامة لأفراد الأسرة أو العاملين في المؤسسة

- تقديم خدمة التنظيف تساعد في كسب صحته وراحته سواء في منزله أو في مؤسسته مما يساهم في رضى زبائنه الداخليين والخارجيين في تبادل الخدمات في مكان نظيف
- الحد من المخاطر للزبائن الداخليين والخارجيين وتقديم ضمانات للطرفين مع الحرص على العمل في ظروف عمل جيدة
- تقديم خدمة بسعر يتلاءم مع شرائح المجتمع ومع الوقت المستغرق والمساحة
- توفير مناصب شغل وضمان أجر منتظم للعامل سواء بتوقيت جزئي أو كامل
- توفير مواد تنظيف صديقة للبيئة غير كيميائية
- منصة إلكترونية سهلة الاستخدام
- تجربة تفاعلية أي استخدام تقنيات الواقع المعزز أو الافتراضي لتمكين العملاء من رؤية النتائج قبل تقديمها

3/فريق العمل

الطالبة: غانم سعيدة تخصص إدارة الموارد البشرية قام بدورات في تسيير مؤسسة ، دورة في مهارات الاتصال و التواصل الفعال دورات ، ليسانس إدارة أعمال

الطالبة: جمال وفاء تخصص إدارة الموارد البشرية، مهارات في التسويق وتصميم الإعلانات ، ليسانس إدارة أعمال .

يتمثل دور الطالبان في:

- تسيير المشروع و البحث عن الأسواق و التسويق
- توجيه فريق العمل نحو تحقيق النجاح
- ضمان التفاعل مع العملاء

1. أهداف المشروع التجارية

- الحصول على حصة سوقية في الولاية في خمس سنوات الأولى تقدر ب100/60 من طالبي خدمات التنظيف، والتي تتم معظمها بشكل غير رسمي (اقتصاد موازي)،
- مؤسسة رقم واحد في الولاية وفتح فروع اخرى في ولايات اخرى،
- مؤسسة صديقة للبيئة

2 اهداف على المدى القصير :

- **تلبية الطلب المحلي:** تلبية احتياجات العائلات والمحلات التجارية التي تحتاج إلى خدمات تنظيف بشكل مستمر، خاصة في المناسبات والعطلات.
- **تحقيق الأرباح:** تحقيق دخل مالي مستقر من خلال تقديم خدمات التنظيف بأسعار تنافسية.
- **بناء سمعة طيبة:** بناء سمعة جيدة في المجتمع المحلي من خلال تقديم خدمات ذات جودة عالية باستخدام مواد صديقة للبيئة.
- **التوعية البيئية:** نشر الوعي بأهمية استخدام منتجات تنظيف صديقة للبيئة وغير ضارة بالصحة.

- **توظيف محلي**: توفير فرص عمل للنساء والرجال في المجتمع المحلي، مما يساعد على تحسين مستوى المعيشة.
- **دورات تدريبية**: تقديم دورات تدريبية مستمرة للعاملات على أفضل طرق التنظيف والالتزام بمعايير السلامة
- اهداف على المدى الطويل :
 - توسيع المشروع للقيام بعمليات التطهير ؛
 - **الاستدامة البيئية**: المساهمة في الحفاظ على البيئة من خلال تقليل استخدام المواد الكيميائية الضارة واستبدالها بمواد طبيعية وآمنة لمواد الصديقة للبيئة تكون عادةً قابلة للتحلل الحيوي ولا تلوث البيئة؛
 - **الحفاظ على الممتلكات** : التنظيف المنتظم يساعد في الحفاظ على حالة الأثاث والمباني، مما يطيل عمرها الافتراضي ويقلل من تكاليف الصيانة والإصلاحات ؛
 - **التوسع والانتشار**: توسيع نطاق العمل ليشمل مناطق ومدن أخرى، وزيادة قاعدة العملاء من خلال السمعة الطيبة والخدمات المتميزة؛
 - **الابتكار والتطوير**: تطوير منتجات وخدمات جديدة متعلقة بالتنظيف الصديق للبيئة، وتحسين فعالية وكفاءة العمليات التشغيلية؛
 - **التثقيف والتدريب**: تقديم دورات تدريبية وورش عمل للعاملين والعملاء حول أهمية وطرق استخدام منتجات التنظيف الصديقة للبيئة؛
 - **المسؤولية الاجتماعية**: تعزيز المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة من خلال المشاركة في حملات توعية مجتمعية وبرامج إعادة التدوير والمبادرات البيئية الأخرى لتعزيز صورة المؤسسة كعضو مسؤول في المجتمع.

الجدول الزمني لتحقيق المشروع :

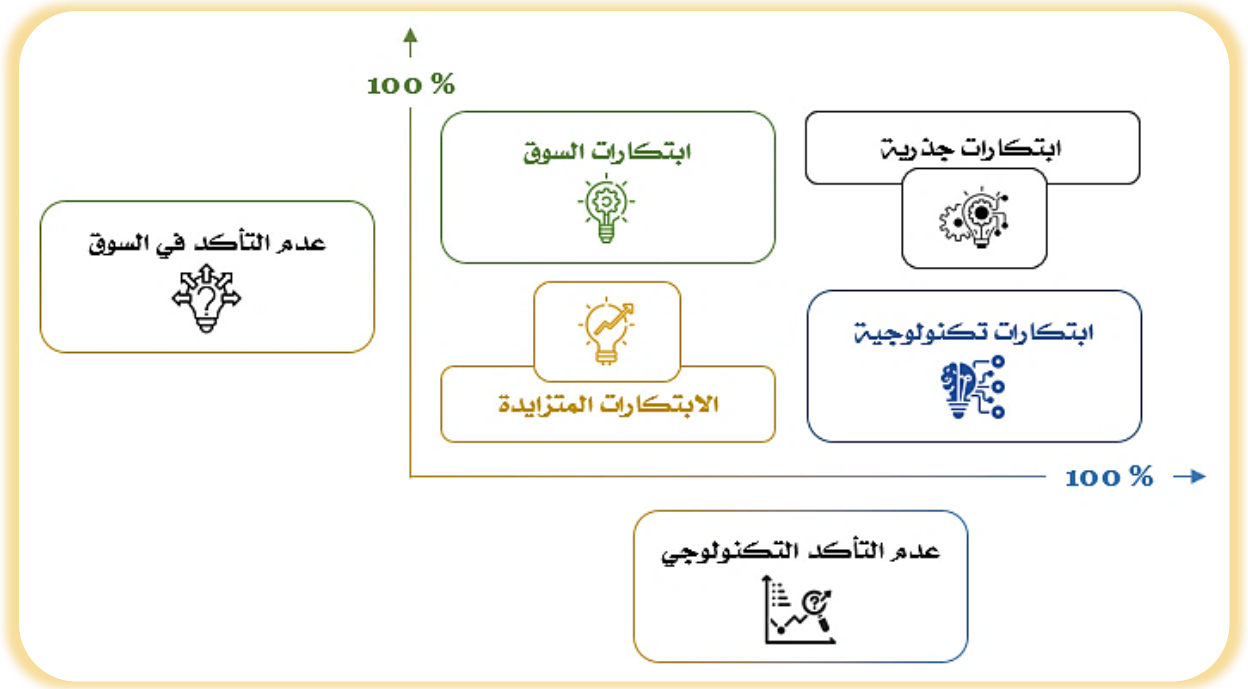
7	6	5	4	3	2	1	الأعمال
						X	التخطيط والبحث الأولي -تعيين أهداف المشروع ومتطلباته؛ -دراسة السوق وتحليل المنافسة؛ -تحديد الجمهور المستهدف وفهم احتياجاتهم؛

			X	X	X	X	<p>تصميم الموقع الإلكتروني</p> <ul style="list-style-type: none"> - تصميم واجهة المستخدم للموقع؛ - تحديد وتصميم الميزات الرئيسية؛ - تصميم نموذج أولي للموقع الإلكتروني - <p>تحليل وتوثيق متطلبات</p>
						X	<p>تطوير الموقع الإلكتروني</p> <p>تطوير النموذج الأولي للجهاز المستشعر للموقع الإلكتروني باستخدام التقنيات تجريب الموقع</p> <p>إنشاء قاعدة بيانات لتخزين معلومات داخل الموقع</p>
		X	X				<p>اختبار وتعديل</p> <p>إجراء اختبار</p> <p>جمع الملاحظات من المستخدمين والمشاركين في التجربة ؛</p> <p>إجراء التعديلات</p>
	X	X					<p>إطلاق وتسويق</p> <p>موقع بعد إجراء التعديلات و اصلاح الأخطاء؛</p> <p>الموقع وجذب المستخدمين؛</p> <p>إجراء عمليات الترويج والتسويق عبر وسائل الإعلام</p>



المحور الثاني الجوانب الابتكارية





المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

- طبيعة الابتكارات : بناء على المصفوفة ينتمي مشروعنا إلى بعدي ابتكارات السوق و الابتكارات التكنولوجية أي اننا نطرح خدمة جديدة في سوق جديد و استعمال تكنولوجيا جديدة
- مجالات الابتكارات :
- أن تصبح خدمة التنظيف رقمية بالوسط المحلي مبدئياً، كخدمات أخرى شائعة تتعلق بالنقل والتوصيل السريع وغيرها،
- تطبيق الالكتروني لتسويق الخدمات ومنصة الكترونية سهلة الاستخدام تحدد عرض وطلب الخدمة من البداية الى النهاية
- توفير مناصب شغل و عقود العمل
- الدفع الالكتروني وإنشاء حسابات للزبائن للاستعلام والشكوى وطرح الاقتراحات، وكذا تنقيط فريق العمل عبر التطبيق،
- التذكير بالمواعيد :إرسال إشعارات و تذكير العملاء حول المواعيد المحجوزة وأي تحديثات؛
- العروض الخاصة بالمناسبات :تقديم عروض خاصة في الأعياد والمناسبات العائلية والدينية لجذب المزيد من العملاء؛
- برامج الولاء :إنشاء برامج ولاء للعملاء المتكررين تتضمن خصومات وجوائز؛
- الذكاء الاصطناعي :استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل بيانات العملاء لفهم احتياجاتهم وتقديم خدمات مخصصة؛

- استخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل نوعية الأسطح و تحديد أفضل الطرق لتنظيفها ؛
- التجربة التفاعلية : أي استخدام تقنيات الواقع المعزز او الافتراضي لتمكين العملاء من رؤية النتائج قبل تقديمها ؛
- استعمال مواد تنظيف صديقة للبيئة والقيام بالصيانة و التطهير؛
- الترويج للوعي البيئي :تقديم نصائح وإرشادات للعملاء حول أهمية استخدام منتجات التنظيف الصديقة للبيئة وفوائدها؛
- إضافة خدمات جديدة :تقديم خدمات إضافية مثل التنظيف العميق، تنظيف الحدائق؛
- توسيع الجغرافيا :التوسع في تقديم الخدمات إلى مدن وولايات أخرى في الجزائر؛
- دورات تدريبية :تقديم دورات تدريبية مستمرة للعاملات على أفضل طرق التنظيف والالتزام بمعايير السلامة؛
- البرامج الاجتماعية :تطوير برامج لتعليم النساء في المجتمع المهارات اللازمة للعمل في مجال التنظيف وتوفير فرص عمل مستدامة؛
- المشاركة المجتمعية :المشاركة في الأنشطة المجتمعية وحملات النظافة العامة؛
- الشراكات مع الشركات المصنعة للمنتجات الصديقة للبيئة :التعاون مع شركات تصنع منتجات التنظيف الصديقة للبيئة للحصول على منتجات بأسعار تنافسية.



المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق



المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

بعد تحليلنا للسوق اعتماداً استراتيجياً اخترق السوق لأننا أول مؤسسة تنظيف في الولاية كما أن ثقافة المجتمع التندوفي تسمح ببيع الخدمة أذ تجدر الإشارة من هذه الخدمة تقدم في السوق الموازي

1/ السوق المستهدف :

نستهدف ولاية تندوف و بالتحديد شرائح العملاء التالية

▪ المستهلك النهائي B2C :

• **النساء العاملات** :تقدر نسبة النساء العاملات في ولاية تندوف ب 34 % يكون الطلب مرتفعاً ،النساء العاملات هن من أكثر الفئات احتياجاً لخدمات التنظيف نظراً لضيق الوقت الناتج عن العمل والتزامات العائلة مثل الأطباء

• **العائلات**

• **اللاجئين الصحراويين :**

• **المؤسسات الخاصة :العيادات الخاصة ،المخابر ،المدارس الخاصة ، العيادات ،الفنادق ،المحلات التجارية ، روضات الأطفال ،**

▪ المستهلك الحكومي :

المستشفيات ، الجامعات

2/ السوق المحتمل :

• **الأسر ذات الدخل المرتفع :** هذه الأسر قد تكون أكثر استعداداً لدفع تكلفة أعلى مقابل الحصول على خدمات تنظيف صديقة للبيئة.

• **كبار السن والأشخاص ذوي الاحتياجات الخاصة:** هذه الفئة قد تواجه صعوبة في القيام بأعمال التنظيف المنزلية، وبالتالي قد تكون بحاجة ماسة إلى خدمات التنظيف.

• **الأفراد الذين يعانون من الحساسية أو الأمراض التنفسية.**

• **المناسبات العائلية :** تقديم خدمات تنظيف قبل وبعد المناسبات الخاصة مثل الأعراس، الأعياد، والاحتفالات العائلية.

2/ المتنافسين :

- ممتهمي خدمة التنظيف في السوق غير موازي ،

مزايا المنافسة :

استخدام مواد تنظيف طبيعية و أمنة مما يقلل من الأثار الجانبية و الحساسية

تطبيق إلكتروني يسهل عملية الحجز و الدفع و متابعة الخدمة

خدمات مخصصة للعملاء

3/ الإستراتيجيات التسويقية :

- استراتيجية اختراق السوق : إذ تعتبر هذه المؤسسة أول مؤسسة في الولاية واستراتيجية التنوع لتنوع الخدمات والفئات الطالبة للخدمة

ولتنفيذ الاستراتيجيات نعتد على التقنيات الآتية :

- التسويق الداخلي : رضى الزبون الداخلي
- التسويق الرقمي: العرض والطلب
- وسائل التواصل الاجتماعي : استخدام إعلانات مستهدفة على فيسبوك، إنستغرام، و للوصول إلى الفئات المستهدفة.
- الإعلانات المدفوعة على الإنترنت : استخدام محركات البحث مثل جوجل لعرض إعلانات موجهة للأشخاص الذين يبحثون عن خدمات التنظيف.
- المحتوى التثقيفي :إنشاء مدونة أو سلسلة فيديوهات تعليمية تشرح فوائد استخدام مواد تنظيف صديقة للبيئة.
- الشراكات والتعاون:
- التعاون مع الشركات والمؤسسات البيئية :عقد شراكات مع المنظمات التي تروج للبيئة والصحة للترويج المشترك.
- العروض الترويجية :تقديم عروض خاصة للشركات والمكاتب للتعاقد على خدمات تنظيف دورية.

○ التواجد المحلي:

- الإعلانات المحلية :استخدام الإعلانات في الصحف المحلية، المراكز المجتمعية،
- المشاركة في الفعاليات المجتمعية :المشاركة في الفعاليات المحلية والمعارض للترويج للخدمات والتفاعل مع المجتمع.

العروض والتخفيضات:

- العروض الخاصة للمناسبات :تقديم عروض وتخفيضات خاصة خلال المواسم والأعياد لجذب المزيد من العملاء.
- برامج الولاء :تقديم برامج ولاء للعملاء الدائمين لتعزيز العلاقة معهم وزيادة معدل الاحتفاظ بالعملاء.



المحور الرابع خطة الإنتاج والتنظيم



المحور الرابع :خطة الإنتاج والتنظيم

1/اليد العاملة :

مدير المشروع : يضع الخطط الاستراتيجية للمشروع وإدارة جميع العمليات اليومية

مدير العلاقات مع العملاء

مستقبل الزبائن :الرد على استفسارات العملاء وتأكيد الحجوزات عبر التطبيق أو الهاتف.

مدير التسويق : تنفيذ حملات تسويقية عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات الرقمية.ودراسة السوق وفهم توجهات العملاء واحتياجاتهم.

مطور التطبيق : تصميم وتطوير وصيانة التطبيق الإلكتروني لضمان سهولة الاستخدام وكفاءة الأداء وضمان حماية بيانات العملاء وتأمين التطبيق ضد أي محاولات اختراق.

المحاسب :تتبع الإيرادات والنفقات وضمان إدارة مالية سليمة.

مختصون الفنيون في التنظيف و التعقيم

مختص في مزج مواد التنظيف الصديقة للبيئة

حارس

2/الشراكات الرئيسية :

- القطاع الحكومي: الحصول على ترخيص لبدأ النشاط (من وزارات المعنية، المركز الوطني للسجل التجاري، الديوان الوطني لحقوق المؤلف و الحقوق المجاورة، المعهد الوطني للملكية الصناعية...).

- صندوق تمويل الشركات الناشئة.

- المسرعة ألاجيري فاننور

- القنوات التلفزيونية

- المؤثرين

- المختصون في مزج مواد التنظيف

- محركات البحث

- محلات بيع المواد الأولية لمواد التنظيف لتنظيف والمعدات (الموردون)



المحور الخامس الخطة المالية



المحور الخامس: الخطة المالية

الجدول رقم(01): تكلفة الاستثمار

المبالغ	التبنيثات
12000000.00	معدات النقل سيارة
611000.00	المعدات والأدوات
140000.00	معدات المكتب
200000.00	انشاء التطبيق
2151000.00	المجموع

الجدول رقم (02) تكاليف واهتلاك المعدات والأدوات

المعدات والأدوات	العدد	تكلفة الإقتناء	تكاليف الإقتناء السنوية	معدل الإهتلاك	قسط الإهتلاك
سيارة	01	1200000.00	1200000.00	5سنوات	240000.00
ماكينة غسيل و تجفيف الأرضيات Floor scrubber dryers	1	200000.00	200000.00	5سنوات	40000.00
المكنس اليدوية والبخارية والفرشاة الأحادية لتنظف وتلميع الارضيات mono brush	3	13000.00	39000.00	5سنوات	7800.00
عربة لنقل مواد التنظيف	2	20000.00	40000.00	5سنوات	8000.00
منظف عالي الضغط High-pressure cleaner	1	20000.00	20000.00	5سنوات	4000.00
مكنسة	15	200.00	36000.00	10سنوات	3600.00
ماسح ارضي	15	200.00	36000.00	10سنوات	3600.00
دلو	10	150.00	180000.00	10سنوات	18000.00
الاحذية البلاستيكية	10	500.00	60000.00	10سنوات	6000.00
حاسوب عالي الجودة	01	100000.00	100000.00	10سنوات	10000.00
حاسوب	01	40000.00	40000.00	10سنوات	4000.00
التطبيق الالكتروني	01	200000.00	200000.00	10سنوات	20000.00
المجموع	/	/	2051000.00	/	355000.00

الجدول رقم (03): التكاليف السنوية :

عناصر التكاليف	الكميات	سعر الوحدة	المبلغ الشهري	المبلغ السنوي
المواد الاولية واللوازم	100	900	90 000	1 080 000
الإيجار والمرافق	/	/	20 000	240 000
الأجور والمرتببات	06	/	150 000	1 800 000

120 000	10 000	/	/	التسويق والإعلان
60 000	5 000	/	/	الإدارة والأتعاب القانونية
120 000	10 000	/	/	الصيانة والإصلاح
30 000	2 500	/	/	التأمين والضمان
120 000	10 000	/	/	احتياطات للطوارئ
3 570 000	257 500			المجموع النهائي

ملاحظة : الوحدة من المواد الأولية واللوازم تشمل كل أدوات التنظيف (منشفة - مناديل مسح الغبار - قفازات - كمادات - صابون سائل مركز ...)

الجدول رقم (04) : تطور التكاليف للسنوات الخمس

* ومنه نستطيع أن نستنتج تطور التكاليف السنوية بالاعتماد على النسب الآتية على الترتيب :

05 % ، 10 % ، 15 % ، 20 % .

السنة N+4	السنة N+3	السنة N+2	السنة N+1	السنة N	عناصر التكاليف
1 296 000	1 242 000	1 188 000	1 134 000	1 080 000	المواد الأولية واللوازم
288 000	276 000	264 000	252 000	240 000	الإيجار والمرافق
2 160 000	2 070 000	1 980 000	1 890 000	1 800 000	الأجور والمرتبات
144 000	138 000	132 000	126 000	120 000	التسويق والإعلان
72 000	69 000	66 000	63 000	60 000	الإدارة والأتعاب القانونية
144 000	138 000	132 000	126 000	120 000	الصيانة والإصلاح
36 000	34 500	33 000	315 000	30 000	التأمين والضمان
144 000	138 000	132 000	126 000	120 000	احتياطات للطوارئ
4 284 000	4 105 500	3 927 000	4 032 000	3 570 000	المجموع النهائي

الجدول رقم (05) رقم الأعمال :

رقم الأعمال	النقدي	التدفق الشهري	سعر الوحدة	الكميات	طبيعة رقم الأعمال
14 040 000	1 170 000	21 000	220	تأدية خدمات	
4 800 000	400 000	5 000	80	تنظيف عادي	
6 000 000	500 000	10 000	50	تنظيف عميق	
1 080 000	90 000	3 000	30	تعقيم	
2 160 000	180 000	3 000	60	خدمات أخرى	

الجدول رقم (06): تطور رقم الاعمال للمستويات التالية

* ومنه نستطيع أن نستنتج تطور التكاليف السنوية بالاعتماد على النسب الآتية على الترتيب: 05 % ، 10 % ، 15 % ، 20 % ، 25 % .

السنة N+4	السنة N+3	السنة N+2	السنة N+1	السنة N	طبيعة رقم الأعمال
16848000	16 146 000	15 444 000	14 742 000	14 040 000	تأدية خدمات التنظيف

الجدول رقم (07): حسابات النتائج المتوقعة للسنوات الخمسة :

N+4		N+3		N+2		N+1		N		إسم الحساب
دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	دائن	مدين	
	16 848 000		16 146 000		15 444 000		14 742 000		14 040 000	رقم الأعمال
										تغيير المنتجات
										الإنتاج المثبت
										إعانات الاستغلال
	16 848 000		16 146 000		15 444 000		14 742 000		14 040 000	إنتاج السنة المالية
1 296 000		1 242 000		1 188 000		1 134 000		1 080 000		المشتريات المستهلكة
576 000		552 000		528 000		504 000		480 000		الخدمات الخارجية
252 000		241 500		231 000		220 500		210 000		إستهلاكات أخرى
2 124 000		2 035 500		1 947 000		1 858 500		1 770 000		إستهلاكات السنة المالية
	14 724 000		14 110 500		13 497 000		12 883 500		12 270 000	القيمة المضافة
2 160 000		2 070 000		1 980 000		1 890 000		1 800 000		أعباء المستخدمين
										الضرائب والرسوم
	12 564 000		12 040 000		11 517 000		10 993 500		10 470 000	الفائض الإجمالي عن الاستغلال
										المنتجات العملية
										الأعباء العملية
										خدمات أخرى
355 000		355 000		355 000		355 000		355 000		مخصصات الاهتلاك
	12 209 000		12 004 500		11 162 000		10 638 000		10 115 000	النتيجة العملية
										المنتجات المالية
575 393		613 035		650 678		688 320		0		الأعباء المالية
575 393		613 035		650 678		688 320		0		النتيجة المالية
	11 633 607		11 391 465		10 511 322		9 949 680		10 115 000	النتيجة العادية قبل الضرائب
										الضرائب الواجب دفعها
										الضرائب المؤجلة

										مجموع الأنشطة العادية					
										مجموع أعباء الأنشطة العادية					
										النتيجة غير العادية					
	11	633 607		11	391 465		10	511 322		9	949 680		10	115 000	النتيجة الصافية للسنة المالية

الجدول رقم (08) : خطة التمويل :

النشاط	السنة N
النتيجة الصافية	10 115 000
التعديلات التي تسمح بالانتقال إلى تدفقات الخزينة	
+ مخصصات الاهتلاكات	355 000
+ مخصصات المؤونات الصافية من الاسترجاع	
+ قدرة التمويل الذاتي CAF	645 300
+ تغيرات إحتياجات رأس المال العامل VAR DE BFR	355 050
= تدفقات الخزينة للنشاط * A	11 470 350
- إقتناء تشبثات مادية ومعنوية	3 925 050
- إقتناء سندات أسهم	/
+ التنازل عن تشبثات مادية ومعنوية	/
- التنازل عن سندات الأسهم	/
= تدفقات الخزينة للاستثمار * B	7 545 300
+ رفع رأس المال	
+ الديون المتوسطة والطويلة الأجل	
- تسديد الديون المتوسطة والطويلة	
- أرباح الأسهم الموزعة	
= تدفقات الخزينة للتمويل * C	7 545 300
تغيرات الخزينة A + B + C = D	26 560 950
الخزينة في بداية المدة E	300 000
الخزينة في نهاية المدة E + D	26 860 950

المؤشرات المالية :

الجدول رقم (09) : نسب الاستثمار

المبلغ	الاستثمار
645 300	المساهمة الشخصية (30%)
2151 000	بنك ال BDL (70%)

الجدول رقم (10) : سداد القرض :

الأقساط	الفوائد	الأصل	رأس المال المتبقي	السنة
---------	---------	-------	-------------------	-------

1	2 151 000	0	0	0
2	2 151 000	537 750	150 570	688 320
3	1 613 250	537 750	112 928	650 678
4	1 075 500	537 750	75 285	613 035
5	537 750	537 750	37 643	575 393



المحور السادس النموذج الأولي التجريبي



المحور السادس : النموذج الاولي التجريبي

خدماتنا فريقنا زبائننا تواصل معنا جدول عامل جديد زبون جديد

الهناء والنقاء



تم تسجيل الخروج بنجاح
مؤسسة الهناء والنقاء لتنظيف المنازل و المؤسسات

تسرننا خدمتكم

خدماتنا

خدماتنا

أعمال التنظيف ، التطهير و الصيانة



صيانة المنازل

شبكة الماء الطروب، شبكة الصرف الصحي، شبكة الكهرباء



تنظيف المؤسسات

المطاعم، المحلات التجارية ، الواجهات الزجاجية ، الفنادق، المعابر
، المؤسسات الخاصة، المكاتب الخاصة ، العيادات الخاصة
، المسابح قاعات الرياضة



تنظيف المنازل

المدران ، الحمامات، المطابخ، الأفرشة، ترتيب الأثاث

تحديد نوع الزبون

تحديد نوع الزبون

نوع الزبون *



مواطن

مواطن

مؤسسة



أكتب اسم العائلة هنا باللغة العربية

الجنس

ذكر

أنثى

العنوان *

أكتب العنوان البريدي

البريد الإلكتروني *

أدخل البريد الإلكتروني الخاص بك

تأكيد كلمة المرور *

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

حمل صورة شخصية

Aucun fichier choisi

Choisir un fichier

أكتب اسمك باللغة العربية

الإسم المستعار *

أكتب الإسم المستعار

سنوات الخبرة *

سنوات الخبرة

العينة *

دخان

رقم الهاتف المحمول *

أدخل رقم الهاتف المحمول

كلمة المرور *

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

حمل الوثائق

Aucun fichier choisi

Choisir un fichier

قرأت وأوافق على شروط الاستخدام و بيان الخصوصية

تسجيل

تحديد نوع الزبون

نوع الزبون *

تحديد نوع الزبون

مواطن

فتح حساب للزبون - المواطن -

اللقب *

أكتب اسم العائلة هنا باللغة العربية

العنوان *

الإسم *

أكتب اسمك باللغة العربية

الإسم المستعار *

أكتب العنوان البريدي

أكتب الإسم المستخدم

البريد الإلكتروني *

أدخل البريد الإلكتروني الخاص بك

رقم الهاتف المحمول *

أدخل رقم الهاتف المحمول

تأكيد كلمة المرور *

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

كلمة المرور *

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

أقر بأن وأوافق على شروط الاستخدام و سياسة الخصوصية

إنشاء الحساب

تحديد نوع الزبون

حدد نوع الزبون

نوع الزبون *

٧

مواطن

فتح حساب للزبون - المؤسسة -

الإسم المستعار *

أكتب الإسم المستعار

لقب مالك/مدير المؤسسة *

أكتب اسم العائلة هنا باللغة العربية

البريد الإلكتروني *

أدخل البريد الإلكتروني الخاص بك

اسم المؤسسة *

أكتب اسم المؤسسة

اسم مالك/مدير المؤسسة *

أكتب اسمك باللغة العربية

رقم الهاتف المحمول *

أدخل رقم الهاتف المحمول

العنوان *

أكتب العنوان البريدي

تأكيد كلمة المرور *

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

كلمة المرور *

أدخل كلمة المرور الخاصة بك

قرأت وأوافق على شروط الاستخدام و بيان الخصوصية

إنشاء الحساب

النموذج العمل التجاري bmc



تكاليف مباشرة:

- ✿ تكاليف المواد الأولية.
- ✿ تكاليف انشاء الموقع الإلكتروني والتطبيق.
- ✿ المعدات و الأدوات
- ✿ تكاليف غير مباشرة:
- ✿ تكاليف التسويق
- ✿ أجور العمال
- ✿ تكاليف النقل
- ✿ فواتير الكهرباء والانترنت و الماء...
- ✿ تكاليف المستندات الإدارية.

بيع الخدمة

- رسوم الاشتراك في التطبيق الإلكتروني
- عروض اشتراك شهرية للخدمات المنتظمة
- تقديم خدمات ما بعد البيع

خاتمة :

يمثل مشروعنا تقديم خدمات التنظيف للمنازل و المؤسسات عبر تطبيق الكتروني باستخدام مواد تنظيف صديقة للبيئة و غير كيميائية خطوة مهمة لتلبية احتياجات المجتمع مع تزايد النساء العاملات و متطلبات الحياة اليومية تصبح هذه الخدمة ضرورة تساهم في توفير الوقت والجهد و تعزيز نظافة و صحة المنازل و المؤسسات ، من خلال تطبيقنا الإلكتروني نوفر لعملائنا طريقة سهلة و مريحة لحجز خدمات التنظيف و نحرص على استخدام تنظيف مواد صديقة للبيئة لحماية لصحة عملائنا.