



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
مركز الجامعي علي كافي تندوف
حاضنة الاعمال المركز الجامعي
ثانية ماستر إدارة الموارد البشرية



مشروع تخرج لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275

عنوان المشروع:

سيارات اجرة خاصة بالنساء والاطفال



من اعداد الطالبتين:

عويش أميمة

سنوسي شيماء

تاريخ المناقشة: 2024/06/08

لجنة المناقشة:

الصفة	الرتبة	اسم ولقب الاستاذ
رئيس اللجنة	استاذ التعليم العالي	أ.د بودالي محمد
المشرف	أستاذ التعليم العالي	أ.د بياض مصطفى
ممثل عن الحاضنة	أستاذ محاضر	د. باري أمينة
الممتحن	أستاذ محاضر	د. معمري زكرياء
ممثل شريك اقتصادي	///	لعروسي محمد سالم

السنة الجامعية: 2024/2023

الشكر و التقدير

أول من يشكر ويحمد أثناء الليل وأطراف النهار، هو العلي القهار، الأول والأخر والظاهر والباطن، الذي اغرقنا بنعمه التي لا تحصى، وأغدق علينا برزقه الذي لا يفتى، وانار دروبنا فله جزيل الحمد والثناء العظيم، هو الذي انعم علينا اذ أرسل فينا عبده ورسوله " محمد بن عبد الله" عليه ازكى الصلوات وأطهر التسليم، ارسله بالقران المبين، فعلمنا مالم نعلم، وحثنا على طلب العلم أينما وجد.

لله الحمد كله والشكر كله اذ وفقنا وألهمنا الصبر على المشاق التي واجهتنا لإنجاز هذا العمل المتواضع. نتقدم بجزيل الشكر الى عائلاتنا اللاتي أعانونا وشجعونا على الاستمرار في مسيرة العلم والنجاح، كما أتوجه بالشكر الجزيل الى من شرقنا بإشرافه على مذكرة بحثنا الاستاذ المشرف والمؤطر البروفسور "بياض مصطفى" الذي وجدنا منه الكثير من الدعم والمساندة وأشرف على موضوعنا ولم ييخل علينا لا بوقته ولا بنصائحه طيلة فترة انجاز المذكرة، كما يسرنا أن نشكر الاستاذ الدكتور " زيدان جلول" على النصائح والتوجيهات القيمة التي ساهمت بشكل كبير في إتمام هذا العمل، كما نتقدم بجزيل الشكر لأعضاء لجنة المناقشة لقبولهم مناقشة هذه المذكرة ، ونشكر كل أساتذة معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير وفي الاخير نتقدم بالشكر لكل من عاون وساهم في إخراج هذا العمل المتواضع من قريب او بعيد ولو بفكرة أو نصيحة أو دعاء.

" رب أوزعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت علي و علي والدي وأن أعمل صالحا
ترضاه وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين"



إهداء

الحمد لله وكفى والصلاة على الحبيب المصطفى وأهله ومن وفى اما بعد:

هي كلمة أبت الا الحضور، هي كلمة شكر وتقدير لله عز وجل الذي وفقنا على انهاء مذكرة التخرج ماستر في أحسن الأحوال.

اهدي هذا العمل المتواضع الى من كلل العرق جبينه ومن علمني ان النجاح لا يأتي الا بالصبر والإصرار الى النور الذي انار دربي وسراج الذي لا ينطفئ نوره بقلبي ابدا من بذل الغالي والنفيس واستمدت منه قوتي واعتزازي بذاتي.
الى من حصد الاشواك عن دربي ليمهد طريق العلم لي والدي العزيز.

الى من جعل الله الجنة تحت اقدامها وسهلت لي الشدائد بدعائها الى الانسانة العظيمة التي لطالما تمنيت ان تفر عينها لرؤيتي في يوم كهذا
الى التي علمتني ان النجاح لا يأتي الا بالصبر والإصرار.
الى من ارضعتني الحب والحنان وبلسم الشفاء والدي الحبيبة.

الى تلك النجوم التي تنير طريقني دائما، الى أولئك الذين يلهمون نجاحي الى صانعي قوتي
ضلعي الثابت والأمان، خيرة ايامي وصفوتها اخي وخطيبي كنتما دافعا ومصدرا يعني على إتمام هذه المذكرة.

الى فقيدي العظيمة " جدتي " لطالما تمنيت ان تفر عينها برؤيتي في يوم كهذا الى التي توسدت التراب قبل ان ترابي خريجة
فرحتي ينقصها وجودك، ونجاحي ينقصه فخرك بي.

لكل العائلة الكريمة التي ساندتني ولا تزال كل باسمه ومقامه، الى رفيقات المشوار اللاتي قاسمنني لحظاته رعاهم الله ووفقهم، الى كل أساتذة معهد
العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم تسيير بالمركز الجامعي تندوف.

الذين بذلوا جهودا متواصلة، فلولاهم ما كنا لنصل الى ما نحن عليه اليوم

سنوسي شيما



إهداء

الحمد لله حبا و شكرا و أمتنانا على البدء و الختام و آخر دعواهم أن (الحمد لله رب العالمين) بعد تعب و مشقة دامت اربع سنوات في سبيل الحلم و العلم حملت في طياتها أمنيات الليالي ، و أصبح عنائي اليوم للعين قرة ، ها انا اليوم أقف على عتبة تخرجي اقطف ثمار تعبي و أرفع قبعتي بكل فخر ، فاللهم لك الحمد قبل أن ترضى ولك الحمد ادا رضيت و لك الحمد بعد الرضا لأنك وفققتني على إتمام هذا النجاح و تحقيق حلمي.....

وبكل حب أهدي ثمرة نجاحي و تخرجي

إلى عزيزي الذي تمنى هذه اللحظة بفاغ الصبر و لم يشاهدني أتوج اليوم ، الذي أحبني طيلة حياته و بقي تحفيزه في جوفي للنجاح "أبي الغالي" رحمة الله وأسكنه فسيح جناته.

إلى من جعل الله الجنة تحت أقدامها ، احتضني قلبها قبل يديها و سهلت لي الشدائد بداعائها ، إلى القلب الحنون و الشمعة التي كانت لي في الليالي المظلمات سر قوتي و نجاحي جنتي " أمي الغالية "

إلى ملائكة رزقني الله بمن لأعرف من خلائهن طعم الحياة الجميلة ، تلك الملائكة التي غيرن مفاهيم الحب و الصداقة و السند في حياتي إلى "أخواتي العزيزات"

إلى أساتذتي الافاضل ، إلى كل من ساندني و دعمني طوال مشواري الدراسي ولو بكلمة طيبة أهديكم هذا العمل المتواضع.

عويش أميمة



بطاقة المعلومات:

حول فريق الاشراف وفريق العمل

1. فريق الاشراف

فريق الإشراف	
التخصص: إدارة اعمال	المشرف الرئيسي: د. بياض مصطفى

2. فريق العمل:

الجامعة	التخصص	فريق المشروع
المركز الجامعي علي كافي تندوف	إدارة الموارد البشرية	الطالبة: سنوسي شيماء
المركز الجامعي علي كافي تندوف	ادارة الموارد البشرية	الطالبة: عويش اميمة

فهرس المحتويات



فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
-	الشكر والتقدير
-	الإهداء
-	فهرس محتويات
قائمة الجداول و الأشكال و الملاحق	
-	قائمة الجداول
-	قائمة الأشكال
-	قائمة الملاحق
مقدمة عامة	
أ	مقدمة عامة
المحور الأول: تقييم المشروع	
2	فكرة المشروع (الحل المقترح)
3	القيم المقترحة
3	أهداف المشروع
4	جدول الزمنى لتحقيق المشروع
المحور الثانى: الجوانب الابتكارية	
6	طبيعة الابتكارات
6	مجالات الابتكارات
المحور الثالث: التحليل الاستراتيجى للسوق	
9	عرض قطاع السوق
10	قياس شدة المنافسة
10	الاستراتيجية التسويقية
المحور الرابع: نموذج العمل التجارى	
12	شرائح العملاء
12	القيمة المقترحة
13	القنوات
13	العلاقات مع العملاء

14	الموارد الرئيسية
14	الشركاء الرئيسيون
16	الأنشطة الرئيسية
16	مصادر الإيرادات
18	هيكل التكاليف
المحور الخامس: الخطة المالية	
20	الميزانية الافتتاحية
21	تقدير المصاريف و المبيعات
27	جدول حسابات النتائج
29	تقييم المشروع واتخاذ القرار
المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي	
31	شعار المشروع
32	النموذج الأولي
37	الخاتمة العامة
39	قائمة الملاحق
42	ملخص المشروع

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
5	جدول زمني لإنجاز المشروع	(01)
7	تكاليف بدء النشاط	(02)
7	تكاليف مستلزمات تجهيز المحل	(03)
18	المستهلكات السنوية	(04)
18	المصاريف الشهرية	(05)
20	الميزانية الافتتاحية	(06)
21	خدمات المؤسسة و أسعارها	(07)
21	التكاليف الاستثمارية للمؤسسة	(08)
22	تكاليف مقر المؤسسة	(09)
23	تكاليف تهيئة مقر المؤسسة	(10)
23	القيمة الاجمالية للاستثمار	(11)
24	الموارد البشرية للمؤسسة	(12)
24	تمويلات المؤسسة	(13)
25	عدد المبيعات السنوية	(14)
25	تطور رقم أعمال المؤسسة على مدار 05 سنوات	(15)
26	مصاريف الموارد البشرية	(16)
26	مصاريف التشغيل العامة للمؤسسة	(17)
27	أهتلاك استثمارات للمؤسسة	(18)
27	جدول حسابات النتائج	(19)
27	معيار فترة الاسترداد	(20)
28	معيار صافي القيمة الحالية	(21)
29	مؤشر الربحية	(22)

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
2	مخطط توضيحي للفكرة	(01)
7	مصفوفة أنواع الابتكار بدلالة عدم التأكد التكنولوجي وعدم التأكد السوق	(02)
12	تحديد عملائنا اعتمادا على استراتيجية STP	(03)
13	قنوات الاتصال مع العملاء	(04)
32	التصميم الداخلي لتطبيق (واجهات ويب سايت)	(05)
33	التصميم الداخلي لتطبيق (واجهات الفئة المستهدفة)	(06)
34	تصميم الداخلي لتطبيق (واجهات السائقين)	(07)
35	تصميم الداخلي لتطبيق (واجهات التحكم)	(08)

قائمة الملاحق

الصفحة	العنوان	الرقم
39	الميزانية الافتتاحية	(01)
40	جدول حسابات النتائج	(02)
41	نموذج العمل التجاري	(03)

في ظل التطورات التكنولوجية والاجتماعية المتسارعة، ومع نقص في وسائل النقل العامة هناك فئة مهمة من مجتمعنا الجزائري تعاني من صعوبات ومشاكل في التنقل، نتجت عنها مشاكل خطيرة كالاكتظاظ والخطف وهدر الوقت والتأخر عن المدارس بالنسبة للأطفال والتأخر عن العمل بالنسبة للنساء، أدى ذلك الى طرد العامل من عمله والتلميذ من مدرسته.

لذلك تقوم فكرة المشروع على توفير تطبيق الكتروني لسيارات أجرة خاصة بالنساء والأطفال. تطبيقنا يحتوي على جهة مخصص لطالبي الخدمة (الفئة المستهدفة) والجهة الأخرى لمقدمي الخدمة بعد إتمام تسجيل معلوماتهم والحصول على الخدمة يقوم طالب الخدمة بالتعليق على هذه الخدمة المقدمة بتنقيط السائق مما يسهل علينا ترتيب السائقين. كما يحتوي على نظام تعقب السيارة لمعرفة تنقلها او مكان تواجدها.

يتميز هذا المشروع بتوفير سيارات مجهزة بأحدث وسائل الأمان والراحة، وسائقين وسائقات مدربين على التعامل بلطف واحترافية مع النساء والأطفال. علاوة على ذلك، يعتمد المشروع على التكنولوجيا الحديثة من خلال تطبيق محمول يسهل عملية الحجز والدفع، مما يوفر تجربة نقل سلسة وموثوقة للعملاء.

كما يهدف المشروع إلى معالجة الفجوات الموجودة في خدمات النقل التقليدية، والتي غالبًا ما تكون غير مجهزة لتلبية احتياجات النساء والأطفال بشكل كامل. من خلال تقديم خدمة نقل مخصصة، نسعى إلى خلق بيئة تنقل أكثر أماناً وراحة، وتعزيز ثقة المستخدمين في خدمات النقل اليومية. مشروعنا يستهدف الولايات الجنوبية تحديدا ولاية تندوف كوجهة أولية ثم ضواحي الولاية ام العسل، حاسي خبي، وكمرحلة ثالثة الجنوب الكبير والمرحلة الأخيرة تعميمه على ولايات الوطن.

المحور الأول تقديم المشروع



1. فكرة المشروع (الحل المقترح):

بدأت فكرة المشروع من خلال مرض اختي الصغيرة في منتصف الليل على ساعة 12 ليلا ارتفعت درجة حرارة جسمها مما دفعنا للخروج بحثا عن سيارة اجرة لكننا لم نجد سيارة اجرة وذلك الانتظار أدى الى ارتفاع زائد لدرجة حرارة جسمها مما أدى الى شللها. من هذه المعضلة العويصة فكرنا في هذا المشروع والذي نتمنى ان يكون بوابة سلام وامان لنسائنا واطفالنا بصفة عامة. وبعد دراسات معمقة قمنا بتوزيع استبيان على هذه الفئة واكتشفنا ان معظم نساء ولاية تندوف يعانين من نقص المواصلات حيث بلغت نسبتهم 49,5%.

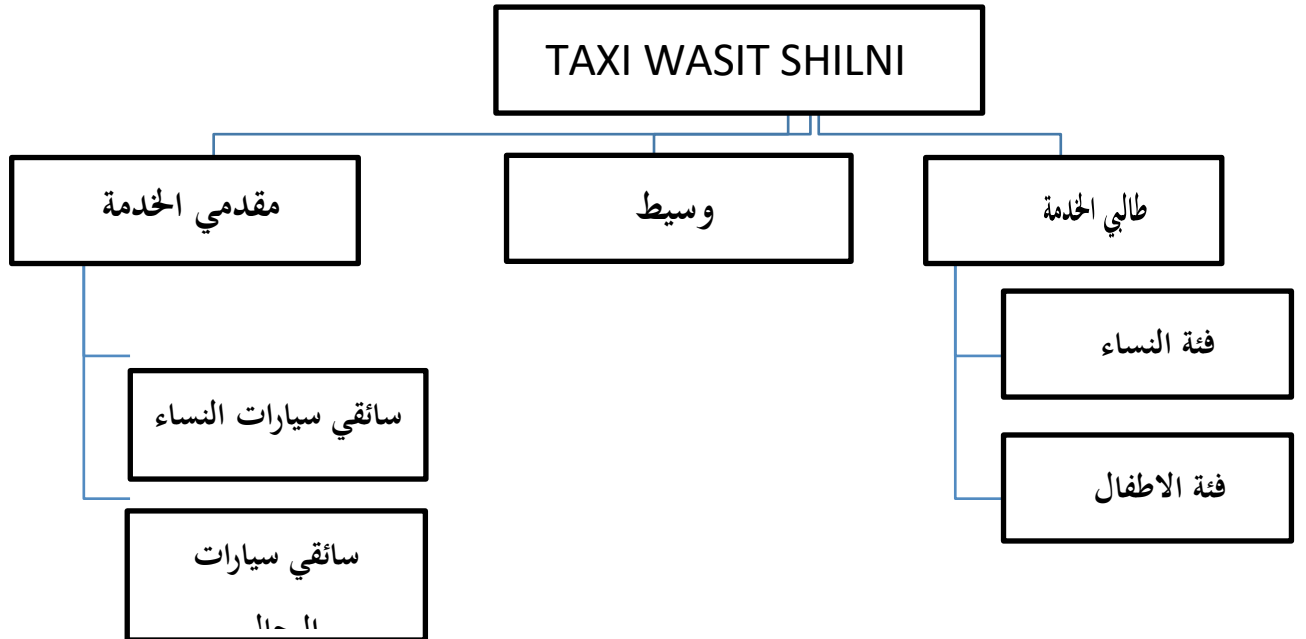
مجال النشاط:

يكمن مجال نشاط الفكرة في تقديم خدمة.

ما الذي سنقوم به وكيف سيكون ذلك ؟

سنقوم بإنشاء تطبيق الكتروني لتسهيل الحياة اليومية للنساء والأطفال. ويتم ذلك باحتواء التطبيق على جميع المعلومات والخدمات لطالبي الخدمة لتسهيل عملية الحجز بالاعتماد على أحدث التكنولوجيا في المجال.

الشكل رقم (01) : مخطط توضيحي للفكرة



المصدر: من إعداد الطالبتين

لماذا سيتم إنجازه في الصحراء؟

مبدئياً تم اختيار الولايات الجنوبية لدراسة السوق بالخصوص ولاية تندوف وذلك لنقص في سيارات الأجرة في الولاية، ولفك العزلة عن المناطق النائية الصحراوية وهذا بدوره يعتبر أحد مؤشرات التنمية الاجتماعية والاقتصادية وبالتالي تحقيق التنمية المستدامة بمختلف أبعادها الفكرة تجيب عن انشغال سكان ولايتي وما جاورها لأن هذا النوع من التطبيقات غير موجود في الولاية و بالمقارنة مع الحاجة الماسة لرقمنه الخدمات، فبعد الدراسة المعمقة اتضح أن سوق ولاية تندوف شبه فارغ وشبه خالي من المؤسسات الناشئة .

التطبيق متاح لجميع ولايات الوطن، ولكن تم التركيز أكثر على الولايات الصحراوية. إذا نجحت الفكرة ولاقى صدى إن شاء الله ولأنها مؤسسة ناشئة قابلة للنمو سنعممها على ولايات أخرى تدريجياً.

القيم المقترحة:

- . يمكن لتطبيق (SHILNI) خلق قيمة مضافة من خلال:
- . خدمات ذات جودة عالية بأسعار تنافسية مناسبة لكل شرائح المجتمع .
- . مشاركة النساء والأطفال لتجارهم وتأقلمهم مع الخدمة.
- . خدمات آمنة وموثوقة للنساء والأطفال.
- . راحة البال وسلامة الركاب.
- . توفير خيارات دفع مرنة.
- . توفير خدمة العملاء متميزة.
- . توفير تجربة السفر مريحة وممتعة.
- . يوفر التطبيق الأمان والخصوصية البيانات لفئة المستهدفة وذلك بتنفيذ مختلف التدابير الأمنية المتقدمة لحماية بيانات المستخدم.

فريق العمل:

يتكون فريق عمل المشروع من الأعضاء الآتية:

- **الطالبة (01): سنوسي شيماء** تخصص إدارة الموارد البشرية في المركز الجامعي علي كافي قامت بدورات تدريبية في مجالات متنوعة أهمها:

✓ دورة التكوينية في التصميم التفكري.

✓ الدورة التكوينية في **Google Meet**.

✓ دورة في اللغة الإنجليزية.

✓ ورشات تدريبية حول المؤسسات الناشئة.

✓ ودورات تكوينية في المقابلة الابتكارية والكلابسيكية.

✓ شهادة تربص في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

✓ الدورة التكوينية على مبادئ ريادة الاعمال والمؤسسات الناشئة.

- **الطالبة (02): عويش أميمة** تخصص إدارة الموارد البشرية في المركز الجامعي علي كافي قامت بدورات تدريبية في مجالات عديدة أهمها:

✓ الدورات التدريبية حول المؤسسات الناشئة،

✓ دورات تكوينية في المؤسسة والمقابلة الابتكارية،

✓ الدورة التكوينية في **Google Meet**

✓ دورة في اللغة الإنجليزية

✓ دورة في التفكير التصميمي.

✓ شهادة تربص في الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية .

4 . أهداف المشروع:

1. نسعى الى ان تصبح خدماتنا رقم واحد في ولاية تندوف ثم الجزائر ككل .
2. التوسع في بعض المناطق و المدن .
3. إضافة ميزات تنافسية كبرامج التعليم على متن السيارة .
4. الحصول على حصة سوقية كبيرة 80 % بعد 5 سنوات .

5 . جدول زمني لتحقيق المشروع:

أهم خطوة لنجاح المشروع هي التخطيط بكل جدية وإتقان، يجب أن نتحلى بالدقة في كل خطوة من خطوات العمل، لضمان البقاء في السنة الأولى والثانية. وتحقيق نمو سريع في باقي سنوات المستقبل. تم وضع جدول زمني لتنظيم خطوات العمل كما قمنا بتحديد مختلف المهام الواجبة لتحقيق المشروع، فكرة تحت تأطير الأساتذة المشرفين منذ ظهور ال إلى تحقيقها على أرض الواقع. تتمثل المهام في:

- **الدراسات الأولية للمشروع BMC :** بدراسة الجدوى الاقتصادية والاجتماعية للفكرة، والمصادقة عليها من طرف منسق جهوي التنسيق الوطنية لمتابعة الابتكار و ريادة الاعمال والمتخصصة في تكوين المؤسسات الناشئة .
- **القيام بدورات تكوينية:** على مستوى المركز الجامعي علي كافي تندوف تحت إشراف أساتذة ومتخصصين في مجال ريادة الأعمال .
- **دراسة السوق (ولاية تندوف) :** تعد هذه المرحلة كنقطة فاصلة في المشروع، لأنه بعد الدراسة نتخذ قرار تطبيق الفكرة أو التخلي عنها. تمت عن طريق توزيع استبيان على الفئة المستهدفة حيث كانت ردود الفعل 90 % إيجابية كما قمنا باستهداف أصحاب سيارات الأجرة وكانت اراءهم مقبولة اتجاه فكرة المشروع .
- **الدراسة المالية:** تحديد مختلف التكاليف والأرباح للمشروع للقدرة على تحديد تكلفة الاستثمار الإجمالية.
- البحث عن شركاء للمشروع
- **إنشاء التطبيق:** قامت المشرف الرئيسي وفريق العمل بالبحث عن مبرمج أو مطور انترنت منذ شهر مارس، حيث واجهنا الكثير من التحديات تتعلق بالثقة وسعر الخدمة.

الجدول رقم (01) : جدول زمني لإنجاز المشروع

الوقت اللازم	المرحلة
شهر	الدراسات الأولية للمشروع BMC
03 أسابيع	القيام بدورات تكوينية
04 أسابيع	دراسة السوق (ولاية تندوف)
شهرين	الدراسة المالية
03 أشهر	إنشاء التطبيق
05 أشهر	بداية تقديم الخدمة

المصدر : من إعداد الطالبتين

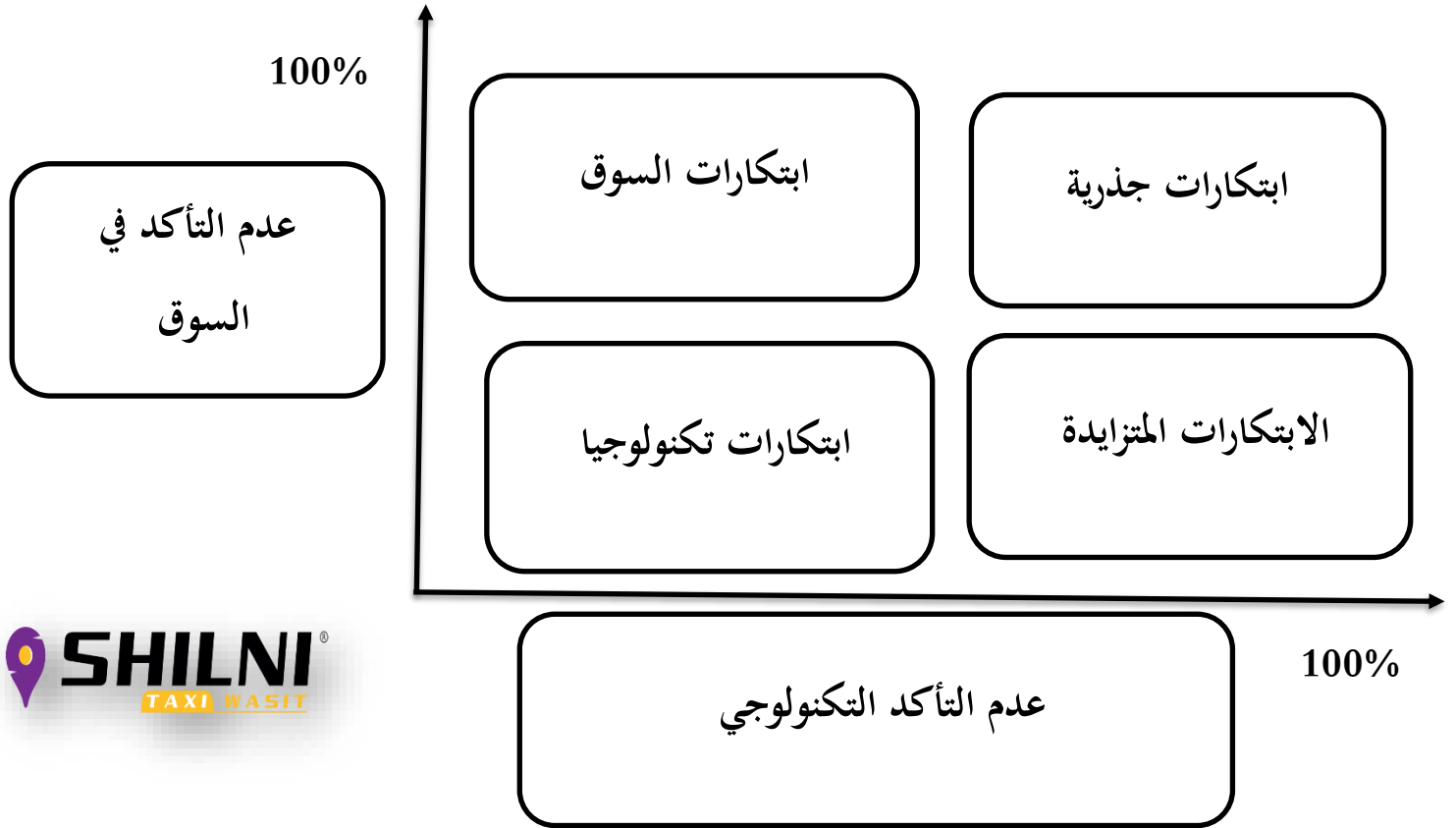


المحور الثاني الجوانب الابتكارية



1. طبيعة الابتكارات:

الشكل رقم (02) : مصفوفة أنواع الابتكار بدلالة عدم التأكد التكنولوجي و عدم التأكد السوق



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على دليل مشروع للحصول على شهادة مؤسسة ناشئة

في إطار القرار الوزاري 1275

- يندر ج تطبيقنا في الابتكارات التكنولوجية أو ما تسمى بالابتكارات التخريبية، وهذا لأننا قمنا بتحسين خدمات موجودة في السوق وإعطائها ميزات تكنولوجية جديدة.
- الابتكارات الجذرية: هو إنجاز كبير وتحويلي في التكنولوجيا أو نماذج الاعمال أو العمليات أو المنتجات التي تخلق تحولا كبيرا في الصناعة أو المجتمع.
- الابتكارات السوقية: وتشمل تحسينات تدريجية على المنتجات أو العمليات أو الخدمات الحالية تهدف الى تلبية احتياجات وتحسين الأداء.
- الابتكارات المتزايدة: تعمل على تطوير المنتجات أو العمليات بشكل مستمر تركز على التحسين المستمر والتكيف مع التغييرات في السوق.

- الابتكارات التكنولوجية: تشمل استخدام تقنيات جديدة أو محسنة لتحسين النتائج في مجالات مختلفة.

2. مجالات الابتكارات:

يشمل الابتكار في هذه الحالة إضافة ميزات جديدة، وهذا يعني تقديم خدمات محسنة، باعتباره أول مشروع في تندوف يعتمد على تقنية التعقب على متن سيارات بالإضافة استهداف شريحة النساء والأطفال.



المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق



1. عرض القطاع السوقى :

لدراسة السوق يجب تعيين الفئة المستهدفة ملا لها من أهمية في تحديد النظرة والإطار الاستراتيجي للتسويق ألي منتج أو خدمة. فهو يشير لتحديد العملاء المحتملين الذين سنوجه لهم جهودنا التسويقية.

➤ السوق المحتمل:

يعتبر السوق المحتمل لتطبيقنا جميع النساء والاطفال الجزائريين.

➤ السوق المستهدف:

النساء والاطفال القاطنين في المناطق الصحراوية تحديدا في ولاية تندوف ثم اختيار هذه الشريحة لوجود القابلية عندهم لهذه الخدمة.

2. قياس شدة المنافسة:

1. المنافسين المباشرين: سيارات الأجرة العادية، عددهم: 254 سيارة، حصصهم سوقية: تقدر بنسبة % 70.
2. المنافسين غير مباشرين: سيارات الأجرة الغير مرخصه (كلونديستا)، عددهم: 8296 سيارة، حصصهم سوقية: تقدر بنسبة %30.
3. نقاط القوة: الاقدمية في سوق تندوف، لديهم عملاء أوفياء.
4. نقاط الضعف: هدر الوقت، ارتفاع تكلفة، ضعف جودة تقديم الخدمة.

➤ تحليل SWOT:

نقاط الضعف	نقاط القوة
<ul style="list-style-type: none"> ✓ عدم التعرف على تطبيقنا. ✓ تكاليف التدريب والتوظيف للسائقين والسائقات ✓ شركات النقل التقليدية وشركات النقل عبر التطبيقات قد تقدم خدمات مشابهة. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ تطبيقنا الأول من نوعه في سوق تندوف. ✓ المصداقية والسرعة في التعامل. ✓ أسعار تنافسية وفي متناول الجميع. ✓ توفير خدمات مميزة وذات جودة عالية.
التحديات	الفرص
<ul style="list-style-type: none"> ✓ القرصنة الالكترونية. ✓ تندوف منطقة جغرافية صغيرة. ✓ اقبال كبير على سيارات اجرة العادية وغير مرخصة 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ إمكانية التوسع في عدة أسواق بداية من السوق الصحراوية إلى السوق الجزائرية عامة. ✓ اول تطبيق الكتروني لسيارات الأجرة في سوق تندوف.

3. الاستراتيجيات التسويقية:

نعتمد في تسويق خدماتنا على استراتيجية تسويقية وهي "استراتيجية التميز" بأسعار تنافسية من خلال تحكمنا في تخفيض التكاليف باستعمالنا لتكنولوجيا متطورة، بإضافة الى اعتمادنا على تطبيق الكتروني لتقديم خدمة التوصيل وإدارة الطلبات. تعتبر مؤسستنا زبائنها رأسماها ولهذا تتيح لهم فرصة تقديم الشكاوى والمقترحات عبر التطبيق الالكتروني ومعالجتها بأسرع وقت ممكن.

➤ المزيج التسويقي (7P):

1. **عرض الخدمة:** عبارة عن تطبيق الكتروني يجمع بين طالبي الخدمة (النساء والأطفال) ومقدمي الخدمة (سائقي سيارات الاجراء سواء كان نساء او رجال).
الخدمة الأساسية: تتمثل الخدمة في تلبية حاجة الرئيسية للفئة المستهدفة وتقديم خدمة النقل للنساء والأطفال.

2. السعر:

يمثل السعر أحد اهم الأركان التي تلعب دورا مهما في الاقبال على التعامل مع التطبيق، حيث يتميز التطبيق بتقديم:

- خدمات تنافسية متميزة.
- تخفيض تكلفة الخدمة المقدمة.
- التناسب مع تكلفة انشاء هذا التطبيق.

3. **الترويج:** من اجل الترويج لتطبيقنا وإعلام المستهلك لشراء والاستفادة من خدماتنا، اعتمدنا على التسويق الالكتروني ودخل مبالغ استثمارية كافية (مواقع التواصل الاجتماعي، وسائل الاعلام والاتصال) إضافة الى حضور ندوات وبرامج تلفزيونية وإذاعية.

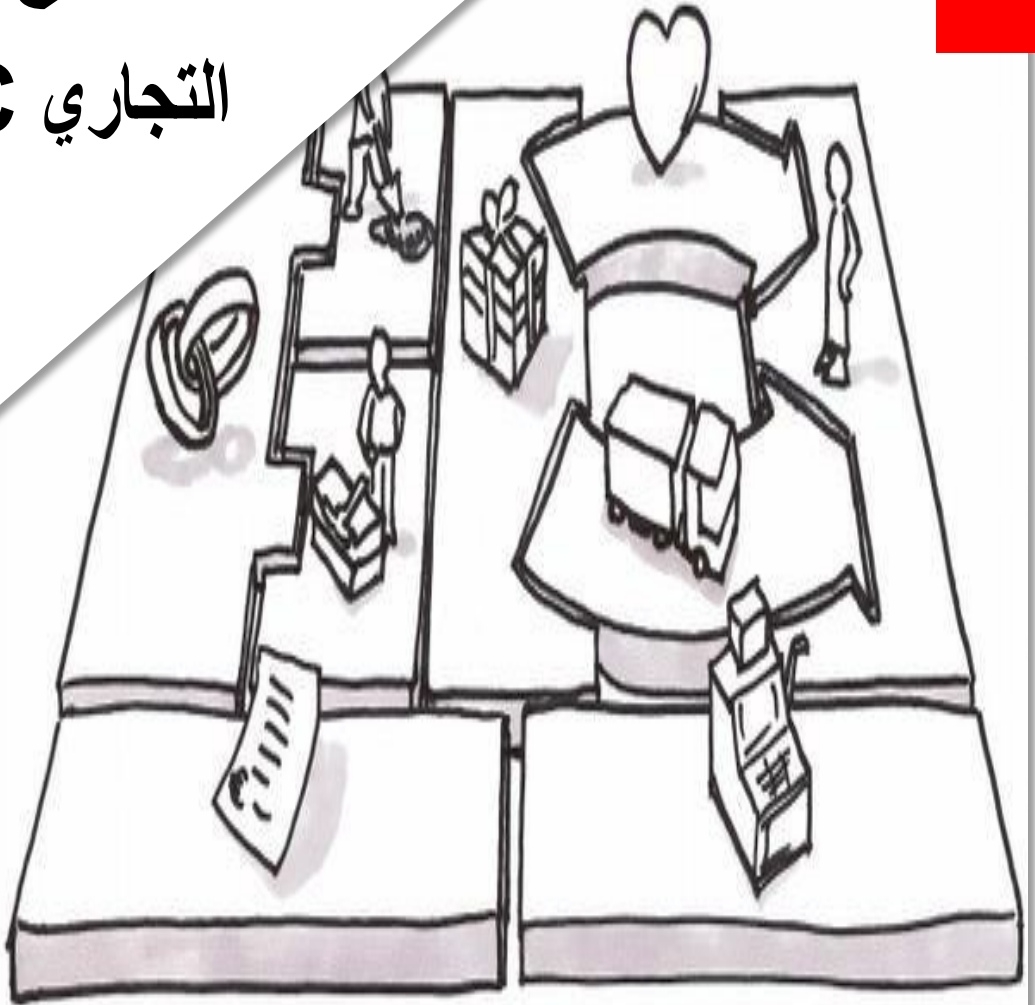
4. **المكان:** خدماتنا توفر في تطبيق يتم تحميله من متجر بلاي ستور وكذا موقع جوجل لجميع النساء والأطفال في جميع انحاء ولايات الوطن.

5. **الافراد:** ويقصد بهم مجموعة من الموظفين الذين يكونوا في اتصال مباشر مع العملاء فهم وسيلة من اجل ترك انطباع جيد وبالتالي يجب التركيز على قوة الأداء وطريقة تقديم الخدمة.

6. **العمليات:** الاعتماد على التقنيات التكنولوجية الحديثة في معاملاتنا (التوصيل، الدفع وغيره) لجعل التعامل مع الزبون سهل وسلس.

7. **العينات المادية:** زبائن وفين ينقلونا صورة حسنة عن التطبيقية (سفرء لتطبيق)، نتيجة لرضاهم عن خدماتنا وولائهم لعلامتنا التجارية.

المحور الرابع:
نموذج العمل
التجاري BMC





1. شرائح العملاء:

نستهدف كوجهة أولية فئة النساء والأطفال القاطنين في ولاية تندوف حيث وصل عدد النساء والأطفال أكثر من 20000 ألف هذه السنة والعدد في تزايد مستمر كما نسعى للتوسع في باقي الولايات، توصلنا لتحديد فئتنا المستهدفة بشكل دقيق اعتمادا على استراتيجية STP (تقسيم السوق، استهداف فئة، التموضع).

الشكل رقم (03): تحديد عملائنا اعتمادا على استراتيجية STP



الزبائن المتكررين

عملائنا الاوفياء النساء و
الاطفال الاكثر استعمالا
للتطبيق



الزبائن المستهدفين

النساء والاطفال القاطنين
في المناطق الصحراوية
تحديدا في ولاية تندوف



الزبائن المحتملين

جميع النساء و الاطفال
الجزائريين



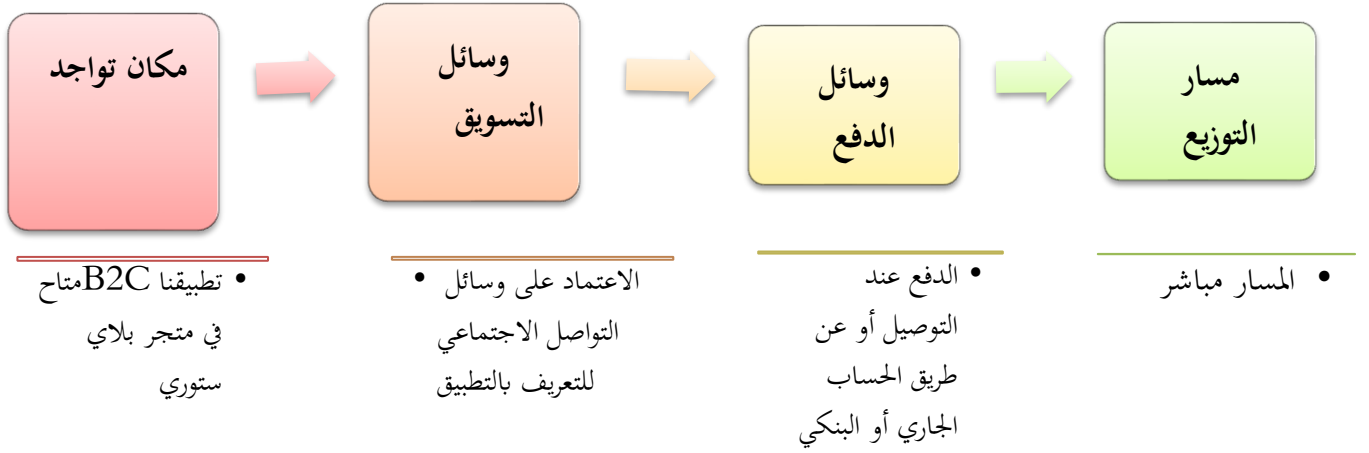
شرائح العملاء

تقسيم السوق الى شرائح
عملاء حسب طبيعية
الفئة

2) القيمة المقترحة:

- ✓ خدمات ذات جودة عالية بأسعار تنافسية مناسبة لكل شرائح المجتمع.
- ✓ مشاركة النساء والأطفال وتجاربهم وتأقلمهم مع الخدمة .
- ✓ خدمة امنة وموثوقة لنساء والأطفال .
- ✓ راحة البال وسلامة الركاب .
- ✓ توفير خيارات الدفع مرنة
- ✓ توفير خدمة العملاء متميزة.
- ✓ توفير تجربة سفر مريحة وممتعة.

(3) القنوات:



المصدر: من إعداد الطالبتين

(4) العلاقات مع العملاء:

- **التحسيس:** من أجل جذب انتباه الزبائن سنقوم ب :
 - المشاركة في الندوات والمعارض والاحداث من أجل التعريف بالمؤسسة وخدماتها .
 - الاستعانة باللافات الاعلانية ذو تصميم ابداعي .
 - استغلال وسائل الاعلام مبدئيا بالإذاعة من أجل تقديم المؤسسة .
 - تقديم وصف للمؤسسة في شكل قصاصات، مطويات ومطبوعات وتوزيعها على العملاء .
 - العمل على سمعة المؤسسة .
 - التركيز على الميزة التنافسية والعمل عليها .
- القيام بالحملات التسويقية والعروض الترويجية المقنعة القادرة على الوصول الى العملاء عن طريق استغلال مواقع التواصل الاجتماعي .
- التسويق الالكتروني ، نشر الآراء الايجابية للعملاء و ذلك لتأثير بشكل مباشر على العملاء و جذبهم .

✓ التقييم :

- الوضع رقم الهاتف لاستقبال الاستفسارات.
- استقبال الآراء والاقتراحات عبر البريد الالكتروني.
- وضع منشورات مصحوبة بروابط لطرح الانشغالات .
- استقبال التعليقات و الرسائل في مواقع التواصل الاجتماعي و الاخذ بعين الاعتبار الايجابيات منها و سلبيات .
- تكوين ندوات المؤسسة من أجل الاتصال المباشر بالعملاء و مناقشة النقائص .

✓ الشراء :

أ. جانب الترويجي :

- . القيام بالحملات الترويجية الالكترونية
- . تصميم الرسالة الشهرية
- . البريد الالكتروني و الحملات التسويقية

ب. جانب التخفيضات :

- . التركيز على السعر التنافسي

باعتبار نقطة البداية هي ولاية تندوف ، فالفرص كثيرة ، المنافسة شبه منعدمة ولا وجود لحواجز الدخول و بالتالي التركيز على سعر التنافسي من الاول هو طريق الاكتساب حصة سوقية كبيرة ثم التركيز على نوعية الخدمات المقدمة .

(5) الموارد الرئيسية:

(أ) الموارد البشرية :

✓ المدير العام :

- . مكون في ادارة الموارد البشرية
- . لديه مؤهلات في الاعلام الالي

✓ مدير التسويق

✓ المحاسب :

. خبير في المحاسبة

. لديه مؤهلات في الاعلام الالي

✓ العمال :

. مطور تطبيقات

. محلل بيانات العملاء

. عامل في الاستقبال (مهارة التواصل)

. حارس

(ب) الموارد الفكرية :

. الخبرات (التسيير و الادارة ، ادارة الموارد البشرية ، التسويق ، المحاسبة ، الاعلام الالي)

. المهارات (التواصل ، القيادة)

(ج) الموارد المالية :

. التمويل الذاتي

. الصندوق الجزائري لتمويل المؤسسات الناشئة (ASF)

(د) الموارد المادية :

. حاسوب

. مكاتب

. اللوازم المكتبية

. اجهزة العرض (جهاز عرض البيانات ، شاشة العرض)

. طاوولات و كراسي

. مواد التنظيف

6) الشركاء الرئيسيون:

. موردين (مستلزمات السيارات ، مستلزمات مكتبية)

. بريد الجزائر

. البنوك الجزائرية

. التعاقد مع بعض المؤسسات العمومية او الخاصة

7) الأنشطة الرئيسية:

- نقوم بتوفير خدمات النقل المستهدف لنساء والاطفال وذلك عبر تطبيق الكتروني والتسجيل فيها
- الربط بين طالب الخدمة ومقدم الخدمة من أجل ضمان الراحة وأمان كل الطرفين و التوصيل السريع و الامن :

(أ) توفير تطبيق الكتروني

(ب) قيام كل من طالبين الخدمة و مقدمين الخدمة التسجيل فيها

(ج) الربط بين طالبين للخدمة و مقدمين الخدمة بعد قيامهم بعملية التسجيل

(د) القيام بعملية التوصيل للفئة المستهدف

8) مصادر الإيرادات:

✓ تقديم خدمة: المداخليل الناتجة عن تقديم الخدمة.

✓ الاشهار والاعلانات.

✓ اشتراكات الفئة المستهدفة.

(9) هيكل التكاليف:

الجدول رقم (02): تكاليف بدء النشاط

تكاليف بداية النشاط				
رقم	التعيين	العدد	السعر	المجموع
1	مصاريف الملفات الإدارية	1	64 000,00	64 000,00
3	الموثق	1	10 000,00	10 000,00
	الشعار	1	35 000,00	35 000,00
4	وضع التطبيق في بلاي ستوري	1	6 500,00	6 500,00
	المجموع			115 500,00

المصدر: من إعداد الطالبتين

● تكاليف تجهيز المحل :

الجدول رقم (03): تكاليف مستلزمات تجهيز المحل

تجهيز المحل				
رقم	التعيين	العدد	السعر	المجموع
1	جهاز الاعلام الالي محمول	1	100 000,00	100 000,00
2	جهاز الاعلام الالي مكتبي	1	65 000,00	65 000,00
3	أجهزة التبريد	2	90 000,00	180 000,00
4	مكتب	2	21 000,00	42 000,00
5	كرسي مكتب	2	16 000,00	32 000,00
6	طابعة متعددة الخدمات	1	59 000,00	59 000,00
7	شاشة العرض	1	12 000,00	12 000,00
8	جهاز عرض البيانات (داتا شو)	1	80 000,00	80 000,00
9	تصميم وإنشاء لافتة واجهة المحل	1	45 000,00	45 000,00
10	سبورة حجم كبير	1	38 500,00	38 500,00
11	مكتب استقبال	1	26 000,00	26 000,00
12	كرسي	1	21 000,00	21 000,00
13	كراسي قاعة استقبال	6	6 000,00	36 000,00
14	طاولة قاعة استقبال	1	20 000,00	20 000,00
	تزيين المحل (ورود، صور، سنائر النوافذ، ..)	1	35 000,00	35 000,00
15	لافتات توجيهية	3	1 000,00	3 000,00
	المجموع			794 500,00

المصدر: من إعداد الطالبتين

- المستهلكات السنوية:

الجدول رقم (04) : المستهلكات السنوية

مستهلكات السنوية				
رقم	التعيين	العدد	السعر	المجموع
1	ماسكات للاوراق	20	60,00	1 200,00
2	فاتورة الكهرباء	4	4 500,00	18 000,00
3	فاتورة الماء	4	2 500,00	10 000,00
4	فاتورة الانترنت	12	1 600,00	19 200,00
5	علبة سيالات	1	1 250,00	1 250,00
6	علبة أوراق	1	900,00	900,00
	أوراق A4	5	1 200,00	6 000,00
	حبر الطابعة	1	2 500,00	2 500,00
7	مخزن اللاوراق المهمة	1	500,00	500,00
8	محمات سبورة	1	150,00	150,00
9	منظف سبورة	1	280,00	280,00
10	قلم مصصح	3	80,00	240,00
11	علبة أقلام سبورة	1	900,00	900,00
12	مواد التنظيف	12	1 000,00	12 000,00
المجموع				73 120,00

المصدر: من إعداد الطالبتين

- المصاريف الشهرية:

الجدول رقم (05) : المصاريف الشهرية

المصاريف الشهرية				
رقم	التعيين	العدد	السعر	المجموع
1	اجرة المتعاونين	3	45 000,00	135 000,00
2	كراء المحل	1	30 000,00	30 000,00
3	حجز اسم النطاق	1	333,34	333,34
4	حجز مساحة الموقع	1	3 542,00	3 542,00
5	Google Maps	1	2 000,00	2 000,00
6	الاشهار والاعلانات	1	7 000,00	7 000,00
المجموع				177 875,34

المصدر: من إعداد الطالبتين



المحور الخامس الخطة المالية



1 . الميزانية الافتتاحية :

الجدول رقم (06) : الميزانية الافتتاحية

المبالغ	الخصوم	المبالغ	الأصول
215.800	<u>رؤوس الأموال الخاصة</u> رأس مال الشركة	5.000 1.103.000	<u>الأصول غير الجارية</u> التثبيبات المعنوية التثبيبات العينية
1.942.200	<u>الخصوم غير الجارية</u> قروض بنكية	1.050.000	<u>الأصول الجارية</u> النقديات
	<u>الخصوم الجارية</u>		
2.158.000 دج	مجموع الخصوم الجارية	2.158.000 دج	مجموع الأصول

المصدر: من إعداد الطالبين

✓ تم تقدير التراوت الخاصة بمشروعنا في السنة الأولى من النشاط ب 2.158.000 دينار جزائري

2. تقدير المصاريف و المبيعات :

- الجدول الموالي يوضح خدمات المؤسسة وأسعارها:

الجدول رقم (07): خدمات المؤسسة و أسعارها

الخدمة	تأدية الخدمات السنوية	قيمة الخدمة الواحدة	قيمة المبيعات السنوية
نقل النساء والأطفال	163520 راكب سنويا	رسم سنوي ثابت يقدر ب 100 دج للشخص الواحد	16.352.000 دج
الإعلانات	100	1000 دج لليوم الواحد	100.000 دج

المصدر: من إعداد الطالبتين

3. دراسة جدوى المشروع من الناحية المالية :

أولا: التكاليف الاستثمارية للمؤسسة:

الجدول رقم (08) : التكاليف الاستثمارية للمؤسسة

✓ يمكن توضيح التكاليف الاستثمارية للمؤسسة من خلال الجدول الموالي:

مبلغ الاستثمار	الاستثمار
5.000 دج	إنشاء تطبيق
480.000 دج	كراء مقر الشركة
803.000 دج	معدات وأدوات
300.000 دج	تهيئة مقر الشركة
1.588. 000 دج	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبتين

✓ شرح التكاليف الاستثمارية :

● مقر المؤسسة:

الجدول رقم (09): تكاليف مقر المؤسسة

التكلفة السنوية	المساحة	طبيعة	موقع	الفضاء
480.000 دج	30 متر مربع	كراء	تندوف	مكتب

المصدر: من إعداد الطالبتين

● تهيئة مقر المؤسسة:

الجدول رقم (10): تكاليف تهيئة مقر المؤسسة

التكلفة السنوية	الموردين	وصف	الفضاء
19.200 دج	اتصالات الجزائر	شبكة الانترنت ADSL 10 méga	مقر الشركة
300.000 دج	محلات بيع الطلاء والديكور	مادة طلاء الدهون+ديكور	
18.000 دج	سونلغاز	كهرباء	
4.800 دج	الجزائرية للمياه	المياه	
342.000 دج	المجموع		

المصدر: من إعداد الطالبتين

- المعدات المستخدمة من قبل المؤسسة:

الجدول رقم (10): تكاليف تهيئة مقر المؤسسة

المعدات	الكمية	سعر الوحدة	المبلغ
مكتب	09	8000 دج	72000 دج
كراسي	09	5000 دج	45000 دج
كاميرات المراقبة	02	3000.001 دج	26000 دج
حواسيب عالية الأداء	04	90000 دج	360000 دج
حواسيب متوسطة الأداء	05	40000 دج	200000 دج
آلة طباعة	01	45000 دج	45000 دج
خزانة	01	15000 دج	15000 دج
لوحة المحل	01	40000 دج	40000 دج
المجموع		803000 دج	

المصدر: من إعداد الطالبين

- القيمة الإجمالية للاستثمار:

الجدول رقم (11): القيمة الاجمالية للاستثمار

القيمة	عناصر الاستثمار
1.588.000 دج	المبلغ الإجمالي للاستثمار
1.050.000 دج	رأس المال العامل
2.638.000 دج	القيمة الإجمالية للاستثمار

المصدر: من إعداد الطالبين

● الموارد البشرية للمؤسسة:

الجدول رقم (12): الموارد البشرية للمؤسسة

الراتب الشهري	العدد	المنصب
80000 دج	01	المدير العام
80000 دج	01	نائب المدير العام
60000 دج	01	مدير المشروع
50000 دج	01	مدير التسويق
70000 دج	02	مطور تطبيقات
65000 دج	01	محلل بيانات العملاء
475000 دج	المجموع	

المصدر: من إعداد الطالبتين

● تمويلات المؤسسة :

الجدول رقم (13): تمويلات المؤسسة

القيمة	مصادر التمويل
1.942.200 دج	قروض بنكية
215.800 دج	الحصة الشخصية
2.158.000 دج	القيمة الإجمالية للتمويل

المصدر: من إعداد الطالبتين

ثانيا :دراسة ربحية المشروع :

تشمل دراسة ربحية المشروع على العناصر التالية:

● حساب عدد المبيعات السنوية:

الجدول رقم (14): عدد المبيعات السنوية

➤ بافتراض أن كل سائق يستعمل التطبيق 04 مرات فقط في اليوم فإن عدد مبيعاتنا السنوية تظهر

في الجدول الموالي:

الخدمة	عدد المبيعات السنوية	قيمة الخدمة الواحدة	قيمة المبيعات السنوية
نقل النساء والأطفال	163520 راكب سنويا	رسم سنوي ثابت يقدر ب 100 دج للشخص الواحد	16.352.000 دج
الإعلانات	100	1000 دج لليوم الواحد	100.000 دج
المجموع			16.452.000 دج

المصدر: من إعداد الطالبين

● من خلال هذا الجدول يمكن القول بأن رقم أعمال المؤسسة 16.352.000 دج، ويتم التقدير أن هذا المبلغ

يمكن أن يعرف تطورا بنسبة (20%).

✓ تطور رقم أعمال المؤسسة على مدار 05 سنوات:

يمكن توضيح نسبة تطور رقم الأعمال التقديري للمؤسسة خلال الخمس سنوات الأولى من عمر المشروع من خلال الجدول الموالي:

الجدول رقم (15): تطور رقم أعمال المؤسسة على مدار 05 سنوات

رقم الأعمال التقديري (نسبة الزيادة 20%)					
السنة	السنة 01	السنة 02	السنة 03	السنة 04	السنة 05
رقم الأعمال	16.352.000 دج	19.622.400 دج	23.546.880 دج	28.256.256 دج	33.907.507 دج

المصدر: من إعداد الطالبين

● مصاريف الموارد البشرية:

الجدول رقم (16): مصاريف الموارد البشرية

السنة	الأولى	الثانية	الثالثة	الرابعة	الخامسة
عدد الموظفين	03	07	07	07	07
مبلغ الأجور الصافي	2.100.000 دج	5700000 دج	5700000 دج	5700000 دج	5700000 دج

المصدر: من إعداد الطالبين

● مصاريف التشغيل العامة للمؤسسة (5 % أي 1.05):

الجدول رقم (17): مصاريف التشغيل العامة للمؤسسة

السنة 05	السنة 04	السنة 03	السنة 02	السنة 01	مصاريف التشغيل العامة
607753.125 دج	578812.5 دج	551250 دج	525000 دج	500000 دج	تطوير وبرمجة التطبيق
607753.125 دج	578812.5 دج	551250 دج	525000 دج	500000 دج	مصاريف التسويق
1640933.43 دج 8	1562793.75 دج	1488375 دج	1417500 دج	1350000 دج	مصاريف التأمين
21879.1125 دج	20837.25 دج	19845 دج	18900 دج	18000 دج	مصاريف الكهرباء
5834.43 دج	5556.6 دج	5292 دج	5040 دج	4800 دج	مصاريف المياه
23337.72 دج	22226.4 دج	21168 دج	20160 دج	19200 دج	مصاريف الانترنت
2299737.82 دج 6	2190226.5 دج	2085930 دج	2511600 دج	2392000 دج	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبين

● اهتلاك استثمارات المؤسسة :

الجدول رقم (18): أهتلاك استثمارات للمؤسسة

معدل الاهتلاك	مبلغ الإهتلاك	قسط اهتلاك السنة 01	قسط اهتلاك السنة 02	قسط اهتلاك السنة 03	قسط اهتلاك السنة 04	قسط اهتلاك السنة 05
20%	803000 دج	160600 دج	160600 دج	160600 دج	160600 دج	160600 دج
/	803000 دج	160600 دج	160600 دج	160600 دج	160600 دج	160600 دج

المصدر: من إعداد الطالبين

- رابعا: جدول حسابات النتائج:

الجدول رقم (19): جدول حسابات النتائج

المبالغ	البيان
16.352.000 دج	أداء خدمات
16.352.000 دج	1- إنتاج السنة المالية
42000 دج 550.000 دج	الخدمات الخارجية الاستهلاكات الأخرى
592000 دج	2- استهلاك السنة المالية
15760000 دج	3- القيمة المضافة للاستغلال
2.100.000 دج	أعباء المستخدمين
13660000 دج	4- إجمالي فائض الاستغلال
1303000 دج 803000 دج	الأعباء التشغيلية الأخرى المخصصات للاهتلاكات والمؤونات
15766000 دج	5- النتيجة التشغيلية
/	المنتجات المالية
/	الأعباء المالية

/	6- النتيجة المالية
15766000 دج	7- النتيجة العادية قبل الضرائب
/	الضرائب
15766000 دج	8- النتيجة الصافية للأنشطة العادية
/	العناصر غير العادية منتجات
/	العناصر غير العادية أعباء
/	9- النتيجة الصافية للأنشطة غير العادية
15766000 دج	10- النتيجة الصافية للسنة المالية

المصدر: من إعداد الطالبين

خامسا: تقييم المشروع واتخاذ القرار:

أولا: حسب معيار فترة الاسترداد :

الجدول رقم (20): معيار فترة الاسترداد

الإيرادات	السنة
16.352.000 دج	2025
19.622.400 دج	2026
23.546.880 دج	2027
28.256.256 دج	2028
33.907.507 دج	2029

المصدر: من إعداد الطالبين

- فترة الاسترداد:

التفسير: فترة الاسترداد هي 4 سنوات أي أقل من 5 سنوات ومنه نقبل المشروع لأن فترة استرداد أقل من عمر المشروع.

ثانيا: حسب معيار صافي القيمة الحالية :

الجدول رقم (21): معيار صافي القيمة الحالية

القيمة الحالية	معامل الخصم (%10)	الإيرادات	السنة
1635200 دج	0.1	16.352.000 دج	2025
1962240 دج	0.1	19.622.400 دج	2026
2354688 دج	0.1	23.546.880 دج	2027
2825625.6 دج	0.1	28.256.256 دج	2028
3390750.7 دج	0.1	33.907.507 دج	2029
12168504.3 دج	مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية السنوية		
2.638.000 دج	تكلفة الاستثمار		
9530504.3 دج	صافي القيمة الحالية		

المصدر: من إعداد الطالبين

✓ التفسير:

بما أن النتيجة موجبة ($VAN > 0$)

$VAN = 9530504.3$ فإن المشروع مجدي اقتصاديا

ثالثاً: حساب مؤشر الربحية:

الجدول رقم (22): مؤشر الربحية

القيمة الحالية	معامل الخصم (%10)	الإيرادات	السنة
دج 1635200	0.1	دج 16.352.000	2025
دج 1962240	0.1	دج 19.622.400	2026
دج 2354688	0.1	دج 23.546.880	2027
دج 2825625.6	0.1	دج 28.256.256	2028
دج 3390750.7	0.1	دج 33.907.507	2029
دج 12168504.3	مجموع القيم الحالية للتدفقات النقدية السنوية		
دج 2.638.000	تكلفة الاستثمار		
4.61	مؤشر الربحية		

المصدر: من إعداد الطالبتين

التفسير: مؤشر الربحية يساوي 4.61 أكبر من 1، فإن المشروع مجدي اقتصادياً.



المحور السادس النموذج الأولي التجريبي



1. شعار المشروع

ما هو اسمنا التجاري؟

اسمنا التجاري هو **TAXSI WASIT SILNI** تعتبر تاكسي وسيط شيلني (وسيط بين طالبي الخدم ومقدمي الخدمة) شيلني (كلمة تعني في ولايتنا توصيل الشخص من مكان الى اخرى)، عن رايتنا في توفير تطبيق الكتروني مخصص لفئة النساء والأطفال في سوق تندوف، تفتقر ولايتنا من هذا النوع من التطبيقات الالكترونية، وهنا يأتي دورنا بتقديم حل ابتكاري الأول من نوعه على مستوى الولاية والذي يعتبر وسيط بين طالبي الخدمة (النساء والأطفال) ومقدمي الخدمة من اجل ضمان الأمان والراحة وريح الوقت لهذه الفئة الهامة في المجتمع.

تصميم الشعار:

تم بناء مفهوم تصميم الشعار استناد الى تحليل السوق حيث تم استخدام الكلمة اللافتة تاكسي وسيط تهدف الى اصال الشعور الراحة والأمان تمت كتابة شيلني بخط أكبر لإبراز أهمية توجه التطبيق وتسهيل الضوء على الهدف الرئيسي لاستخدام التطبيق تم استخدام رسمة لتحديد الموقع (jps) الإيضاح مفهوم تعقب السيارة اثناء تنقلها من مكان الى أخرى، مما يعزز الرسالة البصرية بشكل قوي وفعال.

ما هي الإصدارات الممكنة للشعار؟

قمنا بتطوير اصدارين مختلفين لتطبيق تاكسي وسيط شيلني مصممة للاستخدام في مناسبات مختلفة على مدار العام يعزز لوحة الألوان المتقنة جاذبية التصميم البصري مما يجعل التطبيق جذاب وملبيء بالمتعة للعين ومتميز عن التطبيقات الأخرى.

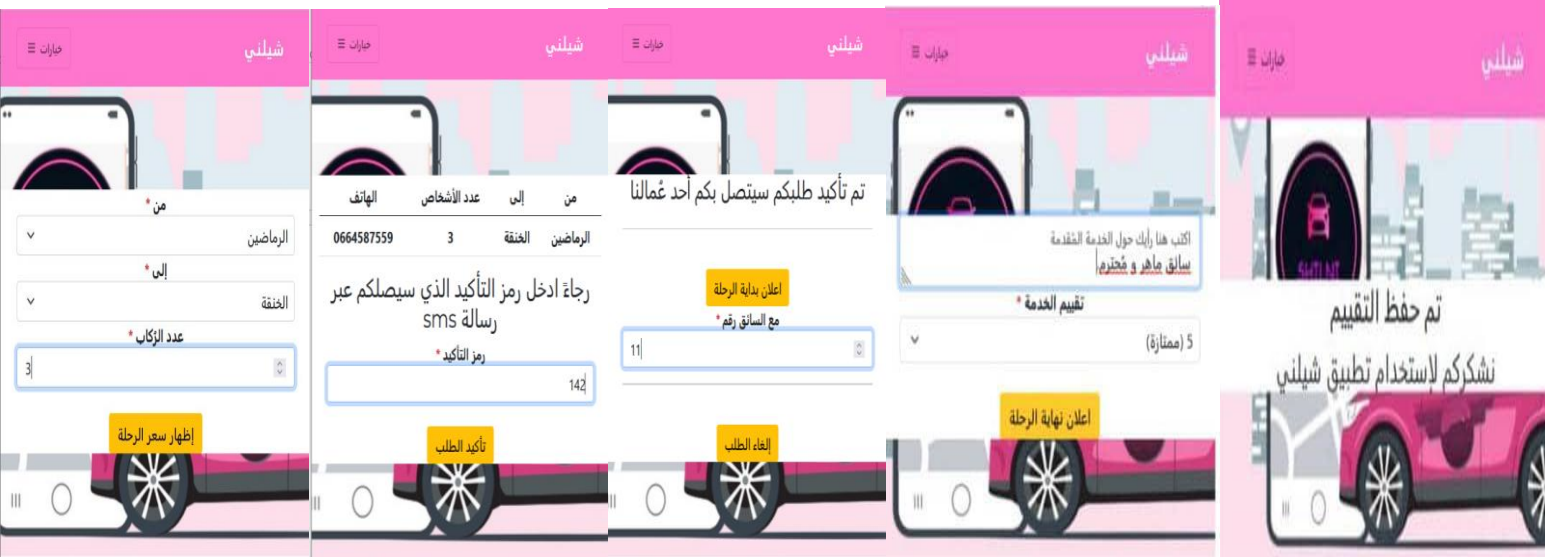
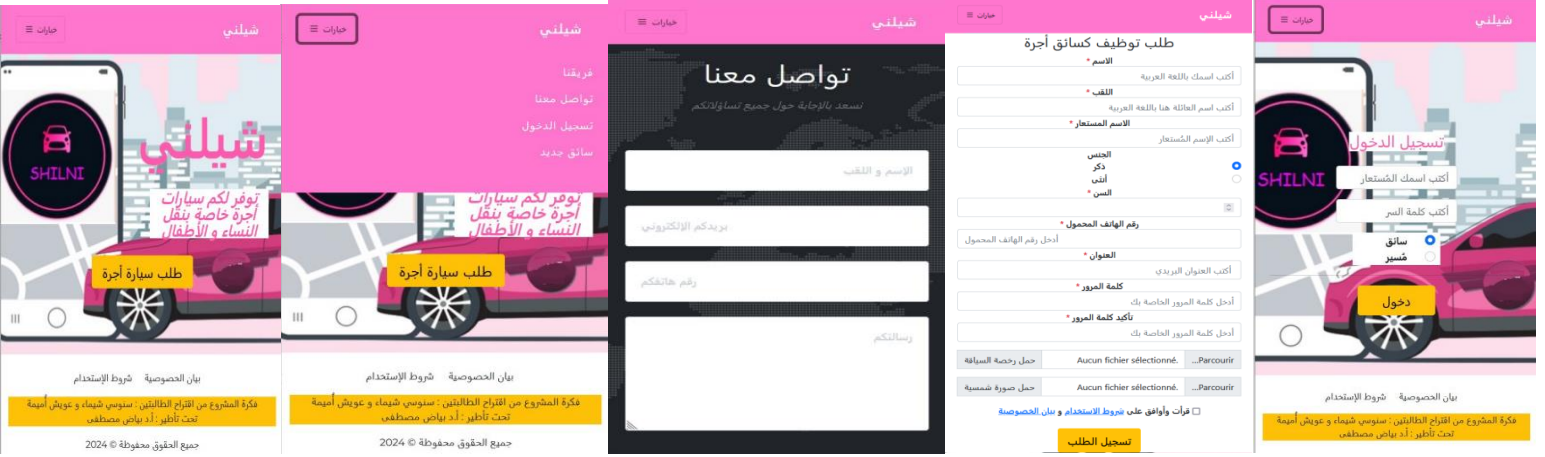
الشكل رقم (04): إصدارات الشعار الممكنة



المصدر: من إعداد الطالبتين

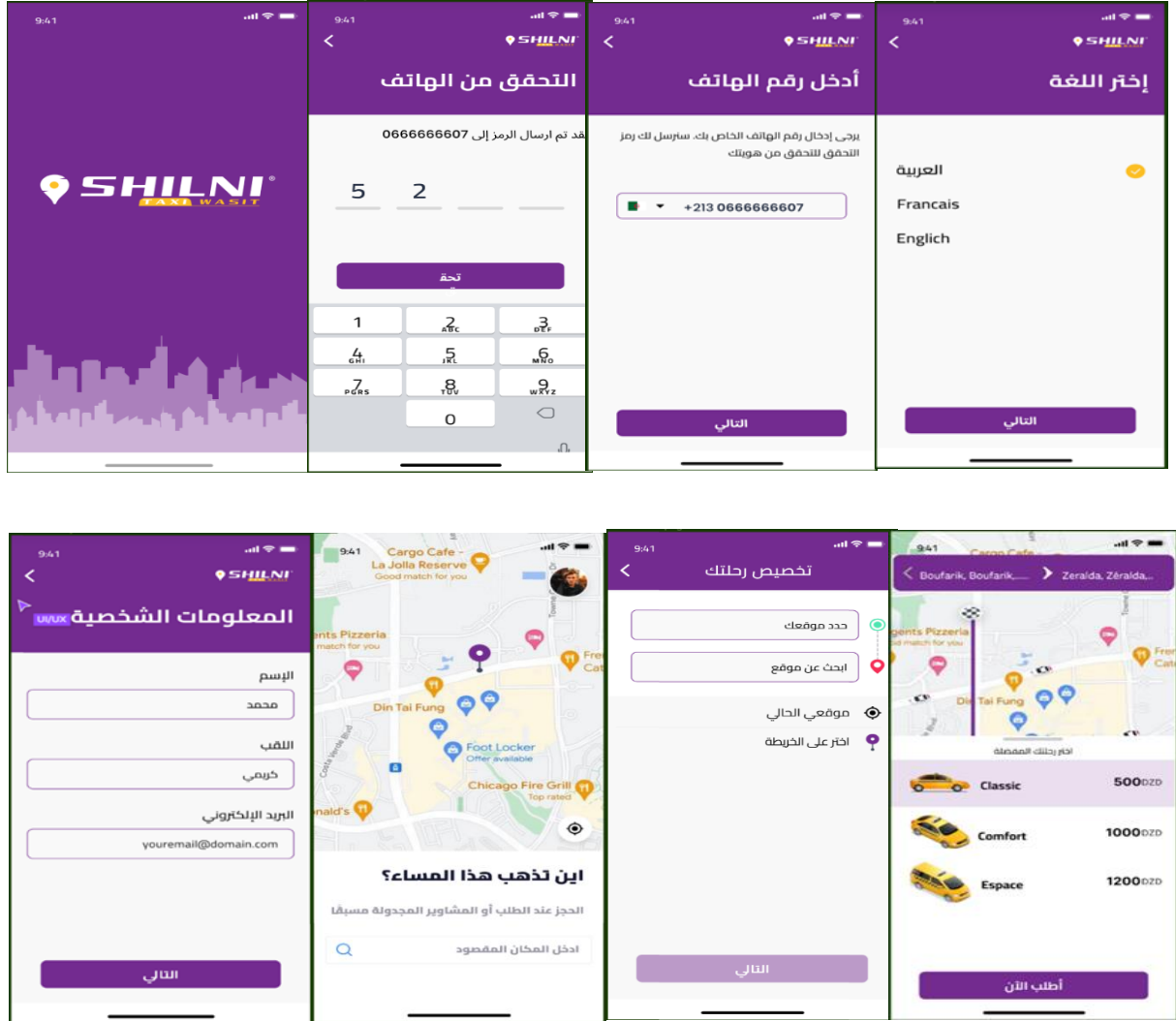
1) النموذج الأولي :

الشكل رقم (05) : التصميم الداخلي لتطبيق (واجهات ويب سايت)



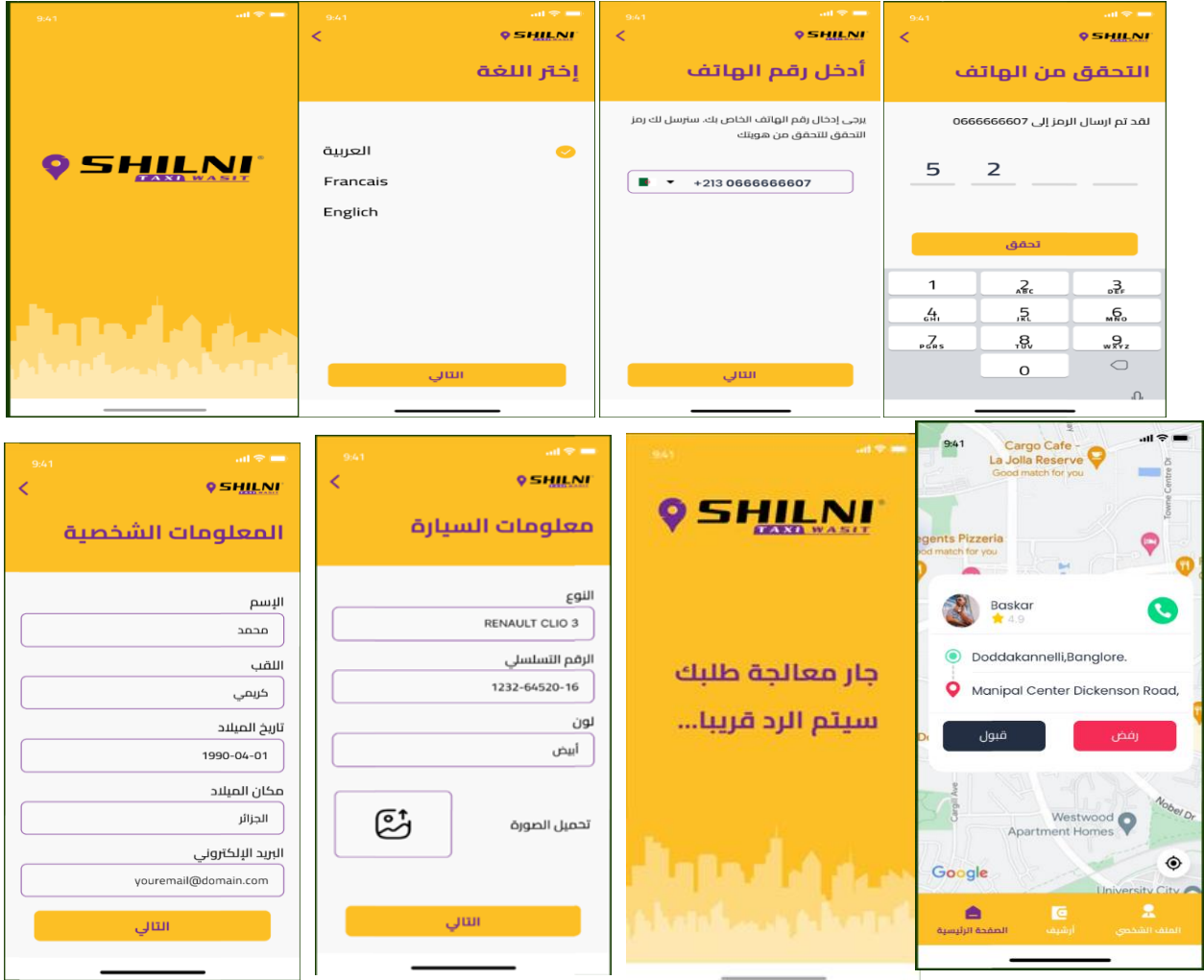
المصدر: من اعداد الطالبتين

الشكل رقم (06): التصميم الداخلي لتطبيق (واجهات الفئة المستهدفة)



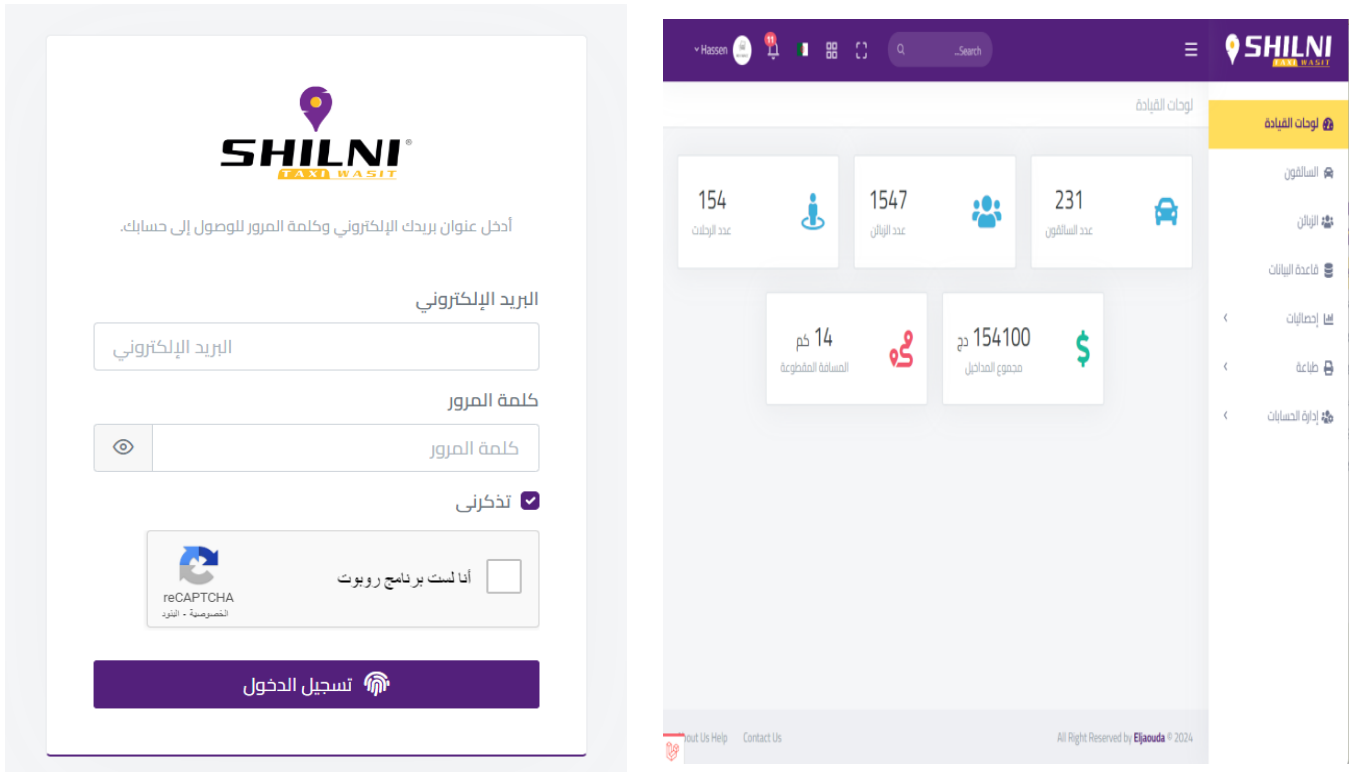
المصدر: من اعداد الطالبتين

الشكل رقم (07): تصميم الداخلي لتطبيق (واجهات السائقين).



المصدر: من إعداد الطالبتين

الشكل رقم (08): تصميم الداخلي لتطبيق (واجهات التحكم).



المصدر: من اعداد الطالبتين

الخاتمة العامة

تعتبر فكرة إنشاء مشروع " TAXI WASIT SHILNI " لسيارات النقل الخاصة بالنساء والاطفال نموذج مبتكرا لتلبية حاجة ملحة في المجتمع، من خلال التركيز على الأمان والراحة وتوظيف سائقين وسائقات محترفين. يسعى المشروع إلى توفير بيئة نقل مخصصة ومتميزة للنساء والاطفال، هذه الخدمة لا تساهم فقط في تحسين تجربة النقل اليومية ولكن أيضا في تعزيز الثقة والأمان والموثوقية مما يساهم في تحسين جودة حياة للمستخدمين.

بالاعتماد على التكنولوجيا المتقدمة وتطوير تطبيق حجز مريح وسهل الاستخدام، يسهل على العملاء الوصول للخدمة والاستفادة منها بشكل فعال، من خلال التعاون مع مؤسسات تعليمية ومجتمعات محلية يمكن للمشروع أن يوسع نطاق تأثيره ويعزز من تواجه في السوق.

يمثل مشروع "TAXI WASIT SHILNI" خطوة نحو المستقبل في مجال النقل، حيث يضع في إعتباره الاحتياجات الخاصة للنساء والاطفال ويقدم حلا فعالا ومستداما، بتطبيق استراتيجية مدروسة ومبتكرة كما يمكن لهذا المشروع أن يحقق نجاحا كبيرا ويساهم في تحسين جودة الحياة للمستخدمين.

➤ آفاق الدراسة:

- ✓ تطبيق "يسير" (Yassir) شركة جزائرية ناشئة لخدمات الأجرة و لتوصيل.
- ✓ تطبيق " هيتش " (Heetch) تقديم خدمات التوصيل و حجز سيارات الأجرة عبر الهاتف المحمول .
- ✓ تطبيق " يلا فو " (YallaGO) خدمة تطلب تنقل باستخدام سيارات الأجرة و VTC في الجزائر .

➤ صعوبات الدراسة: واجهتنا العديد من الصعوبات خلال انجازنا للمشروع أهمها:

- عدم وجود إحصائيات دقيقة مصرح بها من طرف الوزارة المعنية، مما دفعنا لجمع إحصائيات عن عدد النساء والاطفال من مختلف المؤسسات والمراكز الخاصة.
- التأكد من مهارة وكفاءة سائقي سيارات الاجرة الموجودون في التطبيق.
- انعدام وقلة الإمكانيات والتخوف من الانخراط في سوق العمل.

الملاحق

الملحق رقم (01) : الميزانية الافتتاحية

المبالغ	الخصوم	المبالغ	الأصول
215.800	<u>رؤوس الأموال الخاصة</u> رأس مال الشركة	5.000 1.103.000	<u>الأصول غير الجارية</u> التثبيبات المعنوية التثبيبات العينية
1.942.200	<u>الخصوم غير الجارية</u> قروض بنكية <u>الخصوم الجارية</u>	1.050.000	<u>الأصول الجارية</u> النقديات
2.158.000 دج	مجموع الخصوم الجارية	2.158.000 دج	مجموع الأصول

الملحق رقم (02): جدول حسابات النتائج

المبلغ	البيان
16.352.000 دج	أداء خدمات
16.352.000 دج	1- إنتاج السنة المالية
42000 دج 550.000 دج	الخدمات الخارجية الاستهلاكات الأخرى
592000 دج	2- استهلاك السنة المالية
15760000 دج	3- القيمة المضافة للاستغلال
2.100.000 دج	أعباء المستخدمين
13660000 دج	4- إجمالي فائض الاستغلال
1303000 دج 803000 دج	الأعباء التشغيلية الأخرى المخصصات للاهتلاكات والمؤونات
15766000 دج	5- النتيجة التشغيلية
/	المنتجات المالية
/	الأعباء المالية
/	6- النتيجة المالية
15766000 دج	7- النتيجة العادية قبل الضرائب
/	الضرائب
15766000 دج	8- النتيجة الصافية للأنشطة العادية
/	العناصر غير العادية منتجات
/	العناصر غير العادية أعباء
/	9- النتيجة الصافية للأنشطة غير العادية
15766000 دج	10- النتيجة الصافية للسنة المالية

الملحق رقم (03): نموذج العمل التجاري BMC

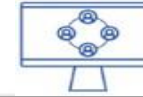
شرائح العملاء

- النساء اللواتي يحتاجن إلى سيارات نسائية آمنة ومريحة.
- الأمهات اللواتي يحتاجن إلى ..سيارات خاصة بالأطفال
- العائلات التي ترغب في خدمة التوصيل السريع والامن للأطفال



العلاقات مع الزبائن

- العمل على سمعة المؤسسة
- وضع رقم الهاتف لاستقبال الاستفسرات



- التركيز على السعر

القنوات

- تطبيقنا B2C متاح في متجر بلاي ستوري
- الاعتماد على وسائل التواصل الاجتماعي للتعريف بالتطبيق

القيمة المقدمة

- شبكة النساء و الاطفال لتجربهم و تأقلمهم مع الخدمة
- خدمات آمنة و موثوقة للنساء و الأطفال
- راحة البال و سلامة الركاب
- توفير خيارات دفع مرنة
- توفير خدمة العملاء متميزة
- توفير

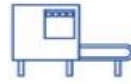


الأنشطة الرئيسية

- توفير تطبيق الكتروني
- قيام كل من طالبين الخدمة و مقدمين الخدمة التسجيل فيها
- الربط بين طالبين للخدمة و مقدمين الخدمة بعد قيامهم بعملية



الموارد الرئيسية



- المدير العام
- مطور تطبيقات
- المهارات (التواصل ، القيادة)
- التمويل الذاتي

الشراكات الرئيسية

- موردين (مستلزمات السيارات ، مستلزمات مكتبية)
- بريد الجرائر
- البنوك الجزائرية
- التعاقد مع بعض المؤسسات العمومية او الخاصة



مصادر الإيرادات

- تقديم خدمة : المداخيل الناتجة عن تق ديم الخدمة
- رسوم التسجيل والحجز للمستخدمين
- الاشهار والاعلانات



هيكل التكاليف

- تطوير وصيانة التطبيق.
- تأجير السيارات.
- تكاليف التسويق والإعلان.
- تكاليف العمل والرواتب





ملخص المشروع

"TAXI WASIT SHILNI" هو تطبيق الكتروني موجه للنساء والأطفال، يوفر سيارات أجرة مجهزة بوسائل الراحة والأمان،

بالإضافة إلى سائقين وسائقات محترفين ومدربين على التعامل مع النساء والأطفال، مع توفير خدمة نقل آمنة ومريحة.

تكمّن الميزة التنافسية لتطبيقنا في إعطاء الحق لطالبي الخدمة في تقييم مقدمي الخدمة سواء بالايجاب أو السلب حيث يؤثر ذلك في تنقيط

السائقين والسائقات، كذلك يهدف إلى ضمان السرية والأمان للمعلومات الشخصية للطرفين سواء طالبي الخدمة أو مقدمي الخدمة،

ويعتمد تطبيقنا على نظام تعقب السيارات أثناء تنقلها من مكان إلى آخر، كما يساهم مشروعنا في تلبية احتياجات هذه الفئة وتقديم قيمة مضافة للمجتمع، مما يعزز من مكانته ويضمن نجاحه في سوق النقل.

Résumé de projet

Taxi Wasit Shilni est une application destinée aux femmes et aux enfants fournissant des taxis équipés de commodités et de sécurité, ainsi que des conducteurs professionnels et formés pour s'occuper des femmes et des enfants en leur assurant un service de transport de qualité, sûr et pratique. L'avantage concurrentiel de notre application réside dans le fait de donner le droit et la possibilité aux demandeurs de services d'évaluer les fournisseurs de services de manière positive ou négative selon la qualité de la prestation et cela affecte évidemment la notation des conducteurs. Parmi les objectifs de l'application, il y a également la confidentialité et la sécurité des informations Personnelles des deux parties, demandeurs et fournisseurs de services.

Nos clients seront rassurés car notre application utilise un traceur afin de localiser la voiture et son conducteur dans tous les déplacements. Ce projet contribuera sûrement à répondre aux besoins de cette catégorie et apportera une valeur ajoutée à la société et par conséquent sa réussite est garantie dans le marché du transport.

Project Summary

"TAXI WASIT SHILNI" is an electronic application aimed at women and children, providing taxis equipped with amenities and safety, in addition to professional male and female drivers trained to deal with women and children, offering a safe and convenient transportation service. The competitive advantage of our application lies in giving service seekers the right to evaluate service providers either positively or negatively, as this affects the ratings of the drivers. It also aims to ensure the confidentiality and security of personal information for both service seekers and service providers. Our application relies on a car tracking system while moving from one place to another, contributing to meeting the needs of this category and providing added value to society, which enhances its position and ensures its success in the transport market.