



حاضنة أعمال جامعة الأغواط  
University Incubator of Laghouat



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: علوم التسيير

تخصص: مقاولاتية

مشروع مقدم ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر وشهادة مؤسسة نائشة وفق القرار

1275

الموضوع:

إعداد مخطط أعمال لمشروع تطبيق

**BENNA**

تحت إشراف:

د. أحميدة فرحات

من إعداد الطالبين:

محمد بدر الدين تونسي

الغالي العربي كحلي

لجنة المناقشة

الصفة	الجامعة	الإسم واللقب
مناقشا	أستاذ محاضر	د. عادل لعجالي
مقررا ومشرفا	أستاذ محاضر	د. أحميدة فرحات
رئيسا	أستاذ محاضر	د. عبد الحميد نعيجات
ممثلا عن الحاضنة	أستاذ محاضر	د. أميرة عبد السلام

السنة الجامعية: 2023/2022

# شكر وعرفان

نحمد الله عز وجل الذي وفقنا في اتمام هذا العمل والذي أمدنا بالصحة  
والعافية والعزيمة فالحمد لله حمدا كثيرا.

نتقدم بجزيل الشكر والتقدير الى الاستاذ الدكتور المشرف أحميدة فرحات على  
كل ما قدمه من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في اثراء موضوع دراستنا  
في جوانبه المختلفة كما نتقدم بجزيل الشكر الى أعضاء لجنة المناقشة، كما  
نتقدم بالشكر لكل الدكاترة والأساتذة من الجامعة الذين ساعدونا في مشوارنا  
العلمي جعل الله في ميزان حسانتهم.

## إهداء

الى كل من منحني كل ما يملك ولم يبخل في تقديم الدعم لي ماديا ومعنويا ونفسيا  
حتى كنت نباتا استوى على سوقه بإذن الله وكنت الزرع الذي يعجب الزراع نباته...

الأب الغالي

وسر نجاحنا ونور دربنا والى نبع المحبة والحنان والوفاء الى أغلى ما نملك ... الأم

الغالية

الى من هم عزوتنا وسندنا في الحياة اخوتنا الأكارم

الى من كانوا لنا أوفياء أصدقائنا جميعا

بدرالدين

## إهداء

في شتاء 1999 كنت أبلغ من العمر سنتين فأصبت بحروق بليغة في رجلي حتى كادت تتشوه وعجز الأطباء عن علاجي مما جعلهم يطلبون أحدهم ليتبرع لي بجلده فكان أول من لبى النداء هو أمي.

إلى من سهرت معي الليالي والتي كانت مثالا للصبر والتضحية في حياتنا ... أمي  
الحبيبة

إلى الذي ضحى بكل ما يجب من أجل أن نعيش حياتا كريمة ... أبي الغالي

إلى شيخي وأبي الثاني الحاج الطاهر المدني بلمشري - رحمه الله -

إلى كل إخوتي والمخلصين من أصدقائي دون استثناء

إلى جميع أساتذتي الأكارم الذين لم ييخلوا علينا بشيء طوال مشوارنا الدراسي.

الغالي ...

## بطاقة معلومات:

### حول فريق الاشراف وفريق العمل

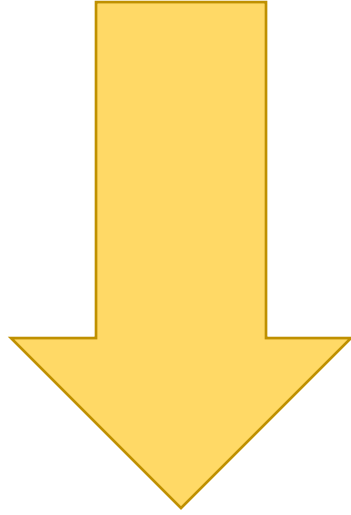
1- فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
مقاولاتية	المشرف الرئيسي: أحميدة فرحات

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالب: محمد بدرالدين تونسي	مقاولاتية	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
الطالب: الغالي العربي كحلي	مقاولاتية	كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الفهارس



الصفحة	المحتويات
3-1	مقدمة
10-4	المحور الأول: تقديم المشروع
4	فكرة المشروع
5	القيم المقترحة
6	فريق العمل
7	أهداف المشروع
8	الجدول الزمني للمشروع
9	شرح شعار المشروع
10	المخطط التنظيمي للمشروع
12-11	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية للمشروع
11	الجوانب الابتكارية لمشروع "بنة"
12	مخطط مجالات الابتكار
24-13	المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق
13	دراسة الزبائن المستهدفين
14	تحليل SWOT
15	نموذج القوة الخمسة لبورتر
16	تحليل PESTEL
17	تحليل المنافسة
18	الاستراتيجيات التنافسية
19	المزيج التسويقي
29-25	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم
25	طريقة انشاء التطبيق
28-25	طريقة التعامل مع التطبيق
28	الموردين
29	متطلبات العملية الانتاجية

33-30	المحور الخامس: الخطة المالية للمشروع
30	تحديد تكاليف المشروع
34	الإيرادات المتوقعة للمشروع
36	المحور السادس: النموذج الأولي للمشروع
38	الخاتمة
	قائمة الملاحق

مقدمة

تمهيد:

تسعى الشركات الناشئة startups في طبيعتها إلى تقديم حلول وطرح خدمات رائدة في السوق وهي من أحد سمات العصر الحديث حيث أنها تعمل على إيجاد حل لمشاكل ليس لها حلول أو إيجاد حلول أفضل من الموجودة في الوقت الحالي، حيث تتسم بالإبداع والقدرة على إحداث تأثير كبير ولا يكون الحل فيها واضحاً ولا يمكن ضمان النجاح، كما تتميز هذه الشركات بكونها شركات شابة يافعة وأمامها خياران: إما التطور والتحول إلى شركات ناجحة وإمكانية نموها، أو إغلاق أبوابها والخسارة، كما يعتمد مؤسسو الشركات الناشئة startups على التكنولوجيا للنمو والتقدم، والعثور على التمويل من خلال المنصات على الإنترنت ومن خلال الفوز بمساعدة ودعم من قبل حاضنات الأعمال، وهي تتطلب تكاليف صغيرة جداً بالمقارنة مع الأرباح التي تحصل عليها، وعادة ما تأتي هذه الأرباح بشكل سريع وفجائي بعض الشيء.

وقبل الشروع في إنشاء مشاريع الاستثمارات، لابد على المقاول أن يقلل من نسبة المخاطرة، وذلك بالقيام بدراسات أولية، تضمن الحصول على كافة المعلومات، وتوقع الإيرادات والمعارف المستقبلية، حتى يعمل في ظل التأكد ويقلل من نسب المخاطرة، ولعل مخطط العمال يقلل العديد من هذه المخاطر.

## 1. نبذة حول المشروع:

مشروع بنة هو تطبيق الكتروني يربط بين النساء الماكثات في البيت بدون شغل والموظفين في القطاعات العامة والخاصة وكذا الطلبة والموظفين وذلك عن طريق توفير اطباق طازجة تقليدية وصحية متنوعة لهم بشكل يومي وتحت الطلب أيضا لتوفير الوقت لهم والقضاء على أكل الشوارع.

## 2- أهمية ومميزات المشروع

أ- أهمية المشروع:

- لأصحاب الفكرة:
- عائد مالي وباب رزق
- اكتساب تجربة وخبرة
- اكتساب معارف مع الموردين ومختلف الجهات

- توظيف الجانب النظري على ارض الواقع
  - للعملاء:
  - أكل منزلي بأسعار تنافسية
  - أكل صحي ومنوع
  - أطباق متنوعة خاصة للعمال المقيمين
  - عمل من البيت
  - دخل إضافي
  - للولاية:
  - فتح مناصب شغل
  - زيادة من تطور التكنولوجيا للولاية
  - محاربة الأكل الغير صحي.
- ب-مميزات المشروع:

- تطبيق الأول من نوعه على مستوى الولاية .
- سهولة الانتشار بين الناس.
- أكل صحي وطازج مصنوع في المنزل .
- توفير عمل لربات البيوت من المنزل.
- سهولة إضافة منتوجات أخرى.
- إمكانية التوسع لجعل التطبيق يبيع كل ما ينتج في البيت .
- إمكانية نقله للولايات المجاورة ثم تعميمه في الجزائر كلها.

### 3- الرسالة والرؤية للمشروع:

الرؤية: "نطمح أن يكون تطبيقنا رقم واحد في مجال الطعام في الجزائر"

حيث نسعى لتوسع بالتطبيق خلال السنوات القادمة لكل ولايات الجزائر ليصبح التطبيق الأكثر انتشارا واستعمالا في الجزائر في مجال الطعام وخصوصا الأطباق التقليدية، لنكون البديل الأمثل والخيار الأحسن للعملاء.

الرسالة: "نجعل روتينك مصدر رزقك"

نسعى لتحويل الروتين للمتعهقات من عمل يومي ممل الى مصدر رزق لهن وبمداخيل جيدة كما نجعل من منازلهن ورشات للإبداع والتميز بأطباق متنوع بتنوع الأكلات الجزائرية التي نقدمها في تطبيقنا.

الشعار: "لي ذاق البنة ما يتهى"

تطبيق بنة يوفر طعام طازج كثر الطلب عليه من عامة الناس ومن العمال بالخصوص فهو بعيد كل البعد أكل المطاعم ومحلات بيع البيتزا والأكل الخفيف، الأكل الذي نقدمه بتنوع أطباقه التي تتنوع بتنوع التقاليد الجزائرية والمناطق المختلفة يجعل من هذا المشروع وجهة مقصودة وأكثر طلب

### 4- سبب تسمية المشروع

بنة أو Benna: هي كلمة عامية جزائرية الأصل تعني المذاق الجيد تستعمل في حالة كان الطبق لذيد المذاق، تم اختيارها لسهولة نطقها وتذكرها وكذا لأنها تستعمل في كل أقطار الوطن مما يجعل تطبيق يعلق في اذهان الزبائن ويزيد من فرص انتشاره بسهولة، بما أن الكلمة تستعمل في المحادثات العادية وبدون شعور فان الزبون لن يجد صعوبة في تعامل مع الاسم ولا صعوبة في تذكره .

## المحور الأول: تقديم المشروع

بدأت فكرة المشروع أن هناك العديد من النساء الماكثات في البيت بدون عمل وبدون رأس مال لبداية مشروع صغير وتحقيق ربح مادي، وهناك منهم من يجيدن عملية الطبخ بشكل جيد لكن لا يعرفون كيف يستغلون هاته الفرصة، لا سيما انهم يقومون بالطبخ كل يوم كعملية روتينية لكن بدون عائد مادي وهم بحاجة لمساعدة ازواجهم او إعالة عائلاتهم، وخاصة من لم يحالفهم الحظ في إيجاد وظيفة في القطاع العام لأي سبب سواء كان المستوى التعليمي او التقاليد وغيرها، وهناك أيضا العديد من الموظفين في القطاعين العام والخاص وكذا الطلبة المقيمين من ليس لديهم الوقت لطبخ او الذهاب لبيوتهم فيجدون انفسهم مرغمين على أكل شوارع الغير الصحي وذلك لعدم توفر أي بديل.

### 1- فكرة المشروع (الحل المقترح):

انطلاقا مما سبق تم الوصول الى فكرة "بنة" لتكون البديل والخيار الأنسب في عملية الربط بين النساء الماكثات في البيت مع الموظفين في القطاعين العام والخاص وذلك عن طريق توظيف النساء لإعداد وجبات منزلية تقليدية وعصرية صحية وتوفير هاته المنتوجات وقت قصير.

مشروع "بنة" هو تطبيق الكتروني يربط بين النساء الماكثات في البيت بدون شغل والموظفين في القطاعات العامة والخاصة وكذا الطلبة وذلك عن طريق توفير اطباق طازجة تقليدية وصحية متنوعة لهم بشكل يومي وتحت الطلب أيضا لتوفير الوقت لهم والقضاء على أكل الشوارع، يقوم التطبيق بنشر قائمة أطباق تقليدية وعصرية متنوعة بشكل يومي وذلك بعد التشاور مع المتعاقدات ومراعيا المواسم والمناسبات، كما يوفر أطباق يتم اعدادها حسب الطلب خاصة ان لم تتوفر في القائمة اليومية أو كانت طلبات خاصة مثل: أطباق غربية، كميات كبيرة، أطباق موسمية، حلويات... الخ.

ويقدم المشروع أيضا خدمة التوصيل السريع للطلبات على مدار الساعة بدراجات نارية خاصة به، ويقدم هذه المنتجات في تعليب عصري وتغليف مميز وخاص.

يمكن الوصول الى كل الخدمات المقدمة عن طريق تطبيق الكتروني للهواتف واللوحات الذكية متوفر على نظامي التشغيل Android و iOS، تطبيق سهل الاستخدام والتعامل وسريع الاستجابة، يسهل عملية اختيار الأطباق والاطلاع على مختلف العروض والخصومات.

2- القيم المقترحة:

- جعل الروتين مصدر رزق: يعتبر الطبخ بالنسبة لنساء وربات البيوت كعملية روتيني ومعتادين عليها فالتطبيق يوفر فرصة جعل هذا العمل روتيني مصدر رزق وبدون رأس مال.
- توفير عمل من المنزل: يوفر التطبيق عملا من المنزل للنساء وخاصة من منعتهن التقاليد من العمل في الخارج او المستوى الدراسي أو لأي سبب كان.
- أكل منزلي صحي منوع مصنوع بأيادي أمهات في وقت قصير: وهذا يوفر الوقت على الموظفين ويخفف الاشتياق عند الطلبة وهو صحي ولا يمل لأنه منوع فكل يوم قائمة جديدة منوعة
- تعليب خاص: تعليب خاص بالمؤسسة حافظ للحرارة سهل الحمل ويمكن إعادة استخدامه
- أدنى سعر توصيل: يكون سعر توصيل منخفض مقارنة بسعر السوق لأن المشروع ليس أساسه التوصيل بل هو ثانوي فالأرباح الحقيقية تأتي من بيع الأطباق وغيرها مما يجعل في أيدينا القدرة على خفض السعر
- أطباق من ولايات مختلفة في مكان واحد: يوفر المشروع اطباق منوعة ومختلفة باختلاف الولايات والتقاليد الجزائرية يتم اعدادها من طرف بعض العائلات من ولايات أخرى ومقيمات في الاغواط، وعادة تكون متوفرة عبر الطلب أو بشكل حصري.
- مرونة العمل: المشروع يوفر للمتعاقدات فرصة عمل مرنة ويتيح لها حرية اختيار الاطباق وحرية طريقة اعدادها ليعطيها فرص أكثر للإبداع والابتكار
- جعل المطبخ ورشة للإبداع: إعطاء المتعاقدة الحرية في التصرف وتشجيعها على العمل أكثر ينتج عنه ابداع واختلاف وتنوع في الأطباق.
- المشروع لا يعتمد سياسة الأجور التقليدية: بل يعطي للمتعاقدة نسبة من الأرباح للأطباق المباعة مما ينتج عنه نوع من المنافسة الإيجابية بين المتعاقدات ويخلق نوع من التحفيز.
- الأمان والجودة: كل المتعاقدات تم التحقق من كل شروط النظافة والأمن الغذائي لهن، بل وهو الشرط الأول في التعاقد معنا لجعل كل منتوجاتنا عالية الجودة.

3- فريق العمل:

فريق عمل مشروع "بنة" يتكون من طالبين جامعيين فقط بخبرة في مجال ريادة الأعمال وخبرة بمشاريع على أرض الواقع، ومهارات في المجال التقني والفني من برمجة وتصميم.

الجدول رقم (1): فريق العمل

المهام	الدورات التدريبية	التخصص	الاسم
البرمجة وإدارة المشروع	دورات تدريبية في مجال ريادة الأعمال والمشاركة في العديد من المسابقات الخاصة بالمؤسسات الناشئة. برمجة التطبيقات والمواقع الالكترونية.	مقاولاتية	محمد بدرالدين تونسي
التصميم والتعامل مع الموردين	المشاركة بمخيمات التدريب لريادة الأعمال والمسابقات الخاصة بمجال المؤسسات الناشئة. دورات في التصوير الفوتوغرافي والتصميم	مقاولاتية	الغالي العربي كحلي

المصدر: من اعداد الطالبين

تم توزيع المهام بين أعضاء فريق العمل بشكل مناسب وفقا لخبراتهم ومهاراتهم وليس لاي دوافع أخرى، حيث تم إعطاء كامل الحرية في الإدارة والتسيير لبدرالدين كما له القدرة على اتخاذ القرار وذلك لجعل عملية الاشراف سلسلة بحيث أن يكون مصدر القرار والتسيير واضح ومن طرف شخص معين مما يسهل لكل أصحاب المصالح عملية التواصل ويعطي شفافية في فهم سيرورة العمل، كما هو المسؤول عن عملية برمجة التطبيق والموقع الالكتروني، أما بالنسبة ل الغالي فاتيحت له كامل الحرية في التصرف مع الموردين والتفاوض معهم وكذا عملية إدارة المخزون والتعاقدات وذلك نظرا لخبرته الكبيرة في مجال التجارة والتفاوض، كما هو المسؤول الأول عن كل ما هو متعلق بالتصميم في التطبيق.

#### 4- أهداف المشروع:

تم وضع كل الأهداف التالية عن طريق اتباع استراتيجية SMART:

- نسعى للحصول على حصة سوقية تفوق 40% في ولاية الاغواط
- نسعى ان نكسب ثقة الناس ونكون الوجهة الأولى سواء لنساء من اجل العمل او العملاء من اجل طلب الطعام
- نسعى لنشر التطبيق في الولاية المجاورة خلال السنتين القادمتين
- نسعى ان يكون التطبيق في كل الجزائر خلال 5 سنوات القادمة
- نسعى لان نصبح التطبيق رقم واحد في مجال الطعام
- تحقيق عائد استثمار بنسبة 15% على الأقل في السنة الأولى.
- زيادات العائدات بنسبة 10% سنويا
- الوصول لمرحلة الولاء مع العملاء وتحقيق نسبة 90% من رضا الزبون.
- تقليل سرعة انتاج الطلبيات والتحكم التام فيها
- الوصول الى 3000 طلب مباع في اليوم خلال السنة الأولى
- تحسين واجهات التطبيق وتجربة المستخدم فيه
- إضافة خدمات أخرى للتطبيق
- الوصول الى 50 متعاقدة خلال السنة الأولى وزيادة العدد مع التوسيع وانتشار التطبيق للولايات المجاورة بنسبة 50%.
- تقليص وقت توصيل الطلبات بنسبة 25% خلال السنة الأولى

قد تظهر أهداف أخرى مع زيادة الخبرة في المجال وخاصة مع التقلبات في البيئة التي ينشط فيها المشروع، كما يمكن القول أن الهدف الأول هو البقاء وتحقيق التنمية المستدامة، فكل الأهداف التي تم ذكرها لن يتم تحقيقها الا ان استمر التطبيق في التطور والنمو.

اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

م	الشهر	الشهر الأول				الشهر الثاني			
		الأسبوع 1	الأسبوع 2	الأسبوع 3	الأسبوع 4	الأسبوع 1	الأسبوع 2	الأسبوع 3	الأسبوع 4
	الأعمال								
1	تصميم الأولي								
2	تصميم نهائي								
3	برمجة التطبيق واجهة المستخدم								
4	برمجة التطبيق قواعد البيانات								
5	اطلاق التطبيق لتجربته أي عملية الفحص								
6	مقابلة العملات والتعاقد معهم								
7	فتح السجل التجاري								
8	الاطلاق النهائي للتطبيق								

5- الجدول الزمني للمشروع:

الجدول رقم (2): جدول زمني لتنفيذ مشروع

المصدر: من اعداد الطالبين

اليوم	الأسبوع	الشهر	السنة
12 ساعة	7 أيام	30 يوم	365 يوم

الجدول رقم (3): جدول أوقات العمل

المصدر: من اعداد الطالبين

تستغرق عملية تنفيذ المشروع حوالي شهرين، يتم في خلالها القيام بالعديد من المهام انطلاقاً من التصميم الولي وصولاً الى برمجة واجهة المستخدم خلال الشهر الأول، وانطلاقاً من برمجة قواعد البيانات الى الاطلاق النهائي خلال الشهر الثاني.

أما عن أوقات العمل فيما أن طريقة عملنا تتميز بالمرونة فالتطبيق متاح للطلب مدار السنة والشهر والاسبوع و12 ساعة في اليوم، وذلك لتأكد من توفير كل احتياجات العميل وتقديم له أجود أنواع الخدمات.

#### 6- شرح شعار المشروع:

يتمثل شعار المشروع في تصميم بسيط وغير معقد لكلمة Benna والتي تمثل اسم المشروع مكتوبة بخط استثنائي مستعملا الذكاء الاصطناعي بجانبه رمز الشوكة والتي ترمز الى الطعام وأداة قياس تدل على الدقة في المكونات والوجبات. تم اختيار اللون البنفسجي على ان يكون اللون الرئيسي للمشروع لاعتباره لون واضح وسهل الملاحظة.

الشكل رقم (1): شعار المشروع



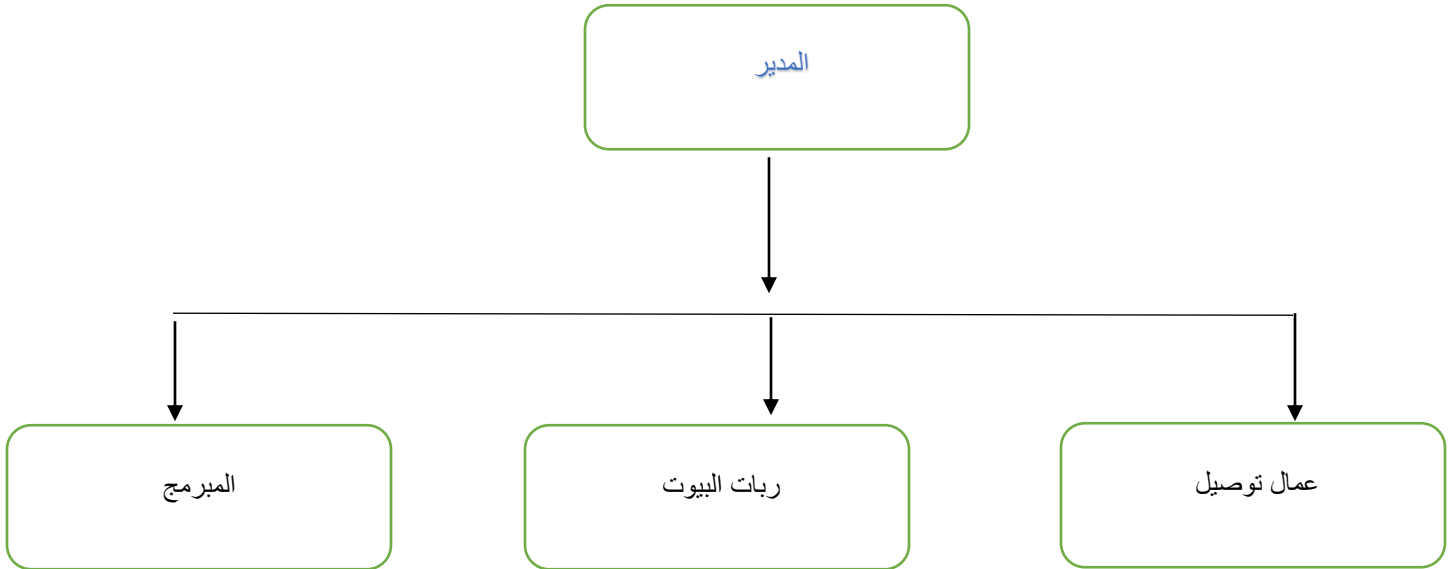
المصدر: من اعداد الطالبين

7- المخطط التنظيمي للمشروع:

بما أن المشروع يديره شخصان فلي توجد مستويات فعلية لسلطة لذلك يتشكل لدينا مخطط نسبي بسيط ليوضح بشكل تقريبي بعض المستويات

حيث يمكن القول ان الاشراف المباشر هو الميكانيزم المستخدم في عملية التنسيق والتنظيم وذلك لعدم وجود العديد من العمال ولا توجد مستويات فعلية للسلطة، حي يعتبر المدير هو متخذ القرار والمشرف المباشر على المستوى التشغيلي، ليسهل عملية التأقلم ومواكبة المتغيرات البيئية وهذا المخطط التنظيمي يمثل السنة الأولى للمشروع فقط فعند توسعة المشروع وتوظيف المزيد من الأشخاص يتم تغيير المخطط الى المخططات الأكثر تعقيدا وهذا راجع لمرونة المشروع.

الشكل رقم (2): الهيكل التنظيمي للمشروع



المصدر: من اعداد الطالبين

## المحور الثاني: الجوانب الابتكارية للمشروع:

حسب شومبيتر فان الابتكار يكون اما عبر منتجات جديدة او سوق جديدة أو طريقة عمل جديدة، ويتم ذلك عبر تركيبات جديدة من الوسائل المتاحة.

### 1- الجوانب الابتكارية لمشروع "بنة":

فأساس المشروعات الناشئة هو الابتكار حيث يعتبر هو الفيصل بين مشروع وآخر وهو الركيزة التي يستند عليها المشروع ليميز بين المنافسين والمشاريع الأخرى، مشروع "بنة" كغيره من المشاريع الناشئة يعتبر الابتكار محوره الأساس، وله العديد من الجوانب الابتكارية نذكر منها ما يلي:

طريقة عمل جديدة: كما ذكرنا سابقا فطرق الابتكار ثلاثة ومنها انشاء طريقة عمل جديدة، وهي ما تم استعماله في مشروع "بنة"، حيث ما قام به فريق عمل "بنة" هو ابتكار طريقة عمل جديدة لتحضير الوجبات المنزلية تقليدية والعصرية وبيعها، فعوض عن الطريقة التقليدية التي تتمثل في فتح مطعم وتهيئته وتوظيف العمال فيه، "بنة" يعمل بطريقة مختلفة تماما وهي توظيف النساء وجعلهم يعملون من المنزل الخاص بهم والذي يكون بدوره مجهزا مسبقا أي لا وجود لأي تكلفة هنا.

التنوع والتميز: يحتوي التطبيق على مجموعة مختلفة من الاطباق والتي تنتمي لتقاليد ولايات أخرى أو حتى بلدان مجاورة، مما يتيح أمام المستخدم فرصة للتجربة والاكتشاف.

التكنولوجيا المستخدمة: تم الاستعانة بالذكاء الاصطناعي وأدواته في عملية تصميم التطبيق وبرمجته، مما جعل المهمتين أسهل وأدق من الطريقة الاعتيادية، كما يمنح للمشروع تصميم مميز خارج عن المألوف وغير مستهلك.

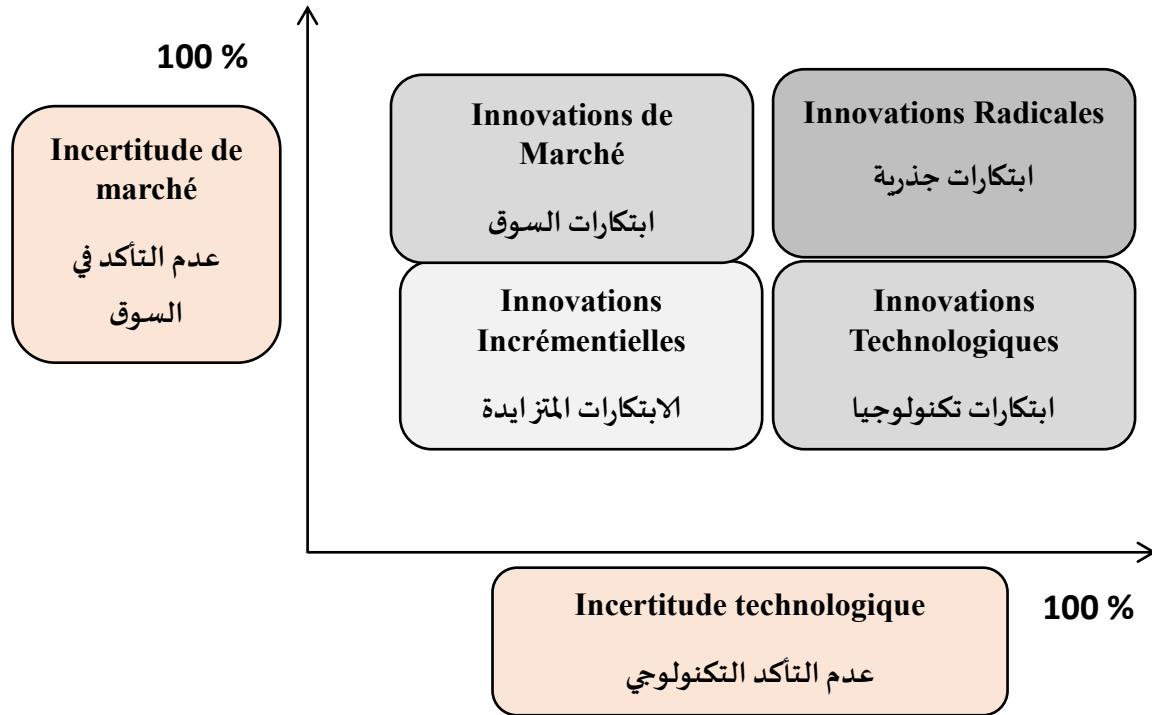
التعليب والتغليف: التعليب لمنتجات "بنة" يكون بطريقة عصرية غير موجودة على مستوى الولاية، وذلك باستعمال علب حفظ الطعام بتصميم مميز ولون أسود مما يجعل الطبق فاتحا لشهية ويعطي منظرا ممتازا لتصوير.

العملاء: منتجات "بنة" تمس شريحة كبيرة من الناس، سواء من هم مستهدفين أو من سيدفعهم الفضول لتجربة والاستكشاف، كما سيتم استعمال تقنية التسويق العصبي لضمان أكبر عدد ممكن من المتعاملين.

## 2- مخطط مجالات الابتكار

مشروع "بنة" يقدم مزيج بين مجالات الابتكار المعروفة فهو يقدم ابتكارات جذرية وهي بتغيير طريقة العمل أي ابتكار طريقة عمل جديدة كلياً، وابتكارات السوق وذلك باستخدام تعليب جديد وطرق ترويج خاصة، وكذا ابتكارات تكنولوجية على غرار أن التطبيق في حد ذاته ابتكار تكنولوجي إلا أنه يستعمل الذكاء الاصطناعي من أجل عمليتي التصميم والبرمجة

الشكل رقم (3): مجالات الابتكار



المصدر: دليل انجاز المشروع

### المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

من خلال هذا المبحث سنقوم بدراسة السوق والمنافسين وتحليل بيئة العمل الذي ينشط فيها التطبيق من سوق وزبائن وغيرها.

#### 1- دراسة الزبائن المستهدفين

دراسة السوق هي عملية أساسية في كل مشروع وذلك لمعرفة مختلف المتغيرات المحيطة بالمؤسسة وكذا تحديد حواجز الدخول ان وجدت وتحديد ان كان هذا السوق مناسب للمشروع او لا، وكذا تحديد شريحة

الزبائن	الزبائن	الفئة المستهدفة
---------	---------	-----------------

الزبائن المستهدفة وكيفية التعامل معها والمحافظة عليها وكيفية الوصول لأكبر عدد ممكن من الزبائن المستهدفين الذين يكونون بحاجة لما يقدمه المشروع.

الجدول رقم (4): جدول الشريحة المستهدفة

## ﴿ اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna" ﴾

<p>- الموظفين في القطاع الخاص والعام.</p> <p>- الطلبة المقيمين</p> <p>- أصحاب المحلات</p> <p>- الرياضيين</p> <p>- المسافرين</p>	<p>- الموظفين</p> <p>- الطلبة</p>	<p>- في حاجة يومية لهاته الخدمات</p> <p>- عدد كبير جدا منهم</p> <p>- يستهلكون هاته المنتجات بشكل يومي</p> <p>- وقتهم ضيق</p> <p>- عدم قدرتهم على تحضير المنتوجات بأنفسهم.</p>
---	-----------------------------------	---

المصدر: من اعداد الطلبة

من خلال الجدول تم حصر الفئة المستهدفة في الموظفين وذلك باعتبارهم أكبر شريحة مستهلكة لمنتجاتنا وأكبر شريحة ليس لها لا القدرة ولا الوقت اللازم لإعداد أطباق طازجة بأنفسهم وكذا الطلبة المقيمين في الاقامات الجامعية ولهم نفس المشكل عند الموظفين، مما يدفعهم الى البحث عن بديل يغنيهم عن كل الحلول الغير صحية والغير مضمونة الأخرى كمطاعم الاكل السريع وخيم الاكل التقليدي وغيرهم.

### 2- تحليل SWOT

تعتبر أداة من أدوات التحليل الاستراتيجي الداخلي والخارجي للمؤسسة وتستعملها مختلف المؤسسات الكبرى حيث تعتبر من أشهر المصفوفات التحليلية وتتكون من أربع عناصر وهي:

- (strengths): وتعني نقاط القوة للمؤسسة وتكون من الجانب الداخلي لها وتحدد عبر ما يميز المؤسسة حالياً وما تستطيع تقديمه
  - توفر اليد العاملة
  - قلة تكاليف انشاء المشروع
  - توفر جميع المعلومات اللازمة
  - توفر جميع الأدوات اللازمة
  - خبرة في البرمجة والتصميم

- (weaknesses): نقاط الضعف للمؤسسة من الجانب الداخلي أيضا وهي ما لا تستطيع المؤسسة تحقيقه حاليا بالوسائل المتاحة ويمكن التحكم فيها.
  - عدم القدرة على توفير عدد كبير جدا من الأطباق
  - عدم القدرة على تحديد الكميات المناسبة
  - انتشار تطبيق يستغرق وقت
  - صعوبة التنسيق بين المتعاقدات
- O (opportunities): تعني الفرص وهي الفرص من الجانب الخارجي للمؤسسة من مرونة المتغيرات وغيرها
  - تطبيق غير موجود في السوق الجزائرية
  - توفر موردين في الولاية
  - إمكانية التوسع للولاية المجاورة
  - لا يتطلب رأس مال كبير
  - لا تتطلب جهد بدني
  - التطور الكبير للتطبيقات في الجزائر
- T (threats): تعني التهديدات وهي تهديدات السوق التي تنشط في المؤسسة من منافسين وغيرهم أي منة جانب الخارجي ولا يمكن التحكم فيها.
  - سهولة التقليد
  - إمكانية الغاء طلب او عدم الرد
  - عدم تعود البعض على التعامل مع التطبيقات

### 3- نموذج القوى الخمسة لبورتر:

- حدة المنافسة:
- غلاء الأسعار في المطاعم
- نزوح المشترين عن اكل المطاعم
- عدم وجود المنافسة في الولاية

- المنتجات البديلة:
- مطاعم الاكل السريع الغير صحي
- النشاطات عبر مواقع التواصل الاجتماعي بشكل غير منتظم
- مطاعم الاكل التقليدي غالية السعر
- المنافسون الجدد:
- صعوبة الحصول على ثقة الزبائن

POLITIQUE سياسيا	ECONOMIQUE اقتصاديا
------------------	---------------------

- صعوبة الوصول لأكبر شريحة ممكنة
- براءة الاختراع
- القوة التفاوضية للعملاء
- شريحة كبيرة من العملاء
- عدد كبير من المؤسسات والشركات
- أسعار في متناول الجميع وأرخص من كل المنافسين

- القوة التفاوضية للموردين
  - وجود الموردين على مستوى الولاية
  - توفر كل اللوازم والمواد الأولية محليا
- 4- تحليل PESTEL:

الجدول رقم (5): تحليل PESTEL

## اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

<ul style="list-style-type: none"> <li>تشجيع الدولة للاستثمار في المؤسسات الناشئة</li> <li>استقرار سياسي في البلاد وخاصة في الولاية</li> <li>اعفاء من الضرائب لمدة 5 سنوات في صالح المؤسسات الناشئة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>المستوى المعيشي في الولاية قادر على تحمل تكلفة منتجاتنا</li> <li>معدل بطالة عالي لدى فئة النساء</li> <li>انفاق عالي في مجال الطعام</li> <li>منتجات في متناول اليد لكل المستويات المعيشية</li> </ul>
اجتماعيا SOCIETAL	تكنولوجيا TECHNOLOGIQUE
<ul style="list-style-type: none"> <li>نسبة سكن عالية نسبيا في الولاية</li> <li>مستوى دخل الفرد قادر على تحمل تكلفة منتجاتنا</li> <li>لا توجد أي حواجز ثقافية او دينية لمشروعنا</li> <li>تشجيع على تقاليد والاكل المنزلي التقليدي</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>بداية انتشار التطبيقات في الولاية</li> <li>توجه مختلف الفئات العمرية لاستعمال التكنولوجيا في حياتهم اليومية</li> <li>تقريبا جميع الفئات العمرية تمتلك هاتف نقال</li> <li>وجود الانترنت في كل مكان</li> </ul>
بيئيا ENVIRONNEMENTAL	قانونيا LEGAL
<ul style="list-style-type: none"> <li>طقس الولاية منوع عبر الفصول مما يشجع على تنوع في المأكولات</li> <li>تنوع المنتجات مع تنوع الطقس</li> <li>منتجاتنا لا تضر بالبيئة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>عدم وجود أي قوانين تمنع نشاطنا</li> <li>تشجيع الدولة للمؤسسات الناشئة</li> <li>توفير كل شروط السلامة والصحة الغذائية في مشروعنا</li> </ul>

المصدر: من اعداد الطالبين

### 5- تحليل المنافسة:

يعد المنافس المباشر من يقدم خدمة مطابقة لخدماتنا في السوق وينشط في نفس مجال الذي نشط فيه، كما يعتبر أي مشروع يقدم خدمة تلبي نفس الحاجة الذي يلبيها تطبيق "بنة" والجدول التالي يوضح مختلف المنافسين ويبين نقاط القوة والضعف لهم

الجدول رقم (6): المنافسين المباشرين

نقاط الضعف	نقاط القوة	المنافسين
------------	------------	-----------

<ul style="list-style-type: none"> <li>● أكل غير صحي</li> <li>● نفس الأطباق كل يوم</li> <li>● غلاء الأسعار</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● تحضير الاكل في وقت سريع</li> <li>● توصيل الطلبيات</li> </ul>	مطاعم الاكل السريع
<ul style="list-style-type: none"> <li>● غلاء الأسعار</li> <li>● جودة متوسطة للأكل</li> <li>● أطباق تقليدية فقط ومحدودة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● أطباق تقليدية طازجة</li> <li>● تصميم تقليدي للمطعم</li> </ul>	مطاعم الاكل التقليدي
<ul style="list-style-type: none"> <li>● عدم الانتظام في العمل</li> <li>● طبق واحد فقط كل يوم</li> <li>● عدم وجود التوصيل</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● أسعار معقولة</li> <li>● أطباق تقليدية طازجة</li> </ul>	صفحات الفايبيوك
<ul style="list-style-type: none"> <li>● عدم وجود زبائن جدد</li> <li>● عدم وجود التوصيل</li> <li>● عدم الانتظام في العمل</li> <li>● عدم القدرة للوصول لزبائن</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● أطباق شهية</li> <li>● أسعار معقولة</li> </ul>	العاملات الاحرار

المصدر: من اعداد الطالبين

#### 6- الاستراتيجيات التنافسية:

- التواجد بشكل كثيف على منصات التواصل الاجتماعي
- توحيد لون درجات التوصيل
- توحيد لباس عمال التوصيل
- تغليف في أكياس تحمل شعار المؤسسة من أجل التموقع في أذهان العملاء
- الخصومات اليومية

- العروض والكوبونات في المناسبات والأعياد
- وضع حواجز دخول وذلك بالوصول لأكبر شريحة ممكنة
- إعطاء الأولوية والأهمية للعميل
- تحفيز ومكافأة المتعاقدات بأجهزة كهربائية منزلية من وقت لآخر

7- المزيج التسويقي للمشروع (4P):

أولاً: المنتج:

## اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

المنتج هو عبارة عن مأكولات تقليدية طازجة بأيادي أمهات جزائريات تأتي في علب خاصة حافظة للحرارة ويتم توصيلها الى بيت او مكتب الزبون في وقت قياسي كما يمكن طلب بعض المنتجات مسبقا ان لم تكن متوفرة يومها.

بعض من صور المنتوجات المقدمة:

### الشكل رقم (04): المنتوجات المقدمة



المصدر: من اعداد الطالبين

## اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

الشكل رقم (5): صور الطلبيات



المصدر: من اعداد الطالبين

ثانيا: السعر:

التسعير من اهم عناصر التسويق نظرا لما يملكه من قوة تأثير على الزبون وذلك راجع سواء للقدرة الشرائية للمستهلك او لأسعار المنافسين، فالمطاعم على سبيل المثال عند احتساب هامش الربح يتم ادخال تكلفة الكراء و الموظفين و بعض التكاليف الثابتة أما منتوجاتنا فلا وجود لمعظم هاته التكاليف مما يجعل أسعار منتوجاتنا تعتبر غير قابلة للتقليد وخاصة ان هذا المجال خالي من حواجز الدخول بما أنه مجال جديد وغير مشبع، وفوق كل هذا خدمة التوصيل لدينا تعتبر الارخص على مستوى الولاية وذلك راجع انا المدخول الأساسي للمشروع هو بيع المنتوجات مما يسمح لنا بتقليل تكلفة التوصيل .

يتم تحديد التسعيرة في التطبيق من خلال العديد من العوامل وذلك راجع لتنوع المنتجات لدينا وكل منتج يحتاج الى مواد أولية معينة خاصة به لذلك يتم حساب سعر كل منتج وحده بطريقة التالية:

(تكلفة المواد الأولية / عدد الوجبات) + تكلفة التعليب = تكلفة وحدة واحدة

بعد ذلك يتم إضافة هامش الربح والتي يتم اقتسامه مع النساء 50/50

اما التوصيل فسعره موحد و يبلغ 50 دج وهو أرخص سعر على مستوى الولاية وذلك راجع ان سعر ملاء البنزين لدرجات في حوالي 200 دج ولحساب معدل استهلاك البنزين لكل 100 كيلو قم بضرب كمية الوقود  $100 \times 10$  مقسومة على عدد الكيلومترات المقطوعة  $1000 \div 350 = 2.8$  لتر/100 كيلو متر.

أي خزان مملوء بسعة 5 لتر يكفيك لمسافة 200 كلم ولنقل ان متوسط التوصيل هو 2 كم لكل طلبية يعني خزان يكفيك لتوصيل حوالي 100 طلبية بعائد يبلغ 5000 دج وهو مبلغ يومي جيد.

لكن الاشكال الأساسي من ناحية السعر هو كيفية ضبط المقادير اللازمة من المواد الأولية وكذا عدد الوجبات المنتجة يوميا لتفادي تلف المنتجات او المواد الأولية بما انها مواد غذائية واغلبها لا تتحمل التخزين والجواب ببساطة لا يمكن تحديد ذلك بدقة في المرحلة الحالية والسبيل الوحيد هو التجربة لأجل تحديد القدرة الإنتاجية وكذلك طلب السوق لتفادي أي تكاليف إضافية زائدة.

### ثالثا: التوزيع:

تتم عملية التوزيع عن طريق عمال التوصيل بدراجات نارية تحمل شعار والوان التطبيق يقومون بتوصيل المنتوجات في وقت قياسي والى أي مكان سواء كان مكتب منزل او إقامة جامعية ويتم إيصال المنتوجات في أكياس خاصة تحمل شعار المشروع

الشكل رقم (6): طريقة التوزيع في "بنة"



المصدر: من اعداد الطالبين

### رابعا: الترويج:

للترويج للتطبيق يتم استعمال جميع الوسائل المتاحة لذلك وقد وقع الاختيار على ما يلي:

- وسائل التواصل الاجتماعي فايسبوك، انستغرام، تيك توك
- بعض قنوات اليوتيوب الخاصة بالطبخ
- صناع المحتوى المحليين لمجال الطبخ كما يمكن تعاقد معهم لعرض منتجاتهم
- المنشورات وبطاقات العمل التي يتم توزيعها في مختلف الإدارات والشركات
- ملصقات على الدرجات النارية
- العلاقات العامة من العائلة والأصدقاء وغيرهم

## اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

- الإعلان عند بعض التطبيقات التي تنشط في الولاية او التي ستظهر قريبا
- ويتم اعداد هوية بصرية كاملة للمشروع لتوحيد كل الطرق السابقة وتشمل ما يلي:
- بطاقة العمل

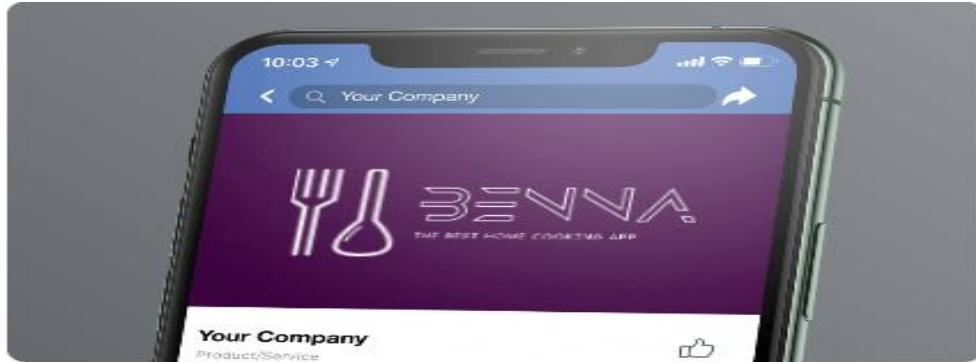
الشكل رقم (7): بطاقة عمل



المصدر: من اعداد الطالبين

- نمط مواقع التواصل

الشكل رقم (8): نمط مواقع التواصل



المصدر: من اعداد الطالبين

- المنشورات والوثائق:

الشكل رقم (9): منشورات وثائق



المصدر: من اعداد الطالبين

بمعنى اخر يسعى فريق عمل بنة لتحقيق التمييز في السوق، وجعل مشروع "بنة" هو البقرة البنفسجية في المزرعة، في بيئة يكثر فيها التقليد ويكاد يندم التمييز، لذلك تم صنع هوية بصرية كاملة متكاملة مستوحاة من الشعار والغالب عليها هو اللون البنفسجي، وذلك ليسهل ملاحظة منتوجاتنا وكذا عمال التوصيل واي شيء متعلق بنا.

## المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم:

### 1- طريقة إنشاء التطبيق

- التصميم الأولي لتطبيق: يكون هذا تصميم بأبسط أشكاله مرسوم على الورق بطريقة بسيطة فقط لتصفية الأفكار وتنظيمها ليسهل وضع تصميم واضح
- التصميم الثاني للتطبيق: يكون هذا التصميم ذو درجة أعلى وبأدوات متقدمة على تصميم الأول وهنا وقع اختيارنا على البرنامج الأشهر في هذا نوع من تصميم وهو برنامج Figma لتصميم واجهة المستخدم وكذا تجربة المستخدم
- اختيار لغة البرمجة المناسبة: تعتبر أهم خطوة نظرا ان هناك العديد من لغات والمكتبات التي يجب الاختيار منها، في مشروعنا قررنا الاعتماد على لغة جافا سكريبت ونطاق العمل الخاص بها وهو React-Native لأنه يعتبر من التكنولوجيات التي تسمح ببرمجة تطبيق يعمل على منصات مختلفة.
- ادخال كل المستلزمات لقواعد البيانات
- شراء الاستضافة على Play-store وApple-store
- تجربة النسخة الأولية للتطبيق من أجل الحصول على رأي الزبائن
- اجراء التعديلات النهائية
- تسويق التطبيق

### 2- طريقة التعامل مع التطبيق:

التعامل مع التطبيق يختلف من متعامل لأخر فهناك ربات البيوت بنوعين وعمال التوصيل والمستهلكين لذلك سنحاول شرح كل جهة لوحدها:

ربات البيوت: هناك نوعان من طريقة التعامل وتعاقد مع التطبيق الأولى أن يقوم التطبيق بتوفير كل لوازم الازمة لتحضير المنتج المعين وتأخذ هي نسبة على كل منتج مباع وهنا التطبيق هو الذي يقدر الثمن ويتم الاتفاق على نسبة معينة من هامش الربح، وهنا يتم شراء الوازم للمتعاقدة لتحضير الطبق التي تريد تحضيره وامدادها بأدوات التعليب والتغليف وكذا بعض الإضافات مثل المشروبات وغيرها،

أما النوع الثاني وهو موجه أكثر للناشطات مسبقا على مواقع التواصل الاجتماعي حيث يقوم التطبيق بعملية التوصيل والتعليب فقط حيث يحتسب ثمن التعليب على الثمن التي تقترحه المتعاقدة، وهذا العرض موجه بشكل كبير

## اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

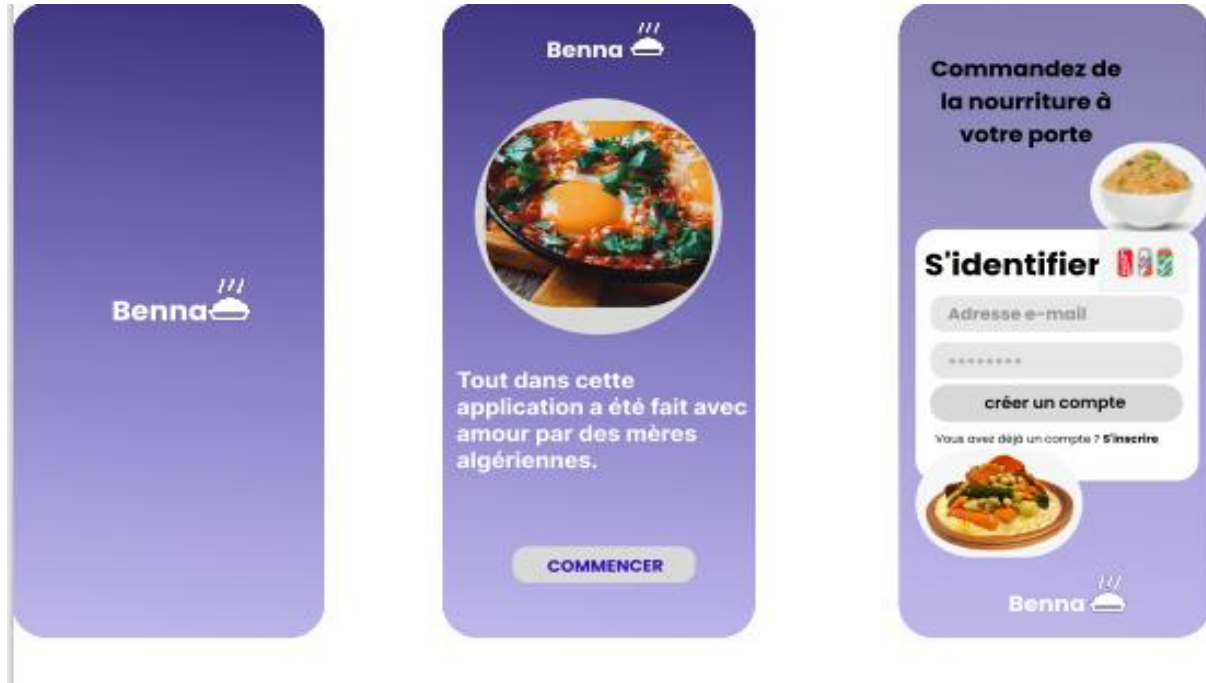
لأصحاب الصفحات المعروفين ومن لديهم عدد كبير من المتابعين، مع الأخذ بعين الاعتبار أنه يمكن التعاقد معهم بالطريقة الأولى.

عمال التوصيل: التطبيق بنسبة لهم عبارة عن خريطة الكترونية للولاية عبر تقنية GPS تحدد لهم مكان بيت المتعاقدة والى اين يجب إيصال الطلب مع وجود الثمن الذي يجب استلامه.

المستهلكين:

- تسجيل الدخول في التطبيق: عن طريق الحساب البريدي الخاص بهم أو رقم الهاتف ورقم سر من اختيارهم

الشكل رقم (10): تصميم واجهة المستخدم 1

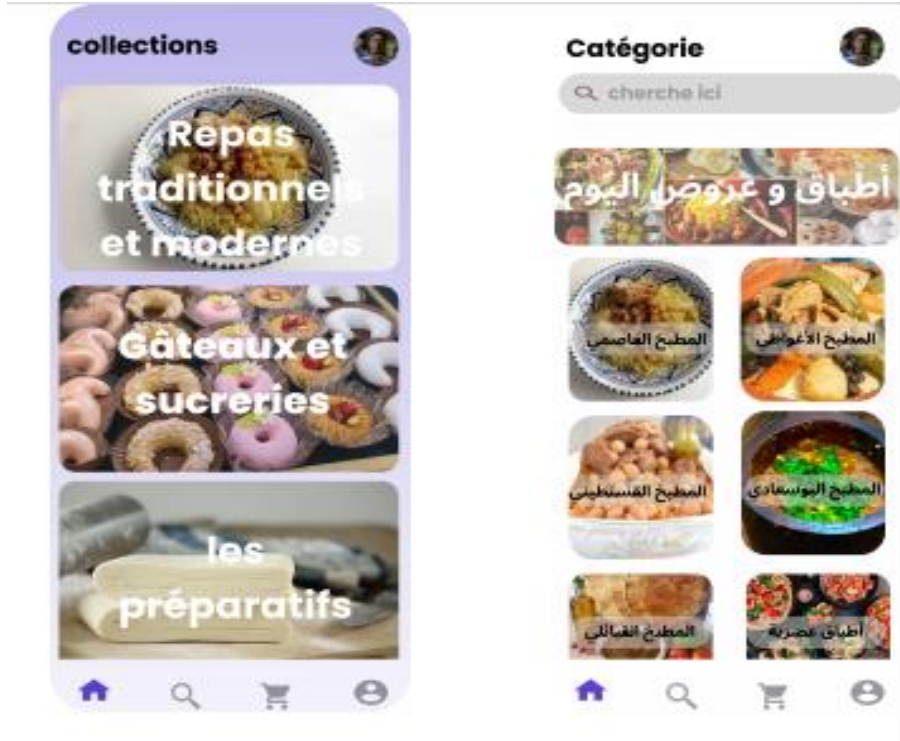


المصدر: من اعداد الطالبين

## اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna"

- اختيار نوع المنتجات: تظهر للمستهلك قائمة بأنواع المنتجات المقدمة وتشمل (الأطباق التقليدية والعصرية، حلويات، تحضيرات غذائية).
- عند تحديد النوع تظهر له القائمة اليومية او ما يمكن طلبه مسبقا.

الشكل رقم(11): تصميم واجهة المستخدم 2



المصدر: من اعداد الطالبين

- العروض اليومية وقائمة اليوم: هنا يستطيع الزبون الولوج لقائمة المأكولات اليومية ورؤية مختلف العروض والخصومات
- معاينة المنتج: عند تحديد المنتج يظهر له تقييم له من قبل زبائن سابقين، وكذا إضافات وتعديلات يمكن اجرائهم للمنتج
- تأكيد الطلب: في الأخير يظهر للمتعامل المنتجات التي تم طلبها والمبلغ المستحق كما يمكنه ترك ملاحظة لعامل التوصيل



4- متطلبات العملية الإنتاجية:

ان العملية الإنتاجية لأي مشروع تتطلب العديد من التجهيزات والأدوات الضرورية لنشاطه، أما فيما يخص هذا المشروع فإنه يحتاج الى:

- حاسوب: لإنشاء التطبيق في البداية وكذا المتابعة والصيانة الدورية وإطلاق التحديثات والقيام بعملية التطوير والقيام بإدارة مختلف البيانات وتنظيمها.
- اليد العاملة: وتمثل في النساء بشكل كبير لأنهم يعتبرون أساس المشروع ويتمثل دورهم في اعداد وجبات طازجة من بيوتهم، وكذا عمال التوصيل.
- الانترنت: تعتبر أهم عامل فكل شيء مبني عليها من قواعد البيانات المعقدة الى واجهة المستخدم.
- أدوات التعليب والتغليف: تتمثل في أدوات تعليب المنتجات وأكياس توصيل المنتجات.

## ﴿ اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna" ﴾

### المحور الخامس: الخطة المالية للمشروع

يتوقف إعداداه على نتائج المخطط التسويقي والإنتاجي، حيث أن الأول يقدم لنا حجم وقيمة المبيعات المتوقعة والثاني يقيم لنا التجهيزات والمتطلبات الإنتاجية، وعليه فالمخطط المالي يساهم في تسهيل قرار الاستثمار من عدمه.

#### 1-تحديد تكاليف المشروع:

أولا: هيكل المشروع:

#### جدول رقم (8): تكاليف المشروع

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
<i>Frais de la location</i>	0.00	0.00
Frais préliminaires	50,000.00	50,000.00
<i>Cotisation fonds de garantie</i>	0.00	
<i>Assurances</i>	4,000.00	
<i>Autres frais</i>	10,000.00	
Equipements de production	50,000.00	50,000.00
<i>Equipements locaux</i>	50,000.00	
<i>Equipements importés</i>	0.00	
Cheptel	0.00	0.00
Materiels roulants	500,000.00	500,000.00
Aménagements	0.00	0.00
Outillages	20,000.00	20,000.00
Mobilier de bureau	0.00	0.00
Materiels informatiques	70,000.00	70,000.00
Droit de douanes et taxes	0.00	0.00
Autres impots et taxes	0.00	0.00
Frais d'installation	0.00	0.00
<i>Frais de transport</i>	0.00	
<i>Montage et essais</i>	0.00	
Fonds de roulement	0.00	0.00
Autres1	10,000.00	10,000.00
Autres2	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>700,000.00</b>	<b>700,000.00</b>

المصدر: من اعداد الطلبة

﴿ اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna" ﴾

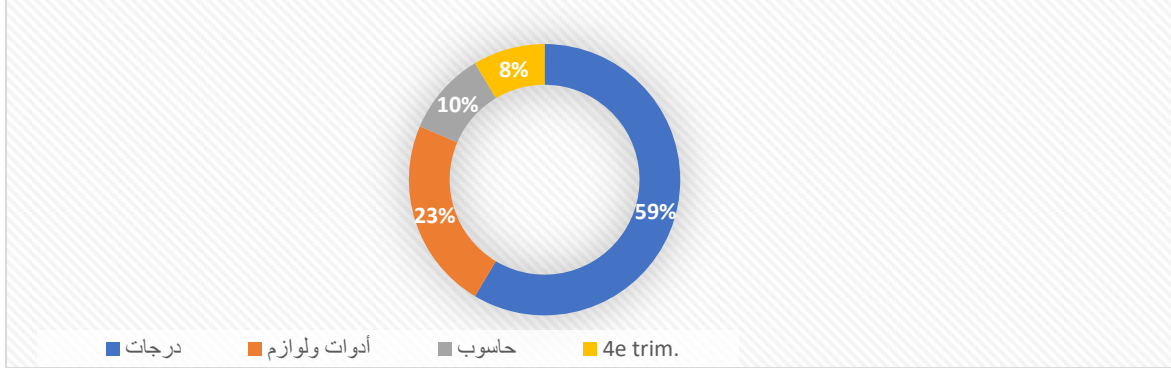
الجدول رقم (9): تكاليف المشروع المفصلة

السعر	مستلزمات
500000.00 دج	درجات نارية
20000.00 دج	حقائب حفظ الطعام
70000.00 دج	حاسوب
10000.00 دج	تغليف درجات نارية وعلب التخزين
15000.00 دج	أدوات التعليب
10000.00 دج	استضافة التطبيق
10000.00 دج	استضافة السحابة الالكترونية
4500.00 دج	تكلفة فتح سجل تجاري
50000.00 دج	تكلفة رأس المال
685000.00 دج	الإجمالي

المصدر: من اعداد الطلبة

تكلفة المشروع ليست كبيرة وغير مكلفة وكل المستلزمات متوفرة على المستوى المحلي مما يسرع من وتيرة الانطلاق في المشروع ولم يتم ادراج بعض المستلزمات مثل البرمجة والتصميم وذلك راجع لأنه سيتم القيام بهم من طرف فريق العمل على غرار توفر دراجة نارية مسبقا ومنه تم ادخال تكلفة دراجتين فقط مما يجعل المشروع غير مكلف على الاطلاق والمخطط التالي يمثل توزيع التكاليف:

الشكل رقم (13): توزيع التكاليف



المصدر: من اعداد الطالبين

ثانيا: التكاليف التشغيلية السنوية:

الشكل رقم (14): توزيع الأجر

**Frais du personnel:**

Nombre associés	2	salaires associés	30000					
Nombre employés	1	salaires employés	15000					
	3		45000					
Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Salaires associés	360,000.00	367,200.00	374,544.00	382,034.88	389,675.58	397,469.09	405,418.47	413,526.84
Salaires employés	15,000.00	15,300.00	15,606.00	15,918.12	16,236.48	16,561.21	16,892.44	17,230.29
Evolution annuelle	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Frais du personnel	0.00	382,500.00	390,150.00	397,953.00	405,912.06	414,030.30	422,310.91	430,757.13

المصدر: من اعداد الطلبة

﴿ اعداد مخطط الاعمال لمشروع "بنة Benna" ﴾

الجدول رقم (10): التكاليف التشغيلية السنوية

الوصف	التكلفة
انترنت	48000.00 دج
تسيير وصيانة التطبيق	50000.00 دج
وقود	54000.00 دج
المجموع	152020.00 دج

المصدر: من اعداد الطلبة

التكاليف التشغيلية السنوية والأجور تبلغ 2193202 دج سنويا وهو مبلغ معتبر ويمكن تحمله ولا يؤثر على سير المشروع مع اخذ الاعتبار انه لا يتم دفع الضرائب في سنوات الخمسة الأولى للمشروع مما يتيح الفرصة للاستثمار والتطوير أكثر وتوظيف عدد أكبر من الأشخاص والتوسعة للولايات المجاورة.

2- الإيرادات المتوقعة للمشروع:

الشكل رقم (15): الإيرادات المتوقعة

**Chiffres d'affaires prévisionnel**

Nombre de jour /mois  Nombre de mois

Exemple : Prévision d'un chiffre d'affaires de 4.500 DA/jour avec une évolution annuelle de 10%

En considérant une moyenne d'activité de (6 jours X 48 semaines) soit 288 jours / an.

	Nombre Jours/an	CA / Jours	Montant:
Ventes marchandises	360	0	0.00
Production vendue	360	40000	14,400,000.00
prestations fournies	360	2500	900,000.00
Chiffre d'affaires			15,300,000.00

VAN	118,769,458.69
RBE 1ER ANNEE	13,967,300.00

Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Ventes marchandises	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Production vendue	14,400,000.00	15,840,000.00	17,424,000.00	19,166,400.00	21,083,040.00	23,191,344.00	25,510,478.40	28,061,526.24
prestations fournies	900,000.00	990,000.00	1,089,000.00	1,197,900.00	1,317,690.00	1,449,459.00	1,594,404.90	1,753,845.39
Chiffre d'affaires	15,300,000.00	16,830,000.00	18,513,000.00	20,364,300.00	22,400,730.00	24,640,803.00	27,104,883.30	29,815,371.63
Evolution	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	

**Marchandises et matières consommées**

Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Matières et Fournitures consom	1,200,000.00	1,260,000.00	1,323,000.00	1,389,150.00	1,458,607.50	1,531,537.88	1,608,114.77	1,688,520.51
Evolution	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	

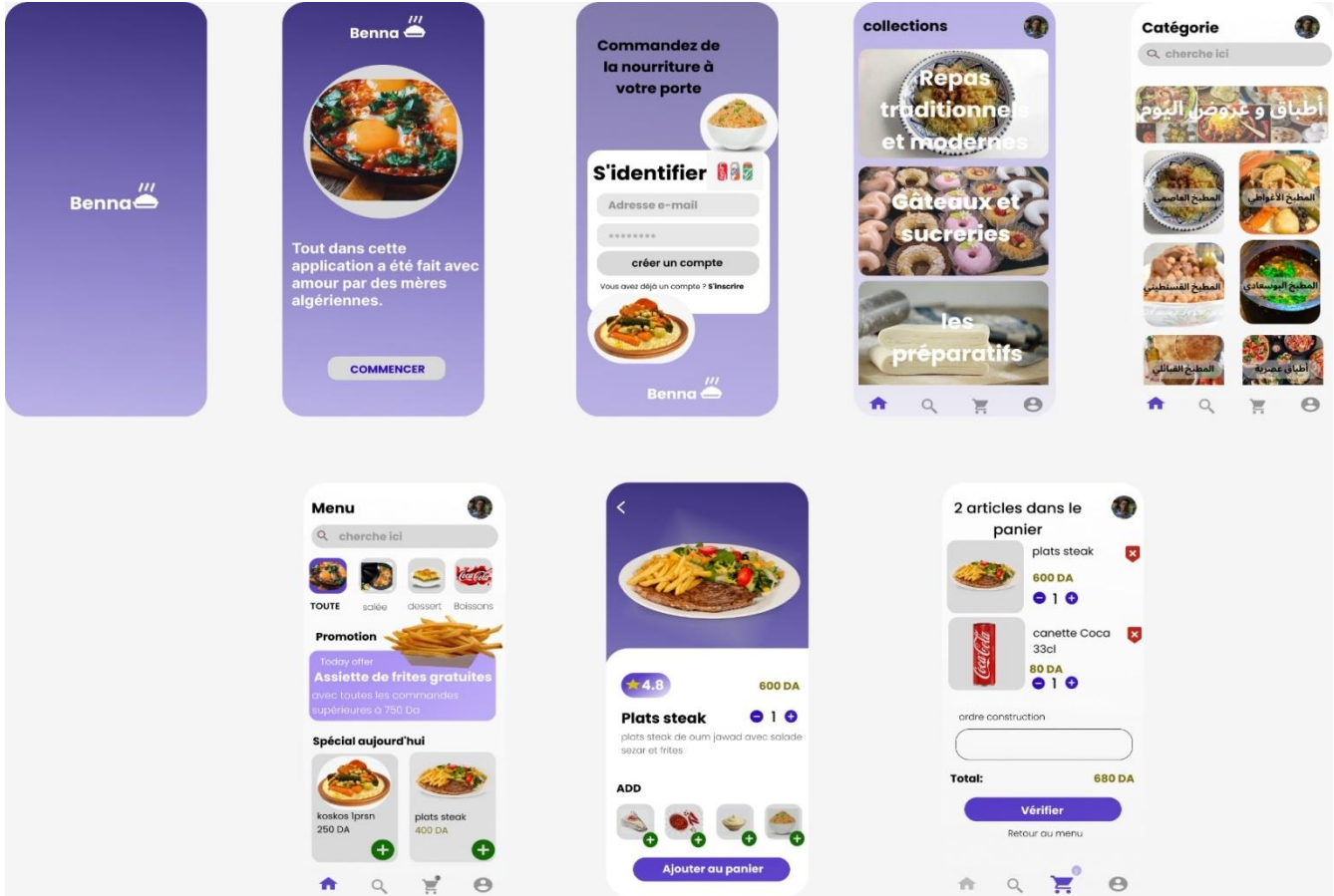
المصدر: من اعداد الطالبين

من خلال ما توصلنا اليه من جدول الإيرادات ان عدد المبيعات من الاطباق قد وصل في العام الأول الى 14400000.00 وقد بلغت قيمته في العام الثامن 28061526.24 وهو مصدر الدخل الأساسي وأكبر نسبة من الإيرادات يكون مصدرها المنتجات المباعة، وكما تقدر قيمة العائدات من الإعلانات حوالي 900000.00 في العام الأول ويتم تحصيلها من الإعلانات ع لى التطبيق ومن إعلانات التعاقدات المباشرة سواء مع الشركات والمؤسسات والتطبيقات الأخرى، وتم تقدير نسبة النمو والتطور خلال كل سنة 10% وهي نسبة معقولة وغير مبالغ فيها خاصة ان الشركات الناشئة معروفة بتطورها السريع.

ومن خلال الجدول الأخير والنتائج والمعطيات الذي تم الوصول اليها فالمشروع يستحق فرصة الاستثمار والمخاطرة فيه وقابلية تطبيقه في البيئة الحالية.

المحور السادس: النموذج الاولي للمشروع:

الشكل رقم (16): النموذج الاولي للمشروع



المصدر: من اعداد الطالبين

رابط التصميم الأوي:

<https://www.figma.com/proto/0Vjl6GFX5oiZchHULia0hI/Untitled?page-id=0%3A1&node-id=1-2&viewport=402%2C261%2C0.29&scaling=scale-down&starting-point-node-id=26%3A54>

## الخلاصة

قمنا من خلال هذا البحث بإعداد مخطط أعمال لمشروع Benna وهو مشروع في مجال الطعام وذلك كتجسيد لفكرة المؤسسات الناشئة والسعي نحو استغلال الفرص الموجودة في الجزائر والتي أصبح توجهها الحديث نحو رقمته والبحث عن تلبية الحاجات باستعمال التكنولوجيا والوسائط الالكترونية، وقد توصلنا من خلال هذا البحث أن انشاء أي مشروع يجب أن ينطلق أولا من فكرة مع ضرورة تنسيقها وتكاملها من مختلف الجوانب المالية و التسويقية و التنظيمية مع احترام الجوانب القانونية التي يمكن العمل في اطارها، لذا قد اثبت مخطط الاعمال أهميته في هذا السياق بتكوين صورة شاملة وهوية للمشروع وامكانيته ومدى وجود فرص حقيقة لنجاحه كما أنه يعبر ويمنح ثقة للمستثمرين بأن المشروع تمت دراسته وتغطية كل الجوانب مما يقلل دراجة المخاطرة وحالة عدم التأكد خاصة في المشاريع التي تستلزم مساهم المستثمرين.

## نتائج البحث:

ان تقديم ودراسة مخطط الأعمال لمشروع Benna قد ساهم في تكوين فكرة واضحة عن الفرص التي يخلقها هذا المشروع من كل الجوانب المدروسة وكما كانت نتيجة دراسة الجانب المالي بالخصوص وحساب العوائد المتوقعة ممتازة مما يشجع على الاستثمار في هذا المشروع والانطلاق فيه.

من بين اهم ما تم توصل اليه من خلال هذه الدراسة سيتم توضيحه في النقاط التالية:

- يعتبر مخطط الأعمال أداة مهمة وأساسية يجب أخذها بعين الاعتبار قبل الانطلاق في أي مشروع.
- لا يوجد مخطط أعمال موحد لكل المشاريع وذلك لاختلاف القطاعات والخصائص والأفكار بحد ذاتها.
- يشكل مخطط الأعمال وثيقة مهمة خاصة في حالة البحث عن تمويل لتشجيع المستثمر واقناعه بمرودية استثماره.
- مشروع بنة مشروع مربح وله مردودية جيدة على مدار السنوات القادمة.
- وجود فرص كبيرة في الجزائر للاستفادة من التطبيقات والمنصات الالكترونية
- يعتبر مشروع Benna مساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني لما ينبثق منه من مناصب شغل جديدة وموارد مالية.

التوصيات:

- إقامة ملتقيات وندوات تكوينية لتشجيع الشباب على التوجه نحو إنشاء المؤسسات والاستثمار فيها للبحث عن المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية وتحقيق الأرباح.
- ضرورة تشجيع الطلبة على مستوى الجامعات على تجسيد أفكارهم والبحث عن تطبيقها على أرض الواقع بالاعتماد على الدراسات الاقتصادية.
- تقديم الدعم من طرف الهيئات الحكومية ومؤسسات الدولة المهتمة بالشباب ودار المقاولاتية لتشجيع الشباب على عرض أفكارهم وتسهيل الإجراءات لتطبيقها.
- أهمية تدخل أصحاب رأس المال والمستثمرين لتبني المشروعات الجديدة ومرافقتها لتحقيق أهدافها بما يساهم في الاقتصاد الوطني ويضمن تحقيق الأهداف المالية

## الجداول والاشكال:

### قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجداول	رقم الجداول
6	فريق العمل	1
8	جدول الزمني للتنفيذ المشروع	2
8	جدول اوقات العمل	3
13	جدول الشريحة المستهدفة	4
16	جدول تحليل PESTEL	5
17	المنافسين المباشرين	6
28	قائمة الموردين	7
30	تكاليف المشروع	8
31	تكاليف المشروع المفصلة	9
33	التكاليف التشغيلية السنوية	10

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الاشكال	رقم الشكل
9	شعار المشروع	1
10	الهيكل التنظيمي للمشروع	2
12	مجالات الابتكار	3
19	المنتجات المقدمة	4
20	صور الطلبات	5
22	طريقة التوزيع في بنة	6
23	بطاقة العمل	7
23	نمط مواقع التواصل	8
24	منشورات ووثائق	9
26	تصميم واجهة المستخدم 1	10
27	تصميم واجهة المستخدم 2	11
28	تصميم واجهة المستخدم 3	12
32	توزيع التكاليف	13
32	توزيع الأجر	14
34	الإيرادات المتوقعة	15
36	النموذج الأولي للتطبيق	16

قائمة الملاحق:

الملحق رقم (1): صور درجات التوصيل



Lifan Sienna 2020  
13 Millions Négociable  
Accepte l'échange



#### PERFORMANCES

Vitesse Max	90 km/h	
Consommation	1,5 l/100 km	
Autonomie	245 km	

الملحق رقم (١): علب التوصيل



الملحق رقم (2): BMC

## Business Model Canvas

Designed for:

Benna

Designed by:

Founder of Benna

Date:

Version:

1

### Key Partners

- ربات البيوت
- موردين المواد الغذائية
- النساء الناشطات في هذا المجال
- الوكالات السياحية

### Key Activities

- اقتناء المواد اللازمة لنساء المتعاققات
- اقتناء المشروبات
- استلام الطلبات
- تنسيق بين ربات البيوت و سائقي الدرجات
- توصيل الطلبات

### Key Resources

- درجات نارية
- حق الاستضافة على بلاي ستور
- علب التعليب وأدوات التعليب
- المواد الأولية

### Value Propositions

- خلق فرص عمل لربات البيوت
- خلق قضاء للأسر المنتجة
- منح الفرصة للنساء المبدعات في الطبخ
- أكل صحي وتقليدي
- جمع الأكل من 58 ولاية في مكان واحد
- تعليب وتغليف عصري
- أكل طازج لمكتبك او محلك

### Customer Relationships

- اشعارات متواصلة
- عروض وخصومات
- أكواد الخصم
- تخفيضات منوعة

### Channels

- التطبيق الالكتروني
- الموقع الالكتروني
- درجات التوصيل
- مواقع التواصل الاجتماعي

### Customer Segments

- الطلبة الجامعيين
- الموظفين
- أصحاب المحلات والورشات
- ربات البيوت
- النساء الماكثين في البيت

### Cost Structure

- تكلفة المواد الغذائية اللازمة
- تكلفة المشروبات
- تكلفة وقود الدرجات
- تكلفة مواد التعليب و التعليب

### Revenue Streams

- إيرادات الطلبات التي تم توصيلها
- إيرادات المشروبات و الحلويات
- إيرادات التوصيل
- إيرادات الإعلانات

الملحق رقم (3): الاستثمارات الأولية

Rubrique	Coût	Coût TOTAL
<i>Frais de la location</i>	0.00	0.00
Frais préliminaires	50,000.00	50,000.00
<i>Cotisation fonds de garantie</i>	0.00	
<i>Assurances</i>	4,000.00	
<i>Autres frais</i>	10,000.00	
Equipements de production	50,000.00	50,000.00
<i>Equipements locaux</i>	50,000.00	
<i>Equipements importés</i>	0.00	
Cheptel	0.00	0.00
Materiels roulants	500,000.00	500,000.00
Aménagements	0.00	0.00
Outillages	20,000.00	20,000.00
Mobilier de bureau	0.00	0.00
Materiels informatiques	70,000.00	70,000.00
Droit de douanes et taxes	0.00	0.00
Autres impots et taxes	0.00	0.00
Frais d'installation	0.00	0.00
<i>Frais de transport</i>	0.00	
<i>Montage et essais</i>	0.00	
Fonds de roulement	0.00	0.00
Autres1	10,000.00	10,000.00
Autres2	0.00	0.00
TOTAL	700,000.00	700,000.00

الملحق رقم (4): جدول حساب النتائج المتوقعة

**Chiffres d'affaires prévisionnel**

Nombre de jour /mois  Nombre de mois

Exemple : Prévision d'un chiffre d'affaires de 4.500 DA/jour avec une évolution annuelle de 10%

En considérant une moyenne d'activité de (6 jours X 48 semaines) soit 288 jours / an.

	Nombre Jours/an	CA / Jours	Montant:
Ventes marchandises	360	0	0.00
Production vendue	360	40000	14,400,000.00
prestations fournies	360	2500	900,000.00
Chiffre d'affaires			15,300,000.00

VAN	118,404,403.50
RBE 1ER ANNEE	13,967,300.00

Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Ventes marchandises	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Production vendue	14,400,000.00	15,840,000.00	17,424,000.00	19,166,400.00	21,083,040.00	23,191,344.00	25,510,478.40	28,061,526.24
prestations fournies	900,000.00	990,000.00	1,089,000.00	1,197,900.00	1,317,690.00	1,449,459.00	1,594,404.90	1,753,845.39
Chiffre d'affaires	15,300,000.00	16,830,000.00	18,513,000.00	20,364,300.00	22,400,730.00	24,640,803.00	27,104,883.30	29,815,371.63
Evolution	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	

**Marchandises et matières consommées**

Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Matières et Fournitures consom	1,200,000.00	1,260,000.00	1,323,000.00	1,389,150.00	1,458,607.50	1,531,537.88	1,608,114.77	1,688,520.51
Evolution	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	

Services :

الملحق رقم (5): جدول الاجور

**Frais du personnel:**

Nombre associés	2	salaires associés	30000					
Nombre employés	1	salaires employés	15000					
	3		45000					
Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Salaires associés	360,000.00	367,200.00	374,544.00	382,034.88	389,675.58	397,469.09	405,418.47	413,526.84
Salaires employés	15,000.00	15,300.00	15,606.00	15,918.12	16,236.48	16,561.21	16,892.44	17,230.29
Evolution annuelle	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%	2.00%
Frais du personnel	0.00	382,500.00	390,150.00	397,953.00	405,912.06	414,030.30	422,310.91	430,757.13

**Frais divers :**

الملحق رقم (6): جدول الإيرادات

**Chiffres d'affaires prévisionnel**

Nombre de jour /mois  Nombre de mois

Exemple : Prévision d'un chiffre d'affaires de 4.500 DA/jour avec une évolution annuelle de 10%

En considérant une moyenne d'activité de (6 jours X 48 semaines) soit 288 jours / an.

	Nombre Jours/an	CA / Jours	Montant:
Ventes marchandises	360	0	0.00
Production vendue	360	40000	14,400,000.00
prestations fournies	360	2500	900,000.00
Chiffre d'affaires			15,300,000.00

VAN	118,404,403.50
RBE 1ER ANNEE	13,967,300.00

Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Ventes marchandises	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Production vendue	14,400,000.00	15,840,000.00	17,424,000.00	19,166,400.00	21,083,040.00	23,191,344.00	25,510,478.40	28,061,526.24
prestations fournies	900,000.00	990,000.00	1,089,000.00	1,197,900.00	1,317,690.00	1,449,459.00	1,594,404.90	1,753,845.39
Chiffre d'affaires	15,300,000.00	16,830,000.00	18,513,000.00	20,364,300.00	22,400,730.00	24,640,803.00	27,104,883.30	29,815,371.63
Evolution	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	

**Marchandises et matières consommées**

Rubriques	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Matières et Fournitures consom	1,200,000.00	1,260,000.00	1,323,000.00	1,389,150.00	1,458,607.50	1,531,537.88	1,608,114.77	1,688,520.51
Evolution	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	

Services :

