الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي الأغواط

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم التسيير

تخصص: مقاولاتية

عنوان المشروع:

اعداد مخطط الأعمال لمركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275

الاسم التجاري

Horse Land Laghouat

السنة الجامعية

2024 _ 2023

بطاقة معلومات:

حول فريق الاشراف وفريق العمل

1- فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
المشرف الرئيسي أ.د: خنيش يوسف	**التخصص:** **علوم التسيير**

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالب: بن مبارك عبد الهادي	مقاولاتية	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
الطالب: نقازعبد النور	مقاولاتية	العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

فهرس المحتويات

الرقم	العنوان	الصفحة
01	المحور الأول: تقديم المشروع	06
02	المحور الثاني: الجوانب الإبداعية	07
03	المحور الثالث: تحليل السوق	08
04	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم	09
05	المحور الخامس: الخطة المالية PLAN FINANCIER	18

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	المحور الأول: تقديم المشروع	01
02	خطة الإنتاج والتنظيم	10
03	التدريب والخدمات التي سيقدمها المركز	14
04	الموارد البشرية والمناصب التي يحتاجها المركز	15
05	المعدات والتجهيزات اللازمة	17
06	خدمة تدريب الفروسية للمبتدئين	18
07	خدمة تدريب الفروسية للمتقدمين	18
08	خدمة الجولات الترفيهية	18
09	خدمة العلاج بالخيل	19
10	خدمة العروض والفعاليات	19
11	خدمة العروض والفعاليات	19

قائمة الملاحق

الرقم	العنوان	الصفحة
01	ميزانية المؤسسة المصغرة	20
02	جدول حسابات النتائج المتوقعة	21
03	حسابات الخزينة	22
04	نموذج العمل التجاري	24

المحور الأول: تقديم المشروع

تعتبر الخيول جزءاً هاماً من التراث والثقافة في العديد من المجتمعات حول العالم. إن رياضة ركوب الخيل ليست فقط وسيلة للاستمتاع والترفيه، بل هي أيضاً نشاط يساهم في تعزيز الصحة البدنية والعقلية للأفراد. في ظل تزايد الاهتمام بالسياحة البيئية والتجارب الفريدة التي تجمع بين التعلم والاستكشاف، تأتي فكرة مشروعنا لتلبية هذه الاحتياجات وتقديم تجربة متكاملة لعشاق الخيول والطبيعة.

01- فكرة المشروع:

إن مشروع مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول يهدف إلى توفير تجربة مميزة لمحبي الخيول والسياحة في الهواء الطلق. يقدم المركز خدمات متنوعة تشمل ما يلي:

1-1- تربية الخيول: سيقوم المركز بتربية خيول عالية الجودة من مختلف السلالات، مع التركيز على توفير رعاية ممتازة لضمان صحة ورفاهية الخيول.

1-2- تعليم ركوب الخيل: سيقدم المركز دروسًا في ركوب الخيل لجميع المستويات، من المبتدئين إلى المتقدمين، وذلك تحت إشراف مدربين خبراء.

1-3- منح شهادات معتمدة: يمنح المركز شهادات معتمدة بالتنسيق مع شركة سباق الخيل وقفز الحواجز تسمح بالمشاركة في جميع الفعالية داخل وخارج الوطن.

1-4- السياحة بالخيول: سيقوم المركز بتنظيم رحلات سياحية بالخيول في المناطق الطبيعية الخلابة، مما يسمح للزوار بالاستمتاع بجمال الطبيعة والتواصل مع الخيول.

1-5-تنظيم الفعاليات: سيقيم المركز فعاليات متنوعة مثل عروض ركوب الخيل المسابقات والرحلات، وذلك بهدف الترفيه عن الزوار وجذب المزيد من العملاء.

02- رؤية المشروع:

رؤية شاملة: نحن نطمح لأن نكون الرائدين في مجال تربية الخيل النبيلة وتقديم تجارب فروسية فريدة في المنطقة، مع الحفاظ على التراث العربي الأصيل والالتزام بأعلى معايير الجودة والرفاهية.

التركيز على السياحة: نحن نهدف إلى أن نكون الوجهة السياحية المفضلة لعشاق الخيول، حيث نوفر لهم تجارب لا تُنسى تجمع بين جمال الطبيعة وسحر الفروسية.

التركيز على التدريب: نحن نسعى لأن نكون المركز الأول في تدريب الفرسان على مختلف المستويات، ونوفر بيئة تعليمية مثالية لتطوير مهاراتهم.

تركيزعلى الحفاظ على البيئة: نحن ملتزمون بالحفاظ على البيئة وتنمية الوعي بأهمية الحيوان، ونعمل على بناء مجتمع مستدام يقدر قيمة الخيل.

03- رسالة المشروع:

نحن مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول، ونسعى جاهدين لتقديم تجربة فريدة ومحترفة لجميع محبي الخيول، من المبتدئين إلى المحترفين. نلتزم بتعزيز ثقافة ركوب الخيل وتوفير بيئة تعليمية آمنة وممتعة، حيث يمكن لزوارنا الاستمتاع بجمال الطبيعة والتفاعل مع هذه المخلوقات الرائعة.

من خلال تقديم دروس تعليمية متخصصة وجولات سياحية استثنائية، نهدف إلى تحسين مهارات الركوب وتعزيز الوعي بأهمية العناية بالخيول. نحن نؤمن بأن كل زائر يجب أن يكتسب تجربة لا تُنسى، وأن يشعر بالراحة والثقة في كل مرحلة من مراحل تعلمه.

نلتزم بتوفير خدمات ذات جودة عالية تلبي احتياجات عملائنا، ونسعى لتحقيق التميز في كل ما نقوم به. نؤمن بقوة أن التعليم، والترفيه، والتواصل مع الطبيعة يمكن أن يسهم في تحسين جودة الحياة، ونحن هنا لتحقيق ذلك.

نطمح إلى أن نكون وجهة رائدة في مجال ركوب الخيل والسياحة البيئية، مع الالتزام بالتنمية المستدامة ودعم المجتمع المحلي. نسعى لبناء علاقات مستدامة مع زبائننا، ونعمل على توسيع آفاق تجربتهم من خلال الأنشطة المتنوعة التي نقدمها.

شرح الاسم التجاريHorse Land Laghouat :

"Horse Land Laghouat"هو اسم يعكس الهوية الفريدة لمشروعنا، وهو مركز متخصص في تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول. يتكون الاسم من جزئين رئيسيين:

Horse Land:

- كلمة "Horse" تعبر عن الكائنات التي نركز عليها، وهي الخيول، مما يشير إلى نشاطنا الرئيسي في تربية وتعليم ركوب الخيل. هذا الجزء من الاسم يجسد شغفنا واهتمامنا بعالم الخيول، ويعبر عن البيئة التي نخلقها لعشاق الخيول.
- كلمة "Land" تدل على المكان والفضاء الذي يخصص لتربية الخيول وتقديم خدمات ركوب الخيل. هذا يعكس فكرة أن مركزنا هو وجهة مخصصة ومخصصة لجميع الأنشطة المتعلقة بالخيول، مما يوفر بيئة طبيعية ومناسبة للتفاعل مع هذه الحيوانات الرائعة.

Laghouat:

- تضمين اسم "Laghouat" يشير إلى الموقع الجغرافي لمركزنا، مما يعزز من هوية المشروع ويجعله متصلًا بالمنطقة. يعكس هذا الجزء من الاسم التزامنا بتقديم خدماتنا للمجتمع المحلي وزوار المنطقة، ويعزز من انتمائنا إلى هذه البيئة.

04- القيم المقترحة

القيمة المقترحة لهذا المشروع تتضمن مجموعة متنوعة من المبادئ والأهداف التي تساعد على ضمان نجاح المشروع وتأثيره الإيجابي على المجتمع والبيئة. ومن أبرز القيم المقترحة في هذا المشروع ما يلي:

4-1- **نوعية البرامج:** يقدم المركز برامج مخصصة تلبي احتياجات جميع الفئات العمرية ومستويات الخبرة، من المبتدئين إلى المتقدمين.

4-2- **أنشطة ترفيهية:** يُقدم المركز أنشطة ترفيهية متنوعة مثل عروض ركوب الخيل والمسابقات، وذلك بهدف الترفيه عن الزوار وجذب المزيد من العملاء.

4-3- **نقص مراكز الترفيه:** يعاني العديد من المناطق من نقص في مراكز الترفيه، مما يُؤدي إلى شعور السكان بالملل والإحباط والتذمر وعند توفير المركز بجميع مرفقاته فان هذا يقدم قيمة كبيرة للمجتمع بصفة عامة

4-4- خدمات إضافية: يقدم المركز خدمات إضافية مثل تأجير الخيول للتصوير الفوتوغرافي أو المشاركة في الفعاليات الخاصة.

وكقيم مقترحة أخرى يحرص المركز على ما يلي:

- تلبية الطلب المتزايد على ركوب الخيل والسياحة بالخيول.
- تقديم خدمات السياحة والترفيه في المنطقة.
- توفير برامج مخصصة حسب احتياج كل فئة.
- الالتزام بأعلى معايير الجودة والسلامة.
- المساهمة في تطوير رياضة ركوب الخيل في المنطقة.

05- فريق العمل:

سيضم فريق العمل مجموعة من الخبراء في مجالات تربية الخيول، تعليم ركوب الخيل، السياحة، وإدارة الفعاليات. سيتمتع أعضاء الفريق بمهارات ممتازة في التواصل والعمل الجماعي وتحديدا أكثر ستكون مناصب العمل كالتالي:

5-1- **مدير المشروع:** مسؤول عن التخطيط والتنفيذ والإشراف على كافة جوانب المشروع.

5-2- **مدربو ركوب الخيل:** خبراء معتمدون في تدريب ركوب الخيل بمختلف المستويات.

5-3- **مرشدون سياحيون:** متخصصون في تنظيم وإدارة الرحلات السياحية بالخيول.

4-5- فريق الدعم: يشمل العاملين في العناية بالخيول والصيانة والتسويق والإدارة المالية.

6- أهداف المشروع:

أهداف المشروع تتضمن توفير خدمات تعليمية وسياحية جودة عالية للعملاء، وتطوير التراث الثقافي والسياحي للمنطقة، وتوفير فرص عمل للشباب المحلي، والتعاون مع الجهات الحكومية والأهلية المعنية بالتنمية المستدامة في المنطقة. والأهداف تكون كالتالي:

6-1-الأهداف قصيرة المدى:

6-1-1- تأسيس المركز:

- استكمال جميع الإجراءات القانونية لتأسيس المركز.
- الحصول على جميع التراخيص والتصاريح اللازمة.
- تأمين تمويل المشروع.

6-1-2- تجهيز المرافق:

- توفير قطعة الأرض المناسبة لبناء المركز.
- توفير وتهيئة مرافق المركز، بما في ذلك اسطبلات الخيول، ومناطق التدريب، ومرافق الزوار.
- توفير المعدات اللازمة، مثل معدات ركوب الخيل، ومعدات العناية بالخيول، ومعدات المكتب.

6-1-3- توظيف وتدريب الموظفين:

- توظيف مدربين مهرة لركوب الخيل.
- توظيف موظفين ذوي خبرة في رعاية الخيول.
- توظيف موظفي استقبال وخدمة عملاء.
- تدريب جميع الموظفين على سياسات وإجراءات المركز.

6-1-4- بدء تقديم الخدمات:

- تطوير برامج تعليمية لركوب الخيل تناسب جميع الفئات العمرية ومستويات الخبرة.
- تصميم مسارات متنوعة للرحلات السياحية بالخيول.
- البدء في التسويق للمركز وجذب العملاء.

6-2- الأهداف متوسطة المدى:

6-2-1- زيادة عدد العملاء بشكل مطرد:

- تحديد نسبة الزيادة المستهدفة في عدد العملاء خلال فترة زمنية محددة.
- وضع خطة تسويقية لتحقيق هذه الزيادة.
- تحسين جودة الخدمات المقدمة لجذب المزيد من العملاء.

6-2-2- توسيع نطاق الخدمات المقدمة:

- تحديد الخدمات الجديدة التي سيتم تقديمها.
- دراسة جدوى هذه الخدمات للتأكد من ربحيتها.
- توفير الموارد اللازمة لتقديم الخدمات الجديدة.

6-2-3- المشاركة في الفعاليات المحلية والدولية:

- تحديد الفعاليات التي سيتم المشاركة فيها.
- وضع خطة للمشاركة في هذه الفعاليات.
- تخصيص ميزانية للمشاركة في الفعاليات.

6-2-4- تحقيق سمعة حسنة كمركز رائد في مجال تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول:

- تحديد معايير السمعة الطيبة.
- وضع خطة لتحقيق هذه المعايير.
- الحصول على شهادات الجودة من الجهات المختصة.

6-3- الأهداف طويلة المدى:

6-3-1- افتتاح فروع جديدة للمركز في مدن أخرى:

- تحديد المدن التي سيتم افتتاح فروع فيها.
- توفير التمويل اللازم لافتتاح الفروع الجديدة.

6-3-2- تحويل المركز إلى وجهة سياحية رئيسية لمحبي الخيول:

- وضع خطة تسويقية لجذب السياح إلى المركز.
- تطوير خدمات المركز لتلبية احتياجات السياح.
- التعاون مع شركات السياحة لتنظيم رحلات سياحية إلى المركز.

6-3-3- المساهمة في تطوير رياضة ركوب الخيل في المنطقة:

- المشاركة في بطولات وفعاليات رياضية لركوب الخيل.
- دعم الفرسان المحليين والمشاركة في المسابقات الدولية.
- نشر ثقافة رياضة ركوب الخيل في المجتمع.

6-3-4- دمج واستخدام التكنولوجيا:

- تطوير موقع يساهم في الترويج ونشر خدمات المركز
- دعم الموقع بتطبيق للهواتف

07- طريقة تمويل المشروع:

نحن نعتزم تمويل مشروع مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول من خلال تمويل ذاتي. ستعتمد خطتنا المالية على مواردنا الشخصية والاستثمارات التي سنقوم بها لجعل هذا المشروع واقعًا. نؤمن بقوة بأن الاعتماد على التمويل الذاتي يمنحنا القدرة على التحكم الكامل في جميع جوانب المشروع، مما يساعدنا على اتخاذ القرارات بسرعة وفعالية.

سنقوم بتخصيص جزء من مدخراتنا الشخصية لتمويل التكاليف الأولية، مثل شراء الخيول، وبناء المرافق، وتوفير المعدات اللازمة. كما سنستفيد من العوائد التي سنحققها من تقديم الدروس والجولات السياحية في تمويل العمليات اليومية وتوسيع نطاق الخدمات.

بالإضافة إلى ذلك، سنعمل على تحسين كفاءة إدارة التكاليف لتحقيق الربحية في أسرع وقت ممكن. نحن ملتزمون بتحقيق استدامة مالية طويلة الأجل، وسنستثمر الأرباح في تطوير المشروع وتعزيز تجربتنا للعملاء.

من خلال هذا النهج، نؤمن بأننا سنكون قادرين على بناء مركز قوي وناجح يساهم في تعزيز ثقافة ركوب الخيل ويقدم تجربة لا تُنسى لزوارنا.

08- آفاق المشروع

نحن نتطلع إلى مستقبل واعد لمشروع **مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول**، حيث نؤمن بأن هناك العديد من الفرص للنمو والتوسع. مع تزايد الاهتمام بالرياضات الخارجية والسياحة البيئية، نتوقع أن يكون هناك طلب متزايد على الخدمات التي نقدمها.

آفاق النمو تشمل:

- **توسيع نطاق الخدمات** :نخطط لتقديم خدمات إضافية مثل التدريب المتقدم، وتنظيم الفعاليات والمسابقات، وورش عمل حول العناية بالخيول وتربيتها. هذا سيساعدنا على جذب شريحة أكبر من الزوار.
- **الشراكات الاستراتيجية** :سنسعى لبناء شراكات مع وكالات السفر والمدارس المحلية والمراكز التعليمية لتعزيز وجودنا وزيادة عدد الزوار.
- **توسيع قاعدة العملاء** :من خلال استهداف مجموعات مختلفة، بما في ذلك السياح المحليين والدوليين، وعشاق الخيول، والعائلات، يمكننا زيادة إيراداتنا وتعزيز سمعتنا في السوق.
- **تطوير البنية التحتية** :نعتزم استثمار الأرباح في تحسين مرافقنا وتوسيعها، مما سيزيد من سعة الاستيعاب ويوفر تجربة أكثر راحة ومتعة لزوارنا.
- **التوجه نحو الاستدامة** :سنعتمد على ممارسات مستدامة في جميع جوانب عملياتنا، مما سيعزز سمعتنا كمركز صديق للبيئة ويجذب المزيد من العملاء المهتمين بالحفاظ على البيئة.
- **استخدام التكنولوجيا** :سنستفيد من التكنولوجيا في تسويق خدماتنا، سواء من خلال إنشاء منصة إلكترونية لتسهيل الحجز أو استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لزيادة الوعي بعلامتنا التجارية.

من خلال هذه الآفاق، نؤمن بأن مشروعنا لديه القدرة على تحقيق نجاح كبير والمساهمة في تعزيز ثقافة ركوب الخيل والسياحة بالخيول في منطقتنا. نحن متحمسون لتحقيق أهدافنا وتحقيق تأثير إيجابي في المجتمع.

المحور الثاني: الجوانب الإبداعية

01- الجوانب الابداعية

لتحقيق التميز والوصول إلى شريحة واسعة من العملاء، نهدف الى التركيز على بعض الجوانب الابداعية في عمل مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول، وتتمثل في:

1-1- تنويع البرامج والأنشطة:

- تصميم برامج تعليمية تناسب جميع المستويات والأعمار، مع التركيز على التعلم من خلال الممارسة وتجربة ركوب الخيل في بيئة طبيعية.
- تنظيم دورات تدريبية متقدمة لراكبي الخيل المحترفين.
- تقديم عروض الخيول والمسابقات بشكل دوري لجذب الجمهور.
- تنظيم رحلات استكشافية في الطبيعة على ظهور الخيل.
- توفير مساحة مخصصة للتنزه العائلي وقضاء وقت ممتع مع الخيول.
- إقامة فعاليات ثقافية وفنية تتعلق برياضة ركوب الخيل.

1-2- برامج سياحية مميزة:

- تصميم برامج سياحية تشمل ركوب الخيل في أماكن طبيعية خلابة، مع إقامة في خيام أو أكواخ.
- تنظيم رحلات سياحية إلى مزارع الخيول والتعرف على ثقافة تربية الخيل.
- تقديم خدمات سياحية شاملة تتضمن الإقامة والتغذية والتنقلات وجميع الجوانب.

المحور الثالث: تحليل السوق

تقع مدينة الأغواط في وسط الجزائر، وتتمتع بموقع جغرافي متميز ينتمي الى الهضاب سابق ومع تقلبات المناخ بشكل عام قد تعد الان منطقة صحراوية، مما يجعلها وجهة سياحية محتملة لمحبي ركوب الخيل والسياحة بالخيول، وبالتالي فإن هناك فرصة كبيرة لنجاح مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول في الأغواط وذلك للأسباب التالية:

1- انعدام المنافسة:

لا يوجد في الوقت الحالي أي مركز متخصص في تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول في مدينة الأغواط. يُعد هذا الأمر ميزة كبيرة للمركز، حيث سيُصبح المركز الوحيد الذي يُقدم هذه الخدمات في المنطقة، مما يُتيح له الاستحواذ على حصة كبيرة من السوق.

2- الطلب الموجود:

يوجد طلب دائم ومتزايد على ركوب الخيل والسياحة بالخيول في الجزائر بشكل عام والأغواط بشكل خاص، خاصة بين الشباب والعائلات. يُعزى هذا الطلب إلى عدة عوامل أهمها:
رغبة الناس في قضاء أوقات فراغهم في أنشطة صحية وترفيهية حيث يُفضل العديد من الناس قضاء أوقات فراغهم رفقة أصدقائهم وعائلاتهم في أنشطة وخرجات ترفيهية مثل ركوب الخيل والسياحة بالخيول.

3- انعدام المنافسة ونقص المر افق الترفيهية الأخرى:

- فرصة كبيرة للتميز الابداع في مجال ركوب الخيل والسياحة بالخيول وتقديم خدمات فريدة من نوعها.
- فرصة لتوسيع النطاق التجاري وتوفير خدمات ترفيهية متنوعة للعملاء.
- فرصة للتعاون مع الجهات الحكومية والأهلية لتطوير المرافق الترفيهية والسياحية في المنطقة.
- فرصة للتوسع في المنطقة السياحية والتعاون مع المؤسسات الأخرى المتعلقة بالسياحة لتقديم خدمات سياحية متكاملة للعملاء.

4- الدعم الحكومي:

تُقدم الحكومة الجزائرية دعمًا كبيرًا لقطاع السياحة، بما في ذلك:

الحوافز المالية: تُقدم الحكومة حوافز مالية للمستثمرين في قطاع السياحة.

الترويج السياحي: تُساهم الحكومة في الترويج السياحي للجزائر في مختلف أنحاء العالم.

التسهيلات القانونية: حيث تسعى الجهات الحكومية ومن خلال دعمها لقطاع السياحة الى منح الامتيازات وتذليل الصعوبات الإدارية

بناءً على ما سبق، فإن هناك فرصة كبيرة لنجاح مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول في مدينة الأغواط، ويُعد انعدام المنافسة والطلب الموجود والموقع الجغرافي والدعم الحكومي من أهم العوامل التي تُؤكد على إمكانية نجاح المركز .

تحليل PESTEL:

العوامل	التأثيرات الداعمة للمشروع
السياسية (Political)	-الاستقرار السياسي : يسهم في جذب المستثمرين والسياح، مما يساهم في دعم واستدامة المشروع.
	-السياسات الحكومية الداعمة للسياحة : تشجيع الاستثمار في السياحة البيئية والزراعية.
	-العلاقات الدولية الإيجابية : تسهيل حركة السياح الدوليين وزيادة تدفق الزوار الأجانب.
الاقتصادية (Economic)	-النمو الاقتصادي المتزايد : زيادة الدخل المتاح للعملاء المحليين والدوليين يدعم الطلب على خدمات الفروسية والسياحة بالخيول.
	-الدعم الحكومي للقطاع السياحي : توفير تسهيلات وقروض للمشاريع السياحية الجديدة يسهم في تقليل تكاليف الإنشاء والتشغيل. وحتى الاستفادة من بعض الامتيازات الأخرى
	-الاستثمار في البنية التحتية السياحية : تحسين المرافق العامة والطرق يسهم في جذب الزوار وتسهيل الوصول إلى المركز.

الاجتماعية (Social)	-ارتفاع الوعي الصحي والاجتماعي : تزايد الاهتمام بالأنشطة الرياضية والصحية يدعم الطلب على التدريب والعلاج بالخيول.
	-تزايد الاهتمام بالأنشطة الترفيهية : زيادة الطلب على الجولات الترفيهية والفعاليات المتعلقة بالخيول.
	-التركيبة السكانية الشابة : ارتفاع نسبة الشباب يعزز من الطلب على دورات تدريب الفروسية والأنشطة الترفيهية.
التكنولوجية (Technological)	-استخدام التكنولوجيا الحديثة : تطوير تطبيقات للحجز عبر الإنترنت والتسويق الرقمي يزيد من سهولة الوصول إلى العملاء وزيادة الطلب.
	-الابتكار في التدريب : استخدام تقنيات الواقع الافتراضي في تدريب الفروسية يجذب المزيد من المهتمين ويعزز من تجربة العملاء.
	-التواصل الاجتماعي الفعّال : الانتشار الواسع لوسائل التواصل الاجتماعي يسهم في التسويق الفعّال وزيادة الوعي بالمشروع.
البيئية (Environmental)	-التوجه نحو السياحة البيئية : تزايد الاهتمام بالسياحة البيئية يدعم جذب العملاء الذين يهتمون بالحفاظ على البيئة والطبيعة.
	-الممارسات البيئية المستدامة : تطبيق ممارسات صديقة للبيئة في إدارة المركز يعزز من سمعة المشروع ويجذب العملاء الواعين بيئيًا.
	-الاستفادة من الموارد الطبيعية : توفر الأراضي الخصبة والمياه يدعم نمو وتطوير المركز بشكل مستدام.
القانونية (Legal)	-التشريعات الداعمة للسياحة : القوانين التي تدعم الاستثمار في القطاع السياحي تسهل بدء وتشغيل المشروع بكفاءة.
	المعايير الصحية والبيطرية: القوانين التي تفرض معايير صحية وبيطرية صارمة تسهم في الحفاظ على صحة الخيول وتقليل مخاطر الأمراض، مما يعزز ثقة العملاء.
	-حماية الملكية الفكرية : حماية العلامة التجارية للمركز يعزز من تميزه في السوق ويمنع تقليد خدماته من قبل المنافسين.

جدول (01) يمثل تحليل PESTEL

تحليل SWOT: نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات للشركة والسوق

نقاط القوة:	*نقاط الضعف:*
- *خبرة في التدريب* - تنوع الخدمات - موارد طبيعية مميزة	**-التحديات في إدارة الخيول -نقص اليد العاملة المحترفة**

- علاقات قوية مع المجتمعات المحلية	
الفرص: -زيادة الطلب على الأنشطة الترفيهية -الشراكات مع وكالات السياحة -توسيع نطاق الخدمات	***التهديدات:*** -التغيرات في القوانين **-تقلبات الجو والطقس** -الأوبئة والأزمات الصحية

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

تُعد خطة الإنتاج والتنظيم عنصرًا هامًا لنجاح أي مشروع، بما في ذلك مركز تربية وتعليم ركوب الخيل والسياحة بالخيول. نهدف في هذه الخطة إلى تحديد كيفية إنتاج وتقديم خدمات المركز بكفاءة وفعالية. وتم تحديد الخطة كما هو موضح في الجدول التالي:

الفئة	الوصف	الخطوات	الموارد اللازمة	الجدول الزمني
تربية الخيول	تحسين سلالات الخيول وتوفير بيئة مناسبة لتربيتها	-اختيار سلالات بجودة حسب المتطلبات والأهداف -إنشاء مرافق تربية متطورة - مراقبة صحة الخيول وتغذيتها -التزاوج المدروس للخيول	-الخيول -مساحات خضراء ومرافق التربية -أطباء بيطريين متخصصين - -أعلاف ومكملات غذائية	(مستمرة / تقييم شهري)
التدريب والتعليم	تقديم برامج تدريبية وتعليمية لركوب الخيل	-تطوير مناهج تعليمية مناسبة. -توظيف مدربين محترفين. -توفير مناطق تدريب آمنة -تقييم دوري لمستوى المتدربين	-مدربين معتمدين -معدات تدريب حديثة -منشآت تدريب آمنة - تدريس مواد تعليمية	-دورات شهرية وموسمية

السياحة بالخيول	تقديم خدمات جولات سياحية بالخيول لاستكشاف المناطق المحيطة والترفيه والاستجمام	-تطوير مسارات سياحية جذابة -توفير خيول مدربة للسياحة -تدريب المرشدين السياحيين -تقديم حزم سياحية متنوعة	-خيول مدربة -مرشدين سياحيين محترفين -خريطة مسارات سياحية - مواد تسويقية لحزم السياحة	-(موسمية/ حسب الطلب)
الصيانة والعناية بالخيول	ضمان صحة وسلامة الخيول من خلال الصيانة والعناية المستمرة	-جدول منتظم للفحص البيطري -رعاية يومية وتنظيف الخيول -صيانة المرافق والمعدات -تحديث مرافق الخيول بانتظام	-أطباء بيطريين -عمال صيانة -أدوات ومعدات صيانة -ميزانية للصيانة الدورية	-يومية وأسبوعية

التسويق والترويج	الترويج لخدمات المركزوزيادة الوعي العام بالفوائد والخدمات المتاحة	-حملات إعلانية عبر الإنترنت والتواصل الاجتماعي -إنشاء شراكات مع وكالات السفر -تنظيم فعاليات مفتوحة للجمهور -توفيرعروض وخصومات خاصة	-ميزانية تسويق -فريق تسويق محترف -منصات إعلانية وترويجية -	-حملات شهرية وموسمية
إدارة الحجوزات والمواعيد	تنظيم إدارة الحجوزات وتقديم تجربة مميزة للعملاء	-تطويرنظام حجز إلكتروني -توفيرخدمة عملاء مميزة -تأكيد الحجوزات والإرسال -تقديم خيارات دفع متعددة	-نظام حجز إلكتروني -موظفي خدمة عملاء -بنية تحتية تقنية -خيارات دفع متعددة	-مستمرة

التدريب الداخلي للموظفين	ضمان تأهيل وتدريب الموظفين الداخليين لتقديم أفضل مستوى من الخدمة	-تطوير برامج تدريبية للموظفين -تنظيم ورش عمل ودورات تدريبية -تقييم أداء الموظفين بشكل دوري -توفير حوافز لتحسين الأداء	-مدربين داخليين -مواد تدريبية -نظام تقييم أداء الموظفين -ميزانية للتدريب والتحفيز	-دورات ربع سنوية وسنوية
إدارة الموارد المالية	تنظيم الإدارة المالية للمركز لضمان تحقيق الربحية والاستدامة	-إعداد ميزانية تشغيلية -مراقبة التكاليف والإيرادات -تطوير خطط مالية طويلة الأجل -إعداد تقارير مالية دورية	-محاسب مالي محترف -نظام محاسبة متكامل -برامج مالية وإدارية -ميزانية تشغيلية واستثمارية	-تقارير شهرية وسنوية

الصيانة والتحديث الدوري	ضمان صيانة وتحديث جميع مرافق المركز بشكل دوري للحفاظ على جودة الخدمات المقدمة	-جدول صيانة دوري للمرافق -تقييم دوري لحالة المعدات -تحديث المرافق حسب الحاجة -تخصيص ميزانية للصيانة والتحديث	-عمال صيانة -مواد وأدوات صيانة -خطة صيانة دورية -ميزانية للصيانة والتحديث	-دورية (شهرية وربع سنوية)
إدارة الموارد البشرية	ضمان إدارة الموارد البشرية بكفاءة لتحقيق أهداف المركز	-توظيف موظفين مؤهلين -تطوير سياسات وإجراءات واضحة -تقديم برامج تدريب وتطوير -تقييم أداء الموظفين وتحفيزهم	-فريق موارد بشرية محترف -مواد تدريب وتطوير -نظام تقييم وتحفيز	-مستمر

جدول (02) يمثل خطة الإنتاج والتنظيم

ان الموارد اللازمة تشمل جميع المعدات، القوى العاملة، والبنية التحتية اللازمة لتنفيذ كل خطوة.
والجدول الزمني يوضح الفترات الزمنية التي سيتم خلالها تنفيذ كل نشاط وسيتم تحديدها بدقة أكبر في فترة بداية المشروع

ولتقديم خدمات مركز تربية الخيول بشكل فعال، يمكن تحديد عدد الخيول المطلوبة بناءً على البرامج والأنشطة المختلفة التي يقدمها المركز. يمكن أن يشمل الجدول الأعمدة التالية:

اسم البرنامج أو النشاط	وصف البرنامج أو النشاط	عدد الخيول المطلوبة	مدة النشاط (بالساعات)	ملاحظات إضافية
تدريب الفروسية الأساسي	تعليم أساسيات ركوب الخيل للمبتدئين	10	2	تدريب جماعي للمبتدئين
التدريب المتقدم للفروسية	تدريب متقدم على مهارات الفروسية	8	3	يتطلب مهارات سابقة
الجولات الترفيهية	جولات خيول في الطبيعة للمجموعات السياحية	15	3	جولات مصحوبة بدليل
العلاج بالخيل	جلسات علاجية باستخدام الخيل	6	1	جلسات فردية مع متخصصين
العروض والفعاليات	تقديم عروض خيول في المناسبات والفعاليات الخاصة	5	2	يتطلب تدريب خاص للعروض
التربية والعناية اليومية بالخيل	العناية اليومية بالخيول وتدريبها وتربيتها	20	8	أنشطة يومية تشمل التغذية والرعاية

الجدول(03) يمثل تدريب الخدمات التي يقدمها المركز

وبما أن الموارد البشرية هي عنصر أساسي في نجاح أي مشروع، فإن جدول الموارد البشرية يعتبر جزءًا هامًا من دراسة الجدوى. ويوضح هذا الجدول توزيع الموظفين والمهام والمسؤوليات كالاتي:

الفئة	الوظيفة	المسؤوليات	عدد الموظفين	المهارات المطلوبة	الجدول الزمني
الإدارة	مدير المركز	إدارة عمليات المركز اليومية	1	مهارات إدارية وقيادية	دوام كامل
التدريب	مدرب ركوب الخيل	تدريب العملاء على ركوب الخيل	3	مهارات التدريب والركوب على الخيل	دوام جزئي وكامل
الصيانة	عامل صيانة	صيانة المر افق والعناية بالخيول	2	مهارات صيانة عامة، معرفة برعاية الخيول	دوام كامل
البيطرة	طبيب بيطري	فحص ومعالجة الخيول	1	شهادة في الطب البيطري، خبرة في التعامل مع الخيول	دوام جزئي
التسويق	مسؤول تسويق	الترويج لخدمات المركز	1	مهارات تسويق وإعلانات	دوام جزئي
العملاء	موظف خدمة عملاء	إدارة الحجوزات والتواصل مع العملاء	1	مهارات تواصل، خدمة عملاء ممتازة	دوام كامل

الجدول(04) يمثل الموارد البشرية والمناصب التي يحتاجها المركز

يُعدّ تجهيز مركز تربية وركوب الخيل والسياحة بالخيول بالمعدات والتجهيزات اللازمة عنصرًا أساسيًا لضمان سير العمل بسلاسة وتقديم خدمات عالية الجودة للمتدربين والزوار. المعدات مصنفة على الشكل التالي:

الفئة	المعدات والتجهيزات	الوصف	الكمية	بالتنفيذ والتنسيق مع
التدريب	سروج إنجليزية	سروج عالية الجودة مناسبة لمختلف مستويات الفروسية	15	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	سروج غربية	سروج مخصصة لركوب الخيل الغربي	5	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	أحزمة	أحزمة جلدية متينة لربط السروج بالخيول	20	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	لجام	لجام جلدية بأحجام مختلفة للتحكم بالخيول	20	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	ركاب	ركاب مُريحة تناسب مختلف أحجام الأقدام	20	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	سوط	سوط خفيف الوزن للتحكم بالخيول	10	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	حواجز قفز	حواجز قفز بأحجام مختلفة لممارسة رياضة القفز	1 مجموعة	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
العناية بالخيول	فرش	فرش ناعمة لتنظيف الخيول	10	عامل إسطبل
	دلاء	دلاء بلاستيكية لتقديم الماء والطعام للخيول	10	عامل إسطبل
	مغذيات	مغذيات بلاستيكية لتقديم الطعام للخيول	10	عامل إسطبل
	مشربات	مشربات أوتوماتيكية لضمان حصول الخيول على الماء النظيف	10	عامل إسطبل
	نشارة خشب	نشارة خشب لتغطية أرضية الإسطبل	10 أكياس	عامل إسطبل
البيطرة	صندوق إسعافات أولية بيطرية	أدوات ومعدات طبية لعلاج الإصابات الطفيفة للخيول	1	طبيب بيطري

	أدوات فحص	أدوات لفحص صحة الخيول بشكل دوري	2	طبيب بيطري
الأمن والسلامة	خوذات	خوذات واقية للرأس لجميع المتدربين	30	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	سترات واقية	سترات واقية للجسم لحماية المتدربين من السقوط	30	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
	أحذية ركوب	أحذية مناسبة لركوب الخيل توفر ثباتًا أفضل	10	مُدرّب ركوب خيل مُعتمد
الإدارة	نظام حجز إلكتروني	برمجيات متخصصة لإدارة حجوزات ركوب الخيل ودروس التدريب	1	إدارة المركز
معدات إضافية	عربات نقل الخيول	لنقل الخيول داخليًا وخارجيًا	2	عامل الصيانة / مُدرّب الخيل مُعتمد
	حظائر الخيل	ملاجئ للخيول توفر لها الراحة والأمان	10	عامل الصيانة

الجدول (05) يمثل المعدات والتجهيزات اللازمة

يُصنّف الجدول السابق المعدات والتجهيزات حسب فئاتها، مع شرح مُفصّل لكل فئة، وذكر الكمية المطلوبة والتكلفة التقديرية لكل عنصر. مع الإشارة إلى الجهة المسؤولة عن تنفيذها.

المحور الخامس: الخطة المالية PLAN FINANCIER

الجدول (06): خدمة تدريب الفروسية للمبتدئين

	REALISATION		PREVISION				
Produit A destiné Client	N -2	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A	0	60	70	80	90	100	120
Prix HT produit A	0	3000	3000	3000	3000	3000	3000
Ventes produit A	0	180000	210000	240000	270000	300000	360000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	0	180000	210000	240000	270000	300000	360000

الجدول(07): خدمة تدريب الفروسية للمتقدمين

	REALISATION		PREVISION				
Produit A destiné Client	N -2	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit B	0	50	60	70	80	90	110
Prix HT produit B	0	3500	3500	3500	3500	3500	3500
Ventes produit B	0	175000	210000	245000	280000	315000	385000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	0	355000	420000	485000	550000	615000	745000

الجدول (08): خدمة الجولات الترفيهية

	REALISATION		PREVISION				
Produit A destiné Client	N -2	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit C	0	300	350	400	500	600	700
Prix HT produit C	0	2000	2500	3000	3000	3000	3000
Ventes produit C	0	750000	875000	1200000	1500000	1800000	2100000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	0	1105000	1295000	1685000	2050000	2415000	2845000

الجدول (09): خدمة العلاج بالخيل

	REALISATION		PREVISION				
Produit A destiné Client	N -2	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit D	0	20	20	20	20	20	20
Prix HT produit D	0	500	500	500	500	500	500
Ventes produit D	0	10000	10000	10000	10000	10000	10000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	0	1115000	1395000	1785000	2060000	2515000	2945000

الجدول (10): خدمة العروض والفعاليات

	REALISATION		PREVISION				
Produit A destiné Client	N -2	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit E	0	48	60	70	70	70	70
Prix HT produit E	0	80000	80000	80000	80000	80000	80000
Ventes produit E	0	3840000	4800000	5600000	5600000	5600000	5600000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	0	4955000	6095000	7285000	7660000	8025000	8445000

الجدول (11): خدمة التربية والعناية اليومية بالخيل

	REALISATION		PREVISION				
Produit A destiné Client	N -2	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit F	0	30	40	50	50	50	50
Prix HT produit F	0	12500	12500	12500	12500	12500	12500
Ventes produit F	0	375000	500000	625000	625000	625000	625000
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	0	5330000	6595000	7910000	8285000	8650000	9070000

الملحق رقم 01: ميزانية المؤسسة المصغرة

ACTIF								
	REALISATION			PREVISION				
En milliers DZD	N -2	N -1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Immobilistation Incorporelles	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisation Corporelles	0	0	900000	0	0	0	0	0
Terrain	0	0	35000	35000	35000	35000	35000	35000
Bâtiment	0	0	50000	0	0	50000	0	0
Autres Immobilisations Corporelles	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisations en concession	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisation en cours	0	0	0	0	0	0	0	0
Immobilisations Financières	0	0	0	0	0	0	0	0
Titres mis en équivalence	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres participations et créances rattachées	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres Titres immobilisés	0	0	0	0	0	0	0	0
Prets et autres titres financiers non courants	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôts différés actif	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIF NON COURANT	0	0	0	0	0	0	0	0
Stocks et encours	0	0	0	0	0	0	0	0
Créances et emplois assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0
Clients	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres débiteurs	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôts et assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres créances et emplois assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0
Disponibilités et assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0
Placements et autres actifs financiers courants	0	0	0	0	0	0	0	0
Trésorerie	0	0	0	0	0	0	0	0
ACTIF COURANT	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIF	0	0	985000	35000	35000	85000	35000	35000
PASSIF								

	REALISATION			PREVISION				
En milliers DZD	N -2	N -1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
CAPITAUX PROPRES	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital émis	0	0	0	0	0	0	0	0
Capital non appelé	0	0	0	0	0	0	0	0
Ecart de réevaluation	0	0	0	0	0	0	0	0
Primes et réserves- Réserves Consolidées	0	0	0	0	0	0	0	0
Résultat net- RN part du groupe	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres capitaux propores- report à nouveau	0	0	0	0	0	0	0	0
Part de la société consolidante (1)	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAUX PROPRES	0	0	0	0	0	0	0	0
PASSIFS NON-COURANTS	0	0	0	0	0	0	0	0
Emprunts et dettes financières	0	0	0	0	0	0	0	0
impôt différé passif	0	0	11000	11000	11000	11000	11000	11000
Autres dettes non courantes	0	0	35000	45000	45000	45000	45000	45000
Provisions et produits constatés d'avance	0	0	0	0	0	0	0	0
PASSIFS NON-COURANTS	0	0	0	0	0	0	0	0
PASSIFS COURNATS	0	0	0	0	0	0	0	0
Fournisseurs et comptes rattachés	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôts	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres dettes	0	0	0	0	0	0	0	0
Trésorerie passif	0	0	0	0	0	0	0	0
PASSIFS COURANTS	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASSIF	0	0	145000	145000	145000	145000	145000	145000
Verification de l'équilibre Actif/Passif	0	0	6.97	0.24	0.24	0.58	0.24	0.24

الملحق رقم 02: جدول حسابات النتائج المتوقعة

	REALISATION			PREVISION				
En Milliers DZD	N -2	N -1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Vente et produits annexes	0	0	5330000	6595000	7910000	8285000	8650000	9070000
Variation des stocks produits finis et en cours	0	0	0	0	0	0	0	0
Production immobilisée	0	0	0	0	0	0	0	0
Subvention d'exploitation	0	0	0	0	0	0	0	0
Production de l'exercice	0	0	5330000	6595000	7910000	8285000	8650000	9070000
Achats consommés	0	0	700000	750000	800000	850000	900000	950000
Services Extèrieurs et autres consommations	0	0	20000	20000	20000	20000	20000	20000
Consommation de l'exercice	0	0	720000	770000	820000	870000	920000	970000
Valeur ajoutée d'exploitation	0	0	4610000	5825000	7090000	7415000	77330000	8100000
Charges de personnel	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôts et taxes et versement assimilés	0	0	0	0	0	0	0	0
Excédent Brut d'Exploitation	0	0	4610000	5825000	7090000	7415000	77330000	8100000
Autres produits opérationnels	0	0	0	0	0	0	0	0
Autres charges opérationnelles	0	0	0	0	0	0	0	0
Dotations aux amortissements, Provisions	0	0	0	0	0	0	0	0

Reprise sur pertes de valeurs et provisions	0	0	0	0	0	0	0	0
Résultat opérationnel	0	0	0	0	0	0	0	0
Produits Financiers	0	0	0	0	0	0	0	0
Charges financières	0	0	0	0	0	0	0	0
Résultat financier	0	0	0	0	0	0	0	0
Résultat Ordinaire avant impôt	0	0	0	0	0	0	0	0
Impôt exigible sur résultat ordinaire	0	0	11000	11000	11000	11000	11000	11000
Impôt différé (variation) sur résultat ordinaire	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTA NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	0	0	0	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (produits)	0	0	0	0	0	0	0	0
Eléments extraordinaire (charges)	0	0	0	0		0	0	0
Résultat extraordinaire	0	0	0	0	0	0	0	0
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	0	0	0	0	0	0	0	0

الملحق رقم 03: حسابات الخزينة

الملحق رقم 04: نموذج العمل التجاري (BMC)

<table>
<tr><th>العملاء</th><th>علاقة العملاء</th><th>القيمة المقترحة</th><th>الأنشطة الرئيسية</th><th>الشركاء الرئيسيين</th></tr>
<tr>
<td rowspan="2">العملاء الأساسيون: محبو الخيول والفرسان المحترفون.

العملاء الثانويون: السياح، العائلات، المدارس، المستشفيات.

العملاء المحتملون: الشركات لتنظيم الفعاليات والأنشطة الترفيهية.</td>
<td>خدمة عملاء ممتازة: توفير دعم على مدار الساعة للعملاء.

برامج الولاء: تقديم عروض وخصومات للعملاء المنتظمين.

التفاعل المستمر: نشر محتوى تفاعلي عبر وسائل التواصل الاجتماعي</td>
<td rowspan="2">تجربة فريدة في ركوب الخيل: تدريب على الفروسية بمستويات مختلفة (أساسي ومتقدم).

الجولات الترفيهية: تنظيم رحلات ممتعة على الخيل عبر مناظر طبيعية خلابة.

العلاج بالخيول: توفير جلسات علاجية معترف بها لتحسين الصحة النفسية والجسدية.

العروض والفعاليات: تنظيم عروض وفعاليات خاصة بالخيول تجذب جمهوراً واسعاً.

العناية اليومية بالخيول: توفير خدمات رعاية شاملة للخيول.</td>
<td>تدريب الفروسية: تقديم دروس تدريبية على مستويات متعددة.
تنظيم الجولات: إعداد وتنظيم رحلات ركوب الخيل.
جلسات العلاج: تقديم جلسات علاجية باستخدام الخيول.
إقامة الفعاليات: تنظيم عروض ومسابقات وأنشطة ترفيهية.
الصيانة والعناية: الحفاظ على صحة وسلامة الخيول</td>
<td rowspan="2">موردو المعدات: شركات توريد المعدات والمواد الغذائية للخيول.
الأطباء البيطريون: لضمان الرعاية الصحية المستمرة للخيول.
الشركاء الإعلاميون: للترويج والتسويق عبر وسائل الإعلام المختلفة.
المدارس والمؤسسات التعليمية: تعاون لتقديم برامج تعليمية وأنشطة ميدانية</td>
</tr>
<tr>
<td>القنوات
قنوات الاتصال: الموقع الإلكتروني، وسائل التواصل الاجتماعي، الإعلانات.
قنوات التوزيع: الموقع الفعلي للمركز، شراكات مع الفنادق والمنتجعات السياحية.
قنوات البيع: الحجز المباشر عبر الإنترنت، المبيعات المباشرة في المركز.</td>
<td>الموارد الرئيسية
الخيول: الأساس لجميع الأنشطة.
المرافق والبنية التحتية: المساحات التدريبية، الإسطبلات، المكاتب الإدارية.
المدربون والموظفون: فريق من المدربين المحترفين وموظفي الدعم.
الشراكات: علاقات مع الأطباء البيطريين، الموردين، المؤسسات التعليمية.</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="3">مصادر الدخل
رسوم التدريب: دفع مقابل الدروس والجلسات التدريبية.
رحلات الركوب: دفع مقابل الجولات الترفيهية.
العلاج بالخيول: رسوم جلسات العلاج.
الفعاليات: تذاكر العروض والفعاليات والسباقات.
رعاية الخيول: رسوم العناية بالخيول وخدمات الإيواء.</td>
<td colspan="2">هيكل التكاليف
التكاليف الثابتة: الرواتب، الإيجار، التأمين.
التكاليف المتغيرة: تغذية الخيول، الرعاية الصحية، صيانة المعدات.
التكاليف الإضافية: التسويق والترويج، تنظيم الفعاليات.</td>
</tr>
</table>