

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

عنوان المشروع:

MedxB لصرف وتوصيل الأدوية

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275

صورة العلامة التجارية



0673075553

f Mede XB

Mede_XB

الإسم التجاري

MedxB

السنة الجامعية

2024_2023

فهرس المحتويات

| الصفحات | عنوان المحور |
|---------|--|
| 5-1 | المحور الأول: تقديم المشروع |
| 6-5 | المحور الثاني: الجوانب الابتكارية |
| 12-6 | المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق |
| 12-14 | المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم |
| 15-18 | المحور الخامس: الخطة المالية |
| 19 | المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي |

المحور الأول: تقديم المشروع

المؤسسة الناشئة MedxB لصرف وتوصيل الأدوية.

هي عبارة عن شركة تضامن عائلية، برأسمال قدره 30000000 دج تقوم بالأساس على تقديم خدمات صرف وتوصيل الأدوية للمرضى ممن يصعب عليهم التنقل أو الخروج من البيت لأسباب صحية، ومن لا يملكون القدرة والامكانيات والوقت لصرف الأدوية أو شرائها، إلا أنه سيتم التركيز على كبار السن والأشخاص الذين يعانون من مشاكل تصعب عليهم التعامل المباشر مع الصيدليات، بشكل سريع في الوقت و المكان المناسبين.

تنشط MedxB في ولاية بسكرة مع آفاق التوسع عبر الوطن مستقبلا، واعتماد تطبيق إلكتروني متخصص لتطوير الخدمات الملحقه بنشاطنا الأساسي.

1. فكرة المشروع (الحل المقترح)

يتمثل مجال نشاطنا في تقديم خدمات مباشرة بصفتنا وسيط بين المريض والصيدليات، وقد جاءت فكرة مشروعنا من خلال ملاحظة الصعوبات التي يواجهها المرضى كبار السن والأشخاص الذين يعانون من مشاكل، قد تصعب عليهم التعامل المباشر مع الصيدليات، خاصة في فترة كوفيد19 التي عانى فيها كبار السن، بسبب احتمالية إصابتهم بالعدوى أكثر من غيرهم، وصعوبة الحصول على أدويتهم بشكل سريع، ولم نعتد في تقديم خدمتنا على تطبيق لأننا ركزنا على فئة كبار السن الذين لا يعرفون جيدا كيفية استعمال الوسائط التكنولوجيات المتطورة، كذلك لا توجد وصفات طبية إلكترونية معتمدة في الجزائر، بالإضافة إلى بطاقة الشفاء أي البطاقة الخاصة بالتأمين الصحي فهي أيضا ليست إلكترونية بالتالي عملية صرف الأدوية تتم بشكل مباشر مع الصيدلي، كما أن التسديد الإلكتروني لم يدخل حيز التنفيذ في كثير من القطاعات الحيوية في الجزائر بما فيها قطاع الصحة، وأغلبية كبار السن لا يفضلونه، بالإضافة إلى بعض الصعوبات نذكر ما يلي:

- صعوبة في استخدام التكنولوجيا: يجد معظم كبار السن صعوبة في استخدام الأجهزة والتطبيقات الحديثة، ناهيك على أن شبكة الأنترنت ليست متوفرة عند جميع كبار سن.
- صعوبات الحركة والتنقل: يواجه الأغلبية من كبار السن تحديات في المشي والحركة، مما يجعل من الصعب عليهم الوصول إلى الصيدليات.
- تدهور صحة حاستي البصر أو السمع: يعاني البعض من مشاكل في البصر أو السمع، مما يصعب عليهم قراءة تعليمات الأدوية أو فهم التوجيهات الشفهية أو نسيان بعض التفاصيل المهمة.
- الأخطاء في صرف الأدوية: قد تحدث أخطاء في بعض الحالات في صرف الأدوية، مثل إعطاء جرعة خاطئة أو دواء خاطئ.

- طوابير الإنتظار: في غالب الأحيان يضطر المرضى إلى قضاء وقت طويل في الإنتظار في صفوف الصيدليات لصرف أدويتهم، بالإضافة الي الوقت والجهد المبذولين في الوصول إليها.
- نسيان مواعيد الأطباء وصرف الأدوية: مع التقدم في السن، قد ينسى البعض مواعيد الدورية عند الطبيب.
- الأدوية النادرة: قد يتطلب في بعض الحالات الحاجة إلى بعض الأدوية التي تكون غير متوفرة في جميع الصيدليات، مما ينبغي البحث عنها في مناطق أخرى.
- طرق النقل والتخزين: بعض الأدوية تتطلب ظروفًا خاصة للتخزين مثل حافظات للأدوية تراعي خصوصية كل دواء، درجات حرارة معينة.

الحلول:

- توفر MedxB سهولة التواصل حيث ستضمن توفير خطوط هاتفية على مدار 24 ساعة وخلال كل أيام الأسبوع، لتلقي طلبيات العملاء في أي وقت.
- من خلال الخدمة الهاتفية، يمكن للعملاء طلب أدويتهم بكل راحة من منازلهم، دون الحاجة للتنقل أو مواجهة مخاطر مما يوفر لهم الراحة والأمان والرفاهية خاصة لكبار السن.
- تخفف MedxB من مشاكل صعوبة الحركة والتنقل بالنسبة للمرضى الذين يعانون من مشاكل في الحركة أو كبار السن، من خلال توصيل الأدوية مباشرة إلى أماكنهم.
- مشاكل في البصر أو السمع، قد يعاني البعض من مشاكل في البصر أو السمع مما يصعب عليهم قراءة تعليمات الأدوية أو فهم التوجيهات الشفهية. من خدماتنا توفير وسائل إرشادية مبسطة ومقروءة أو مسموعة.
- التعاون مع مجموعات المحلية والجمعيات الخيرية لتقديم خدمات توصيل الأدوية لكبار السن في المناطق النائية أو ذات الوصول المحدود، مما يسهل عليهم الحصول على أدويتهم وإرشاداتهم اللازمة.
- توفر MedxB خدمة تذكير عبر الهاتف لتذكير كبار السن بأخذ أدويتهم في الوقت المناسب، و المواعيد الدورية عند الطبيب بالنسبة لأصحاب الأمراض المزمنة، مع إمكانية تعديل إعدادات التذكير حسب الحاجة أو الطلب.
- من خلال MedxB نقوم بتقديم تقارير عن الأدوية التي تم توصيلها، بالإضافة إلى ذلك تفاصيل حول الجرعات والمعلومات الصحية الأخرى، مما يساعد ويضمن مراقبة وتبع العلاج عند الطلب.
- نسعى من خلال MedxB إلى توسيع الأفاق والخدمات المقدمة نذكر منها مثلا: تقديم جلسات توعوية وتثقيفية لتوعية كبار السن وتعزيز الوعي الصحي لديهم في الحالات الطارئة، وتكون الخدمة مجانية مع تدريب فريق العمل حول كيفية التعامل في مثل هذه الظروف، وتقديم الاستشارات عبر الهاتف مع الصيدلي.

2. القيم المقترحة:

تتمثل أهم القيم المقترحة من قبل MedxB في:

- سهولة ومرونة التواصل معنا بالنسبة لكبار السن، دون استعمال التكنولوجيات المعقدة (بمجرد الإتصال الهاتفي فقط).
- توصيل الأدوية بشكل سريع وفعال للمرضى.
- التقليل من إمكانية الخطأ في صرف الأدوية.
- السرعة في الحصول على الأدوية.
- التخلص من طوابير الإنتظار.
- حل مشكلة البحث عن الصيدليات المناوبة وصعوبة الوصول إليها في أيام العطل وخارج أوقات العمل.
- حل مشكلة البحث عن الأدوية النادرة.
- تقديم الشروحات، التوصيات والارشادات اللازمة للمحافظة على صحة المريض.

3. فريق العمل:

بركات فاطمة:

- طالبة جامعية بجامعة محمد خيضر بسكرة، ثانية ماستر اقتصاد وتسيير مؤسسات.
- جوان 2022: متحصلة على شهادة ليسانس اقتصاد نقدي وبنكي.
- متحصلة على شهادة مشاركة في دورة تدريبية في البرمجة.
- متحصلة على شهادة تكوين في الفرنسية مستوى B2.
- متحصلة على شهادة مشاركة في دورة تكوينية حول المسار المقاولاتي.
- مشاركة بالدورات التدريبية التي قدمتها حاضنة الاعمال بجامعة محمد خيضر بسكرة لفائدة المسجلين في مشروع مؤسسة ناشئة في إطار القرار 1275.
- متحصلة على رخصة سياقة صنف B.
- متحصلة على شهادة مساعد طبي.
- متحصلة على شهادة بائع صيدلي.
- التحلي بمهارات مثل: سهولة ومرونة التواصل مع الناس خاصة كبار السن، الذكاء العاطفي، القدرة على بناء فرق عمل فعالة.

بركات ندى:

- طالبة جامعية بجامعة محمد خيضر بسكرة، ثانية ماستر اقتصاد وتسيير مؤسسات.
 - جوان 2022: متحصلة على شهادة ليسانس اقتصاد نقدي و بنكي.
 - متحصلة على شهادة تكوين في الإعلام الآلي فرع عون إدخال.
 - متحصلة على شهادة تكوين في الإنجليزية مستوى B2.
 - متحصلة على شهادة تكوين في الفرنسية مستوى B2.
 - مشاركة بالدورات التدريبية التي قدمتها حاضنة الاعمال بجامعة محمد خيضر بسكرة لفائدة المسجلين في مشروع مؤسسة ناشئة في إطار القرار 1275.
 - متحصلة على شهادة مساعد طبي.
 - متحصلة على شهادة بائع صيدلي.
 - التحلي بمهارات مثل: القدرة على تحمل المخاطر المحسوبة، إدارة الوقت، الوعي الثقافي، التفاوض والإقناع.
4. أهداف المشروع:

تهدف MedxB إلى:

- تهدف خدمتنا إلى توفير الراحة لكبار السن ووصولهم على أدويتهم بدون الحاجة إلى الذهاب إلى الصيدلية.
- تشجيع كبار السن على الحفاظ على صحتهم، من خلال توعيتهم بأهمية الانضباط في جرعات المحددة للأدوية والأكل الصحي والرياضة وغيرها من التحفيزات .
- توفير الأدوية النادرة في أقرب الأجال والتي بدورها تخفف الكثير من الحالات المستعصية.
- التقليل من مخاطر الأمراض المعدية، خاصة بالنسبة لكبار السن الذين هم أكثر عرضة للعدوى.
- تفادي مشكلة الإهمال أو النسيان، فمن خلال خدمتنا يتم تذكير كبار السن بأخذ جرعاتهم اللازمة والمواعيد الدورية لزيارة الطبيب ومواقبت التحاليل والأشعة اللازمة.
- يمتد دورنا إلى أكثر من خدمة التوصيل فقط إلى الاهتمام بعملائنا ورعايتهم وتوفير الدعم نفسي لهم.

5. جدول زمني لتحقيق المشروع :

| الشهر | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---|---|---|---|---|---|---|
| دراسة احتياجات العملاء المحتملين. | x | | | | | | |
| دراسة المنافسين. | x | | | | | | |
| الحصول على التراخيص اللازمة من وزارة الصحة. | x | | | | | | |
| التسجيل القانوني للشركة رسمياً. | | | x | | | | |
| ربط العلاقات مع المحيط الخارجي: الصيدليات والأطباء والجمعيات . | | | x | | | | |
| بداية تعريف بالخدمة في مواقع التواصل الاجتماعي. | | x | | | | | |
| القيام بدورات تكوينية لتعزيز معرفتنا في هذا المجال. | x | | | | | | |
| شراء معدات النقل والمكتب، حافظات الادوية | | | X | | | | |
| إعداد نظام هاتفي لاستقبال الطلبات. | | | x | | | | |
| تطوير تطبيق لتسهيل الطلبات. | | | | | | x | |
| تحليل البيانات المتعلقة بالطلبات والتوصيل ورضا العملاء. | | | | x | | | |

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

نذكر من بعض أهم الجوانب الابتكارية في خدمتنا MedxB:

- تعد الخدمات المقدمة في حد ذاتها ابتكارية نظرا لعدم توفرها.
- تمكين كبار السن من طلب الأدوية ببساطة عبر الهاتف دون مواجهة التعقيدات التكنولوجية.
- توفير خدمة توصيل أدوية مرنة وسريعة، تتيح لكبار السن استلام الأدوية في الوقت المناسب وفق الشروط الصحية.
- ضمان خاصية التواصل المباشر عبر MedxB للرد على استفسارات المرضى بشأن الجرعات والتفاعلات الدوائية اللازمة، التي قد يتعذر على الصيدلي والطبيب التركيز على شرحها بسبب الازدحام والضغط، أو لعدم قدرة المريض على التركيز أثناء تقديم الشروحات أو بسبب النسيان.
- تقديم تحفيزات لكبار السن على استخدام الخدمة، مثل تخفيضات على الرسوم أو عروض خاصة لعمليات الشراء المتكررة.
- تقديم نصائح صحية حول الأدوية المختلفة وكيفية استخدامها بشكل صحيح.
- تقديم خدمة توصيل خاصة للحالات الطبية الطارئة، حيث يمكن للمستخدمين طلب الأدوية في أي وقت على مدار الساعة والحصول عليها في أسرع وقت ممكن.

- ضمان السرية التامة في معاملتنا مع عملائنا.
- يمكن تكوين ملفات طبية ومشاركة معلومات حول طلباتهم مع أفراد أسرهم أو مسؤولي الرعاية، مما يسهل التواصل وتنسيق الرعاية حسب الطلب.
- بجانب الأدوية، يمكن توفير خدمة توصيل منتجات صحية أخرى مثل الأجهزة الطبية المنزلية والمستلزمات الطبية الشخصية.

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

1. دراسة السوق:

السوق المحتمل:

يتحدد السوق بإجمالي الأفراد الذين يحتاجون إلى الأدوية أي إلى إجمالي المرضى كمستهلكين نهائيين، أو من يقوم بعمليات شراء الأدوية لنفسه أو لغيره (من يقوم برعاية المريض أو خدمته)، وتحدد السوق المحتملة بهؤلاء الأفراد الذين يسعون للحصول على الأدوية في أحسن الظروف، أي دون الحاجة إلى التنقل للصيديات والبحث عن الأدوية أو التعرض للخطر أو المعاناة من طوابير الانتظار، والمتوقع أن تتزايد حجم هذه السوق المحتملة نظرا للتوسع الذي تعرفه الخدمات، التي تزيد من رفاهية الأفراد ونظرا لتزايد حجم الفئات التي تعاني من الأمراض المزمنة وأصحاب الهمم وكبار السن.

السوق المستهدفة:

- المرضى كبار السن، والذين يعانون من أمراض مزمنة وكذلك من لديهم ضعف في المناعة بالتالي تكون لديهم صعوبة في التنقل إلى الصيدليات .
- العملاء الذين يعيشون في مناطق حضرية يعانون من الازدحام المستمر والطوابير غير المنتهية، كذلك سكان المناطق النائية التي تكون لديهم صعوبة في الوصول إلى الصيدليات.
- العملاء الذين يعانون من إعاقة ويواجهون صعوبة في الوصول إلى الصيدليات.
- الأفراد والعائلات التي تعاني من ضيق الوقت، قد لا تتسنى لهم الفرصة للحصول على الأدوية اللازمة لهم ولأفراد عائلاتهم بسرعة ويسر.

2. المنافسة:

المنافسون المباشرون:

من خلال عمليات البحث وجمع المعلومات نرى بأنه لا يوجد منافسين مباشرين للخدمات التي نقدمها في ولاية بسكرة.

المنافسون غير المباشرين:

- الصيدليات وإن كانت تفتقر لخدمة التوصيل التي هي أساس عمل مؤسستنا.
- المستشفيات والعيادات العامة والخاصة: وإن كانت لا توفر كل أنواع الأدوية وخدماتها مرتبطة بنزلائها فقط.
- توفير الأدوية بشكل ذاتي أو شخصي.
- هناك من يقدم مثل هكذا خدمات في إطار غير رسمي.
- مؤسسات خدمات التوصيل إلا أنها غير متخصصة ولا تقوم بعملية صرف الأدوية وتكتفي بالتوصيل فقط.

3. تحليل SWOT:

يتحدد من خلال تحليل SWOT كلا من نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات التي تواجهنا:

نقاط القوة:

- سهولة التعامل مع مؤسستنا من كافة النواحي: الإتصال والتواصل والطلب والدفع.
- سرعة التواصل والتوصيل.
- توفير الأدوية حسب الطلب باختيار العميل للمخابر التي يفضلها.
- توفير الراحة والرفاهية لعملائنا.
- إمكانية التواصل مع العديد من الصيدليات وإختيار الأنسب للعميل.
- ضمان السرية التامة وتوفير المعلومات الصحية عند الطلب.

نقاط الضعف:

- مشكلة الأدوية البديلة التي قد لا يتقبلها بعض المرضى .
- التكلفة المرتفعة بالنسبة لبعض المستهلكين.
- الاعتماد التام على الهاتف قد يشكل عراقيل في خدمة التوصيل إذا حصل خلل ما.
- قد تتطلب بعض الأدوية شروط تخزين خاصة، مما تشكل تحديا لخدماتنا.
- الخبرة القليلة في المجال.
- صغر حجم المؤسسة وقلة موظفيها.

الفرص:

- تزايد سعي الأفراد للمزيد من الراحة والرفاهية.
- تجنب عناء التنقل بالنسبة لكبار السن إحتياطا من الأمراض المعدية.
- الإستفادة من حالات الحجر الصحي الذي تتطلبه بعض الأمراض.
- زيادة وعي الناس بأهمية صحتهم وضرورة الإنتظام في أخذ الأدوية.
- تزايد عدد المصابين بالأمراض المزمنة والمعدية وحجم فئة كبار السن.

التحديات:

- إرتباط سوق الأدوية المحلي بالأسواق والإتفاقيات الدولية الخاصة باستيراد الأدوية.
- ندرة بعض الأدوية وإنعدام البعض الآخر.
- عدم ثبات القوانين فيما يخص شروط صرف الأدوية.
- وجود أدوية لا يمكن صرفها إلا بحضور المريض شخصيا.
- التغييرات التي تخص نظام الضمان الاجتماعي وتعويضاته.
- إنخفاض القدرة الشرائية (خاصة كبار السن فأغلبيتهم يتقاضون منح تقاعد)

4. تحليل PESTEL:

يركز تحليل PESTEL اعلى تحليل البيئة الخارجية التي تتكون من: العوامل السياسية، العوامل الاقتصادية، العوامل الاجتماعية والثقافية، العوامل التكنولوجية، العوامل البيئية. أ. العوامل السياسية:

تكمن أهم العوامل السياسية التي تؤثر على مؤسستنا في :

- النظام الصحي ونظام التأمين والضمان الاجتماعي:
يؤثر النظام الصحي سلبا على خدمتنا من خلال، فرض بعض القوانين الصارمة على بعض الأدوية، كالحاجة لبعض التراخيص والشهادات الخاصة بالنظام الصحي والتشريعات المحلي. كما أنه قد يؤثر إيجابا كذلك من خلال تسهيل الوصول إلى البيانات الصحية اللازمة.
يؤثر نظام التأمين إيجابا على خدمتنا من خلال تغطية بعض التكاليف مما يزيد من إقبال المرضى على استخدام MedxB ، وكذلك يسهل الوصول إلى الأدوية الضرورية.
يؤثر الضمان الاجتماعي إيجابا على MedxB من خلال تغطية تكلفة الأدوية الأساسية وتوفير الأدوية للفئات الضعيفة، وقد يؤثر سلبا من خلال وضع عراقيل اتجاه استلامنا لبطاقة الشفاء المريض لتسهيل الخدمة.

- اللوائح التنظيمية الخاصة بتوزيع الأدوية وسلامة المرضى: تفرض اللوائح على MedxB معايير صارمة لتخزين وتوصيل الأدوية، بما في ذلك شروط درجة الحرارة والرطوبة، كذلك هناك أدوية تتطلب تخزين خاص مثل الأدوية المبردة، مما يزيد هذا من تعقيد العملية .
- السياسات الحكومية المتعلقة بقطاعي الصحة والصناعة الصيدلانية: السياسات الحكومية تشمل عمليات التفتيش والرقابة الدورية لضمان الالتزام بالمعايير الصحية والصيدلانية، مما يضمن سلامة وجودة الأدوية خلال عملية التوصيل وهذا يؤثر ايجابا على خدمتنا.
- ارتباط التعامل مع بعض الدول أو المخابر الموردة للأدوية بقرارات سياسية، قد تؤثر هذه الارتباطات سلبا من خلال اختلاف المعايير الصحية فمثلا في الدول الأوروبية يتم إعطاء وصفة الدواء عن طريق الحساب بالأسابيع أما في الجزائر الدواء يحسب تناوله بالأشهر. وكذلك خلال الأزمات الصحية العالمية مثل جائحة COVID-19 ، يمكن أن تؤدي القرارات السياسية إلى تعقيدات في سلسلة التوريد العالمية، مما يؤثر على توافر الأدوية وخدمات التوصيل.

ب. العوامل الاقتصادية:

- المستوى المعيشي ومعدلات الأجور الذين يحددان لنا مدى قدرة الأفراد على تحمل الأسعار التي نعرضها مقابل الحصول على خدماتنا.
- نظام التأمين والضمان الاجتماعي يؤثر بشكل إيجابي لمساعدته في خفض تكاليف الأدوية مما قد يعود بالإيجاب على زيادة الطلب على خدماتنا.
- عدم وجود منافسة شديدة نظرا لعدم منافسين مباشرين.
- تشجيع الدولة ودعمها لإنشاء المؤسسات الخاصة وبالخصوص المؤسسات الناشئة.
- أسعار الأدوية التي تؤثر بالإيجاب إذا كانت معتدلة من خلال تقديم أسعار تنافسية للمستهلكين، وتؤثر سلبا إذا كانت مرتفعة ولا توجد بدائل أرخص.

ت. العوامل الاجتماعية والثقافية:

- تزايد الاهتمام بالصحة والوعي الصحي، مما يجعل المرضى خاصة كبار السن على دراية بأهمية أخذ أدويتهم في أوقاتها والحرص على إحترام مواعيدهم الطبية
- إرتفاع استخدامات التكنولوجيا والطلبات عبر الهاتف، هذا الشيء يؤثر سلبا على فئة كبار السن بحكم التطور السريع للتكنولوجيا وتعقيدها مما يجعل كبار السن أمام تحدي السرعة والتكنولوجيا.
- عدم توفر الوعي الإلكتروني لدى كبار السن مما يبطء عملية حصولهم على الأدوية.
- تسارع وتيرة الحياة وتزايد الضغط الاجتماعي.

- توسع فئة كبار السن وأصحاب الهمم وكثرة الأمراض، وهذا الأمر الذي جعلنا نسلط الضوء عليهم، كما أن الأمراض المزمنة في تزايد مستمر، مما يسمح لخدمتنا MedxB بمساعدتهم من خلال تسهيل الوصول للأدوية اللازمة وتوفيرها دون الحاجة لمواجهة مسببات العدوى و تقليل الضغط النفسي بسبب الخوف والقلق.

ث. العوامل التكنولوجية:

- التطور المستمر للمنصات والتطبيقات والخدمات التي تسهل الحصول المعلومات اللازمة عن توفر الأدوية من عدمه.
- توفر الأمان والخصوصية من خلال التقنيات المعتمدة في توضيب الأدوية.
- سهولة التواصل مع الشركاء.

ج. العوامل البيئية:

- الحافظات المستعملة قابلة لإعادة التدوير (ورقية).
 - طبيعة مناخ ولاية بسكرة وتأثرها بالاحتباس الحراري.
 - تأثير التلوث والانبعاثات من وسائل النقل المستعملة لخدمة التوصيل.
- على العموم لا يمكن تسجيل تأثير ملحوظ للعوامل البيئية على MedxB ولا على الخدمات التي تقدمها.

5. المزيج التسويقي:

أ. المنتج : طبيعة المنتج المقدم من قبل MedxB ذو طابع خدمي، ويظهر نشاطنا كمزيج بين النشاطات الصحية ونشاط التوصيل.

- تقديم خدمة توفير جميع أنواع الأدوية بما فيها التي تتطلب وصفة طبية للحصول عليها، والتي بدون وصفات طبية ولوازم شبه صيدلانية.
- تضمن MedxB توصيل الأدوية مع ضمان سلامتها وجودتها .
- الحرص على طريقة التغليف والشحن لضمان وصول الأدوية بسلامة.
- السرعة في الإتصال والإستجابة والتوصيل.

ب. السعر:

- نحدد سعر خدمة صرف وتوصيل الأدوية MedxB من خلال:

أ. تكلفة التوصيل: على حسب بعد المكان، كما أن كل منطقة لديها سعر توصيل خاص بها، حيث نقوم بالذهاب للمريض لأخذ الوصفة وبطاقة الشفاء إن وجدت، ثم القيام بالوظيفة الأساسية وهي البحث عن الدواء وإعادة تسليمه للعميل، في هذه الحالات و في بعض الحالات تتغير الاسعار حسب الوضع والحالة المراد خدمتها.

فمن خلال تجربتنا والتسعيرات السائدة يكون سعر التوصيل داخل ولاية بسكرة من 200 دج إلى 500 دج، وبما أن خدماتنا تتكون ذهابا وإيابا للبحث عن الأدوية وإيصالها، سيتضاعف سعر التوصيل أي ما بين 400 دج و1000 دج بالإضافة للتكاليف المتعلقة بتقديم الخدمة. سيكون السعر النهائي بالتقدير بين: 600 و1200 دج
ت. التوزيع:

- قنوات التوزيع: حاليا نستقبل طلبات الاستفادة من خدماتنا عبر الهاتف بشكل أساسي ويمكن أن تتم عبر وسائل التواصل الاجتماعي، ونعمل على انشاء تطبيق خاص بـ MedxB لتسهيل على مرضانا التعامل معنا.
- الوصول إلى العملاء: ضمان الوصول إلى جميع العملاء خاصة كبار السن وأصحاب الهمم.
- توصيل وتسليم الأدوية يتم من خلال الإتصال المباشر.

ث. الترويج:

سنعتمد على طرق الترويج المجانية بشكل كبير كالإشهار المجانية من خلال مواقع التواصل الاجتماعي والعلاقات العامة والحضور الشخصي للمعارض والتواصل مع الجمعيات والصيدليات، كما سنروج من خلال الإذاعة المحلية، واعتماد بعض التخفيضات، وطرح عروض مجانية للعملاء الحاليين و لجذب المحتملين، ومن خلال إقامة شراكات مع الصيدليات والجمعيات ذات الطابع الاجتماعي والصحي.

6. تقدير المبيعات:

أ. حجم السوق:

- لا يوجد خدمة مماثلة لخدمتنا في الجزائر خاصة في مجال توصيل الأدوية لكبار السن.
- عدد السكان ولاية بسكرة 90471 ألف نسمة بما فيهم 3412 ألف مسنين، ويتوقع إرتفاع وتطور نسبة كبار السن.
- مستوى الدخل في ولاية بسكرة متوسط.
- معدل إنتشار الأمراض المزمنة مرتفع في ولاية بسكرة، ولا يقتصر على كبار السن فقط بل على الفئات الأخرى.
- الطاقة الإنتاجية والعرض المتوقع:

بحكم أننا الموظفين الوحيدتين، فإننا نتوقع في المتوسط القدرة للاستجابة إلى 10 طلبيات في اليوم، وقد إعتمدنا السعر المتوسط للطلبية 1000 دج، المحددة سالفًا في التسعير

| السنة | الشهر | اليوم | عدد الطلبيات |
|------------|-----------|----------|--------------|
| 3600 | 300 | 10 | عدد الطلبيات |
| 3600000 دج | 300000 دج | 10000 دج | المبيعات |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

ب. الإستراتيجية التسويقية: نعتد في MedxB على إستراتيجية السيطرة عن طريق التكاليف دون التقليل من جودة الخدمات المقدمة، ونركز على:

- سهولة الإستخدام: بمجرد الإتصال الهاتفي تضمن MedxB للعميل الإستفادة من خدمات صرف الأدوية وتوصيلها، دون عناء التطبيقات، وكثرة الأزرار والإجراءات، انقطاع شبكة الأنترنت وقد لا تكون متوفرة لدى جميع الأفراد، مع توفير كل طرق الدفع مقابل الخدمة، والسعي لتقديم خدمة مثالية من جميع الجوانب.
- كسب الثقة: ويكون ذلك من خلال توفير السلامة والجودة في الدواء المطلوب والتعامل مع صيدليات ومخابر موثوقة، وكذلك إلى الحصول على شهادة الجودة.
- التوعية بالخدمة: من خلال الإعلان في مواقع التواصل الاجتماعي، جمعيات رعاية المسنين، الإذاعة، المقاهي، بالإضافة إلى تنظيم فعاليات توعوية بالخدمة ومزاياها.
- تقديم عروض خاصة لكبار السن: قد تكون العروض عبارة عن خصومات على الأدوية في حالة تكرار الطلب عدة مرات، شحن مجاني، استغلال الأعياد والمناسبات لتقديم خصومات وإضافة هدايا.

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

1. الإنتاج: يكون الإنتاج في MedxB حسب الطلب، وتتميز العملية الإنتاجية بالسهولة وتأخذ إحدى الصيغتين:

الصيغة الأولى: صرف الدواء وفق وصفة طبية، وتتضمن المراحل التالية:

أ. تلقي وإستقبال إتصالات المرضى أو من ينوبهم.

ب. تحديد الموقع.

ت. الذهاب للزبون وإستلام الوصفة الطبية وبطاقة الشفاء (إذا كان منخرط في الضمان الاجتماعي).

ث. الإنتقال للصيدلية وصرف الوصفة.

ج. تسليمه للمريض مع الفاتورة وبطاقة الشفاء ونسخة من الوصفة الطبية.

ح. إستلام المقابل نقداً.

الصيغة الثانية: صرف الدواء دون وصفة طبية وتختصر في المراحل التالية:

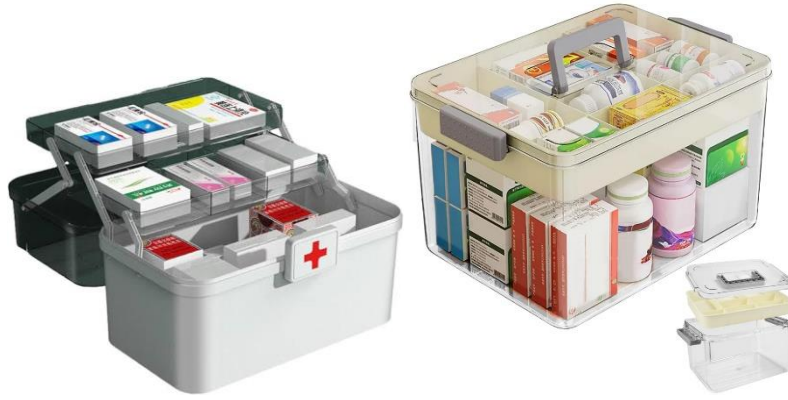
أ. تلقي الإتصال وتحديد الدواء المراد الحصول عليه.

ب. الإنتقال للصيدلية وشراء الدواء.

ت. تسليم الدواء.

ث. إستلام المقابل نقداً.

الشكل رقم (01): حافظات الأدوية المسترجعة



الشكل رقم (02): الأكياس الورقية الدائمة لنقل الأدوية



2. الجانب التنظيمي:

يشمل الجانب التنظيمي لمؤسستنا:

أ. الشكل القانوني للمؤسسة: شركة تضامن

ب. موقع المؤسسة: حي الضلعة ولاية بسكرة.

ت. الموارد البشرية: المدير العام الذي يهتم بإدارة وتنظيم وتوجيه جميع العمليات، وهو الذي يقوم أيضا بمهام الاستشارة الصيدلانية لتقديم التوجيهات والإشراف على الشؤون اللوجستية وخدمة العملاء مهمتها إستقبال الإتصالات وتوجيه العملاء، مسؤولية العمليات والتوصيل مهمتها التواصل مع الصيدليات والتنقل إليهم، والتعامل مع العميل وصرف الأدوية مع بعض المرونة لتبادل أو المشاركة في تنفيذ بعض المهام نظرا لوجود موظفتين فقط .

الشكل رقم(03): الهيكل التنظيمي لمؤسسة MedxB



المصدر: من إعداد الطالبتين

المحور الخامس: الخطة المالية PLAN FINANCIER

1. تحديد تكاليف المشروع:

أ. التكاليف التشغيلية:

| المبلغ دج | المصاريف التشغيلية |
|------------|------------------------------------|
| 500 دج | 10 سيارات |
| 20000 دج | مصاريف الدعاية والاشهار |
| 100000 دج | تكاليف البحث والتطوير |
| 7000 دج | أوراق الطباعة |
| 36000 دج | مصاريف خطوط الهاتف |
| 14400 دج | مصاريف الانترنت |
| 20000 دج | بنزين |
| 50000 دج | صيانة السيارة |
| 40000 دج | تأمين |
| 10000 دج | 100 أكياس ورقية دائمة لنقل الأدوية |
| 20000 دج | 8 حبر الطابعة |
| 1209600 دج | الأجور |
| 1527500 دج | مجموع التكاليف |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

ب. هيكل الاستثمار:

| | |
|------------|---------------------------|
| 1000000 دج | سيارة سياحية |
| 80000 دج | هاتفين |
| 80000 دج | 10 حافظات الأدوية مسترجعة |
| 100000 دج | حاسوبين |
| 40000 دج | طابعة |
| 1300000 دج | مجموع التكاليف |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

• اهتلاك التثبيتات

| البيان | قيمة التثبيت دج | العمر الانتاجي | معدل الاهتلاك | قسط الاهتلاك السنوي دج |
|-----------------|-----------------|----------------|---------------|------------------------|
| معدات نقل | 1000000 | 5 | 5/1 | 200000 |
| حاسوبين | 100000 | 5 | 1/5 | 20000 |
| هاتفين | 80000 | 5 | 1/5 | 16000 |
| 10 حافظات أدوية | 80000 | 4 | 1/4 | 20000 |
| طابعة | 40000 | 5 | 1/5 | 8000 |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

• أجور العمال

| المنصب | الدخل الصافي | اشتراكات الضمان | تكلفة الأجر الشهري | تكلفة الأجر السنوي |
|--|--------------|-----------------|--------------------|--------------------|
| المدير العام (مسؤولة الشؤون اللوجستية وخدمة العملاء الاستشارة الصيدلانية) | 40000 | 10400 | 50400 | 604800 |
| مسؤولة العمليات والتوصيل | 40000 | 10400 | 50400 | 604800 |
| المجموع | 80000 | 200800 | 100800 | 1209600 |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

2. رقم الأعمال المتوقع خلال 5 سنوات

يتوقع تزايد رقم الأعمال بنسبة 10 % تماشياً مع تزايد نسبة كبار السن سنوياً.

| السنة | 2024 | 2025 | 2026 | 2027 | 2028 |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| رقم الأعمال المتوقع (دج) | 3600000 | 3960000 | 4356000 | 4791600 | 5270760 |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

3. الهيكل التمويلي للمشروع

| المساهمون | طبيعة المساهمة | نسبة المساهمة | مبلغ المساهمة |
|----------------------------|----------------|---------------|---------------|
| الشريك الأول: بركات ندى | نقدية | %50 | 1500000 دج |
| الشريك الثاني: بركات فاطمة | نقدية | %50 | 1500000 دج |
| المجموع | | | 3000000 دج |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

4. التقييم المالي للمشروع:

أ. صافي القيمة الحالية

لدينا $10 = 30000000$ دج، ومعامل الخصم = 5.75% ولدينا التدفق النقدي = النتيجة الصافية + مخصصات الاهتلاكات والمؤونات وخسائر القيمة.

لنا التدفق النقدي للسنة الأولى يحسب كما يلي: $1696585 * (1.0575)^{-1}$ وهكذا مع بقية السنوات

| السنة | التدفق النقدي | التدفق النقدي المحين دج |
|---------|---------------|-------------------------|
| 1 | 2124500 | 2008983,45 |
| 2 | 2336950 | 2089722,74 |
| 3 | 2570645 | 2173706,87 |
| 4 | 2827709,5 | 2261066,25 |
| 5 | 3110480,45 | 2351936,52 |
| المجموع | | 10885415,8 |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

ومنه: لنا مجموع التدفقات النقدية الصافية المحينة - تكلفة الاستثمار = $3000000 - 10885415,8$ فنجدها أكبر من الصفر (موجبة) وعليه المشروع مقبول.

ب. فترة الاسترداد

| السنة | التدفق النقدي | التدفق النقدي المحين | التدفق النقدي التراكمي |
|-------|---------------|----------------------|------------------------|
| 1 | 2124500 | 2008983,45 | 2008983,45 |
| 2 | 2336950 | 2089722,74 | 4098706,19 |
| 3 | 2570645 | 2173706,87 | 6272413,06 |
| 4 | 2827709,5 | 2261066,25 | 8533479,31 |
| 5 | 3110480,45 | 2351936,52 | 10885415,8 |

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعلومات السابقة

من خلال الجدول نلاحظ أن فترة الاسترداد تقع في السنة الثانية ويتم حسابها كما يلي:

$$\text{ف إ} = \text{السنة السابقة} + (\text{الفرق الجزئي} / \text{الفرق الكلي}) * 360$$

$$\begin{aligned} \text{الفرق الجزئي} &= \text{تكلفة الاستثمار} - \text{التدفقات التراكمية للنسبة السابقة} \\ \text{الفرق الكلي} &= \text{التدفقات التراكمية السنة المعنية} - \text{التدفقات التراكمية السنة} \\ &\text{السابقة} \end{aligned}$$

$$\text{وعليه: فترة الاسترداد} = 1 + (991016,548 / 2089722,74) * 360$$

$$= 1 \text{ سنة} + 170.72 \text{ يوم أي بعد } 01 \text{ سنة و } 5 \text{ أشهر و } 20 \text{ يوما تقريبا}$$

ت. عتبة المردودية

$$\text{لنا } CA^* = SR = (CA * CF) / CS - CV$$

$$\text{حيث } CA \text{ السنة الأولى} = 3600000 \text{ دج}$$

$$CF = 1531100 \text{ دج (مشتريات + أعباء المستخدمين + مخصصات الاهتلاكات والمؤونات وخسائر القيمة)}$$

$$CV = 208400 \text{ دج (الخدمات الخارجية والاسهلاكات الأخرى + مصاريف الكهرباء + مصاريف الهاتف}$$

$$\text{والأنترنت + مصاريف الدعاية والاشهار + مصاريف التأمين)}$$

$$\text{ومنه: } CA^* = 1625179.856 \text{ دج}$$

$$\text{ومنه عتبة المردودية بالزمن} = 12 * (CA^* / CA) = 5.147 \text{ أي بعد } 5 \text{ أشهر و } 12 \text{ أيام تقريبا.}$$

عنوان المشروع : MedxB لصرف وتوصيل الأدوية

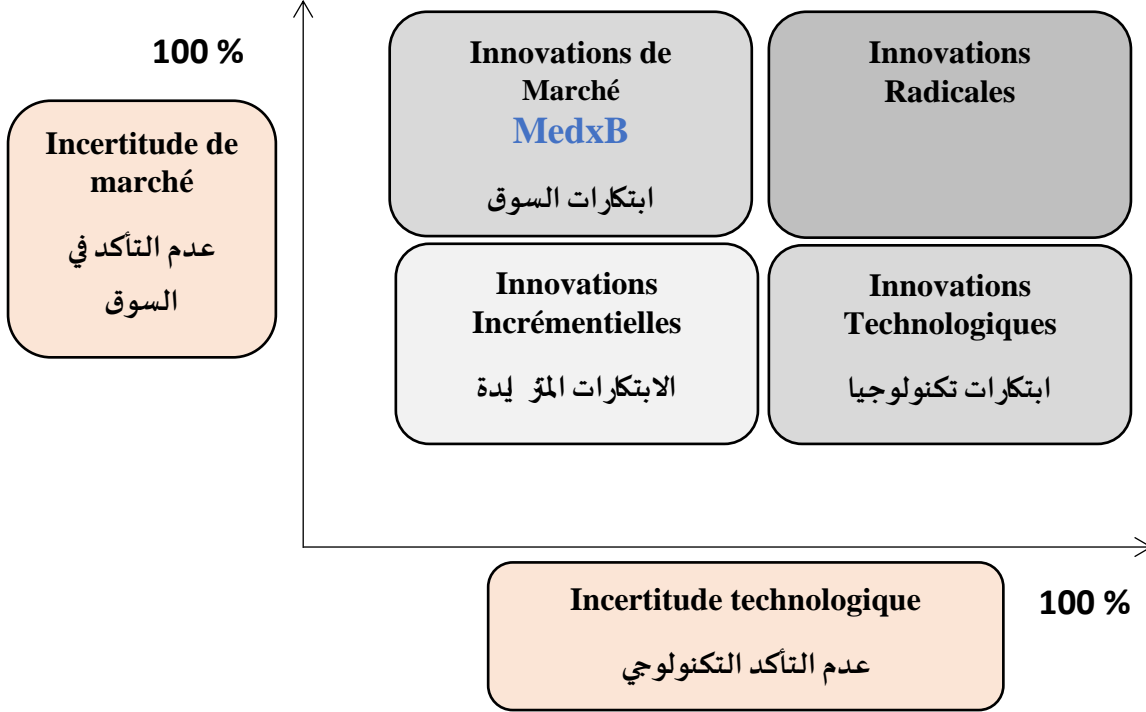
المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي

بما أن MedxB تقدم خدمات صرف وتوصيل الأدوية فإننا سنقدم عرض فيديو لخدماتنا

<https://youtu.be/Af0C2agIHdl?si=jFhI6q7cShWkrzpN>

➤ الأشكال

الشكل (01): طبيعة الابتكار الذي تعتمد عليه MedxB



قائمة الملاحق :

الملحق رقم 01: الميزانية الإفتتاحية ل MedxB

| خصوم | | أصول | |
|---------|----------------|---------|----------------|
| 3000000 | خصوم غير جارية | 1300000 | أصول غير جارية |
| 3000000 | أموال خاصة | 1000000 | معدات نقل |
| | | 300000 | معدات وتجهيزات |
| | | 1700000 | أصول جارية |
| | | 1020000 | بنك |
| | | 680000 | صندوق |
| 3000000 | المجموع | 3000000 | المجموع |

الملحق رقم 02: جدول حسابات النتائج المتوقعة ل MedxB

| العناصر | سنة 1 | سنة 2 | سنة 3 | سنة 4 | سنة 5 |
|--|---------|---------|---------|-----------|------------|
| رقم الأعمال | 3600000 | 3960000 | 4356000 | 4791600 | 5270760 |
| إنتاج السنة المالية | 3600000 | 3960000 | 4356000 | 4791600 | 5270760 |
| المشتريات | 57500 | 63250 | 69575 | 76532,5 | 84185,75 |
| الخدمات الخارجية والاستهلاكات الأخرى | 50000 | 55000 | 60500 | 66550 | 73205 |
| مصاريف الهاتف والإنترنت | 50400 | 55440 | 60984 | 67082,4 | 73790,64 |
| مصاريف الكهرباء | 48000 | 52800 | 58080 | 63888 | 70276,8 |
| مصاريف الدعاية والإشهار | 20000 | 22000 | 24200 | 26620 | 29282 |
| مصاريف التأمين | 40000 | 44000 | 48400 | 53240 | 58564 |
| استهلاك السنة المالية | 265900 | 292490 | 321739 | 353912,9 | 389304,19 |
| القيمة المضافة للاستغلال | 3334100 | 3667510 | 4034261 | 4437687,1 | 4881455,81 |
| أعباء المستخدمين | 1209600 | 1330560 | 1463616 | 1609977,6 | 1770975,36 |
| الفائض الاجمالي عن الاستغلال | 2124500 | 2336950 | 2570645 | 2827709,5 | 3110480,45 |
| الايرادات العملية الأخرى | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| الأعباء العملية الأخرى | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| مخصصات الاهتلاكات والمؤونات وخسائر القيمة | 264000 | 264000 | 264000 | 264000 | 244000 |
| النتيجة العملية | 1860500 | 2072950 | 2306645 | 2563709,5 | 2866480,45 |
| الايرادات المالية | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| الأعباء المالية | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| النتيجة المالية | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| الضرائب الواجب دفعها عن النتائج العادية | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| النتيجة الصافية للأنشطة العادية | 1860500 | 2072950 | 2306645 | 2563709,5 | 2866480,45 |
| النتيجة غير العادية | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| النتيجة الصافية للسنة المالية | 1860500 | 2072950 | 2306645 | 2563709,5 | 2866480,45 |

الملحق رقم 03: الميزانية الختامية 12/31 للسنة الأولى

| خصوم | | القيمة الصافية | أصول |
|---------|----------------|----------------|----------------|
| 4860500 | خصوم غير جارية | 1036000 | أصول غير جارية |
| 3000000 | أموال خاصة | 800000 | معدات نقل |
| 1860500 | نتيجة | 236000 | معدات وتجهيزات |
| | | 3824500 | أصول جارية |
| | | 2294700 | بنك |
| | | 1529800 | صندوق |
| 4860500 | المجموع | 4860500 | المجموع |

الملحق رقم 04: نموذج العمل التجاري ل MedxB

| | | | | |
|--|--|--|---|---|
| <p>الشركات الرئيسية:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ الصيدليات. ▪ الأطباء. ▪ شركات التوصيل. ▪ الجمعيات ذات الطابع الاجتماعي والصحي. | <p>الانشطة الرئيسية:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ العلاقات العامة. ▪ التوزيع. ▪ التوصيل. | <p>القيم المقترحة:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ سهولة ومرونة التواصل معنا، دون استعمال التكنولوجيات المعقدة (بمجرد الاتصال فقط). ▪ توصيل الأدوية للمرضى. ▪ توصيل سريع ومرح. ▪ التقليل من امكانية الخطأ في صرف الأدوية. ▪ التخلص من طوابير الانتظار. ▪ حل مشكلة البحث عن الادوية النادرة. ▪ تقديم الشروحات والتوصيات اللازمة للمحافظة على صحة المريض. | <p>العلاقات مع العملاء:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ المشاركة في النشاطات التطوعية للتوعية الصحية. ▪ تقديم النصائح والإرشادات لتناول الأدوية. ▪ توفير الأدوية النادرة. ▪ تذكير العملاء بتاريخ مراجعة الطبيب وصلاحية بطاقة الشفاء. <p>القنوات:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ الاتصال المباشر. ▪ الهاتف النقال. ▪ شبكات التواصل الاجتماعي. ▪ الإذاعة. ▪ الملصقات. ▪ العلاقات العامة. | <p>شرائح العملاء:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ كبار السن وأصحاب الأمراض المزمنة. ▪ أصحاب الهمم. ▪ من يتعذر عليهم الحصول على الادوية من الصيدليات. |
| <p>التكاليف:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ أجور الموظفين. ▪ الإعداد لتطبيق الكتروني لتوسيع نطاق الخدمة. ▪ تكاليف التوصيل والتأمين. ▪ تكاليف الاتصالات. ▪ تكاليف التنقل لشراء الأدوية النادرة. | | <p>مصادر الإيرادات:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ رسوم صرف الأدوية والتوصيل. ▪ اشتراكات المرضى. | | |