



الجمهورية الديمقراطية الشعبية الجزائرية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد خيضر بسكرة قطب-شتمه-



كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية. قسم: قسم الإعلام والاتصال وعلم المكتبات.
شعبة: علم المكتبات والمعلومات. تخصص: ادارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات.

تصميم وإدارة منصة رقمية لمشاريع المؤسسات الناشئة في
الجامعات الجزائرية:

مشروعاتي MACHROATI STARTUP DZ

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 008



الموسم الدراسي 2025/2024



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

نموذج التصريح الشرطي
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الماضي أسفله.

المستند(ة) :
الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 74424442 الوالدان بتاريخ 20-25-2
المسجل (ة) بكلية / معهد قسم
والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).
عنوانها:
MACCUBATI SIABUPDZ
أصحب بشري أني ألتم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

القاري: 24.5.2025

توزيع المعنى (ة)

Ravi



بسكرة في 25 ماي 2025

إذن بالإيداع

أنا الممضي أسفله الأستاذ حسني عبد الرحمان و بصفتي مشرفا على مذكرة الماستر
للطالبتين: بوججر إبتسام ورايس أمينة شعبة في علم المكتبات، تخصص إدارة المؤسسات
الوثائقية والمكتبات ، والموسومة بـ :

تصميم وإدارة منصة رقمية لمشاريع المؤسسات الناشئة في الجامعات

الجزائرية: مشروعاتي MACHROATI STARTUP DZ

والمسجل بقسم الإعلام والاتصال وعلم المكتبات، شعبة علم المكتبات، أقر بأن المذكرة قد
استوفت مقتضيات البحث العلمي من حيث الشكل والمضمون، ومن ثمة أعطي الإذن بإيداعها.

إمضاء المشرف

مقدمة:

يشهد قطاع ريادة الأعمال في الجزائر حركية متنامية على مستوى الجامعات والمؤسسات التعليمية، حيث أضحى يُمثّل رافعة استراتيجية للتنمية الاقتصادية والاجتماعية، وأداة فاعلة لترجمة طموحات الشباب نحو مشاريع ابتكارية ذات جدوى اقتصادية وقيمة مضافة. وقد برز في السنوات الأخيرة توجه وطني واضح نحو تشجيع الطلبة على خوض غمار ريادة الأعمال، لاسيما من خلال إنشاء حاضنات جامعية تُعنى باحتضان وتوجيه المشاريع الناشئة، فضلاً عن توفير بيئات محفزة على الإبداع والابتكار. وقد تعزز هذا المسار بموجب القرار الوزاري رقم 008 المعدل والمتمم للقرار رقم 1275 المؤرخ في 27 ديسمبر 2022، الذي يهدف إلى ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال داخل الفضاء الجامعي، وتكريس دور الجامعة كمحرك أساسي لديناميكيات الابتكار في المحيط الاقتصادي والاجتماعي.

يمثل هذا التوجه نقلة نوعية في السياسة التعليمية الوطنية، حيث لم تعد الجامعة تقتصر على دورها التقليدي في التكوين والبحث العلمي، بل باتت تضطلع أيضاً بمهمة حيوية تتمثل في دعم المشاريع الريادية، ومرافقة الطلبة من الفكرة إلى تجسيد المشروع، مروراً بمراحل التقييم، التطوير، الاختبار، والتسويق. وفي هذا السياق، أصبح من الضروري وضع آليات مؤسسية رقمية قادرة على تلبية هذه التحديات الجديدة، وضمان نجاعة العملية الريادية في بعدها الجامعي والوطني.

وفي إطار هذا التوجه، تبلورت فكرة مشروع تأسيس منصة رقمية مبتكرة تحت اسم "مشروعي"، تُجسّد استجابة عملية لحاجة ملحة في محيط الجامعات الجزائرية، تتمثل في خلق أداة تكاملية تُعنى بدعم وتوجيه وتوثيق المشاريع الجامعية المبتكرة. وتتمثل خصوصية هذه المنصة في كونها لا تقتصر فقط على توفير واجهة تفاعلية لتسجيل وتخزين المعطيات الخاصة بالمشاريع وفق القرار 1275، بل تتعدى ذلك إلى تقديم خدمات تحليلية، واقتراحات توجيهية، ومتابعة ذكية لمراحل تطور المشاريع، ما يجعل منها بيئة خصبة لاحتضان الأفكار وتحويلها إلى نماذج أعمال قابلة للتسويق والتطوير المستدام.

وبذلك، فإن مشروع "مشروعي" يُمثّل رهاناً استراتيجياً لتحقيق نقلة نوعية في منظومة ريادة الأعمال الجامعية، إذ يُمكن من ترسيخ ثقافة الابتكار، ويُسهّم في دعم الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع المبادرات الخلاقة، وربط الجامعة بالوسط الاقتصادي، وتجسيد مبدأ الجامعة المقاولاتية في أبعاده الواقعية والعملية.

بطاقة معلومات

فريق الاشراف:

فريق الاشراف:

التخصص:

د. علم المكتبات

الأستاذ المشرف:

حسني عبد الرحمان

فريق العمل:

الأستاذ:

حسني عبد الرحمان
 واجتماعية

التخصص:

الرقمنة في المؤسسات الوثائقية

كلية:

علوم إنسانية

الطالبة:

رايس أمينة
 واجتماعية

التخصص:

إدارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات

كلية:

علوم إنسانية

الطالبة:

بوحجر ابتسام
 واجتماعية

التخصص:

إدارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات

كلية:

علوم إنسانية



فهرس المحتويات



قائمة المحتويات:

الصفحة	مقدمة
8-22	المحور الأول: تقديم المشروع.
8	1. فكرة المشروع (الحل المقترح).
14	2. القيم المقترحة.
16	3. فريق العمل.
19	4. أهداف المشروع.
20	5. جدول زمني لتحقيق المشروع.
23-25	المحور الثاني : الجوانب الابتكارية
24	1. طبيعة الابتكارات.
25	2. مجالات الابتكارات.
26-32	المحور الثالث :التحليل الاستراتيجي للسوق
27	1. عرض القطاع السوقي.
28	2. قياس شدة المنافسة.
31	3. الاستراتيجية التسويقية.
33-38	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم
34	1. عملية الإنتاج.
36	2. التمويل.
38	3. اليد العاملة.
38	4. الشراكة الرئيسية
39	المحور الخامس: الخطة المالية
40	1. التكاليف والأعباء
41/42	2. رقم الأعمال
43	3. جدول حسابات النتائج المتوقع.
43	4. خطة الميزانية

44-55	المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي:
45	1. إدارة المشاريع
46	2. قنوات تواصل مع المستثمرين
46/47	3. تقارير أداة الأساسية،
50	خاتمة
63/53	قائمة الملاحق



المحور الأول تقديم المشروع



1. فكرة المشروع (الحل المقترح):

مجال النشاط (خدماتي، صناعي، تطبيقات حديثة، فلاح، تجاري...):

ينتمي هذا المشروع الى مجال خدمة رقمية للطلبة الراغبين في مجال المقاولاتية والمؤسسات الناشئة، ويهدف مشروع "Machrouati Startup DZ" إلى تصميم وإدارة منصة رقمية مبتكرة تعنى بمشاريع المؤسسات الاقتصادية في البيئة الجامعية الجزائرية. تتجلى أهمية هذه المنصة في قدرتها على توحيد الجهود المبذولة في دعم وتطوير ريادة الأعمال داخل الجامعات، من خلال جمع البيانات والمعلومات المتعلقة بمشاريع المؤسسات الاقتصادية بموجب قرار 008 المعدل والمتمم لقرار 1275، وتوفر قاعدة بيانات ذات واجهة موحدة شاملة، تعمل كمرجع في البحث العلمي، وتجمع بين أصحاب المشاريع، الباحثين، المبتكرين، المستثمرين، والمهتمين بمجال ريادة الأعمال.

تُعد هذه المنصة مشروعًا طموحًا يعتمد على تقنيات حديثة في مجال المعلوماتية والتكنولوجيا الرقمية على غرار (الذكاء الاصطناعي الحوسبة السحابية، الامن السيبراني، انترنت الأشياء)، بهدف خلق بيئة محفزة على الإبداع والابتكار، وتوفير أدوات دعم رقمية متقدمة التي تتمثل في (أنظمة إدارة المشاريع، أدوات جمع وتحليل البيانات، أدوات التعاون الجماعي)، والتي بدورها تتيح رصد المشاريع ومتابعتها وتقييمها فضلاً عن تسهيل الربط بين العرض (المشاريع) والطلب (المستثمرين والشركاء).

1.1. كيف بدأت الفكرة وكيف تطورت؟:

انبثقت فكرة المشروع من ملاحظة إشكالية جوهرية، تتمثل في غياب منصة موحدة ومتكاملة تُعنى برصد المشاريع الجامعية الناشئة ومرافقتها. فقد أظهرت الملاحظات الميدانية غياب هيكل رقمي يستطيع أن يواكب الزخم المتزايد للمشاريع الطلابية في مختلف التخصصات، خصوصاً في ظل تزايد عدد حاملي أفكار المشاريع الذين يفتقرون إلى التأطير والتوجيه المناسبين.

بدأت الفكرة من ملاحظة واقع مشاريع "مشروع التخرج" المصنفة ضمن المسار 008 (ريادة الأعمال والابتكار)، حيث لوحظ أن عدداً كبيراً من هذه المشاريع يتسم بالإبداع والجدة لكنه لا يجد طريقاً إلى تفعيل العملي أو التمويل. انطلاقاً من هذا التحدي، تم اقتراح إنشاء منصة رقمية تعمل على تنظيم هذه المشاريع، وتوجيهها نحو التفعيل الاقتصادي (ترويج وتسويق المشاريع)، وتقديمها في شكل مقروء وواضح للمستثمرين ومراكز الحاضنات، مع توفير قاعدة بيانات شاملة لمرافقتها بعد التخرج.

2.1. ما الذي سوف تقوم به؟

- تسجيل كافة المشاريع الخاصة بالمؤسسات الناشئة: جمع وتوثيق مشاريع المؤسسات الاقتصادية على المستوى الجامعي، عبر واجهة رقمية موحدة. وذلك عبر مراحل منظمة تحتوي على حقول مخصصة لكل نوع من البيانات، مثل:

- اسم المشروع

- نوع النشاط: خدماتي، تجاري، صناعي..

- وصف موجز للمشروع

- اهداف المشروع

- تاريخ الانشاء والمناقشة

- الجامعة والولاية.

- العمل على المشروع من خلال (تطوير المنصة، ادارة المشاريع، التسويق..)

1- تطوير المنصة: يتم ذلك عبر مجموعة من المراحل:

* مرحلة التحليل والتخطيط: Analysis&Planing

- تحليل السوق والمنافسين من خلال المقارنة مع منصات مشابهة محليا لتحديد نقاط القوة والضعف.

- تحديد خصائص المنصة: من خلال التسجيل، رفع المشاريع، التقييم، التواصل، اشعارات، دعم اللغات، الحماية، التسويق..

* التصميم: Design :

- تصميم الواجهة: UI يتم تصميم واجهة جذابة بسيطة مناسبة لجميع المستخدمين.

- تصميم تجربة المستخدم UX: يضمن ان التنقل داخل المنصة يكون سهل وسلس.

* التطوير البرمجي: Development

-الواجهة الامامية: تطوير واجهة المستخدم باستخدام بتقنية html

-الواجهة الخلفية : انشاء الخدمات الخلفية لإدارة قواعد البيانات والمستخدمين، والمشاريع عبر تقنية

MongoDB التي تعتبر قاعدة بيانات ضخمة تقوم بتخزين البيانات

- قاعدة البيانات: باستخدام MongoDB تقوم بتخزين البيانات. بشكل مستندات وبطريقة مرنة يمكن

التغيير والتعديل في البيانات بسهولة. بحيث يتم الربط بين htm و MongoDB بواسطة JavaScript:

. يتم ملئ نموذج HTML؛ يجمع البيانات ويرسلها الى JavaScript ليتم التقاطها وارسالها الى

الخادم Back end بلغة Node.js ، ثم يتم تخزين البيانات ب MongoDB.

- واجهة برمجة المنصات API:

- مثل واجهة برمجة المنصات (Platform API) أحد العناصر الحيوية في المنظومات الرقمية

الحديثة، حيث تُستخدم لربط الواجهة الأمامية (Front-End) بالواجهة الخلفية (Back-End) وتنسيق

العمليات التفاعلية بين المستخدم والنظام. تتيح هذه الواجهة تنفيذ وظائف أساسية كرفع المشاريع، تقييمها،

إرسال الرسائل، وتحميل الملفات، بشكل آمن وسلس. تسهم هذه الواجهة في تحقيق التكامل مع أنظمة

وخدمات خارجية، مما يعزز كفاءة المنصة ويوسع من قدراتها التشغيلية والتكاملية.

- لاختبار (Testing)

- * اختبار الوظائف: (Functional Testing) التأكد من أن كل خاصية تعمل حسب ما هو مخطط.
- * اختبار الأمان: (Security Testing) لحماية بيانات المستخدمين والمشاريع.
- * اختبار الأداء: (Performance Testing) ضمان سرعة استجابة المنصة حتى مع عدد كبير من المستخدمين.

* اختبار تجربة المستخدم: عرض المنصة على عينة من المستخدمين لأخذ الملاحظات والتعديل.

- الإطلاق: (Deployment)

* إطلاق النسخة التجريبية: لمجموعة محددة من المستخدمين لتجريب النظام وتقديم الملاحظات.

* الإطلاق الرسمي: بعد تصحيح الأخطاء يتم بصفة رسمية إطلاق نموذج المنصة.

- الصيانة والتطوير المستمر (Maintenance & Continuous Improvement)

- تقديم تحديثات منتظمة لإصلاح الأخطاء، تحسين الأداء، وتقديم مزايا جديدة.

- متابعة التغذية الراجعة (Feedback) من المستخدمين باستمرار.

- إدماج الذكاء الاصطناعي مستقبلاً لتحليل البيانات والتنبؤ بنجاح المشاريع

2- إدارة المشاريع بالمنصة:

- أدوات المراقبة والمتابعة: هي الوسائل التقنية التي تسمح بمراقبة تقدم المشاريع، تقييم الأداء، اكتشاف الأخطاء أو الانحرافات في الوقت الفعلي، والمتمثلة في:

* لوحة القيادة التفاعلية Dashboards: تظهر بيانات المشاريع في شكل رسوم بيانية ومؤشرات أداء (عدد الزوار، معدل التفاعل، التقييمات)

- أدوات التحليل الإحصائي **Anlytics tools**: مثل google anlytics لرصد سلوك المستخدمين وتقييم جودة الاستخدام، عدد العمليات المنجزة.

- أنظمة تتبع التقدم: **progress tracking systems**: تعرض مراحل تنفيذ المشروع (done.in progress.to do)

- التنبيهات الذكية: **Smart alerts**: ترسل اشعارات عند حدوث امر مهم (تأخر، تقييم منخفض، خطر تقني)

تقارير دورية: Automated Reports انشاء تقارير شهرية أو أسبوعية عن أداء العام للمشاريع أو المستخدمين.

مراقبة الأنظمة: Monotoring Tools لمراقبة أداء الخادم، قاعدة البيانات، وحالة الأمن السيبراني.

3.التسويق:

* عرض احترافي للمشاريع: بالنسبة للمشاريع الرقمية فيديو احترافي يتضمن وصفا دقيقا للمنصة (التعريف بها، دليل استخدامها). أما المشاريع ذات منتج مادي يتم الترويج لها بتقنية الهولوجرام HOLOGRAM لإمكانية تصفحه بخاصية 360° كأنه حقيقة.

* الحملات الرقمية: على وسائل التواصل الاجتماعي:

فيسبوك Facebook: انشاء صفحة رمية خاصة بالمنصة، للتعريف بها واستقطاب مستخدمين وتسهيل التواصل والتفاعل معهم.

انستغرام Instagram: مشاركة فيديوهات تعبر عن محتوى المنصة والمشاريع التي تتواجد بها واهم خدماتها.

تيك توك tik tok: انشاء مقاطع فيديوهات تشرح كيفية الولوج واستخدام المنصة، تروج المشاريع المدرجة بها.

لينكد إن LinkedIn: يتم الإعلان عن المنصة بها وشرح دليل استخدامها، مع تقديم عروض عمل للالتحاق بفريق العمل الخاص بالمنصة، وأيضا استقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين.

- **ورشات عمل**: العمل على تنظيم او المشاركة في ورشات بغاية التعريف بالمنصة، واهم خدماتها من اجل إستقطاب مستخدمين جدد.

- **قنوات التوزيع**:

- توفير قنوات توزيع مناسبة التي يتم بها نشر المشروع الى نطاق أوسع: وذلك عن طريق مجموعة من الأدوات تتمثل في:

فايسبوك، انستغرام، تلغرام، لينكد إن، البريد الالكتروني، تيك توك...

بهدف توسيع بيئة استخدام المنصة و تحقيق المرئية، والتفاعل، و جذب عملاء جدد..

4. كيف سيكون ذلك؟

من خلال:

- انشاء منصة رقمية تفاعلية تتميز: بسهولة الوصول والاطلاع على المشاريع، سهولة الاستعمال
- توفير الأمان والخصوصية لمشاريع 008 المدرجة، والبيانات الشخصية.
- تعزيز الشفافية في عرض البيانات لكل مستخدم أي: ليست كل البيانات متاحة للجميع، بل تعرض للمستخدم حسب صلاحيته، مع الحفاظ على وضوح وصدق البيانات المعروضة.
- خاصية التكييف للمنصة: حسب رغبات واحتياجات المستخدمين.
- توفير خاصية تعدد اللغات في المنصة (AR ;FR ;EN).

- إنشاء تطبيق مرتبط بالمنصة، مع امكانية تحميله من Play Store في نظام ANDROID ومن App Store في نظام IOS.
- القيام بحملات تسويقية لمنصة "مشروعاتي" عبر شبكات التواصل الاجتماعي ;Facebook; ...LinkedIn
- التوسط بين أصحاب المشاريع والمستثمرين.
- القيام بعملية الترويج للمشاريع بهدف استقطاب المستثمرين بتقنيات حديثة.
- توفير خدمة توصيل المنتجات المادية بأقل وقت وجهد، اما بالنسبة للمشاريع الرقمية (منصات، تطبيقات) يتم الوصول لها عبر رابط يكون مندرج تحت الفيديو الترويجي لها.
- تخصيص فريق صيانة وتركيب لمرافقة المنتوجات من خلال:
 - * الصيانة الدورية للمنتجات المقدمة.
 - * خدمة التركيب للعملاء بعد استلامهم للمنتج.
 - * تقديم خدمة الدعم الفني والتواصل عن بعد مع المستثمرين بهدف الارشاد، التوجيه، المراقبة عبر الهاتف أو المواقع الرسمية الخاصة بالمنصة.
 - * تقديم تقارير دورية حول الأعطال والمشاكل الشائعة لتحسين جودة المنتجات.

5. من الذي سينجز ذلك؟

6. أولاً: فريق المطورين والمصممين التقنيين:

- تطوير المنصة الرقمية (موقع، تطبيقات).
- تصميم واجهات المستخدم وتجربة المستخدم.(UI/UX)
- ربط خدمات الصيانة والتوصيل ضمن النظام.
- تطوير نظام تقييم ومراجعة الصيانة.

ثانياً: فريق التسويق:

- ترويج المنصة للمستخدمين والمستثمرين.
- تصميم حملات إعلانية حيث الرقمية تكون عبر المواقع المرتبطة بالمنصة، والميدانية تكون إما في ورشات تعليمية أو نوادي الطلبة...
- بناء شراكات مع شركات التوصيل والتركيب والصيانة.
- متابعة رضا العملاء بعد الخدمة.

ثالثاً: الفريق الإداري:

- الإشراف على الفرق المختلفة وضمان التنسيق بينها.

- وضع السياسات التشغيلية وضبط الجودة.
- إدارة التوظيف والتدريب والتقييم.
- إدارة العقود والشراكات.

7. أين سيتم إنجازه؟

مبدئياً سيكون المشروع محلياً أي بجامعة محمد خيضر بسكرة، ثم يتم توسيعه عبر جل جامعات الوطن لتشمل 58 ولاية؛ ومع خطة توسيع المشروع عربياً، مغاربياً، إفريقيا، وحتى دولياً.

2. القيم المقترحة:

الوصف	القيمة
باعتبارها كمنصة خدماتية تسعى الى تقديم دعم أعلى أو يساوي توقعات العميل خاصة أصحاب المشاريع، وذلك من خلال:	الأداء
فريق عمل مؤهل وذو كفاءة عالية.	
نظام تابع دقيق لمؤشرات الاداء.	
استخدام ادوات تحليل الاداء لمواكبة توقعات ومتغيرات السوق.	
امكانية التغيير حسب احتياجات ورغبات العملاء من خلال:	التكيف
يعتمد على تقنيات مرنة مثل الذكاء الاصطناعي لتحليل متطلبات المشاريع وتكييف الخدمة تلقائياً.	
يحتوي على واجهات سهلة التعديل من قبل المستخدمين.	
إدارة فعالة للمشاريع وتسهيل التواصل مع المستثمرين من خلال:	إنجاز المهمة
سهولة التواصل بين المستخدمين والمستشارين، ما يعزز سرعة الإنجاز.	
سهولة الاستخدام ومتاحة على أجهزة متنوعة، بحيث:	التصميم

• اعتماد تصميم متجاوب (Responsive Design).

• دعم لتطبيقات الهواتف الذكية.

• واجهات بسيطة وسلسلة للمستخدمين الجدد دون الحاجة لتدريب مكثف.

السعر	خدمات بأسعار تنافسية وتقديم عروض خيالية (خدمة الصيانة، التركيب، الترويج، تقديم التقارير...); بحيث يساعد في فتح الباب أمام شريحة كبيرة من المستخدمين، خاصة الطلبة وأصحاب المشاريع الصغيرة.
-------	---

تقليل وتوفير تكاليف ادارة المشاريع؛ استعانة بأدوات رقمية ذكية (تصميم الاعلانات باستخدام CANVA بهدف ترويج المشاريع المدرجة، اعداد الفواتير الخاصة وتنظيم الميزانية لكل مشروع Excel Online ; Google Sheets)، وهذا يشير الى:

- التركيز على الاستدامة المالية.

- استخدام أدوات مفتوحة المصدر أو منخفضة التكلفة.

- تمكين أصحاب المشاريع من الاعتماد الذاتي دون الحاجة لمكاتب خارجية.

الحد من المخاطر:	-
اشعارات ذكية لتذكير العملاء بالتحديثات والمواعيد النهائية من التقليل من التأخيرات ويعزز من الالتزام.	✓
تقديم ضمانات وتأمينات لكل مشروع.	✓
انشاء عقود بين صاحب المشروع والمستثمر لتنظيم العلاقة بينهما، حيث يشمل شروط في حال تراجع إحدى الطرفين:	✓
1. في حالة ما تم التراجع قبل توقيع العقد او تحويل المبلغ:	
هنا لا يترتب أي التزام قانوني او مالي على الطرف المتراجع،	
2. في حالة ما التراجع بعد توقيع وتحويل المبلغ: يلزم على	

الطرف المتراجع بدفع مبلغ رمزي مقابل التراجع عن الاتفاق، تعويض عن الوقت والجهد لا صاحب المنصة "مشروعاتي"؛ والفرص الضائعة لأصحاب المشروع.

3. في حالة التراجع المستثمر بعد بداية تنفيذ المشروع لا يحق له استرداد أي مبلغ تم استثماره.

سهولة الوصول

منصة متاحة عبر الانترنت لجميع المستخدمين والتفاعل مع خدماتها دون قيود ومنية أو مكانية، حيث تسهم في:

- توسيع قاعدة العملاء.
- تقليل حواجز التقنية والجغرافية.
- تسريع عملية الوصول الى المعلومات والخدمة المطلوبة.

الملاءمة

أي أن التصميم من البداية يتلاءم مع احتياجات ورغبات العملاء، وهذا ما يسهم في نجاح أي منصة وتحقيق تطابقها ووظائفها مع توقعات المستخدمين واحتياجاتهم الخاصة.

3. فريق العمل:

العنصر	التفاصيل
الاسم واللقب	حسني عبد الرحمان
الشهادات العلمية	استاذ دكتور
التخصص	علم المكتبات والمعلومات
البريد الالكتروني	abderrahmane.hasni@univ-biskra.dz
التكوينات	
دوره في تسيير المشروع والبحث عن الأسواق والتسويق	<ul style="list-style-type: none"> - البحث والتوجيه. - تصميم وتطوير المنصة. - التسويق والترويج. - ادارة المنصة. - التواصل مع فريق العمل.

<p>- التواصل مع فريق العمل عبر اجتماعات اسبوعية أو استخدام منصة SLACK للتواصل اليومي، E-mail للتقارير اليومية.</p>	
--	--

العنصر	التفاصيل
الاسم واللقب	الطالبة رايس امينة
التخصص	علم المكتبات والمعلومات
الشهادات العلمية	ثانية ماستر تخصص ادارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات كلية العلوم الانسانية والاجتماعية جامعة محمد خيضر بسكرة. شهادة لغة إنجليزية مستوى B1 بمركز التعليم المكثف للغات-بسكرة-
البريد الالكتروني	minrais673@gmail.com
التكوينات	<p>- التربص بالمكتبة المركزية جامعة محمد خيضر بسكرة القطب الجامعي شتمة</p> <p>- العمل على برمجة PMB</p> <p>- القيام بالعمليات الفنية لرصيد المكتبة</p> <p>- التسويق والتسويق الرقمي</p> <p>- التفكير التصميمي (المشكل والشريحة المستهدفة)</p> <p>- إعداد نموذج أعمال BMC</p> <p>- الجوانب الابتكارية وإدارة المؤسسات الناشئة</p> <p>- إعداد النماذج الأولية PROTOTYPAGE ET MVP</p> <p>- ورشة حول الملكية الفكرية وبراءة اختراع</p> <p>- محاضرة في الجوانب القانونية لإنشاء الشركات وأنواعها</p> <p>- ورشة في إعداد نموذج أعمال BMC</p> <p>- تطبيقات المالية والمحاسبة في المؤسسات الناشئة</p> <p>- كيفية إعداد خطة تسويقية ناجحة لفكرة مشروع</p>
دوره في تسيير المشروع والبحث عن الأسواق والتسويق	<p>- البحث، التحليل وضبط المعلومة.</p> <p>- تصميم وتطوير المنصة.</p> <p>- التسويق والترويج.</p>

<ul style="list-style-type: none"> - ادارة المنصة. - التواصل مع فريق العمل. - التواصل مع فريق العمل عبر اجتماعات اسبوعية أو استخدام منصة SLACK للتواصل اليومي، E-mail للتقارير اليومية. 	
--	--

العنصر	التفاصيل
الاسم واللقب	الطالبة بوججر ابتسام
التخصص	علم المكتبات والمعلومات
الشهادات العلمية	ثانية ماستر تخصص ادارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات كلية العلوم الانسانية والاجتماعية جامعة محمد خيضر بسكرة.
البريد الالكتروني	bouhdjaribtissem@gmail.com
التكوينات	<ul style="list-style-type: none"> - التربص بالمكتبة العمومية محمد عصامي -بسكرة- - التربص بالمكتبة المركزية جامعة محمد خيضر بسكرة القطب الجامعي - شتمة- - القيام بالعمليات الفنية لرصيد المكتبة - العمل على برمجة PMB - التسويق والتسويق الرقمي - التفكير التصميمي (المشكل والشريحة المستهدفة) - إعداد نموذج أعمال BMC - الجوانب الابتكارية وإدارة المؤسسات الناشئة - إعداد النماذج الأولية PROTOTYPAGE ET MVP - ورشة حول الملكية الفكرية وبراءة اختراع - محاضرة في الجوانب القانونية لإنشاء الشركات وأنواعها - ورشة في إعداد نموذج أعمال BMC - تطبيقات المالية والمحاسبة في المؤسسات الناشئة - كيفية إعداد خطة تسويقية ناجحة لفكرة مشروع
دوره في تسيير	البحث، التحليل وضبط المعلومة.

المشروع والبحث عن الأسواق والتسويق	- تصميم وتطوير المنصة.
	- التسويق والترويج.
	- ادارة المنصة.
	- التواصل مع فريق العمل عبر اجتماعات اسبوعية أو استخدام منصة SLACK للتواصل اليومي، E-mail للتقارير اليومية.

4. أهداف المشروع

- **أهداف على المدى القصير (من 6 أشهر إلى سنة):**
 1. إطلاق النسخة الأولى من المنصة الرقمية لتكون متاحة للطلبة الجامعيين والمستثمرين.
 2. بناء قاعدة بيانات أولية تم دمج بها مجموعة من المشاريع الجامعية النموذجية.
 3. استقطاب وتسجيل أول دفعة من العملاء (طلبة، أساتذة، مستثمرين...).
 4. توسيع النطاق وبناء شراكات مع جامعتين أو ثلاث جامعات لربطها بالمنصة.
 5. القيام بمبادرات لزيادة الوعي حول المنصة وخدماتها (ورش عمل، دورات تدريبية، حملات تسويقية رقمية...).
 6. تعزيز العلاقة مع مؤسسات دعم الابتكار وحاضنات الأعمال.
- ❖ **أهداف على المدى الطويل (من سنتين إلى خمس سنوات):**
 1. توسيع نطاق المنصة من محليا الى دوليا.
 2. التنوع في مصادر الإيرادات من خلال إعلانات، شراكات، ...
 3. تحقيق الاعتراف الرسمي لمنصة "مشروعاتي" من وزارة التعليم العالي والبحث العلمي كمنصة وطنية لتوثيق ومتابعة مشاريع 008.
 4. تحقيق حصة سوقية تقدر ب 20 من سوق ادارة المشاريع الرقمية في الجزائر خلال 5 سنوات مع التركيز على الجامعات والمؤسسات الناشئة.
 5. تعزيز الحضور الاعلامي للمنصة لتصبح علامة معروفة في مجال الابتكار الجامعي.
 6. تشجيع روح المبادرة لدى الشاب الجامعي من خلال توفير فرص ملموسة للتطبيق العملي.

5. جدول زمني لتحقيق المشروع

المدة المهمة

النتيجة الرئيسية

تحديد متطلبات المنصة والاحتياجات التقنية 1 شهر الدراسات الأولية

تحديد الموارد والمصاريف الإدارية اللازمة 2 اشهر الدراسة المالية للمشروع

إنشاء نسخة أولية تشمل إدارة المشاريع 3 تطوير النموذج الأولي والتواصل أشهر

التأكد من خلو المنصة من الأخطاء 1 شهر اختبار المنصة

جعل المنصة متاحة للجمهور 1 شهر إطلاق المنصة

زيادة عدد المستخدمين والوعي بالمنصة مستمر التسويق والترويج

1. تحديد متطلبات المنصة والاحتياجات التقنية:

يُعد هذا الركن الأساسي لانطلاقة المشروع، إذ تجمع فيه المعطيات الأساسية حول الوظائف التي يجب أن تؤديها المنصة، مع تحديد الأدوات التقنية اللازمة، والمتمثلة في:

1. الاستضافة: (Hosting)

تحتاج المنصة إلى خادم (Server) يعمل 7/24 ليتمكن المستخدمون من الدخول إليه في أي وقت.

2. قاعدة البيانات: (Database)

لتخزين بيانات الطلبة، المشاريع، الملفات، والتعليقات.

3. الواجهة الأمامية: (Front-End)

ما يراه المستخدم ويتفاعل معه (مثل واجهة تسجيل الدخول).

4. الواجهة الخلفية: (Back-End)

البرمجة التي تدير المنصة من الداخل (مثل إضافة مشروع، إرسال إشعار).

5. الأمان: (Security)

حماية البيانات وتشفيرها، مع تطبيق قواعد أمن صارمة.

ثانيًا: المتطلبات البشرية (Human Requirements)

تشير إلى الفريق البشري المطلوب لتصميم، تطوير، إدارة، وصيانة المنصة.

ثالثًا: المتطلبات المالية (Financial Requirements)

تشمل كل التكاليف المباشرة وغير المباشرة التي يحتاجها المشروع.

رابعًا: المتطلبات القانونية والتنظيمية (Legal & Regulatory Requirements)

تضمن أن المنصة تعمل بشكل قانوني، وتحمي بيانات وحقوق المستخدمين.

1. تسجيل المنصة:

كمشروع تجاري أو تعليمي في السجل التجاري الجزائري.

2. اتفاقيات الاستخدام:

توضح حقوق وواجبات المستخدم.

3. سياسات الخصوصية:

توضح كيف تُستخدم البيانات وتُحمى.

4. الملكية الفكرية:

حماية محتوى المشروع من السرقة.

رابعاً: المتطلبات التسويقية (Marketing Requirements)

هدفها الترويج للمنصة وزيادة عدد المستخدمين ووعيهم بفوائدها

1. حملات إعلانية رقمية:

على فيسبوك، إنستغرام، يوتيوب، خاصة قبل بداية كل فصل جامعي.

2. التعاون مع الجامعات:

من خلال توقيع شراكات أو تنظيم ورشات للطلبة.

3. ندوات وورشات تعريفية:

لشرح المنصة وميزاتها.

4. إنتاج محتوى مرئي:

فيديوهات قصيرة لعرض كيفية استخدام المنصة ومميزاتها.

2: تحديد الموارد والمصاريف الإدارية اللازمة

تمثل هذه المرحلة العمود الفقري لضمان التمويل السليم، إذ تفصل فيها التكاليف، رواتب الفريق،

مصاريف البرمجة، الاستضافة، والتسويق.

أهمية هذه الخطوة: تمنع التعثر المالي لاحقاً وتضمن استدامة المنصة.

3: إنشاء نسخة أولية لإدارة المشاريع والتواصل:

مرحلة الانتقال من الفكرة إلى النموذج القابل للتفاعل. يتم خلالها بناء نسخة تجريبية "Prototype" تمكّن

من اختبار المميزات الأساسية كإضافة مشروع، إرسال إشعارات، أو متابعة مراحل الإنجاز.

وتكمن أهميتها في اختبار واقعي للفكرة وتحديد نقاط القوة والضعف.

4: التأكد من خلو المنصة من الأخطاء

في هذه المرحلة يتم اختبار وظائف المنصة من خلال تجربة الاستخدام الفعلي، ورصد أي خلل أو قصور تقني. حيث تهدف الى ضمان الجودة والتأكد من أن المنصة تعمل بسلاسة قبل الإطلاق.

5: جعل المنصة متاحة للجمهور

هذه المرحلة هي لحظة تتويج الجهود السابقة، حيث يتم فتح المنصة رسميًا للطلبة، الأساتذة، والمؤسسات الجامعية. بحيث توفر واجهة سلسة، وخدمات واضحة، وتجربة استخدام مريحة

6 زيادة عدد المستخدمين والوعي بالمنصة

المشروع لا يكتمل بإطلاق المنصة فحسب، بل يتطلب خطة تسويقية مدروسة لتعزيز استخدامها وانتشارها. وذلك من خلال:

- حملات على وسائل التواصل الاجتماعي
- تقديم عروض تعريفية داخل الجامعات
- إنتاج فيديوهات تعليمية قصيرة

المحور الثاني الجوانب الابتكارية



الابتكار يكمن في تقديم منصة رقمية تجمع بين إدارة المشاريع، التواصل مع المستثمرين، والخدمات الإضافية مثل التدريب والاستشارات. المنصة توفر حلاً شاملاً غير مسبوق في الجزائر، مع التركيز على مشاريع الجامعات.

2.مجالات الابتكارات:

الوصف	المجال
<p>- تحسين كفاءة ادارة المشاريع (أي زيادة القدرة على انجاز المهام بأقل وقت، تكلفة وجهد وتحقيق أهداف من خلال الانشطة "التخطيط، التنفيذ، المتابعة وانهاء المشروع")، باستخدام تقنيات رقمية حديثة (الذكاء الاصطناعيAI، الحوسبة السحابية...).</p>	عمليات جديدة
<p>- تحسين تجربة المستخدم رقميا مع توفير واجهة سهلة الاستخدام، لتقديم بيئة تفاعلية مخصصة لكل العملاء لجعل المستخدم يتفاعل مع البيانات الخاصة بالمشروع والوصول لها حسب صلاحيته.</p> <p>• <u>UX (User Experience)</u> : تجربة المستخدم في استخدامه للمنصة من خلال (التصفح، التنقل).</p> <p>• <u>UI (User Interface)</u> : واجهة المستخدم تشير الى العناصر التي يتفاعل معها المستخدم بصريا (الأيقونات، الألوان، الخطوط، القوائم، الخيارات).</p>	تجارب جديدة
<p>تقارير ديناميكية من خلال تحليل تفاعل المستثمرين والزوار مع المشاريع المدرجة، تطويرها بناءا على فهم نقاط القوة والضعف لأي مشروع، واشعارات ذكية بهدف تنبيه المستخدمين بالتحديثات الجديدة.</p>	مميزات جديدة
<p>استهداف وجذب المستثمرين الملائكة لدعم المشاريع من خلال انشاء حملات تسويقية (الاشهار والترويج للمنتجات).</p>	عملاء جدد
<p>منتج رقمي جديد في سوق إدارة المشاريع الجامعية.</p>	عروض جديدة
<p>اعتماد على منصة رقمية متكاملة لإدارة المشاريع بأقل وقت وجهد</p>	نماذج جديدة

وأعلى جودة على عكس النماذج التقليدية (التسجيل على الورق،
الأكسل، غياب التقارير الآنية).



المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق



1.1 السوق المحتمل: تستهدف منصة "مشروعاتي" شريحة واسعة ومتنوعة من الفاعلين في البيئة الجامعية والمقاولاتية، يأتي في مقدمتهم أصحاب المؤسسات الناشئة في مراحلها الأولى أو المتقدمة، الذين يتطلعون إلى فضاء رقمي يجمعهم بالمستثمرين ويعرض مشاريعهم بطريقة مهنية منظمة. كما تستهدف المنصة فئة المستثمرين من رجال الأعمال الذين يبحثون عن أفكار مبتكرة وفرص جديدة للاستثمار، خاصة تلك الخارجة من الجامعات ذات الطابع التطبيقي. بالإضافة إلى ذلك، تمثل الجامعات الجزائرية، وعلى رأسها جامعة بسكرة التي تضم أكثر من 50.000 طالب، سوقًا حيويًا يمكن للمنصة التمرکز فيه كنقطة انطلاق نحو التوسع مستقبلاً إلى جامعات أخرى. وتعد هذه السوق الجامعية بيئة خصبة بالنظر إلى توجهها نحو تشجيع روح ريادة الأعمال، واحتضانها لحاضنات مشاريع جامعية ومراكز دعم للطلبة المبتكرين.

2.1 مبررات الاختيار : يعتمد اختيار السوق المستهدف على مجموعة من المبررات الموضوعية التي تبرز أهمية طرح منصة "مشروعاتي" في هذا التوقيت بالذات. أولاً، تمثل جامعة بسكرة نقطة انطلاق مثالية بالنظر إلى حجم الطلبة المسجلين، ووجود عدد معتبر من مشاريع التخرج التي تفتقر إلى التأييد التجاري أو الترويجي، ما يعزز الحاجة إلى فضاء رقمي منظم يربط بين المبتكرين والممولين. ثانياً، تشهد الجامعة الجزائرية انفتاحاً كبيراً على مفاهيم ريادة الأعمال والابتكار، مع إطلاق عدة برامج وطنية لتشجيع الطلبة على إنشاء مؤسسات ناشئة، ما يجعل السوق جاهزاً تقنياً ومؤسساتياً لتقبل حلول رقمية من هذا النوع. كما أن غياب منصات جزائرية متخصصة تربط بين المؤسسات الجامعية والمستثمرين يُعدّ ثغرة يمكن أن تسدها "مشروعاتي"، مما يمنحها ميزة تنافسية في بيئة تعاني من نقص في أدوات التوجيه والتسويق للمشاريع الطلابية.

3.1 عقود الشراء: تعتمد استراتيجية تسويق منصة "مشروعاتي" على بناء شراكات استراتيجية مع الجامعات ومؤسسات دعم الابتكار بدل الاقتصار على نموذج البيع التجاري المباشر. حيث تتيح هذه الصيغة التعاقدية إمكانية دمج المنصة داخل منظومة الجامعة كمكون رقمي مكمل لبرامج التكوين، مع الاستفادة من قدراتها في التوجيه، التقييم، والتسويق للمشاريع. تشمل هذه الاتفاقيات تزويد الجامعات بحسابات خاصة للطلبة، تقارير دورية عن أداء المشاريع، وتوفير ورشات تدريبية رقمية في ريادة الأعمال. كما يمكن تطوير نموذج اشتراك مؤسساتي يسمح للجامعات والمراكز الجامعية باستخدام المنصة مقابل رسوم سنوية أو دعم تقني، ما يضمن استدامة التشغيل ويفتح الباب أمام تمويلات إضافية. هذا التوجه التعاقدي يتماشى مع أهداف التحول الرقمي في قطاع التعليم العالي، ويجعل من "مشروعاتي" أداة معتمدة رسمية ضمن منظومة الابتكار الجامعي.

2. قياس شدة المنافسة

2.1 المنافسون المباشرون: منصات رقمية مشابهة مثل:

✚ منصات الجامعات الداخلية (مواقع حاضنات الجامعات).

✚ Startup.dz التي تدعم المؤسسات الناشئة.

✚ YINVESTI: منصة رقمية تقوم بالتمويل التساهمي في الجزائر لكافة المشاريع (جميع فئات المجتمع).

2.2 المنافسون غير المباشرين: شركات تقدم خدمات إدارة المشاريع التقليدية مثل:

✚ حاضنة اعمال Incubator of Aride Rgions CRSTRA: حاضنة اعمال رقمية ومركز الوطني للبحث العلمي والتقني حول المناطق الجافة، حيث يشارك بنشاط في دعم المؤسسات الناشئة، خاصة في مجالات الزراعة الذكية، التقنيات البيئية، إدارة الموارد في المناطق الجافة (بسكرة).

2.3 الحصص السوقية:

• تُعد الحصة السوقية مؤشراً استراتيجي اساسي لتقييم مكانة المشروع داخل السوق الجامعي الجزائري. بمعنى إعطاء نظرة واضحة عن مكانة المشروع مقارنة بالمنافسين، من خلال مجموعة من المؤشرات تتمثل في:

* **قوة المشروع في السوق:** تعني مدى قدرة المشروع على التمتع، والصمود والنمو داخل البيئة التنافسية، مقارنة بالمشاريع في المؤسسات الأخرى.

* **معدل نمو المشروع:** (نسبة تطور عدد المستخدمين، ادراج اكبر عدد ممكن من المشاريع، نسبة تحسين أداء المنصة) خلال فترة زمنية محددة.

مثال: يقدر عدد المشاريع الجامعية سنوياً بـ 5000 مشروع، ما يمنح المنصة فرصة لاكتساب حصة سوقية معتبرة، بعد استقطاب عدد معين من أصحاب المشاريع من خلال خطة تسويق الرقمي لمنصة "مشروعاتي"، يتم تسجيل حوالي مشروع 300 مشروع في المنصة، وبناءً على هذا تقدر الحصة السوقية الأولية كما يلي:

$$300/5000 \times 100 = 6\%$$

اذن الحصة السوقية للمشروع = 6%

3.2 نقاط القوة والضعف:

1.3.2 نقاط قوة المنافسين:

✦ العلامات التجارية القوية: بعض المنافسين يتمتعون بحضور تجاري راسخ وسمعة قوية في السوق، ما يمنحهم ثقة كبيرة لدى المستفيدين والممولين.

❖ الخبرة في السوق: لديهم سجل من المشاريع الناجحة أو الخبرة التقنية/الإدارية، مما يضيف مصداقية في تنفيذ الحلول.

❖ شبكة علاقات متينة: شراكات فعالة مع جامعات، مؤسسات دعم، أو مستثمرين، تعزز من قدرتهم على التوسع والتأثير.

2.3.2 نقاط ضعف المنافسين:

❖ عدم التخصص في البيئة الجامعية الجزائرية: قد تكون حلولهم عامة أو أجنبية ولا تراعي طبيعة المؤسسات الأكاديمية الجزائرية أو متطلبات الطلبة.

❖ صعوبة التكيف مع التغيرات الثقافية أو الإدارية: المنافسون الأجانب أو التقليديون قد يواجهون صعوبة في فهم نمط العمل والتحديات المحلية.

❖ بطء الابتكار: بعض الشركات الكبيرة تصبح بطيئة في اتخاذ قرارات التطوير مقارنةً بالشركات الناشئة.

❖ غياب البعد التربوي أو الأكاديمي: يفتقر بعض المنافسين إلى ربط المنصات التعليمية بالأهداف التكوينية، مما يجعلها أدوات إدارية أكثر من أدوات تطوير فعلي للطلبة.

❖ استخدام تقنيات معقدة: قد تكون حلولهم التقنية غير مناسبة لفئات المستخدمين الذين لا يمتلكون مهارات رقمية متقدمة، مما يحد من التبني.

4.2 تحليل SWOT (نقاط القوة، الضعف، الفرص، والتهديدات) للمنافسين:

1. نقاط القوة لدى المنافسين (Strengths):

❖ العلامات التجارية القوية: بعض المنافسين يتمتعون بحضور تجاري راسخ وسمعة قوية في السوق، ما يمنحهم ثقة كبيرة لدى المستفيدين والممولين.

❖ الخبرة في السوق: لديهم سجل من المشاريع الناجحة أو الخبرة التقنية/الإدارية، مما يضيف مصداقية في تنفيذ الحلول.

❖ شبكة علاقات متينة: شراكات فعالة مع جامعات، مؤسسات دعم، أو مستثمرين، تعزز من قدرتهم على التوسع والتأثير.

2. نقاط الضعف لدى المنافسين (Weaknesses):

❖ قلة التركيز على مشاريع الطلبة الجامعيين: العديد من المنافسين لا يعير اهتمامًا كافيًا لفئة الطلبة الجامعيين، ما يخلق فجوة في السوق.

❖ غياب حلول رقمية متكاملة: يفتقرون إلى تقديم منصات شاملة تدير المشاريع من التخطيط حتى التقييم والتمويل، بل يعتمدون غالبًا على أدوات متفرقة وغير مخصصة.

❖ عدم التخصص المحلي: بعض المنافسين يقدمون حلولاً عامة وغير متكيفة مع السياق الجامعي والجزائري تحديداً.

5.2 الفرص المتاحة: (Opportunities)

- ❖ تزايد اهتمام الجامعات بالمشاريع الريادية: هناك موجة دعم حكومي ومؤسسي لريادة الأعمال الجامعية، ما يُعد فرصة لتوسيع المنصات الرقمية في هذا الاتجاه.
- ❖ التحول الرقمي في قطاع التعليم: وجود سياسة وطنية لتعميم الرقمنة يمكن استغلالها لتمويل المشاريع الرقمية الجامعية.
- ❖ ندرة المنافسة المتخصصة: ضعف التخصص يمنح الأفضلية للجهات التي تقدم حلولاً مخصصة لفئة الطلبة الجامعيين.

6.2 التهديدات: (Threats)

- ❖ دخول شركات عالمية أو تطبيقات تقنية جديدة: قد تظهر تطبيقات أجنبية قوية تخترق السوق المحلي بحلول أكثر تطوراً.
- ❖ تغير السياسات التعليمية أو التمويلية: قد تؤثر تغييرات في دعم الجامعات للمشاريع على جدوى هذه المنصات.
- ❖ ضعف الثقافة الرقمية لدى بعض المستخدمين: يشكل ذلك تحدياً في التبني واسع النطاق للمنصات الرقمية.

3. الاستراتيجيات التسويقية:

تعتمد الاستراتيجية التسويقية للمشروع على مجموعة من التقنيات والأساليب المدروسة (مثل تحليل السوق)، بهدف فهم احتياجات الفئة المستهدفة من العملاء، وذلك من أجل جذبهم وتحقيق رضاهم حسب توقعاتهم.

نظراً للقيود المالية في بداية إطلاق المشروع، سيتم اعتماد استراتيجية تسويقية مبدئية ومعقولة التكلفة وفعالة من خلال الترويج الرقمي عبر شبكات التواصل الاجتماعي (فيسبوك، لينكد إن، إنستغرام...)، خاصة في الصفحات والمجموعات الجامعية والمهنية أو القيام بمبادرات كورشات تعليمية مع النوادي الجامعية وحاضنات أعمال للتعريف بالمنصة داخل الوسط الجامعي، نشر محتوى رقمي تفاعلي (فيديوهات، قصص نجاح، ورشات تعليمية ودورات تكوينية) لجذب الانتباه وزيادة التفاعل بالمنصة وهذا مرتبط بقنوات التوزيع مثل:

- تطبيقات موبايل: لأنظمة iOS و Android.
- موقع إلكتروني تفاعلي: يقدم محتوى تعليمي وتحديثات فورية

- التسويق الرقمي والإعلام الاجتماعي :حملات موجهة عبر منصات مثل Facebook و LinkedIn.

- ورش عمل وندوات :تنظيم فعاليات تعليمية وتدريبية
- شراكات استراتيجية :مع مؤسسات تعليمية وحاضنات أعمال لتعزيز الوصول.

1.3 المزيج التسويقي:

الوصف	العنصر
منصة رقمية شاملة لإدارة مشاريع 1275 والتواصل مع المستثمرين.	المنتج
خدمات مدفوعة بأسعار تنافسية.	السعر
تطبيق موبايل (iOS و Android) وموقع إلكتروني تفاعلي.	التوزيع
ورشات عمل/ دورات تكوينية/ حملات رقمية، ورش عمل، وإعلانات موجهة.	الترويج

يعتمد تسويق مشروع "مشروعاتي" على تطبيق عناصر المزيج التسويقي:

- **المنتج (Product):** يتمثل في منصة رقمية تفاعلية تجمع بين موقع إلكتروني وتطبيق للهاتف الذكي (متوفر على نظامي (Android iOS)، موجه لتمكين الطلاب من عرض أفكارهم ومشاريعهم والاستفادة من أدوات الذكاء الاصطناعي في التقييم والتوجيه.
- **السعر (Price):** تتبنى المنصة تسعيرة رمزية تكون في متناول الطلبة مع الحفاظ على استدامة الخدمة.
- **المكان (Place):** يتم توزيع الخدمة رقميًا بالكامل، عبر متجر Google Play و App Store، بالإضافة إلى المنصة الإلكترونية الرسمية.
- **الترويج (Promotion):** تعتمد الاستراتيجية الترويجية على وسائل التواصل الاجتماعي مثل Facebook و LinkedIn، بالإضافة إلى حملات توعية داخل الجامعات، وتنظيم ورشات تعريفية لفائدة الطلبة والمبتكرين.



المحور الرابع خطة الإنتاج والتنظيم



1. عملية الإنتاج

الوصف	المرحلة
توظيف فريق تقني وتسويقي، شراء خوادم وبرامج تطوير .	اقتناء المواد الأولية
تطوير المنصة الرقمية باستخدام تقنيات حديثة (الذكاء الاصطناعي AI، سلسلة الكتلة BLOCK CHAIN، التعلم الآلي ML، الواقع المعزز AR، الواقع الافتراضي، إنترنت الأشياء IoT، ...	التصنيع
تخصيص المنصة حسب احتياجات العملاء من ناحية الواجهة، المحتوى، ...	تكييف المنتج
إطلاق المنصة رقمياً عبر تطبيق موبايل وموقع إلكتروني.	التعبئة والتغليف

2.1 مراحل عملية الإنتاج:

المرحلة 1: مرحلة الإعداد والتأسيس:

1. تحديد الرؤية والأهداف:

- ❖ وضع رؤية واضحة لمنصة "مشروعاتي" كحل رقمي مبتكر لدعم المشاريع الجامعية.
 - ❖ تحديد الأهداف: تشجيع الابتكار، بناء مجتمع شبابي ريادي، توفير موارد رقمية فعالة.
- ##### 2. تشكيل الفريق وتحديد الشركاء:

- ❖ تعيين فريق العمل (برمجة، تصميم، تسويق، محتوى).
- ❖ التنسيق مع الجامعات، الحاضنات، والمستشارين لدعم المبادرة.

المرحلة 2: مرحلة الدراسة والتحليل

❖ 1. تحليل التحديات:

- التعرف على الصعوبات التي تواجه الطلاب والمبتكرين في تحويل الأفكار إلى مشاريع قابلة للتنفيذ.

❖ دراسة السوق والمستخدمين:

- إجراء دراسات ميدانية وتحليل بيانات.
- تقييم المنصات المنافسة محلياً ودولياً.
- تحديد احتياجات الفئة المستهدفة.

المرحلة 3: مرحلة التصور والتخطيط

1. ابتكار الحلول:

- اقتراح آليات عمل المنصة ووظائفها الرئيسية.
 - تصور تجربة المستخدم وتخطيط المسارات داخل المنصة.
2. النمذجة الأولية:

- تصميم واجهات الاستخدام.
- إعداد نموذج أولي تفاعلي.
- تخطيط قاعدة البيانات ونظام التقييم.

المرحلة 4: مرحلة التنفيذ والتطوير

1. تطوير المنصة:

- برمجة الواجهة الأمامية والخلفية.
- دمج تقنيات مثل الذكاء الاصطناعي والبلوك تشين.
- تطوير لوحة تحكم وتدفقات الاستخدام.

2. اختبار المنصة:

- إطلاق نسخة تجريبية بجامعة أو أكثر.
- جمع التغذية الراجعة وتطبيق التحسينات.

3. التسويق والإطلاق الرسمي:

- إطلاق حملات إعلانية في المؤسسات التعليمية.
- تنظيم ورشات تعريفية بالمنصة.
- بناء مجتمع مستخدمين نشط حول المنصة.

3.1 عملية التنظيم:

❖ تنظيم إجراءات التسجيل والاستفسارات في منصة مشروعاتي حيث تعتمد على تنظيم رقمي دقيق يضمن تجربة مستخدم سلسة، فعالة، وآمنة، بدءًا من التسجيل وصولاً إلى خدمات الدعم والاستفسار. تتم عملية التسجيل عبر واجهة بسيطة تتضمن ثلاث مراحل أساسية:

1. مرحلة إنشاء الحساب: يقوم المستخدم (طالب، صاحب مشروع، أو مستثمر) بملء استمارة رقمية تحتوي على معلومات تعريفية أساسية (الاسم الكامل، البريد الإلكتروني الجامعي أو المهني، نوع المستخدم، كلمة المرور...

2. مرحلة التحقق: يُرسل رابط تفعيل عبر البريد الإلكتروني لضمان مصداقية الحساب وحمايته، مع إمكانية ربط الحساب بمعرفات رقمية جامعية (كبطاقة الطالب أو شهادة تسجيل) لطلبة الجامعات.

3. مرحلة بناء الملف الشخصي: يُطلب من المستخدم استكمال ملفه عبر تحميل الوثائق المطلوبة حسب نوعه (ملخص المشروع، خطة عمل، السجل التجاري،...)، إضافة إلى تفعيل إشعارات مخصصة حسب اهتماماته (التمويل، التدريب، فرص التعاون....).

- أما في ما يخص آلية الاستفسارات والدعم، فقد تم تصميم نظام تواصل تفاعلي متعدد القنوات:
- 1. نظام التذاكر الإلكترونية (Tickets) يتيح للمستخدمين إرسال استفسارات أو شكاوى عبر لوحة تحكم خاصة، مع رقم تتبع وتصنيف حسب نوع الطلب (تقني، إداري، مالي...).
- 2. خدمة الرد السريع (Chatbot) مدعومة بتقنيات الذكاء الاصطناعي، تقدم إجابات فورية على الأسئلة الشائعة، وتوجه المستخدم إلى الأقسام المناسبة داخل المنصة.
- 3. المساعدة البشرية: يتم تخصيص فريق دعم بشري يعمل بنظام دوام جزئي للإجابة عن الاستفسارات المعقدة عبر البريد الإلكتروني أو المكالمات الصوتية داخل المنصة.
- 4. تهدف هذه الإجراءات إلى تسهيل انضمام مختلف فئات المستخدمين، وتعزيز الثقة في المنصة من خلال ضمان الشفافية، السرعة، والتفاعل الإيجابي، مما يساهم في استقطاب أعداد أكبر وتوسيع قاعدة البيانات النشطة داخل النظام الرقمي لـ "مشروعاتي".

2. التمويل:

1.2 سياسة الشراء:

تعتمد سياسة الشراء في "مشروعاتي" على مبدأ الفعالية مقابل الكفاءة، أي تحقيق أفضل النتائج التقنية بأقل التكاليف الممكنة مع ضمان جودة المعدات والبرمجيات المعتمدة. وتهدف هذه السياسة إلى اقتناء خوادم، أدوات تطوير، رخص برمجية، وأجهزة دعم فني تتماشى مع متطلبات المنصة الرقمية، دون اللجوء إلى إنفاق زائد أو شراء منتجات غير ضرورية في المراحل الأولى. كما يعتمد مبدأ الشراء المرحلي حسب تقدم المشروع، مما يسمح بتوزيع الكلفة المالية على مراحل متعددة وعدم استنزاف الميزانية دفعة واحدة.

2.2 الموردون:

يلعب الموردون دورًا محوريًا في إنجاح المشروع، ولذلك تم اعتماد منهجية اختيار دقيقة للموردين تشمل ثلاثة مستويات:

- موردون محليون: شركات جزائرية أو إقليمية متخصصة في تطوير البرمجيات، تصميم واجهات المستخدم، أو توريد الأجهزة. يتم التعاون معها لدعم الاقتصاد المحلي، ضمان التواصل المباشر، وتكييف الحلول مع البيئة الجزائرية سواء على مستوى اللغة، الإطار القانوني، أو احتياجات المستخدم.

- **موردون عالميون:** شركات عالمية متخصصة في توفير خدمات الاستضافة السحابية، الذكاء الاصطناعي، وتحليل البيانات مثل Google Cloud ، AWS أو Microsoft Azure. يتم اختيارها لضمان استقرار الخدمة، الأمان السيبراني، وتوفير الدعم الفني المتقدم.
- **مستقلون/مطورون أفراد:** لإنجاز أجزاء محددة من المنصة (مثل تجربة المستخدم أو إعداد قاعدة بيانات)، مما يوفر مرونة في العمل ويقلل التكاليف.
- ❖ ويتم توقيع عقود واضحة مع الموردين تتضمن بنودًا تقنية ومالية دقيقة، مثل معايير الأداء، فترات التسليم، آليات الصيانة والدعم، وشروط إنهاء العقد.

3.2 الدفع والاستلام:

- تم تبني سياسة مالية مرنة في عملية الدفع والاستلام، تهدف إلى تقليل المخاطر وضمان التحكم في جودة المخرجات. تتمثل هذه السياسة في:
- **الدفع عند الاستلام الجزئي:** تُقسم المهام إلى مراحل فرعية (مثلاً: تحليل النظام، تصميم الواجهة، اختبار النسخة التجريبية) ويتم دفع نسبة من المبلغ عند استلام كل مرحلة بنجاح، بعد التحقق من مطابقته للمواصفات.
- **عقود مشروطة زمنياً:** يتم تحديد مدة زمنية لإنهاء المهام، وإن لم يتم الالتزام بها تُطبق غرامات أو تُراجع شروط التعاون. هذا يضمن الجدية ويقلل من التأخير.
- **ضمان ما بعد الاستلام:** يتم إدراج بند في العقد يفرض على المورد تقديم دعم فني وصيانة لمدة محددة بعد التسليم، دون مقابل إضافي، لضمان استقرار العمل خلال فترة الإطلاق الأولية.
- مراجعة تقنية قبل الدفع: تُشكل لجنة داخلية تتضمن مطورين، مدققين فنيين، ومسؤولين ماليين، لمراجعة كل مرحلة من العمل قبل الموافقة على دفع المستحقات.

3. اليد العاملة

- يتطلب المشروع في مرحلته الأولى فريقاً صغيراً يتكون من 3 مطورين، يتكفلون بتصميم وتطوير المنصة الرقمية، إدارة قاعدة البيانات، وضمان الحماية التقنية أي فريق تقني محترف (خبراء الامن السيبراني)، يُفضّل أن تكون هذه الكفاءات من خريجي الجامعات الجزائرية في مجال الإعلام الآلي. وفي مراحل لاحقة، ومع توسّع النشاط، يمكن تعزيز الفريق بكفاءات إضافية في مجالات التسويق الرقمي، التصميم، وخدمة العملاء لضمان جودة الأداء وتحسين تجربة المستخدم.
- يهدف هذا المشروع إلى خلق مناصب عمل نوعية في مختلف المجالات، التسويق الرقمي، وإدارة المشاريع، مع التركيز على الكفاءات الشابة خاصة تطوير البرمجيات (مثل JavaScript ، Python)، لا سيما (خريجي المعاهد الجزائرية). يقدّر عدد المناصب التي يمكن أن يخلقها المشروع مبدئياً بـ 3 إلى 8 مناصب مباشرة، قابلة للزيادة حسب توسع النشاط.

يفضل أن تكون اليد العاملة من الوسط الجامعي (خريجو تكنولوجيا المعلومات التوثيق، كليات الإعلام الآلي، الاقتصاد، التسويق...)

بحكم أن المنصة رقمية وتشتغل على مدار 7/24، يمكن اللجوء إلى نظام المناوبة الجزئي خاصة لخدمة العملاء والدعم الفني من خلال مراقبة المنصة وضمان استمرارية العمل في نهاية الأسبوع أو أيام العطل، فهذا يضمن الحد من المخاطر، وإستجابة سريعة لأي مشاكل تقنية أو استفسارات من المستخدمين في أي وقت.

4. الشراكات الرئيسية

الدور	الشريك
تقديم الدعم المالي واللوجستي لريادة الأعمال. (Algerian Startup Fund)	الهيئات الحكومية
تعزيز فرص النمو وتسويق المنصة.	حاضنات الأعمال
تشجيع الطلاب على استخدام المنصة وتوفير بيانات المشاريع.	الجامعات
لتقديم خدمة التامين والضمان للمشاريع	شركات تامين
خدمة توصيل المنتج للزبون بأقل وقت وجهد	شركات توصيل
صيانة المنصة وتطوير حلول برمجية.	شركات تقنية



المحور الخامس الخطة المالية



التكاليف والاعباء :

التكاليف	المعدات والتجهيزات	التكلفة بالدينار الجزائري
التكاليف التقنية	<ul style="list-style-type: none"> - تصميم وتطوير المنصة الرقمية. - استضافة (Hosting) لمدة سنة. - اسم النطاق: (Domain) - تكامل قواعد البيانات وتطوير الوظائف المخصصة. - صيانة ودعم تقني لمدة سنة - المجموع: 12.000.000 دج 	<ul style="list-style-type: none"> - 5.00.000 دج - 2.00.000 دج - 200.000 دج - 3.500.000 دج - 1.300.000 دج
التكاليف الإدارية والتنظيمية	<ul style="list-style-type: none"> - الترخيص الرسمي للمشروع. - فتح حساب بنكي تجاري. - تعاقد مع شركات توصيل. - تعاقد مع شركات تأمين.. - مجموع: 3.700.000 دج 	<ul style="list-style-type: none"> - 500.000 دج - 200.000 دج - 1.500.000 دج - 1.500.000 دج
الرواتب البشرية	<ul style="list-style-type: none"> - توظيف مطورين ومصممين: 2 مطورين + 1 مصمم (4 أشهر) - مستشار قانوني (لمدة 3 أشهر) - فريق تسويق مبدئي: 2 أفراد (3 أشهر) - مدير المشروع - المحاسب - عامل نظافة (1) - حارس المقر (1) - أعوان إداريون (2) - المجموع 13.000.000 دج 	<ul style="list-style-type: none"> - 5.00.000 دج - 1.500.000 دج - 2.000.000 دج - 1.200.000 دج - 1.000.000 دج - 500.000 دج - 500.000 دج - 1.300.000 دج

<ul style="list-style-type: none"> - 800.000 دج - 2.000.000 دج - 1.000.000 دج - 1.500.000 	<ul style="list-style-type: none"> - مستلزمات التنظيف والاعطال - الإيجار - مصاريف الكهرباء وغاز، الماء - أدوات العمل مكتبية - مجموع: 5.300.000 دج 	<u>التكاليف التشغيلية</u>
<ul style="list-style-type: none"> - 2.000.000 دج - 500.000 دج - 2.000.000 دج - 300.000 دج - 800.000 دج - 500.000 دج - 1.000.000 دج - 1.500.000 دج - 100.000 دج - 	<ul style="list-style-type: none"> - مكاتب وطاولات، كراسي - خزائن لتخزين الملفات. - أجهزة الحاسوب - اشتراكات انترنت لمدة 6 اشهر - طابعات متعددة الوظائف - هواتف السلكية ومعدات - كاميرات المراقبة. - نظام التهوية والتكييف. - ختم الشركة - المجموع: 9.000.000 دج 	<u>التكاليف المادية</u>
<ul style="list-style-type: none"> - 1.000.000 دج - 3.000.000 دج - 1.500.000 دج - 1.500.000 دج 	<ul style="list-style-type: none"> - تصميم العلامة التجارية والشعار - تسويق رقمي (إعلانات Google ووسائل التواصل الاجتماعي) لمدة 6 أشهر - طباعة ونشر مواد تعريفية - التسويق الميداني - المجموع: 7.000.000 دج 	<u>التكاليف التسويقية والإعلانية</u>

دج 5.000.000.000 مجموع التكاليف:

2. رقم الاعمال:

السيناريو	الوصف	الحساب	الإيرادات السنوية بالدينار الجزائري
-----------	-------	--------	--

<u>10,750,000</u>	$(10,000 \times 500)$ $+$ $(10,000 \text{ دج})$ $+$ $(50,000 \times 30)$ $+$ $(50,000 \text{ دج})$ $+$ $(10,000 \times 20)$ $+$ $(5,000 \times 50)$ $+$ $(200,000 \times 5)$ $+$ $(5,000 \times 100)$	<p>- 500 مشروع × خدمات ترويج</p> <p>- 30 صفقة تمويل × عمولة</p> <p>- 20 باقة استشارية ×</p> <p>- 50 تقرير بيانات وتحليل سوق</p> <p>- 5 اشتراكات مؤسسية ×</p> <p>- 100 مشروع يستخدم أدوات الذكاء الاصطناعي (تحليل مخاطر، تقييم أفكار) × (5,000 دج)</p>	تفائلي
<u>1,350,000</u>	$(10,000 \times 100)$ $+$ $(50,000 \times 5)$ $+$ $(10,000 \times 5,000)$ $+$ $(5,000 \times 20)$	<p>- 100 مشروع × خدمات ترويج</p> <p>- 5 صفقة تمويل</p> <p>- لا توجد استشارات</p> <p>- 10 تقارير سوق فقط</p> <p>- لا اشتراكات مؤسسية</p> <p>- 20 مشروع يستخدم أدوات <u>AI</u></p>	تشاؤمي

3. جدول حسابات النتائج المتوقعة:

البند	القيمة (دينار جزائري)
المصروفات	<p>القيمة (دينار جزائري)</p> <p>خدمات مدفوعة، عمولات استثمارية، إعلانات، اشتراكات مجانية الإيرادات وتكون مدفوعة لاحقا</p> <p>تطوير، تسويق، رواتب، بنية تحتية</p> <p>يعتمد على عدد المستخدمين للمنصة سواء (الربح/الخسارة)</p>

4. خطة الخزينة

الشهر	الإيرادات (دينار)	النفقات (دينار)	الرصيد (دينار)
1	50,000	200,000	-150,000
2	100,000	200,000	-100,000
...
12	500,000	200,000	+300,000



المحور السادس النموذج الأولي التجريبي



✓ إدارة المشاريع: وتمر بثلاثة مراحل:

1. مرحلة الإنشاء أي مرحلة إطلاق المشروع:

- تُعد هذه المرحلة بمثابة اللبنة الأولى في دورة حياة المشروع، حيث يتم وضع الأسس الفكرية والتنظيمية والتقنية التي سيبنى عليها لاحقاً. وتتمثل أهم الإجراءات فيها فيما يلي:
- ❖ تحليل الإشكالية أو الحاجة: يتم تحديد التحديات أو الفرص التي يسعى المشروع لحلّها، بناءً على دراسات ميدانية وتحليل الفجوات في النظام البيئي الجامعي المقاولاتية.
- ❖ صياغة الرؤية والرسالة والأهداف: تُوضع رؤية استراتيجية للمشروع تصف طموحاته بعيدة المدى، مع تحديد أهداف ذكية (SMART Goals) قابلة للقياس.
- ❖ تشكيل الفريق التقني والإداري: تُختار الكفاءات المناسبة من مطورين، مختصي تصميم، خبراء تسويق، ومسؤولين إداريين للعمل على المشروع.
- ❖ إعداد النموذج الأولي للمنصة: يتم تصميم وبناء نسخة مبدئية من المنصة الرقمية تتضمن الوظائف الأساسية (MVP) لاختبار الفكرة في محيط حقيقي.
- ❖ تأمين الموارد الضرورية: سواء تعلق الأمر بالتمويل، أو المعدات، أو البرمجيات، أو المساحات المكتبية، يتم العمل على توفير الاحتياجات الأولية لانطلاق المشروع.

2. مرحلة التحديث (مرحلة المراجعة والتحسين):

- تشكّل هذه المرحلة صلب عملية التطوير، حيث يُعاد تقييم النموذج الأولي بعد إطلاقه لتحديد نقاط القوة والقصور، ويتم العمل على إدخال تحسينات تدريجية، بناءً على التغذية الراجعة.. وذلك من خلال:
- ❖ جمع وتحليل ملاحظات المستخدمين: يتم الاعتماد على استبيانات، مقابلات، وتحليلات سلوكية لتقييم تجربة المستخدم.
- ❖ رصد الأعطال وتحسين الأداء: تُحلل المشاكل التقنية التي ظهرت في النسخة الأولية، ويُعمل على إصلاحها وتحسين سرعة التصفح وسلاسة الاستخدام.
- ❖ إدماج ميزات إضافية: تُضاف وظائف جديدة للمنصة بناءً على أولويات المستخدمين وحاجاتهم المتغيرة، مثل إضافة لوحة تحكم، إشعارات ذكية، أو دعم فني مباشر.
- ❖ تحسين تصميم الواجهة: تُراجع تجربة المستخدم بصرياً ووظيفياً لضمان التفاعل الأمثل، ورفع معدلات الاستبقاء.

- ❖ اختبارات دورية: (Testing & Debugging) تُجرى اختبارات مستمرة للبرمجيات لضمان الاستقرار التقني قبل الانتقال إلى المرحلة التالية.

3. مرحلة التتبع (مرحلة النتائج والتقييم):

تهدف هذه المرحلة إلى متابعة أداء المشروع بعد إطلاقه رسمياً، وقياس مدى تحقيقه لأهدافه الاستراتيجية. وهي تُعدّ جوهر عملية اتخاذ القرار؛ وتكتمل هذه المرحلة مروراً ب:

❖ **إعداد تقارير الأداء:** تُوثق مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs) من حيث عدد المستخدمين، عدد المشاريع المسجلة، مدى التفاعل اليومي، وسرعة الاستجابة.

❖ **تحليل الأثر الاجتماعي والاقتصادي:** تُقيم نتائج المشروع على البيئة الجامعية: هل شجّع إنشاء مؤسسات ناشئة؟ هل فتح آفاق توظيف أو تعاون أكاديمي؟

❖ **التواصل مع الجهات الداعمة:** يتم إعداد عروض تقديمية وتقارير مُبسّطة للمستثمرين والشركاء المحتملين لإقناعهم بدعم المشروع.

❖ **استشراف التطوير المستقبلي:** تُطرح مقترحات لتوسعة المنصة، سواء من حيث الوظائف، أو النطاق الجغرافي، أو التكامل مع منصات حكومية وتعليمية.

❖ **ضمان استمرارية المنصة:** يُراجع نموذج الأعمال (Business Model) لضمان مردودية مستدامة، وتُخطط مصادر دخل بديلة مثل الاشتراكات أو الشراكات.

✓ قنوات تواصل مع المستثمرين:

1. دردشة خاصة مع المستثمر بالمنصة، التطبيق.
2. شبكات التواصل الاجتماعي (Facebook، LinkedIn).
3. اجتماعات، لقاءات مباشرة ...

✓ تقارير أداء أساسية:

تعد تقارير الأداء أداة تشخيصية أساسية في إدارة المشروع، ووسيلة لضمان الشفافية والمساءلة، إلى جانب كونها لغة تواصل احترافية مع صناع القرار والمستثمرين. تنقسم هذه التقارير إلى عدة أنواع رئيسية:

1. تقارير الأداء التقني: (Technical KPIs)

- عدد المستخدمين النشطين شهرياً.
- معدّل التحميل والاستخدام اليومي للمنصة.
- نسبة الأعطال مقارنة بزمان التشغيل.
- معدلات تجاوب المنصة. (Response Time)

2. تقارير الأداء المالي: (Financial KPIs)

- الإنفاق الإجمالي مقارنة بالميزانية المرسودة.
- تكلفة اكتساب المستخدم. (Customer Acquisition Cost)
- العائد على الاستثمار (ROI) في حالة إطلاق خدمات مدفوعة.

3. تقارير الأثر الاجتماعي: (Social Impact Reports)

- عدد المشاريع المحتضنة داخل المنصة.
- نسبة المشاريع التي تحولت إلى مؤسسات ناشئة فعليًا.
- عدد فرص العمل التي ساهمت المنصة في خلقها.
- نسبة المشاركة النسوية أو مشاركة الطلبة من مناطق نائية.

4. تقارير الجودة والتحسين المستمر:

- نتائج استطلاعات رضا المستخدمين.
- ملاحظات الدعم الفني وتحليل الشكاوى.
- خطط التحسين الدورية المعتمدة.

2. المراحل الأساسية للوصول الى المنتج:

المرحلة	المدة	النتيجة
التطوير	3 أشهر	نسخة أولية وظيفية
الاختبار	2 شهر	تصحيح الأخطاء
الإطلاق	1 شهر	توفير المنصة للجمهور

1. التطوير:

في هذه المرحلة، يتم مبدئيًا في صياغة وتطوير للمنصة، تُنشأ الهياكل الأساسية (Back-End) ، وتُصمَّم الواجهات التفاعلية (Front-End) ، ليتم الوصول الى:

- بناء قاعدة البيانات.
- تصميم واجهة المستخدم وتجربة الاستخدام. (UI/UX)
- تطوير الخدمات الأساسية مثل التسجيل، التوثيق، وإدارة المشاريع.
- ربط المنصة بالخوادم.

2. الاختبار (Testing):

- اختبار الوظائف: (Functional Testing) التأكد من أن كل خاصية تعمل حسب ما هو مخطط.

- اختبار الأمان: (Security Testing) لحماية بيانات المستخدمين والمشاريع.

- اختبار الأداء: (Performance Testing) ضمان سرعة استجابة المنصة حتى مع عدد كبير من المستخدمين.

- اختبار تجربة المستخدم: عرض المنصة على عينة من المستعملين لأخذ الملاحظات والتعديل.

3. الإطلاق (Deployment) :

- إطلاق النسخة التجريبية :لمجموعة محددة من المستخدمين لتجريب النظام وتقديم الملاحظات.

- الإطلاق الرسمي: بعد تصحيح الأخطاء وثبيت النظام.

- التوثيق :يمكن تقديم فيديو توضيحي أو صور للنموذج الأولي للجنة التقييم:

- هي عبارة عن منصة رقمية تكون هيكلتها العامة عبارة عن صفحات تشعبية، عند الولوج لها، تظهر لنا الواجهة الرئيسية، اضافة الى شعار المنصة في أعلى اليمين، بوجود على أعلى اليسار نجد أيقونة اللغة المناسبة للمستخدم (AR,FR,EN) .

- في أعلى الصفحة تظهر لنا تظهر لنا في 04 أقسام رئيسية:

- ➤ الصفحة الرئيسية.

- ➤ من نحن.

- ➤ خدماتنا.

- ➤ اتصل بنا.

- عند النقر على الصفحة الرئيسية تظهر لنا 03 :

- ➤ المستثمرين.

- ➤ الزوار.

- ➤ أصحاب المشاريع.

- على الأسفل مباشرة ايقونة "ابدا الان"

- عند النقر على بوابه أصحاب المشاريع تظهر لنا 03 خيارات:

- ➤ عرض المشروع.

- ➤ التواصل مع المستثمرين.

- ➤ متابعة التقدم.

- عند الولوج على البوابة الخاصة بالمستثمرين تظهر لنا 03 أيقونات:

- ➤ فرص استثمارية.

- ➤ تقارير وتحليلات.

- ➤ شبكة علاقات.

- أما بالنسبة لبوابة الزوار نجد :

- ➤ اكتشف الفرصة.
- ➤ تواصل مع المبدعين.
- ➤ استكشف المشاريع.
- عند الدخول الى "من نحن" نجد إلى ماذا تهدف المنصة عند النقر على خدماتنا تظهر الخدمات المقدمة:
- ➤ عرض المشاريع.
- ➤ الاستشارات والدعم.
- ➤ التشبيك والتعاون.
- اما قسم فرع "اتصل بنا" تظهر لنا يظهر لنا شريط لملء المعلومات الخاصة للاستفسار :
- ➤ الاسم الكامل.
- ➤ البريد الإلكتروني.
- ➤ شريط لإدخال الرسالة المراد إرسالها.
- وفي الأسفل تظهر لنا شريط به صفحات الرسمية للمنصة من خلال (شبكة التواصل الاجتماعي، رقم الهاتف، البريد الإلكتروني).

خاتمة:

في ختام هذا العمل، تبرز منصة "مشروعاتي" كمبادرة رقمية رائدة تهدف إلى إحداث نقلة نوعية في البيئة الجامعية من خلال ترسيخ ثقافة ريادة الأعمال لدى الطلبة والمبتكرين، ومرافقتهم في تحويل أفكارهم ومشاريعهم إلى نماذج قابلة للتنفيذ ومحقة للقيمة الاقتصادية. لقد استطاعت المنصة أن تؤسس فضاءً تفاعلياً متكاملًا يربط بين حاملي المشاريع الناشئة والمستثمرين والممولين، بالإضافة إلى الخبراء والفاعلين الاقتصاديين، مما يساهم في خلق منظومة دعم ديناميكية وفعالة.

تتميز "مشروعاتي" بشمولية خدماتها وتكامل أدواتها، حيث لا تقتصر على التشبيك فحسب، بل تشمل أيضًا جوانب محورية مثل الترويج الاحترافي للمشاريع عبر حملات تسويق رقمي مدروسة، تنظيم معارض، وإبراز المشاريع عبر المنصات الإعلامية ومواقع التواصل، مما يعزز من ظهورها وفرص تمويلها وشراكتها الاستراتيجية. تلي ذلك سلسلة من الخدمات الموجهة كالتوجيه، الاستشارة، المواكبة التقنية، التكوين، وتوفير أدوات للمتابعة والتقييم، بما يضمن مرافقة مستمرة وشاملة لكل مرحلة من مراحل نمو المشروع.

ومن خلال هذا التوجه، تسهم المنصة في تحقيق أهداف أعمق، والتي تتمثل في ربط البحث الأكاديمي بسوق العمل، وتثمين القدرات الطلابية والمخرجات الجامعية، ضمن إطار يتماشى مع التوجهات الوطنية نحو اقتصاد المعرفة والتنمية المستدامة. كما تعكس "مشروعاتي" تصورًا حداثيًا لدور الجامعة، لا كمؤسسة تعليمية فحسب، بل كفاعل اقتصادي وتنموي فاعل.

وعليه، يمكن التأكيد على أن منصة "مشروعاتي" تجسد منظومة رقمية استراتيجية شاملة، تتكامل فيها التكنولوجيا، المعرفة، والابتكار لخدمة المشاريع الناشئة، مما يجعلها تجربة ملهمة قابلة للتوسيع والنقل إلى فضاءات جامعية ومهنية أوسع مستقبلًا.



قائمة الملاحق



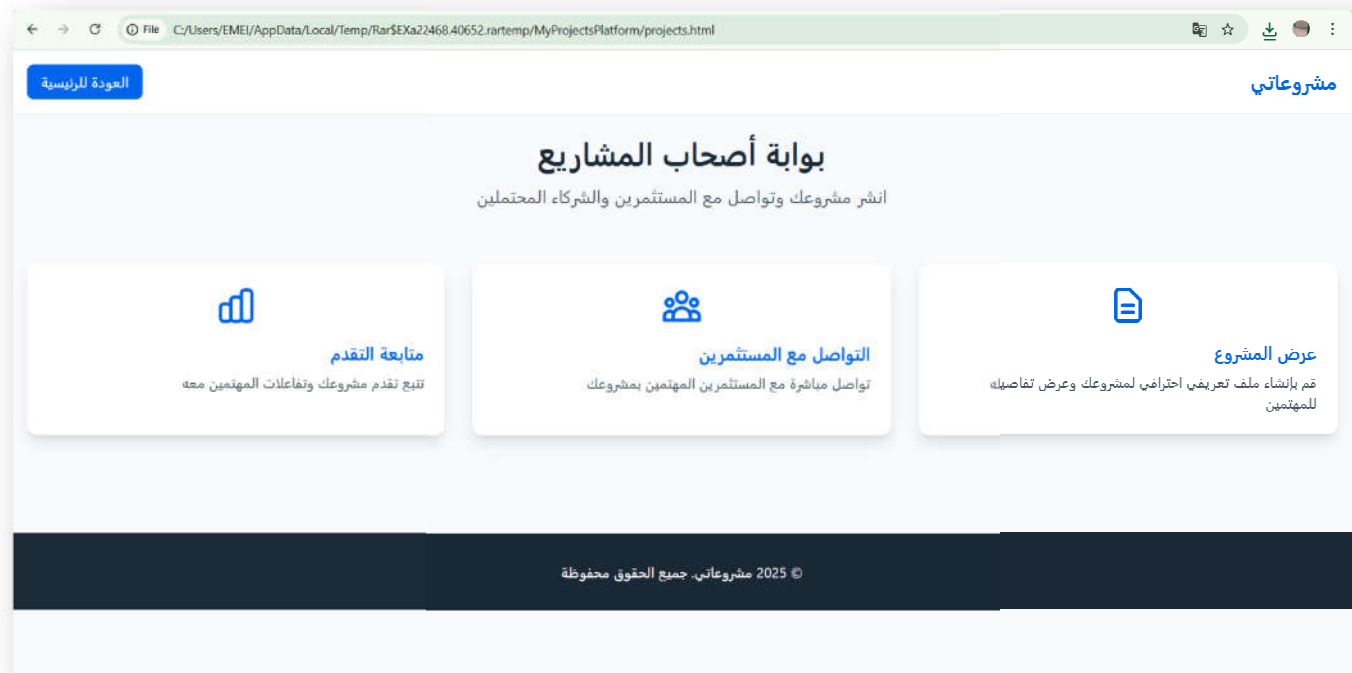
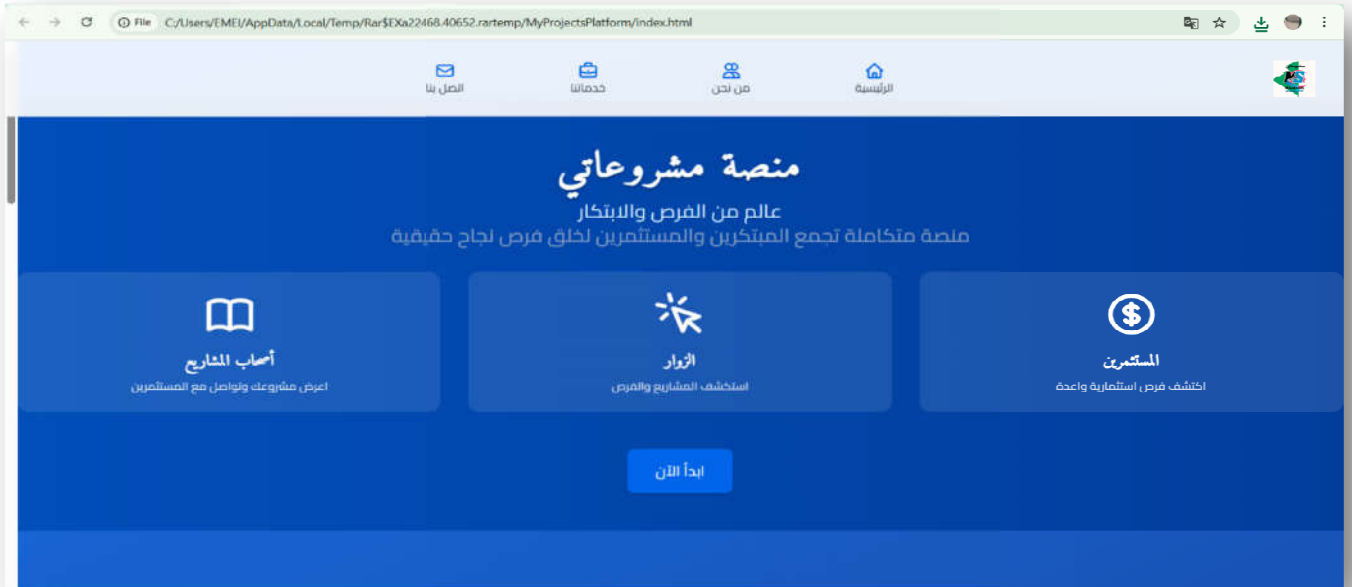
(BMC) BUSINESS MODEL CANVAS

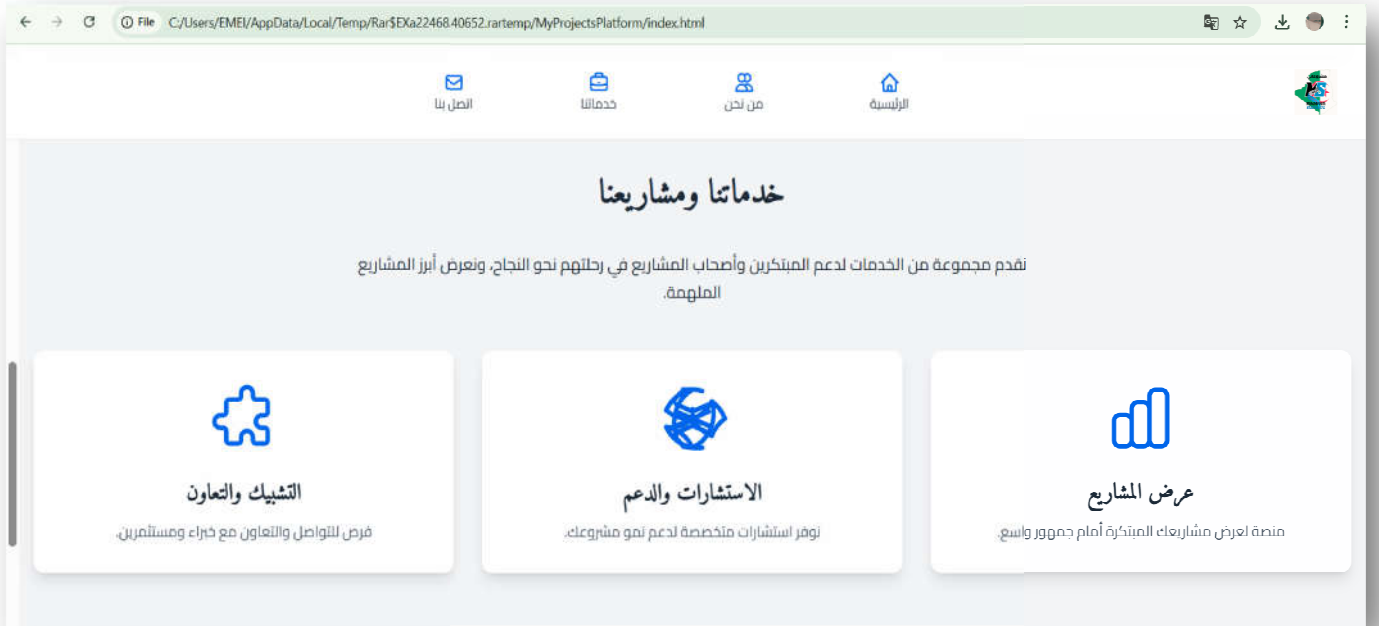
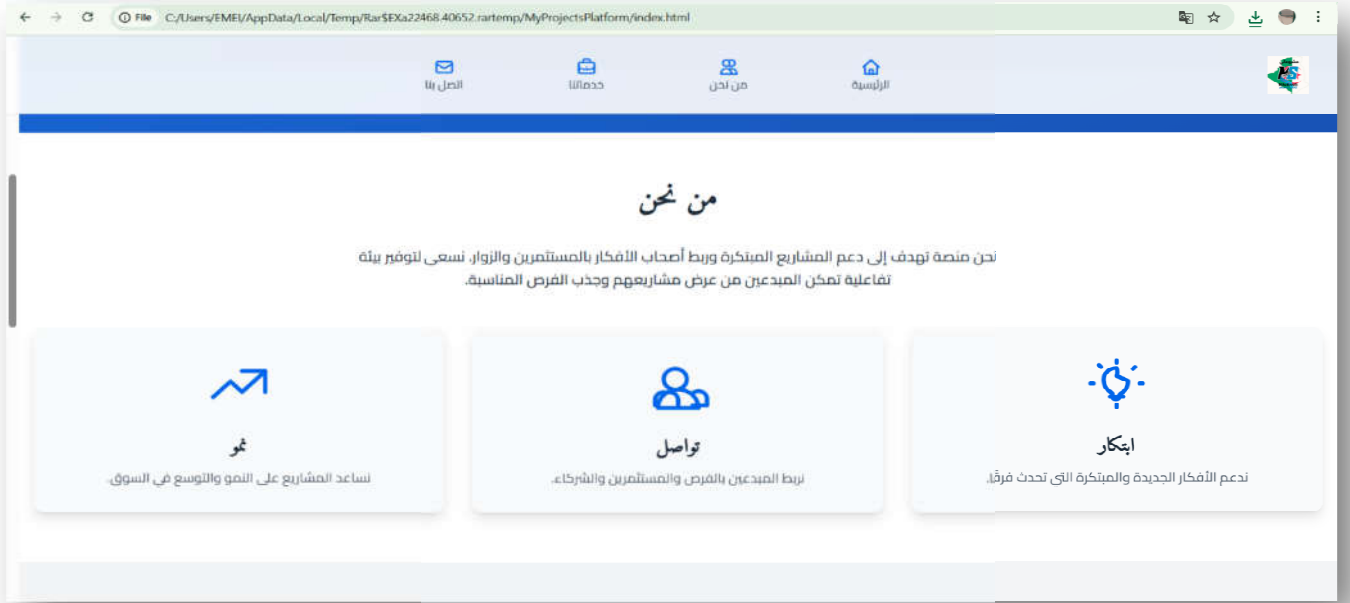
الشركاء الرئيسيين:	الأنشطة الرئيسية:	عرض القيمة:	علاقات العملاء:	شرائح العملاء:
<ul style="list-style-type: none"> - حاضنات الأعمال. - المستثمرين. - شركات التوصيل. - شركات تقنية: للمساعدة في الصيانة وتطوير حلول البرمجة. - شركات التأمين والضمانات. 	<ul style="list-style-type: none"> - تطوير المنصة: إضافة خصائص جديدة وصيانة مستمرة. - إدارة البيانات: تنظيم البيانات والتقارير الخاصة بالمشاريع. - التسويق: حملات ترويجية عبر الإنترنت للتوسع في السوق. - بناء شراكات: مع مستثمرين وحاضنات الأعمال. - إدارة العلاقات مع العملاء: دعم فني مميز وتقديم استشارات. 	<ul style="list-style-type: none"> - منصة وطنية موحدة شاملة لمشاريع 1275. - سهولة الوصول على المشاريع. - التكيف. - الأمان والخصوصية. - التوسط بين أصحاب المشاريع والمستثمرين. - الشفافية في عرض البيانات لكل مستخدم حسب صلاحيته. - دعم ومتابعة مستمرة على المشاريع عبر إشعارات وتوجيهات مبنية على البيانات. 	<ul style="list-style-type: none"> - الخدمة الذاتية (الاطلاع، التفاعل...). - رجوع الصدى Feed Back. - دعم فني مستمر: تواصل 7/24 عبر الدردشة المباشرة أو البريد الإلكتروني. - نظام تخصيص حسابات: بناءً على نوع المشروع وحجمه. - Co - Creation المساعدة في خلق القيمة مما يسهم في تطوير وتحسين خصائص المنصة. - منتديات وتبادل خبرات: بين مستخدمي المنصة لتبادل الحلول والتحديات. - إشعارات ذكية: تذكير العملاء بالتحديثات، التواريخ النهائية للمشاريع، وطلبات الدعم. 	<ul style="list-style-type: none"> - الجامعات (جامعة بسكرة). - أصحاب مشاريع المؤسسات الناشئة. - المستثمرون (أفراد، شركات).
	<u>الموارد الرئيسية:</u> <ul style="list-style-type: none"> - مواد وأجهزة تقنية. - شعار تجاري. - أدوات تحليل Google (Analytic). - فريق عمل وتطوير (مهندسون، عاملي صيانة للمنصة وتطويرها). - خوادم: دعم تقني لاستضافة المنصة بشكل مستمر. - خدمات تسويقية : تواصل فعال مع الجهات 		<u>القنوات:</u> <ul style="list-style-type: none"> - تطبيق موبايل IOS, Android. - موقع ويب خاص بالمنصة. - شبكات التواصل الاجتماعي LinkedIn, Facebook). - ورشات عمل. - أدوات تسويق (إعلانات...). 	

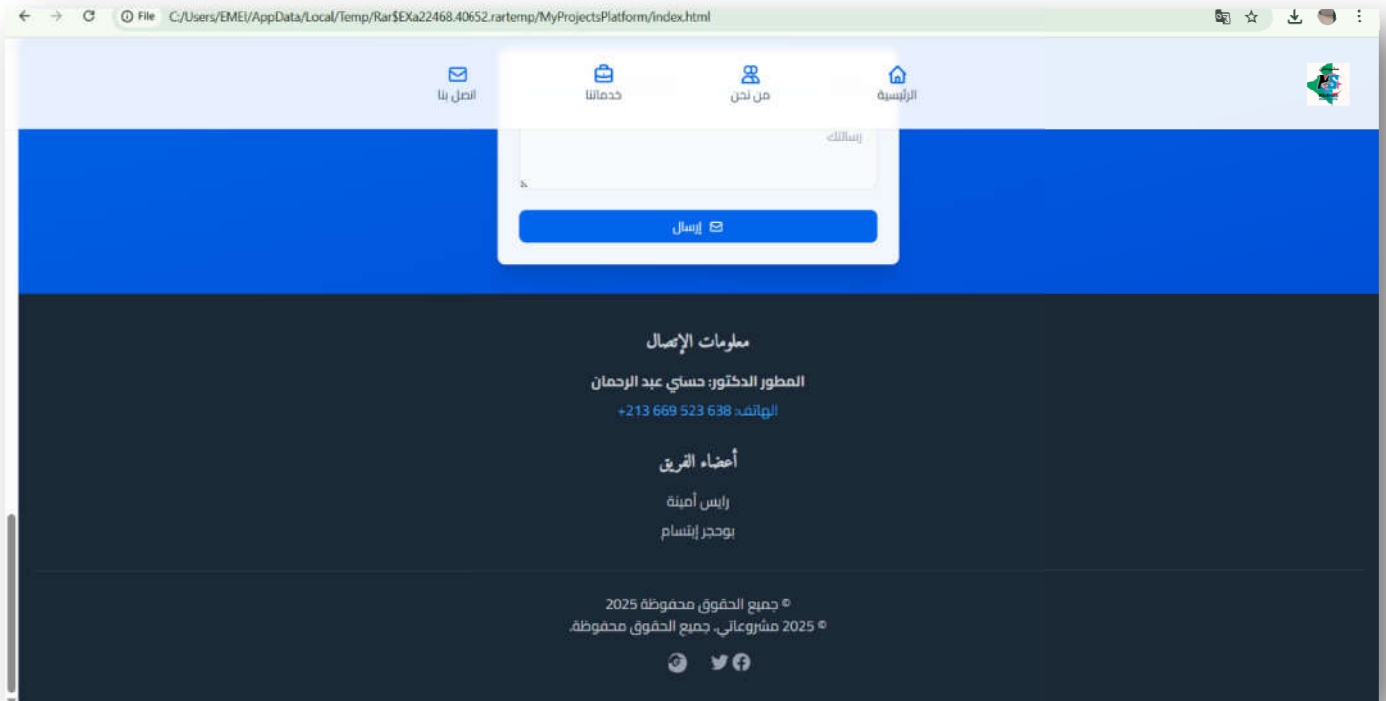
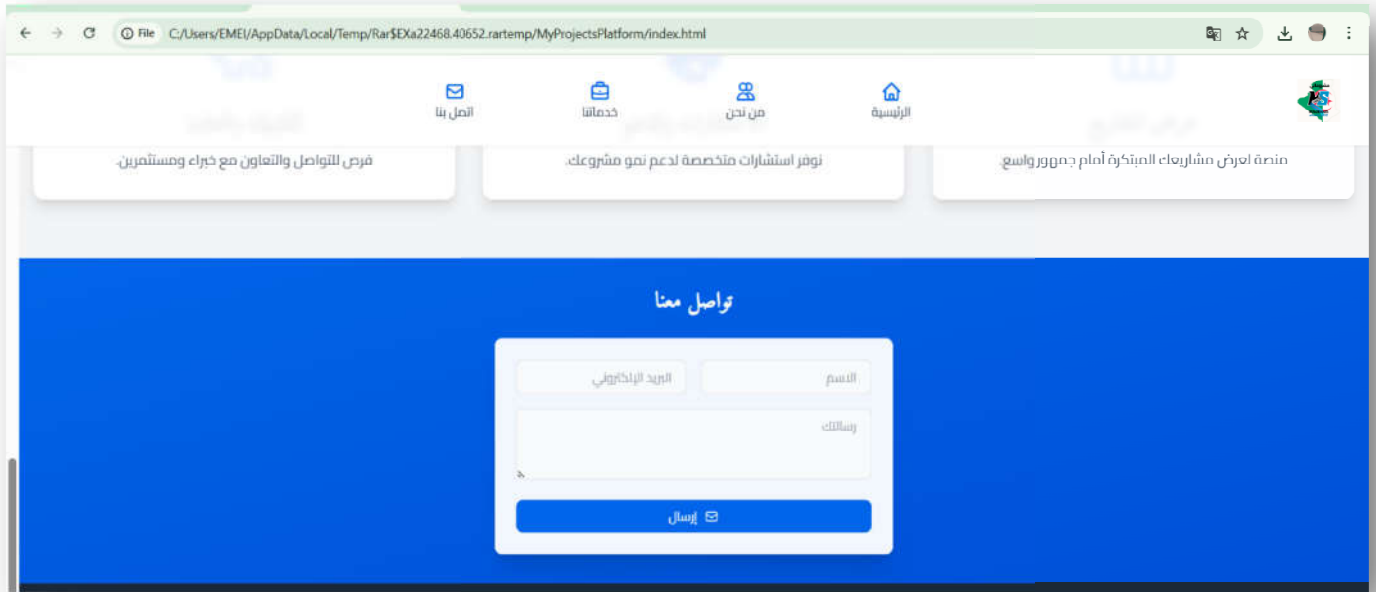
	المعنية. أمان وخصوصية.			
--	---------------------------	--	--	--

<p>هيكل التكاليف:</p> <ul style="list-style-type: none"> - استضافة الخوادم والبنية التحتية: تكاليف البنية التحتية التقنية. - التطوير والصيانة(تكاليف البرمجة، التحديث، التصميم، والصيانة الشهرية). - التسويق والترويج. - رواتب الموظفين: الفريق التقني (مطورين، مصممين)، فريق (التسويق والمبيعات)، الفريق الإداري للمنصة. 	<p>مصادر الدخل:</p> <p>1. <u>الإشتراكات الشهرية أو السنوية:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ للمؤسسات الناشئة: مبدئاً يكون التسجيل بالمنصة مجاني، على أن يتم لاحقاً اعتماد نظام اشتراك شهري أو سنوي. ○ للمستثمرين: تقديم اشتراكات تتيح لهم الوصول إلى تقارير مفصلة وفرص استثمارية. <p>2. <u>خدمات إضافية مدفوعة:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ استشارات: تقديم استشارات خاصة للمؤسسات الناشئة في مجالات معينة مثل التسويق أو التمويل. ○ تدريب وورش عمل: تقديم دورات تدريبية حول كيفية استخدام المنصة أو حول إدارة المشاريع الناشئة. <p>3. <u>عمولات الاستثمارات:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ حصول المنصة على نسبة من الاستثمارات التي تتم عبر المنصة، وهو ما يعزز الإيرادات ويحفز زيادة حجم الاستثمارات. <p>4. <u>إعلانات موجهة:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ○ السماح لأصحاب المؤسسات الاقتصادية بالإعلان عبر المنصة مقابل رسوم من خلال عرض مقاطع ترويجية للمشاريع الرقمية(منصات، تطبيقات...); أما المنتجات المادية يتم الترويج لها بتقنية الهولوغرام.HOLOGRAM.
--	---

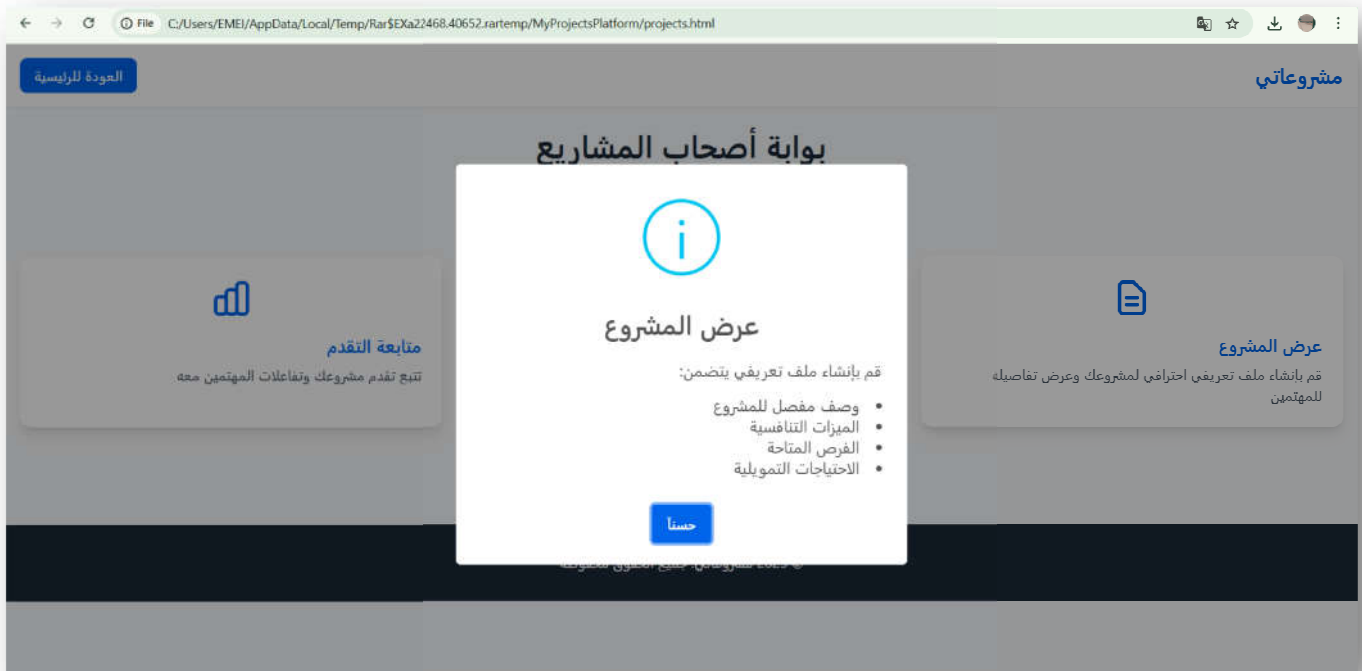
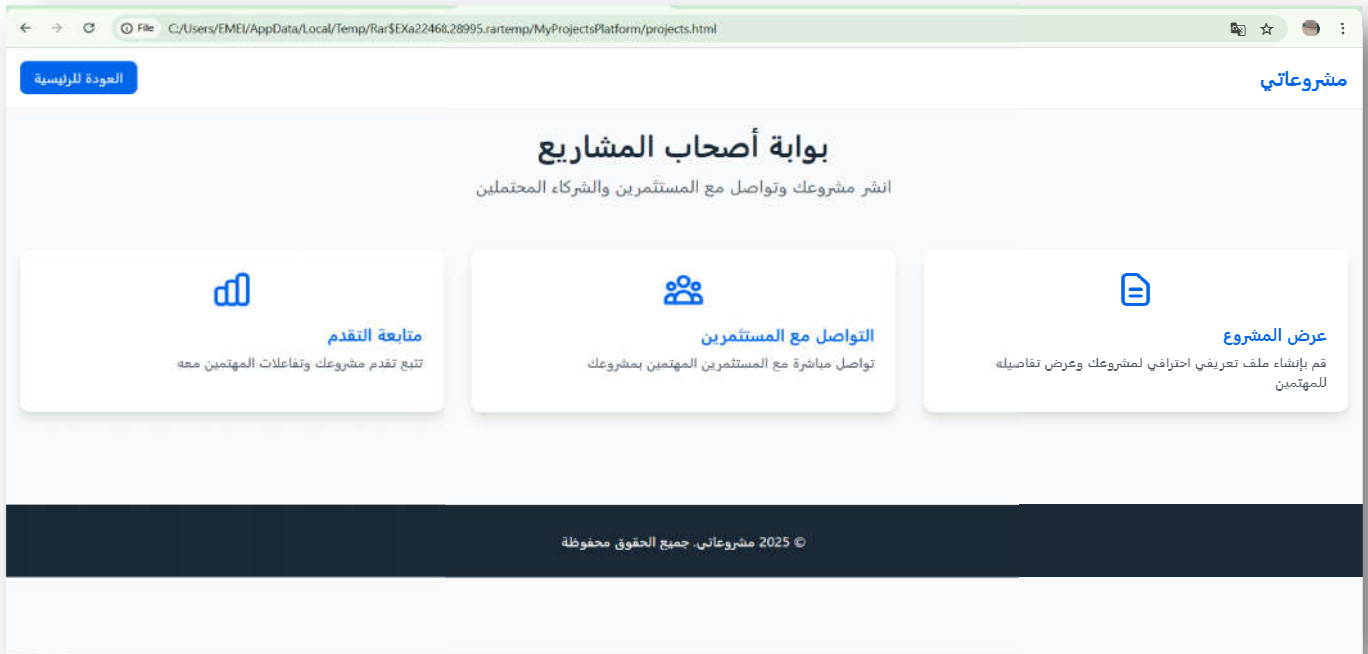
ملحق 01: واجهة منصة "مشروعاتي"

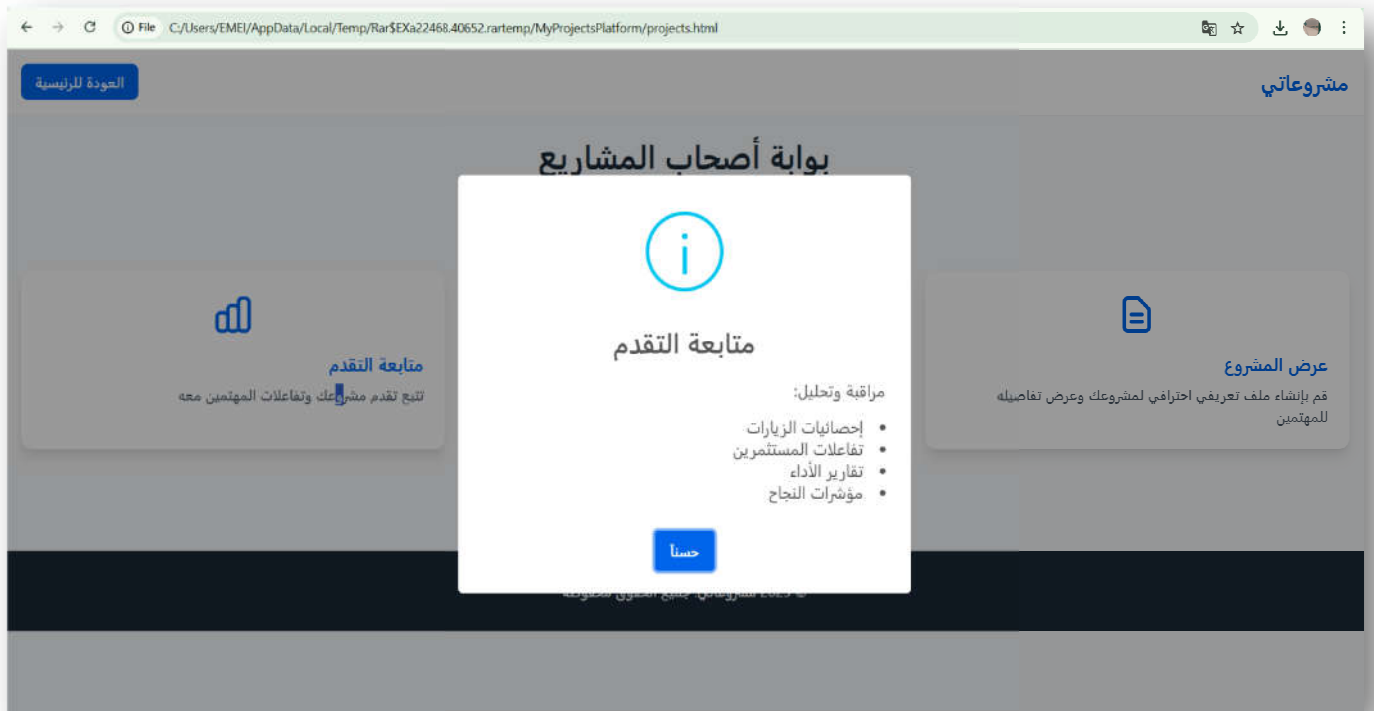
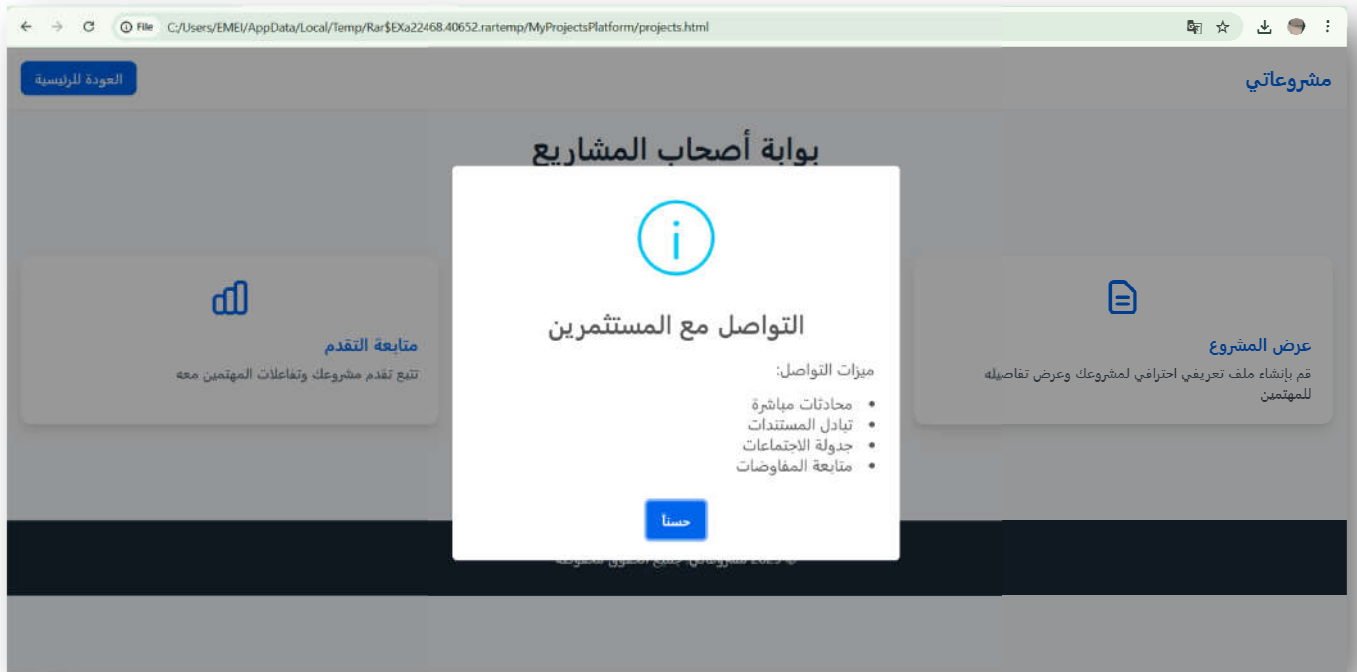




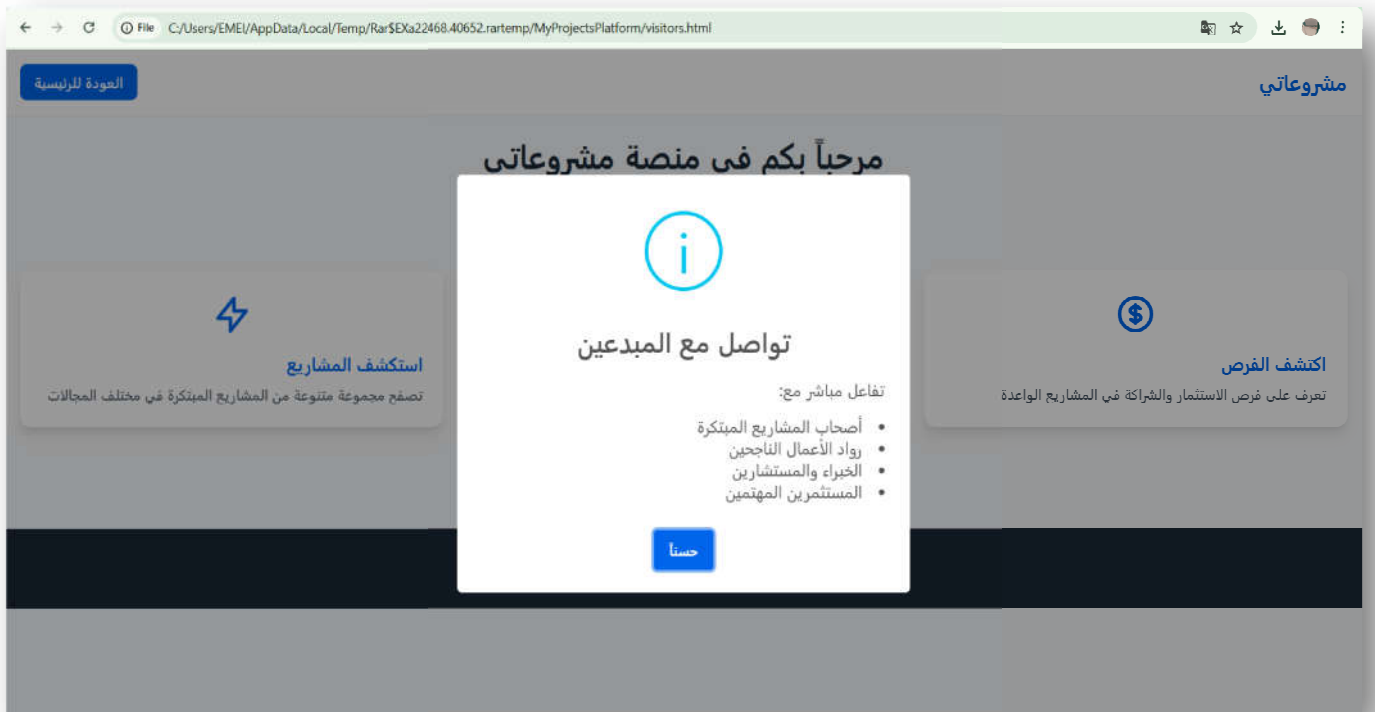
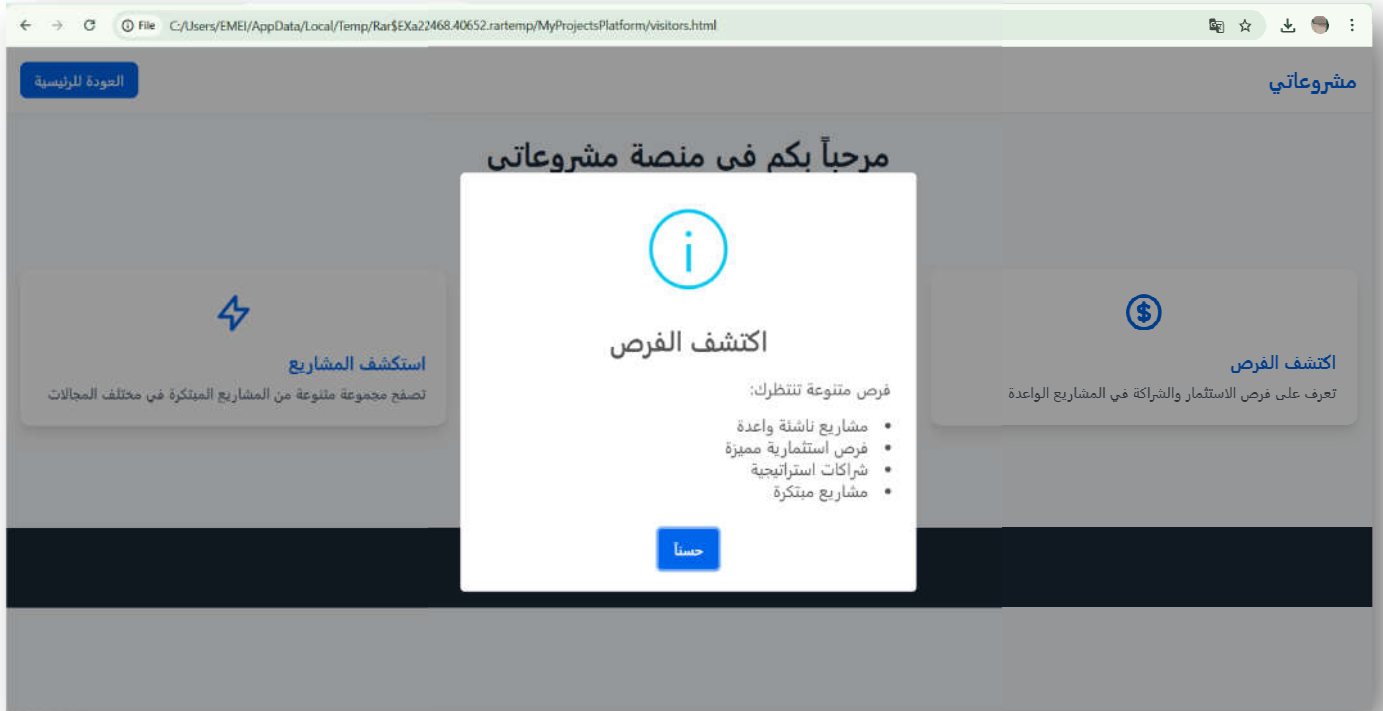


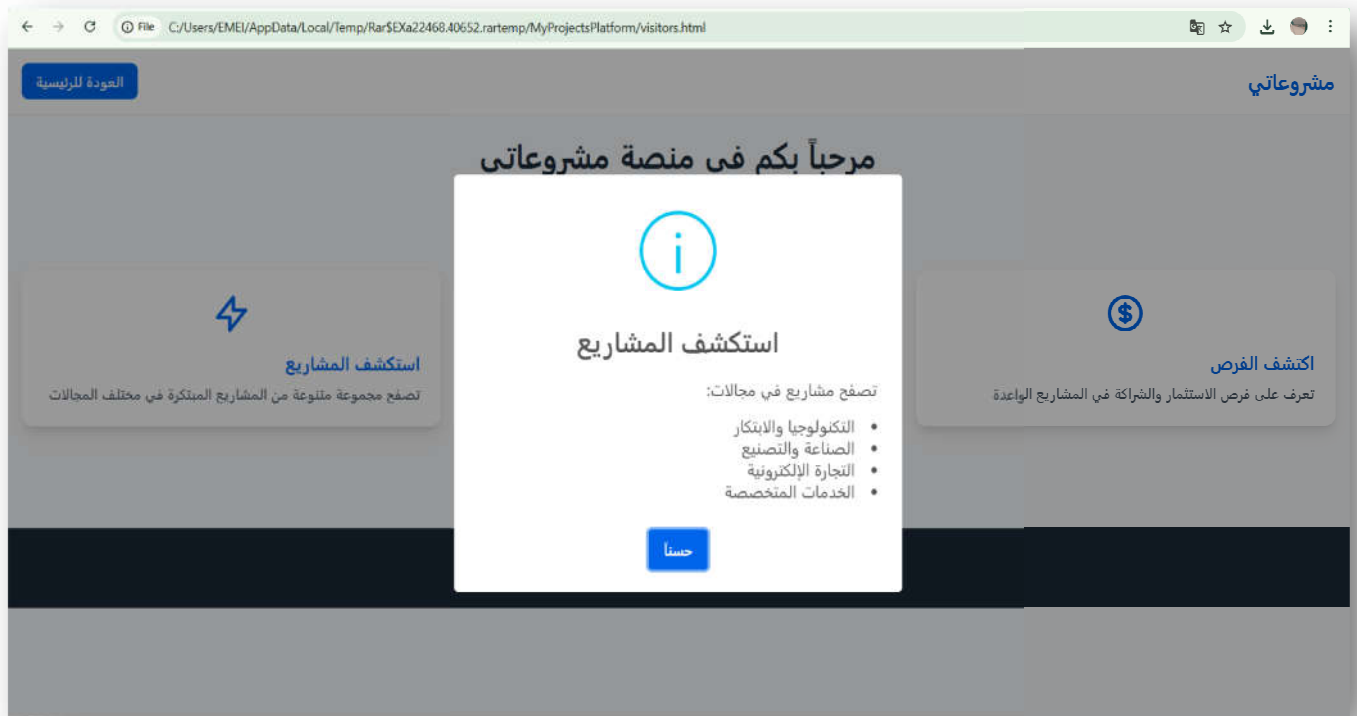
عند النقر على ايقونت اصحاب المشاريع، تظهر 03 خانات كما هو موضح في الصورة:





اما عند الضغط على أيقونة الزوار ، تظهر 03 خانات كما يلي:





اما عند النقر على ايقونة المستثمرين، فيظهر مايلي:

