



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



# إضافة " أخبرني "

تحويل التسوق في الجزائر عبر العروض المبتكرة  
والخصومات الذكية

ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر مشروع مؤسسة اقتصادية في إطار القرار الوزاري

008

السنة الجامعية

2025-2024

27 ديسمبر 2020

\* ملحق بالقرار رقم 1082/... المؤرخ في .....  
الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

نموذج التصريح الشرفي  
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي أسفله،

السيد(ة): ليثاقي فارس .....  
الصفة: طالب، أستاذ، باحث .....  
الحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 25486 .....  
المسجل(ة) بكلية / معهد العلوم الإنسانية .....  
والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه)،  
عنوانها: أهمية احتوائها تحويل السوق في الجزائر عبر العروض المسكينة والنصوص الزكية  
من سبلات نبل، فتحات العائس مشرق مؤسسة إسهادية في الحز القل والاري 008  
أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية  
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

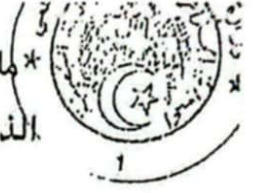
التاريخ: 23/05/2020

توقيع المعني (ة)

ليثاقي فارس

27 ديسمبر 2020

\* ملحق بالقرار رقم 1081/2020 المؤرخ في .....  
الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

نموذج التصريح الشرفي  
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي أسفله.

السيد(ة): فيمصل بن بوزيبي فخراد ..... الصفة: طالب، باحث ..... طالب

الحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 211176233 والصادرة بتاريخ: 22-04-2025

المسجل(ة) بكلية / معهد: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: العلوم الإنسانية

والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).

عنوانها: إضافة أجناس "بحول السوق في الجزائر من العرض والطلب"

المضمومات: النكية وفق متطلبات نيل شهادة الحائز مشروع مؤسسة إقليمية في العلوم الواردي 008

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية

المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: 22-04-2025

توقيع المعني (ة)



بسكرة في 25 ماي 2025

## إذن بالإيداع

أنا الممضي أسفله الأستاذ حسني عبد الرحمان وبصفتي مشرفا على مذكرة الماستر  
لطلابين: بوزيدي قيصران فواء ولبشافي فارس شعبة في علم المكتبات، تخصص إدارة  
المؤسسات الوثائقية والمكتبات ، والموسومة بـ :

إضافة أخبرني: تحويل التسوق في الجزائر عبر العروض المبتكرة  
والخصومات الذكية

والمسجلة 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 العالم تحولات متسارعة في أنماط الاستهلاك بفعل الثورة الرقمية، التي أسهمت في ظهور نماذج جديدة للتجارة تركز على الابتكار والمرونة وتكامل الخدمات عبر الوسائط الإلكترونية. وقد أضحت التجارة الإلكترونية إحدى الركائز الأساسية في الاقتصاد الرقمي الحديث، لما توفره من سهولة الوصول إلى المنتجات، مقارنة الأسعار، وتخصيص العروض حسب احتياجات المستهلكين.

وفي الجزائر، ورغم النمو الملحوظ في عدد مستخدمي الإنترنت وتزايد الاهتمام بالتجارة الإلكترونية، لا تزال السوق تعاني من نقص واضح في المنصات المتخصصة التي تسهل على المستهلكين الوصول إلى أفضل العروض والخصومات المتاحة عبر مختلف المتاجر الإلكترونية. كما يواجه التجار والموردون تحديات في استهداف الفئات المناسبة من الزبائن وتحقيق الانتشار المطلوب لعروضهم الترويجية.

في هذا السياق، جاءت فكرة تصميم وتطوير إضافة رقمية تحت اسم "أخبرني"، والتي تهدف إلى تجميع الصفقات والخصومات الذكية في منصة واحدة، مما يتيح للمستخدمين تجربة تسوق أكثر فعالية ووعياً، ويساعد التجار على تحسين أدائهم التسويقي من خلال عروض موجهة ومستهدفة. وتغطي هذه الإضافة قطاعات متنوعة مثل الكتب، الإلكترونيات، والبرمجيات، ما يجعلها مشروعاً ذا طابع استراتيجي يستجيب لحاجة ملحة في السوق الجزائري.

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل مشروع "أخبرني" من حيث دوافع إنشائه، بنيته التقنية، القيمة المضافة التي يقدمها للمستخدمين والتجار، وكذا فرص نجاحه في بيئة السوق المحلية. كما تسعى إلى تسليط الضوء على التحديات المرتبطة بتطوير واعتماد مثل هذه الحلول الرقمية، في ظل واقع اقتصادي وتقني لا يزال في طور التشكل.



AKHBIRNI

أول نوفمبر 1954

أوفر مالي

أخبارني

أخبارني

بطاقة معلومات  
حول فريق الإشراف وفريق العمل



1- فريق الإشراف

المشرف الرئيسي: د/ حسني عبد الرحمان

التخصص: الرقمنة في المؤسسات الوثائقية

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
قيصران بوزيدي فؤاد	إدارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
لبشاقى فارس	إدارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

## فهرس المحتويات

الصفحة	مقدمة
12-06	<b>المحور الأول: تقديم المشروع</b>
07	1- فكرة المشروع
09	2- القيمة المقترحة
10	3- فريق العمل
11	4- اهداف المشروع
12	5- الجدول الزمني لإنجاز المشروع
17-15	<b>المحور الثاني: الجوانب الابتكارية</b>
15	1- طبيعة الابتكارات
16	2- مجالات الابتكارات
24-18	<b>المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق</b>
18	1- عرض وتحليل القطاع السوقي
21	2- الاستراتيجيات التسويقية
40-25	<b>المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم</b>
26	1- عملية الإنتاج
28	2- التمويل
31	3- اليد العاملة
40	4- الشراكة الرئيسية
59-41	<b>المحور الخامس: الخطة المالية</b>
42	1- التكاليف والاعباء
46	2- رقم الاعمال
51	3- خطة الميزانية



71-60	المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي
60	1- وصف النموذج الأولي
64	2- تقييم النموذج والتغذية الراجعة
69	3- الفجوات المعرفية المقترحة



عنوان المشروع: اضافةAKHBIRNI تحويل التسوق في الجزائر عبر  
العروض المبتكرة والخصومات الذكية

## ■ المحور الأول: تقديم المشروع

### فكرة المشروع والحل المقترح:

**شرح الفكرة:** "أخبرني" هي إضافة رقمية تهدف إلى إحداث ثورة في تجربة التسوق في الجزائر من خلال تقديم صفقات وخصومات ذكية. تعمل كمركز مركزي لتجميع العروض من مختلف القطاعات، مما يتيح للمستخدمين الوصول إلى خصومات تنافسية على منتجات مثل الكتب، الإلكترونيات، والبرمجيات. يعالج المشروع مشكلة نقص المنصات المتخصصة في تجميع الصفقات في السوق الجزائري، حيث يواجه المستهلكون صعوبة في العثور على أفضل العروض عبر متاجر متعددة. كما يساعد التجار والموردين على زيادة مبيعاتهم من خلال تقديم خصومات مستهدفة.

**مجال النشاط:** يندرج المشروع ضمن التطبيقات الرقمية والخدمات، مع التركيز على التجارة الإلكترونية وتحسين تجربة التسوق عبر تقنيات المعلومات.

**تطور الفكرة:** نشأت فكرة "أخبرني" من ملاحظة الفجوة في سوق التجارة الإلكترونية الجزائري، حيث يشهد نمواً ملحوظاً ولكنه يفتقر إلى منصات متخصصة في الصفقات. تطورت الفكرة لتشمل شراكات مع مؤسسات مثل المكتبات والناشرين، لتلبية احتياجات شرائح متنوعة تشمل الأفراد والمؤسسات. استفادت الفكرة من زيادة انتشار الإنترنت في الجزائر، حيث تشير المعلومات إلى أن السوق الإلكتروني بلغ 120 مليون دولار في 2022 مع إمكانية الوصول إلى 5 مليارات دولار (Algeria e Commerce).

**وصف المنتج/الخدمة:** توفر "أخبرني" منصة شاملة تتيح للمستخدمين استكشاف الصفقات، تطبيق الكوبونات تلقائياً، الحصول على إعادة نقود (cashback)، وتتبع الأسعار. تستخدم الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات مخصصة بناءً على سلوك

المستخدم، مما يعزز تجربة التسوق. تشمل الخدمات دعم المستخدمين عبر قنوات متعددة مثل التطبيق، الموقع الإلكتروني، وإضافات المتصفح

### عناصر التنفيذ

**كيفية التنفيذ:** يتضمن التنفيذ تطوير تطبيق للهواتف الذكية (iOS وAndroid)، موقع إلكتروني، وإضافات متصفح للوصول الفوري إلى الصفقات. سيتم إنشاء قاعدة بيانات قوية لتخزين الصفقات ومعلومات المستخدمين، مع الاعتماد على شراكات مع الموردين والمتاجر لتوفير تدفق مستمر للعروض. تشمل الخطوات:

- تصميم واجهة مستخدم سهلة الاستخدام.
- تطوير خوارزميات ذكاء اصطناعي لتحليل البيانات وتقديم التوصيات.
- إنشاء نظام لإدارة الشراكات والصفقات.
- اختبار المنصة قبل الإطلاق.

إضافة أخبرني **AKHBIRNI** هي خدمة مبتكرة وإبداعية تُقدم عروضًا وخصومات للمستخدمين، مع التركيز على السوق الجزائرية، مخصصة للسوق الجزائرية. انطلقت فكرة مشروعنا من ملاحظة دقيقة للاحتياجات والتحديات التي تواجه شريحة واسعة من أفراد المجتمع عند إجراء عمليات الشراء عبر الإنترنت، مما دفعنا إلى تطوير حل مبتكر يساهم في تيسير هذه العمليات وتحسين تجربة المستخدم ومن بين أبرز المشاكل المراد معالجتها من خلال هذه الإضافة:

- تُعاني السوق الجزائرية من غياب منصة مركزية موثوقة تُعنى بجمع وتنسيق العروض والخصومات المتاحة، مما يؤدي إلى تشتت المعلومات وصعوبة وصول المستهلكين إلى أفضل الخيارات المتوفرة.
- تعد صعوبة الوصول إلى عروض معلومات محدثة وموثقة بشكل مستمر من أبرز التحديات التي تواجه المستخدمين، مما ينعكس سلبًا على فعالية الاستفادة من الموارد المعلوماتية

- يلاحظ غياب نظام توصيات ذكي قادر على تقديم عروض مخصصة تتوافق مع اهتمامات المستخدم وسلوكياته المعلوماتية، مما يقلل من كفاءة الوصول إلى المحتوى المناسب.

- يعد ضعف التكامل بين المتاجر الإلكترونية ومقدمي العروض من العوامل التي تسهم في تجزئة المعلومات، الأمر الذي يعيق توفير تجربة موحدة ومتراصة للمستخدم.

- التحديات الأمنية المتعلقة بحماية بيانات المستخدمين والمعاملات الإلكترونية.
- انخفاض مستوى الثقة لدى المستهلكين في مصداقية وفعالية الخصومات.
- مشاكل في صيانة وتحديث التطبيق لمواكبة التطورات التكنولوجية والزيادة في الطلب.

- نقص الدعم الفني الفوري وبرامج التواصل المباشر مع المستخدمين لتعزيز تجربة الخدمة.

- ضعف آليات تتبع الأسعار وتحليل بيانات المبيعات لتحديد العروض الأكثر جاذبية.

- غياب برامج ولاء ومكافآت تشجع المستخدمين على التفاعل المستمر مع المنصة.

#### القيمة المقترحة :

1. دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات ذكية وشخصية لكل مستخدم بناءً على تاريخه الشرائي.
2. استخدام تقنيات البلوكشين لضمان شفافية عمليات التحقق من صحة العروض والخصومات.
3. تطوير تطبيق متكامل يدعم تقنيات الواقع المعزز لعرض المنتجات والعروض بطريقة تفاعلية.

4. إنشاء نظام إشعارات فوري يعتمد على تحليل البيانات لتنبيه المستخدمين بالعروض المميزة في الوقت المناسب.
5. تصميم منصة تواصل اجتماعي داخل التطبيق لتمكين المستخدمين من تبادل الخبرات والتجارب.
6. الاستفادة من تحليلات البيانات الكبيرة (Big Data Analytics) لتحديد الأنماط الشرائية وتوجيه استراتيجيات التسويق.
7. تطوير نظام دفع إلكتروني متكامل وآمن يتناسب مع أنظمة الدفع المحلية في الجزائر.
8. تطبيق تقنيات التعلم الآلي للتنبؤ بأفضل أوقات الشراء وتقديم عروض مسبقة مخصصة لكل مستخدم.
9. تبني نموذج أعمال متعدد المصادر يشمل العمولات من الشراكات والإعلانات والاشتراكات المميزة لتعزيز الربحية.
10. تقديم برامج تجريبية وعروض تعريفية للمستخدمين الجدد لتعزيز الثقة وتشجيع الاستخدام المبكر للمنصة.
11. دراسة التكنولوجيا الرقمية: تحليل تقنيات مثل الذكاء الاصطناعي والبيانات الكبيرة لتحسين التوصيات والأداء.
12. تحليل سلوك المستهلك: إجراء دراسات لفهم تفضيلات المستخدمين الجزائريين.
13. قابلية التوسع: تقييم قدرة المنصة على التعامل مع زيادة عدد المستخدمين والصفقات.



## اهداف المشروع

1. إنشاء منصة رقمية موحدة تجمع كافة العروض والخصومات من مصادر متعددة وتحديثها بانتظام.
2. تطوير نظام إدارة محتوى يضمن دقة وموثوقية المعلومات المقدمة في العروض.
3. تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل سلوك المستخدم وتقديم توصيات شخصية فورية.
4. تصميم واجهات برمجة تطبيقات (APIs) لتسهيل التكامل بين المنصة والمتاجر الإلكترونية والمؤسسات.
5. تطبيق أعلى معايير الأمان (مثل التشفير وبروتوكولات SSL/TLS) لحماية بيانات المستخدمين والمعاملات.
6. توفير نظام تحقق دوري ومراجعة للعروض لضمان مصداقيتها وفعاليتها.
7. الاستثمار في بنية تحتية تقنية قابلة للتوسع عبر خدمات الحوسبة السحابية لدعم الزيادة في عدد المستخدمين.
8. إنشاء نظام دعم فني مباشر عبر الدردشة والهاتف لتلبية استفسارات ومشاكل المستخدمين بشكل فوري.
9. تطوير أدوات تحليل متقدمة لتتبع الأسعار وأنماط الشراء لتحسين جودة العروض المقدمة.
10. تصميم برامج ولاء ومكافآت تعتمد على جمع النقاط والاستبدال بخصومات أو هدايا لتحفيز المستخدمين.

## الجدول الزمني لإنجاز المشروع:

✓ كيفية تقسيم الهدف النهائي للمشروع الي مهام فردية

✓ تحديد الوقت اللازم لكل مهمة

✓ تحديد النتائج الرئيسية لكل مهم

الشهر أو الأسبوع

	1	2	3		4	5	6	7
1	الدراسة الأولية والتخطيط للمشروع	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>					
2	طلب التجهيزات	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
3	البحث عن مقر مناسب	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
4	برمجة وتصميم الإضافة	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
5	تطوير خطة تسويق شاملة تشمل حملات إعلامية واعلانات رقمية	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>				
6	اطلاق وتسويق الإضافة			<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		
7	متابعة وتقييم الأداء التفاعل وتوفير الدعم الفني اللازم						<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

## المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

### طبيعة الابتكار:

طبيعة الابتكار في مشروعنا تكنولوجية تقنية فنية لأنها إضافة تعمل على الحواسيب واللوحات الإلكترونية وكذلك الهواتف الذكية.

### المزايا التنافسية: تتميز "أخبرني" ب:

- استخدام الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات مخصصة بناءً على سلوك المستخدم.
- تطبيق الكوبونات تلقائياً عند الدفع، مما يوفر الوقت.
- ميزات مثل إعادة النقود وتتبع الأسعار، التي تعزز القيمة للمستخدمين.

الوصول متعدد القنوات: تطبيق، موقع، إضافات متصفح

### مجالات الابتكار

- **عمليات جديدة:** تطوير آليات أكثر كفاءة لجمع وتدقيق الصفقات، مثل استخدام تقنية البلوكشين لضمان الشفافية.
- **ميزات جديدة ومنتجات محسنة:** إضافة فئات جديدة مثل السفر أو التأمين، أو توسيع النطاق الجغرافي ليشمل أسواقاً إقليمية.
- **نماذج عمل مبتكرة:** استكشاف مصادر إيرادات جديدة مثل التسويق بالعمولة أو الشراكات الحصرية.
- إنشاء منصة رقمية موحدة تجمع كافة العروض والخصومات من مصادر متعددة وتحديثها بانتظام.
- تطوير نظام إدارة محتوى يضمن دقة وموثوقية المعلومات المقدمة في العروض.
- تبني تقنيات الذكاء الاصطناعي لتحليل سلوك المستخدم وتقديم توصيات شخصية فورية.
- تصميم واجهات برمجة تطبيقات (APIs) لتسهيل التكامل بين المنصة والمتاجر الإلكترونية والمؤسسات.

- تطبيق أعلى معايير الأمان (مثل التشفير وبروتوكولات SSL/TLS) لحماية بيانات المستخدمين والمعاملات.
- توفير نظام تحقق دوري ومراجعة للعروض لضمان مصداقيتها وفعاليتها.
- الاستثمار في بنية تحتية تقنية قابلة للتوسع عبر خدمات الحوسبة السحابية لدعم الزيادة في عدد المستخدمين.
- إنشاء نظام دعم فني مباشر عبر الدردشة والهاتف لتلبية استفسارات ومشاكل المستخدمين بشكل فوري.
- تطوير أدوات تحليل متقدمة لمتتبع الأسعار وأنماط الشراء لتحسين جودة العروض المقدمة

#### الفجوات المعرفية المقترحة:

- استقصاء التكنولوجيا الناشئة: دراسة أدوات مثل التعلم الآلي لتحسين تجربة المستخدم.
- تحليل تجارب المستخدم: جمع بيانات حول ردود فعل المستخدمين لتحسين المنصة.
- متابعة الاتجاهات العالمية: مراقبة الابتكارات في أسواق التجارة الإلكترونية العالمية لتطبيقها محلياً.



## المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

### 01- عرض وتحليل القطاع السوقي

**السوق المحتمل:** يشمل جميع المستهلكين المهتمين بالصفقات والخصومات، وهو سوق واسع نظراً لنمو التجارة الإلكترونية في الجزائر

#### 1- المكتبات والمؤسسات المعلوماتية (المكتبات العمومية والجامعية ومراكز الأرشيف):

المكتبات والمؤسسات المعلوماتية لا تقتصر على الكتب، بل تشمل أيضاً المواد الرقمية، الأجهزة التقنية، البرمجيات، وغيرها يمكن **AKHBIRNI** أن يساعدهم في تحسين تجربة المستخدمين وتقديم خدمات إضافية مثل العروض والخصومات على مختلف المنتجات والخدمات.

فمثلاً، يمكن للمكتبات العمومية مثل المكتبة الوطنية في الجزائر العاصمة استخدام **AKHBIRNI** لتقديم خصومات على الأجهزة الإلكترونية مثل القارئ الإلكتروني (e-readers) أو البرمجيات التعليمية، وأيضاً المكتبات الجامعية: مكتبة جامعة محمد خيضر ببسكرة يمكنها الاستفادة من خصومات على أجهزة الكمبيوتر المحمولة أو البرامج الأكاديمية للطلبة (المنصات التعليمية)، وأخيراً مراكز الأرشيف مثلاً لمركز الوطني للأرشيف يمكنه استخدام الإضافة لتقديم خصومات على خدمات النسخ الرقمي أو تخزين البيانات السحابية.

#### 2- طلبة الجامعة والباحثين: الطلبة والباحثين يحتاجون أكثر للكتب، حيث يبحثون

عن **Discounts** للكتب الأكاديمية والمواد البحثية مثل الأجهزة الإلكترونية، البرمجيات، الأدوات المكتبية وحتى خدمات الإنترنت، حيث يمكن **AKHBIRNI** توفير خصومات على هذه المنتجات والخدمات من خلال التفاوض مع الموردين وضمان توفير كوبونات مخصصة للمستخدمين، فمثلاً، يمكن لطلبة الهندسة في مختلف الجامعات الجزائرية الحصول على خصم 20% على شراء جهاز كمبيوتر

محمول من متجر إلكتروني، وكذلك **طلبة الطب** في جامعة بسكرة يمكنه الحصول على خصم 10% على اشتراك في برنامج تعليمي عبر الإنترنت، وكذا شراء مواد مخبرية.

3- **الناشرون وموردو الكتب**: الناشرون وموردو الكتب يمكنهم توسيع نطاق عروضهم ليشمل منتجات أخرى مثل الأدوات المكتبية، الأجهزة الإلكترونية، أو حتى خدمات الطباعة **AKHBIRNI**. حيث يريدون زيادة مبيعاتهم من خلال تقديم **Promo Codes** عبر المكتبات ويمكن أن تكون منصة مثالية لتقديم هذه العروض، فمثلاً، دار النشر "آدم للكتاب أو الدار الجزائرية...": يمكنها تقديم كوبون خصم 15% على شراء طابعات أو حبر طباعة عند شراء كتب معينة، وأيضاً **مورد الكتب الإلكترونية**: يمكنه تقديم خصم 20% على اشتراك في خدمة تخزين سحابي عند شراء كتاب إلكتروني.

4- **الإدارات العمومية ومؤسسات الدولة**: الإدارات العمومية تحتاج إلى شراء مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات، من الأجهزة الإلكترونية إلى مواد البناء، يمكن أن تساعد **AKHBIRNI** في ترشيد صرف الميزانية عبر عقد شراكات مع موردين يقدمون خصومات حصرية، فمثلاً، وزارة التربية الوطنية: يمكنها استخدام الإضافة لشراء أجهزة كمبيوتر للمدارس بخصم 10% من الموردين المعتمدين المشاركين في الخدمة، وأيضاً البلديات: يمكنها شراء مواد بناء لإنشاء مرافق عامة بأسعار مخفضة من خلال **AKHBIRNI**، وكذلك **المستشفيات الحكومية**: يمكنها الحصول على خصم 15% على شراء أجهزة طبية من خلال الإضافة **AKHBIRNI**.

5- **المؤسسات التعليمية (الأطوار الثلاثة والمدارس العليا والكليات والمعاهد الوطنية ومراكز التكوين المهني والتمهين...)**: فكلها تحتاج إلى الكتب والأجهزة الإلكترونية، البرمجيات، الأدوات التعليمية وحتى خدمات الصيانة وغيرها، كما يمكن أن توفر **AKHBIRNI** خصومات مميزة على المنتجات والخدمات بما يلبي احتياجات المستخدمين المختلفة، فمثلاً، **المدارس الثانوية في بسكرة**: يمكنها شراء أجهزة عرض (projectors) بخصم 20% باستخدام الإضافة، وأيضاً يمكنها الحصول على خصم 10% على شراء أثاث مدرسي من خلال **AKHBIRNI**.



6- **مخابر البحث العلمي:** مخابر البحث العلمي تحتاج إلى مواد بحثية، أجهزة مخبرية، برمجيات، وحتى خدمات استشارية .يمكن أن توفر **AKHBIRNI** خصومات على جميع هذه الاحتياجات، ومثال ذلك أن: **مخبر بحثي في جامعة بسكرة** :يمكنه الحصول على خصم 25% على شراء أجهزة مخبرية متخصصة، وأيضًا يمكن لباحث في مجال **البيولوجيا** من الوصول إلى خصم 20% على شراء مواد كيميائية من خلال الإضافة **AKHBIRNI**

7- **الزبائن والمواطنين:** المواطنون يبحثون عن خصومات **Coupons** على مجموعة واسعة من المنتجات والخدمات، مثلاً، من الأجهزة الإلكترونية إلى السلع المنزلية، يمكن أن توفر **AKHBIRNI** كوبونات خصم وعروض خاصة. ومثال ذلك: عائلة تبحث عن أجهزة منزلية :يمكنها الحصول على خصم 10% على شراء ثلاجة من متجر إلكتروني، أحد يبحث عن هاتف ذكي :يمكنه الحصول على خصم 15% على شراء هاتف من خلال **AKHBIRNI** ، وأخيراً ربة منزل تبحث عن أدوات مطبخ : يمكنها الحصول على خصم 20% على شراء خلاط كهربائي من متجر محلي.

8- **المتاجر (الجملة والتجزئة):** المتاجر التي تبيع بالجملة أو التجزئة يمكنها استخدام **AKHBIRNI** لتقديم عروض ترويجية على جميع منتجاتها، من الأجهزة الإلكترونية إلى السلع المنزلية، ومثال ذلك متجر للأجهزة الإلكترونية :يمكنه تقديم خصم 15% على جميع الأجهزة خلال موسم الأعياد، وأيضًا متجر للأثاث :يمكنه تقديم خصم 10% على شراء أثاث من خلال **AKHBIRNI** ، وأخيراً متجر للأدوات المنزلية :يمكنه تقديم خصم 20% على شراء أدوات تنظيف خلال فترة التخفيضات.

9- **المتاجر الإلكترونية مثل (Amazon و Ouedkniss):** المتاجر الإلكترونية يمكنها استخدام **AKHBIRNI** لتقديم كوبونات خصم تلقائية على جميع منتجاتها، من الأجهزة الإلكترونية إلى الملابس والأثاث، ومثال ذلك: أن متجر إلكتروني مثل **Ouedkniss** :يمكنه تقديم خصم 10% على جميع المنتجات خلال فترة التخفيضات، وأيضًا متجر على **Amazon** :يمكنه تقديم خصم 15% على شراء الأجهزة الإلكترونية من خلال **AKHBIRNI** ، وأخيراً مستخدم يبحث عن منتج معين :يمكنه مقارنة الأسعار بين عدة متاجر إلكترونية واختيار الأفضل.

## 02-الاستراتيجية التسويقية:

لضمان وصول AKHBIRNI إلى أكبر عدد ممكن من المستخدمين وتحقيق نجاحها في السوق الجزائرية، يجب استخدام مجموعة متنوعة من القنوات ومنها على سبيل المثال:

1- **تطبيق الهاتف الذكي:** تطبيق متوفر على نظامي iOS و Android يسمح للمستخدمين بالبحث عن العروض وتطبيق **Coupons** بسهولة، بحيث يتميز بما يلي: إشعارات فورية عن العروض والخصومات الجديدة. إمكانية حفظ العروض المفضلة وتتبعها. ميزة البحث السريع عن المنتجات أو الخدمات. واجهة مستخدم بسيطة وسهلة الاستخدام.

2- **نشر الإضافة على متاجر الإضافات:** إضافة AKHBIRNI يمكن نشرها على متاجر إضافات المتصفحات الشهيرة لتسهيل الوصول إليها أثناء تصفح الإنترنت. ومن بين أهم المتاجر المستهدفة ما يلي: متجر **Chrome Web Store** لنشر إضافات **Chrome**. متجر **Firefox Add-ons** لنشر إضافات **Firefox**. متجر **Microsoft Edge Add-ons** لنشر إضافات **Edge**.

3- **برامج الشراكة:** الشراكة مع برامج التسويق بالعمولة لزيادة انتشار AKHBIRNI وزيادة الإيرادات، ومن أمثلة على برامج الشراكة الشهيرة لدينا: **Amazon Associates** برنامج شراكة تقدمه أمازون **eBay Partner Network**: برنامج شراكة تقدمه **eBay.CJ Affiliate** منصة كبيرة تضم العديد من برامج الشراكة: **ShareASale**. منصة أخرى شهيرة للشراكة.

4- **إضافة المتصفح:** إضافة المتصفح تمكن المستخدمين من البحث عن العروض أثناء تصفح مواقع المكتبات أو المتاجر الإلكترونية بواجهة بسيطة وسريعة، ومن أهم المميزات: تنبيهات فورية عند وجود عروض على المنتجات التي يتم تصفحها. مقارنة الأسعار بين المتاجر المختلفة. حفظ العروض المفضلة للوصول إليها لاحقاً.

5- **وسائل التواصل الاجتماعي:** استخدام منصات التواصل الاجتماعي للترويج للعروض والخصومات وجذب المزيد من المستخدمين، ومن بين أهم المنصات المستهدفة نذكر: **Facebook**: إنشاء صفحة رسمية للتواصل مع المستخدمين ونشر العروض .

**Instagram:** استخدام الصور والفيديوهات القصيرة للترويج للعروض **TikTok** .

إنشاء محتوى تفاعلي مثل التحديات أو الفيديوهات التعليمية.

6- **الموقع الإلكتروني:** موقع إلكتروني يعرض معلومات عن **AKHBIRNI** ويسمح

بتحميل التطبيق أو الإضافة، ومن أهم مميزاته لدينا: واجهة مستخدم جذابة وسهلة الاستخدام. قسم للأسئلة الشائعة (FAQ) يتضمن إجابات واضحة ومفصلة حول كيفية استخدام الخدمة والاستفادة منها بأفضل طريقة. روابط لتحميل التطبيق أو الإضافة من المتاجر المختلفة. مدونة لنشر مقالات عن العروض والخصومات ونصائح للتسوق.

### تحليل نقاط القوة والضعف:

• **Jumia**: منصة رائدة في الجزائر، تقدم مجموعة واسعة من المنتجات لكنها لا تركز

على الصفقات ([Jumia Algeria](#))

• **OuedKniss** : سوق محلي شهير، لكنه يعتمد على نموذج الإعلانات أكثر من الخصومات.

• **Batolis** و **IdealForme**: منصات محلية أخرى، لكن نطاقها محدود مقارنة بـ"أخبرني".

**الحصة السوقية** : من المتوقع أن تحصل "أخبرني" على حصة سوقية صغيرة في البداية، مع إمكانية النمو بفضل تركيزها على الصفقات.

## الاستراتيجيات التسويقية

### المزيج التسويقي:

- السعر: عمولات 5-10% لكل معاملة.
- التوزيع: عبر التطبيق، الموقع، وإضافات المتصفح.
- الترويج: استخدام وسائل التواصل الاجتماعي (Facebook, Instagram) ،  
الإشعارات الفورية، وبرامج الولاء.
- المنتج: صفقات وخصومات مخصصة.

التواصل مع العملاء: استخدام البريد الإلكتروني، الإشعارات، والتسويق عبر المؤثرين لبناء علاقات مستدامة.

### الفجوات المعرفية المقترحة

- تحليل اتجاهات السوق المستقبلية: دراسة تأثير التطورات التكنولوجية والاقتصادية.
- تقييم المنافسين الناشئين: مراقبة المنصات الجديدة.
- ابتكار استراتيجيات تسويق رقمي: استخدام التحليلات البيانية لتحسين الحملات

# المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

## خطة الإنتاج والتنظيم

### 1. عملية الإنتاج

تمر إنتاج إضافة "أخبرني" بعدة مراحل:

#### مراحل عملية الإنتاج:

#### المرحلة الأولى: تحليل الفكرة وتحديد الأهداف

- تعرف على وظيفة الإضافة.
- تعرف على الجمهور المستهدف والمشاكل المراد معالجتها.
- أهم المتصفحات التي يمكن العمل عليها الإضافة.

#### المرحلة الثانية: تصميم واجهة المستخدم (UI/UX)

- رسم تخطيطي أولي لشكل الإضافة.
- تصميم تجربة المستخدم (كيف تتفاعل مع الإضافة؟)
- إستعمال أدوات التصميم مثل AdobeXD، Figma.

#### المرحلة الثالثة: تخطيط الوظائف الأساسية

- كيفية البحث التلقائي عن الكوبونات.
- عرض التنبيهات عند وجود خصم متاح.
- إستخدام الذكاء الاصطناعي لتقديم توصيات للمستخدمين.
- لوحة تحكم بشكل بسيط.

#### المرحلة الرابعة: كتابة المواصفات التقنية

- تحديد تقنيات البرمجة Java، Script، CSS، Html.
- ربط الإضافة بقاعدة البيانات الكوبونات.
- إستعمال خادم (Server).

#### مرحلة الخامسة: البرمجة والتطوير

- إعداد المشروع: إنشاء الملفات Manifest.json.

- برمجة الواجهة الأمامية وبرمجة الواجهة الخلفية لمعالجة عمليات بحث عن الكوبونات.

- ربط API خارجي أو بناء API خاص بالإضافة.

### المرحلة السادس: إختبار الإضافة

- إختبار الإضافة الوظائف.
- إختبار الوظائف.
- إختبار الواجهة.
- إختبار الأداء.

### المرحلة السابع: تحسين الأمان والخصوصية

- إطلاع على سياسة الخصوصية مثل: جمع البيانات بدون إذن.
- كتابة سياسة خصوصية ونشر الإضافة واضحة.

### المرحلة الثامنة: نشر الإضافة

- تجهيز ملفات مضغوطة لإضافة.
- تأكد من جاهزية أيقونة الإضافة.
- نشر الإضافة على Firefox Add-ons و Edge Add-ons.

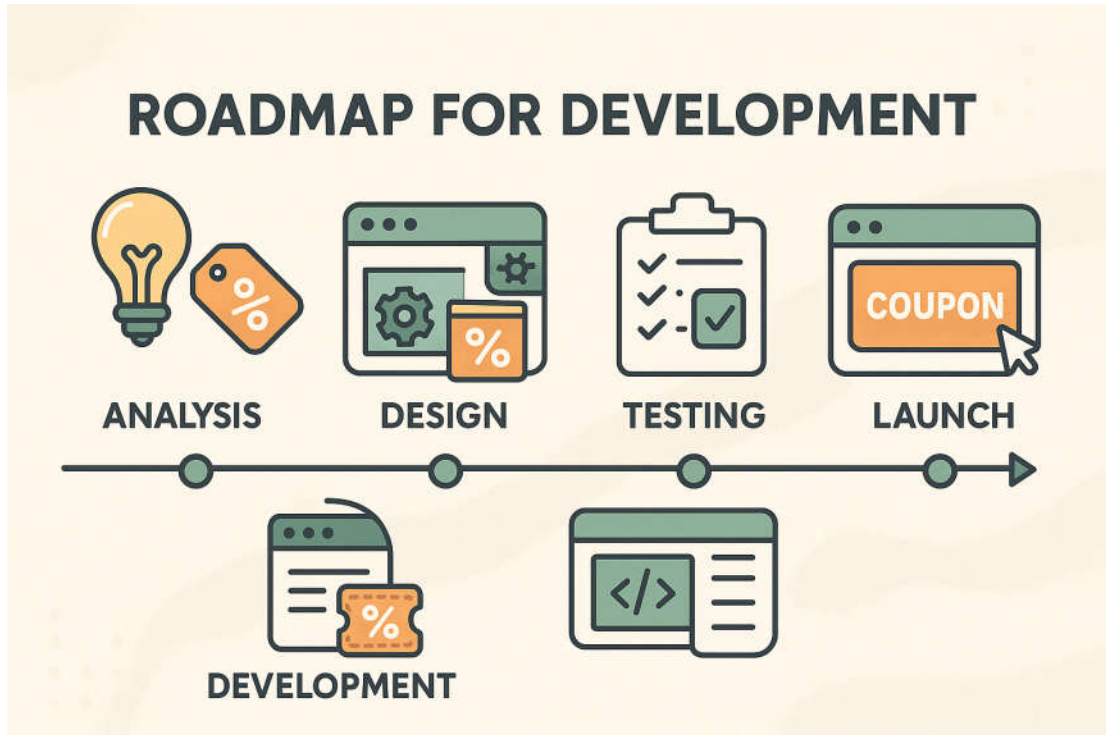
### المرحلة التاسع: تسويق الإضافة.

- إنشاء موقع بسيط لشرح عمل الإضافة.
- نشر على وسائل التواصل الاجتماعي.
- عمل حملات إعلانية صغيرة.
- تشجيع المستخدمين على تقييم الإضافة.

### مرحلة العاشرة: مراقبة الأداء وتحديثات مستمرة

- استماع لأراء والتعليقات مستخدمين.
- إصدار تحديثات دورية لإصلاح الأخطاء وإضافة مميزات جديدة.





مخطط توضيحي حول عملية الإنتاج إضافة "أخبرني"

## 2. التمويل



### 2.1 ( سياسة الشراء

الهدف منها تنظيم عمليات شراء اللوازم والتجهيزات اللازمة لتطوير وتشغيل الإضافة علي المتصفح وضمان الشفافية والكفاءة في ادارة المورد المالية.

-انواع المشتريات:

اجهزة الحاسوب وملحقاته والاثاث المكتبي.

اشتراكات في ادوات التطوير.

برامج وأدوات انتاجية مدفوعة مثل: تصميم شعار . تسويق . استشارات .

#### ✓ خطوات الشراء :

- تحديد الحاجة: وصف واضح لما نحتاجه ولماذا.
- مقارنة بين العروض: تحقق من 02 الي 03 مصادر مختلفة (امازون . على اكسبراس . متجر محلي .
- الشراء: استعمال وسيلة دفع الكترونية او بواسطة حساب بنكي .

#### ✓ شروط الدفع:

- دفع الالكتروني الآمن بواسطة بطاقة PAYPAL او تحويل بنكي .
- الدفع التقليدي -كاش- يكون بالعملة المحلية الدينار الجزائري إذا كان المتجر محلي ويفضل الدفع كامل وقت الشراء لتفادي مشكلة الديون

#### ✓ سياسة الاسترجاع:

- الشراء يكون من متاجر التي توفر الارجاع المجاني عند وجود المنتج غير سليم وإرجاع يكون في الغالب من اسبوع حتى شهر حسب اتفاقية المبرمة .
- مراجعة شروط المورد جيدا قبل عملية الشراء حتى لا تكون مشاكل في الإرجاع .

#### ✓ توثيق المشتريات:

- الاحتفاظ بفاتورة والايصالات الدفع على شكل ورقي وعلى شكل الكتروني PDF
- إنشاء ملف في جدول اكسال EXCEL او GOOGLE SHEET يسجل في كل المعلومات
- تاريخ الشراء .
- إسم المنتج او الخدمة:
- السعر .
- البائع .
- سبب الشراء .
- رقم الفاتورة .

## 2.2) الموردون:

### • موردو المعدات والتجهيزات:

- شركات تكنولوجيا المعلومات لتوفير أجهزة الكمبيوتر وأجهزة الشبكات وأجهزة التخزين -الخوادم
- شركات ومنصات البرمجة لتوفير برامج الكمبيوتر لتشغيل وتطوير إضافة "أخبرني "
- شركات الاتصالات والبريد لتوفير خدمات الانترنت والدفع الالكتروني.

### • موردو الخدمات:

- شركات تصميم المواقع من أجل تصميم واجهة المستخدم وواجهة المستفيد لإضافة "أخبرني".
- شركات تطوير تطبيقات الهاتف وغيرها من برامج اللازمة لتشغيل إضافة "أخبرني"
- شركات الأمن السيبراني لتوفير خدمات الأمن والحماية لإضافة "أخبرني" وبيانات المتعاملين من التهديدات والقرصنة.

### • موردو الموارد البشرية:

- مؤسسات التوظيف لأجل اختيار موظفين أكفاء لتشغيل الإضافة وتطويرها.
- معاهد التكوين وتدريب الموظفين لأجل تسهيل عملهم في الإضافة.
- مكاتب الإستشارة لأجل تقديم المعلومات والخبرة في مجال إدارة المشاريع الريادية والتسويق الالكتروني.
- مكاتب قانونية من أجل تسهيل الاجراءات الادارية وحماية الملكية الفكرية
- مكاتب المحاسبة من أجل حساب الضرائب وتسهيل تسيير الخزينة.



### 3- اليد العاملة:

تعتمد إضافة أخبرني في بداية انطلاقها على اعضاء الفريق بنسبة كبيرة وكل عضو مكلف بمهام معينة باضافة إلى مجموعة من المختصين ذوي خبرة وكفاءة عالية ومن اهم معايير إختيار اليد العاملة مؤهلة نذكر:

- وضع شروط مدروسة مسبقا لتعيين الموظفين.
  - إختيار الموظفين ذو خبرة وكفاءة عالية من أجل استمرار المشروع ونجاحه.
  - الاعتماد على سياسة تجريب الموظف قبل بدأ عمله.
  - تقييم المستمر لموظفين وتحفيزهم ماديا ومعنويا.
- يمكن لمشروع إضافة " أخبرني " خلق العديد من فرص عمل في مختلف التخصصات نذكر منها:



### - الفريق التقني:

يتكون من اثنين مطورين ومصمم واحد من اجل برمجة الإضافة على متصفحات (Chrome/Firefox) واعداد الخوادم وقواعد البيانات والأمن السبراني وانشاء تصميم واجهات المستخدم الخاصة بالإضافة ولوحة التحكم.



### - الفريق التسويقي:

- مسؤول التسويق الرقمي.
- مدير المبيعات.

وهذا من اجل جلب المستخدمين وتوسيع القاعد بالإضافة الي إدارة الاعلانات وتحليل الأداء والتواصل مع المتاجر الإلكترونية.

#### - الفريق الإداري:

✓ مدير المشروع: من أجل تنسيق في العمل بين أفراد الفريق وتخطيط والتنظيم والمراقبة ومتابعة تقدم المشروع.

✓ أعوان إداريون: تتكون من 02 أعوان: خدمة العملاء الرد على استفسارات المستخدمين وحل المشاكل البسيطة

✓ محاسب: من اجل تسيير الخزينة والضرائب ورواتب العمال... الخ.

#### - الفريق القانوني:



- محامي معتمد في المحكمة والمجلس القضائي: من أجل استشارات القانونية وإبرام

العقود مع المتاجر الإلكترونية وحل النزاعات بشكل قانوني:

- مترجم: ويكون بعقد شهري فقط.

بإضافة إلي هذه الموظفين قد نضيف اليهم موظف استقبال وايضا عامل نظافة وحارس ليلي

يصبح مجموع الموظفين الي 13 موظف في مشروع إضافة "أخبرني "

#### - أليات التواصل وتنسيق بين فريق العمل:



تعد إضافة "أخبرني" أداة فعالة ومساعدة في تسوق الرقمي فيجب الاعتماد على تكنولوجيا حديثة من أجل التواصل وتبادل المعلومات في وقت حقيقي بين أعضاء الفريق وكلما كان تواصل وتنسيق الجيد بين أعضاء الفريق زادت نجاح المشروع من بين التطبيقات التي تسهل عملية التواصل بين الفريق نذكر:

**Salck** : تعتبر Salck واحد من أكثر التطبيقات شهرة لتواصل في بيئة العمل ، توفر Salck منصة تفاعلية تجمع بين المحادثات الفورية والقنوات المخصصة للمشاريع وفرق العمل ، يمكن لأعضاء الفريق إنشاء قنوات خاصة للمشاريع ويمكن التواصل بسهولة والعمل معا في بيئة مركزية .

**Microsoft Teams**: هو جزء من حزمة Microsoft 365 يوفر Microsoft Teams واجهة للمحادثات الفورية و إجتماعات الفيديو ويمكن لأعضاء الفريق عقد إجتماعات افتراضية وتواصل بسهولة من خلال منصة واحدة متكاملة.

**Zoom**: هو تطبيق إجتماعات بالفيديو الذي إنتشر بشكل كبير في الأونة الأخيرة، يمكن إستخدام Zoom لإجراء إجتماعات الفردية أو جماعية عبر الفيديو ومشاركة الشاشة والمستندات وبذلك يسهل التفاعل والتواصل وجه لوجه بين أعضاء الفريق.

**Terllo**: يعتبر أداة ممتازة لإدارة المشاريع وتتبع التقدم في الأنشطة ويوفر Terllo لوحا مرئيا يسمح الأعضاء الفريق بإنشاء قوائم وبطاقات تحتوي علي المهام والأنشطة المختلفة تمكن الأعضاء التحديث وتحريك البطاقات وتعيين المسؤوليات والتعليق علي المهام لتحقيق التنسيق والتواصل الفعال.

**Google Workspace**: يوفر مجموعة شاملة من التطبيقات المكتبية السحابية مثل: Gmail و Google Docs و Google Drive ..... وغيرها يمكن لأعضاء الفريق التعاون علي مستندات وتحريرها بشكل مشترك وتواصل عبر البريد الإلكتروني لتبادل المعلومات بسهولة.

ومن المهم ان نذكر أن تكنولوجيا المحادثة والاتصال توفر بيئة آمنة ومحمية لإضافة "أخبرني" بفضل آليات الحماية والتشفير المستخدمة في هذه التطبيقات، يمكن لفريق العمل تبادل المعلومات الحساسة والبيانات دون قلق حول تسريبها أو انتهاك خصوصياتهم وبإضافة نجاح المشروع المعتمد على نشاط الفريق العمل المتناسق.



## - الفجوات المعرفية المقترحة



### 1 - تحليل سلسلة الإمدادات في مشروع إضافة "أخبرني"

- مكونات سلسلة الإمدادات لمشروع الإضافة:

يمكن تقسيم سلسلة الإمداد الرقمية إلى أربع مراحل رئيسية

- مصادر الكوبونات (Coupon Sources)

- قواعد بيانات خارجية (APIs) أو شركاء تجاريين يزودون الإضافة بمعلومات الأكواد الصالحة.

- يُفضّل الاستعانة بأكثر من موفر لضمان التحديث الدوري وتغطية واسعة.

- نظام المعالجة داخل الإضافة (Extension Engine)

• برمجيات الواجهة الخلفية (Background Scripts) التي تستدعي بيانات الكوبونات وتتحققها.

• خوارزميات التصفية والتصنيف لعرض الكوبونات الأكثر صلة بالمستخدم.

- التكامل مع متاجر الإلكترونية (Retailer Integration)

• تنفيذ الربط عبر واجهات برمجة التطبيقات (APIs) الخاصة بالمتاجر أو استخدام تقنيات التتبع (Tracking Links).

• ضمان أن الأكواد لا تزال سارية المفعول عند تطبيقها على صفحة الدفع.

- المستخدم النهائي ونظام العمولات (Commission System&End-User)

- المستهلك الذي يثبت الإضافة ويستخدم الأكواد أثناء الشراء.
- نظام تتبع المبيعات والعمولات (Affiliate Tracking) الذي يحول مبالغ العمولة المستحقة إلى حساب المطور.

#### - تحليل نقاط القوة والضعف

المرحلة	نقاط الضعف المحتملة	إجراءات التخفيف المقترحة
مصادر الكوبونات	تأخر التحديث أو توقف الموفر عن الخدمة	التعاقد مع مزودين بديلين، وآليات تحقق دورية للمصادقية
نظام المعالجة داخل الإضافة	استهلاك موارد المتصفح وتأثير الأداء	تحسين الخوارزميات، وتقنيات التخزين المؤقت (caching)
التكامل مع متاجر الإلكترونيات	تغير واجهات برمجة التطبيقات أو شروط الشراكة	مراقبة التحديثات، وإعداد اختبارات تكامل آلية
المستخدم النهائي	ضعف الثقة أو تدني معدلات التثبيت والاستخدام	تصميم واجهة سهلة، وتوفير توثيق شفاف لسياسة الخصوصية
نظام العمولات	فقدان التتبع أو استبعاد المعاملات الصحيحة	استخدام برامج تتبع معتمدة، وتدقيق دوريات للتسويات المالية

#### 4. الخلاصة

يتيح هذا التحليل للمطورين:

- فهم ديناميكية تدفق المعلومات عبر السلسلة الرقمية.
  - تحديد أولويات التطوير والتركيز على المراحل الأكثر عرضه للمخاطر.
  - وضع استراتيجيات احتياطية تضمن استمرارية الخدمة وجودة تجربة المستخدم.
- من خلال معالجة هذه الفجوات وإدارة المخاطر، يمكن ضمان إطلاق إضافة مستقرة وموثوقة تؤدي إلى زيادة عدد المستخدمين وتعظيم العائدات.

#### 2- دراسة تقنيات الإنتاج الحديثة

- تقنيات الإنتاج الحديثة لمشروع إضافة " أخبرني ":

✓ أطر تطوير متقدمة (Rapid Development Frameworks)

مثال: React + ManifestV3

الهدف: تسريع بناء واجهة المستخدم وفصل المنطق الخلفي عن الواجهة، ما يقلل من زمن التطوير ويحسن الصيانة.

✓ التكامل المستمر والنشر المستمر (CI/CD)

أمثلة: Jenkins ،GitHub Actions

الوظيفة: أتمتة خطوات البناء، الاختبار، والنشر إلى المتاجر، مما يضمن إطلاق تحديثات ثابتة وخالية من الأخطاء البشرية.

✓ منهجيات أجايل وسكرم (Scrum&Agile)

الميزة: تقسيم العمل إلى فترات قصيرة (سبرينتات)، مع مراجعات وتعديلات متكررة  
الفائدة: دعم الاستجابة السريعة لمتطلبات المستخدم وتعديل الأولويات بشكل دوري.

✓ Google Analytics

الوظيفة: تتبع وتحليل سلوك المستخدمين داخل الإضافة وعلى الموقع المساند  
الفائدة: قياس معدلات التثبيت، تفاعلات المستخدم، مسارات الاستخدام، وتحديد النقاط التي تحتاج إلى تحسين.

✓ اختبارات A/B وتحليلات الاستخدام (User Analytics&A/B Testing)

أدوات إضافية: Optimizely ،VWO

الغاية: مقارنة واجهات وميزات مختلفة بناءً على بيانات فعلية لتحسين تجربة المستخدم.

1. الخدمات السحابية والمنطق بدون خادم (Cloud Services&Server less)

أمثلة: AWSLambda ،Firebase

الفائدة: إعداد بنية تحتية قابلة للتوسع ديناميكياً، مع دفع تكاليف للبنية التحتية حسب الاستخدام الفعلي.

✓ التصوير البياني والتقارير التفاعلية (Reporting&Data Visualization)

أداة: Tableau

الوظيفة: تصميم لوحات تحكم (Dashboards) تفاعلية لعرض مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)، مثل معدلات التثبيت والاستخدام والاحتفاظ بالمستخدمين.

### خلاصة

- سرعة التطوير والتسليم بتقليل الاعتماد على العمليات اليدوية.
- ضمان جودة أعلى عبر الأتمتة والاختبارات المتكررة.
- مرونة التعديل والتحسين استنادًا إلى بيانات المستخدم الحقيقية.
- قابلية التوسع والاستدامة بتوظيف البنى السحابية دون استثمارات كبيرة مسبقة.
- استخدام أدوات تحليل البيانات مثل Google Analytics لدعم اتخاذ القرارات.

### 3- أثر الابتكار على العمليات التشغيلية في مشروع إضافة "أخبرني"

يلعب الابتكار دورًا محوريًا في تطوير وتحسين العمليات التشغيلية في المشاريع الرقمية، خاصة في مشروع إضافة "أخبرني" المتمثل في تطوير إضافة متصفح لمساعدة المستخدمين في العثور على كوبونات الخصم. إدخال تقنيات حديثة مثل الذكاء الاصطناعي، التحول الرقمي، ونظم تتبع الأسعار يؤثر بشكل مباشر على كفاءة وسرعة واستقرار العمليات التشغيلية. فيما يلي تحليل لأبرز الآثار:

#### - تحسين كفاءة التوصيات عبر الذكاء الاصطناعي

من خلال دمج تقنيات الذكاء الاصطناعي، يمكن للإضافة تحليل سلوك المستخدم وتقديم كوبونات مخصصة بناءً على اهتماماته أو تاريخ مشترياته. هذا الابتكار يُحدث نقلة نوعية في تجربة المستخدم، ويزيد من احتمالية تفاعل المستخدم مع العروض.

مثال: عندما يتصفح المستخدم موقعًا إلكترونيًا معينًا، يمكن للإضافة أن تعرض تلقائيًا كوبونات مرتبطة بهذا المتجر فقط، مما يختصر الوقت ويزيد من فعالية العملية.

#### - تسريع تحديث قواعد البيانات عبر أنظمة تتبع الأسعار

يساهم استخدام تقنيات تتبع الأسعار والعروض المباشرة من المتاجر الإلكترونية في تحديث قاعدة بيانات الكوبونات بشكل لحظي، دون الحاجة إلى تدخل يدوي مستمر. هذا يؤدي إلى تحسين دقة المعلومات المقدمة للمستخدم.

مثال: عند تغيير سعر منتج معين، يتم ربط التغيير أو ظهور عرض جديد تلقائيًا داخل الإضافة دون الحاجة لتحديث يدوي من المطورين.

### - زيادة موثوقية الأداء عبر البنية التحتية السحابية

الاعتماد على تقنيات "الخدمات السحابية" مثل Firebase أو AWS يعزز من استقرار الإضافة وسرعة الوصول إلى البيانات، حتى في حالات الضغط العالي أو عدد المستخدمين الكبير.

مثال: بدلاً من تخزين بيانات الكوبونات محلياً أو على خوادم محدودة، يمكن تحميلها وتحديثها مباشرة من خوادم موزعة عالمياً بسرعة وكفاءة عالية.

### - تحسين اتخاذ القرار التشغيلي باستخدام أدوات التحليل

استخدام أدوات تحليل مثل **Analytics Google** يمكّن الفريق من تتبع أداء الإضافة بشكل دقيق، ومعرفة نقاط القوة والضعف في الوقت الحقيقي. هذه المعلومات تساهم في تحسين مستمر للعملية التشغيلية واتخاذ قرارات مبنية على بيانات واقعية.

مثال: يمكن معرفة أي صفحات أو متاجر يتم فيها استخدام الكوبونات أكثر، وبالتالي يتم تحسين خوارزميات العرض بناءً على ذلك.

### - خفض التكاليف التشغيلية وزيادة الأتمتة

يساهم الابتكار في أتمتة مهام كانت تستهلك وقتاً وموارد، مثل إدخال الكوبونات أو مراجعة صلاحيتها. هذا يؤدي إلى تقليل الحاجة للتدخل البشري وتخفيض التكاليف على المدى الطويل.

مثال: بمجرد انتهاء صلاحية كوبون، يتم حذفه تلقائياً من قاعدة البيانات دون تدخل يدوي.

### - خلاصة

الابتكار ليس مجرد تحسين تقني، بل هو عامل أساسي في إعادة تصميم العمليات التشغيلية بطريقة أكثر ذكاءً ومرونة. في مشروعك، يُسهم الابتكار في تعزيز الكفاءة، تسريع الأداء، تقليل الأخطاء، وتقديم تجربة متميزة للمستخدم. ومع ذلك، من الضروري مواكبة هذه الابتكارات بدراسة دقيقة لضمان توافقها مع أهداف المشروع التشغيلية والاستراتيجية.

#### 4- الشراكات الرئيسية:



لمشروع إضافة "أخبرني" شراكات رئيسية وهي كالتالي:

##### 1- شراكات مع المؤسسات التعليمية:

- المكتبات العمومية وجامعية: تسمح إضافة "أخبرني" بتوفير عروض خاصة بزوار المكتبات مما يعزز تجربة المستخدم وزيد من تفاعلهم مع خدمات المكتبة وذلك من خلال توفير عروض خاصة على مختلف مصادر المعلومات مثال: ربط شراكة مع المكتبة الوطنية لتوفير خصومات على الكتب لفائدة المستفيدين المكتبة.
  - الناشرين وموردو الكتب: تساهم إضافة "أخبرني" على زيادة المبيعات من خلال تقديم عروض حصرية عبر شركات مع الموردين من أجل تحسين العروض وتوفير مجموعة واسعة من الكتب والمواد التعليمية.
  - المكتبات الرقمية: تسمح إضافة "أخبرني" بتوفير مجموعة واسعة من الكتب الرقمية بعروض خاصة تتراوح ما بين 10% إلى 20% من الخصومات.
2. المتاجر الإلكترونية: شراكة مباشرة أو غير مباشرة مع متاجر الإلكترونية محلية مثل: Ouedkniss و Amazon و Jumia Algeria و DZFashion ... وغيرها من المتاجر الإلكترونية.

تسمح إضافة "أخبرني" بتوفير عروض خاصة على مجموعة واسعة من المنتجات من خلال توفير زيادة المبيعات وعروض خاصة وحصرية مثال: شراكة مع Ouedkniss لتوفير كوبونات الخصم 10% على جميع الأجهزة الإلكترونية.

### 3. مزودو البيانات: APIs&Data Providers

لأجل توفير بيانات محدثة حول الكوبونات والعروض الترويجية بشكل تلقائي مثل: APIs خاصة بعروض التجارة الإلكترونية او مواقع تجميع الكوبونات.

### 4. منصات اضافات المتصفح: Browser ExtensionPratforme

بتنسيق مع المنصات من اجل توفير الإضافة "أخبرني" وتسهيل وصول المستخدمين لها وتعرف على سياسة النشر الخاصة بها.

### 5. منصات الدفع الإلكتروني:

يتم دمج بوابة الدفع الإلكتروني داخل لوحة التحكم الخاصة بالاضافة وربط الاشتراكات مما يسهل على المستخدمين إتمام عمليات الشراء بشكل أسرع وأكثر أمان.

مثال: Paypal و CIB و BNA و BEA وغيرها من المنصات الدفع الإلكتروني.

## المحور الخامس: الخطة المالي







## 1) التكاليف والأعباء

### 1.1 تكاليف الموارد المادية

الفئة	المعدات والتجهيزات	التكلفة بالدينار الجزائري
أثاث المكتبي	مكاتب وكراسي.	100000 دج -
	خزائن لتخزين الملفات.	30000 دج -
	أجهزة الحاسوب والخوادم.	200000 دج -
	طابعات.	50000 دج -
	هواتف السلكية ومعدات لها .	50000 دج -
المعدات التقنية	نظام إدارة التسويق.	50000 دج -
	كاميرات المراقبة.	50000 دج -
	نظام التهوية والتكييف .	150000 دج -
معدات أخرى	مطبخ صغير .	100000 دج -
	حمام .	50000 دج -
المجموع		830000 دج

## 2-1) التكاليف التشغيلية

### - الرواتب

المسمي الوظيفي	العدد	الراتب الشهري للفرد واحد بالدينار الجزائري	الراتب السنوي الإجمالي بالدينار الجزائري
المطور	2	70000	840000
المصمم	1	60000	720000
مسؤول التسويق الرقمي	1	50000	600000
مدير المبيعات	1	60000	720000
مدير المشروع	1	85000	1020000
محاسب	1	50000	600000
أعوان إداريون	2	35000	420000
محامي	1	60000	720000
مترجم	1	40000	480000
عامل نظافة	1	30000	360000
حارس ليلي	1	27000	324000
المجموع	13	567000	6804000

- المصاريف التشغيلية

البند	تكلفة الشهرية بالدينار الجزائري	تكلفة الإجمالية السنوية بالدينار الجزائري
صيانة البنية التحتية	10000	120000
الإيجار وتأمين	50000	600000
مصاريف الكهرباء وغاز	10000	120000
التسويق والاعلانات	70000	840000
التراخيص والقوانين	50000	600000
أدوات العمل والإشتراكات	10000	120000
المجموع	200000	2400000

- المصاريف الإجمالية

المصاريف	التكلفة بالدينار الجزائري
تكاليف الموارد المادية	830000
الرواتب	6804000
مصاريف التشغيلية	2400000
المجموع	10034000

## 2 - رقم الأعمال



### 1.2 رقم الأعمال (تفائلي)

المعطيات:

- عدد المستخدمين شهريا 100000 مستخدم.
- نسبة المستخدمين الذين يقومون بعملية الشراء 10% يعني 10000 مستخدم.
- متوسط مبلغ الشراء لكل مستخدم هو 5000 دينار جزائري.
- متوسط العمولة 05%.

الحساب

- إجمالي المبيعات عبر الإضافة شهريا: 10000 مستخدم  $\times$  5000 دج = 50000000 دج.

- عمولة (الإيرادات) التي تحصل عليها الإضافة: 05%  $\times$  50000000 دج = 2500000 دج

رقم الأعمال السنوي  $12 \times 2500000 = 30000000$  دج (ثلاثون مليون دينار جزائري)

المؤشر	القيمة
المستخدمين النشطون	100000
نسبة المشتريين	10%
متوسط الشراء	5000 دج
إجمالي المبيعات عبر الإضافة	50000000 دج
إيرادات العمولة 05%	2500000 دج
رقم الأعمال السنوي	30000000 دج

## 2.2 رقم الأعمال (تشاؤمي)

### المعطيات:

- عدد المستخدمين شهريا 100000 مستخدم.
- نسبة المستخدمين الذين يقومون بعملية الشراء 05% يعني 5000 مستخدم.
- متوسط مبلغ الشراء لكل مستخدم هو 3000 دينار جزائري.
- متوسط العمولة 05%.

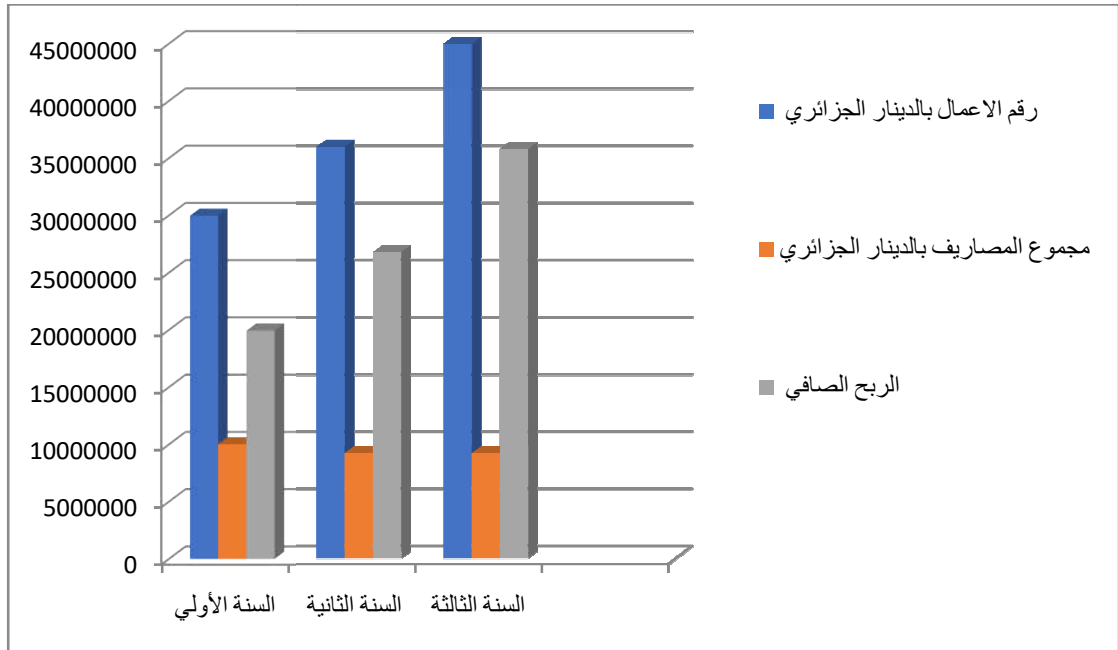
### الحساب

- إجمالي المبيعات عبر الإضافة شهريا: 5000 مستخدم  $\times$  3000 دج = 15000000 دج.
- عمولة (الإيرادات) التي تحصل عليها الإضافة: 05%  $\times$  15000000 دج = 750000 دج
- رقم الأعمال السنوي: 750000 دج  $\times$  12 = 9000000 دج (تسعة مليون دينار جزائري)

المؤشر	القيمة
المستخدمين النشطين	100000
نسبة المشتريات	%05
متوسط الشراء	3000
إجمالي المبيعات عبر الإضافة	15000000 دج
إيرادات العمولة	750000 دج
رقم الأعمال السنوي	9000000 دج

### (3) جدول الحسابات الناتج المتوقع

السنة	رقم الأعمال بالدينار الجزائري	المصاريف بالدينار الجزائري	الربح الصافي	نسبة الربح
السنة الأولى	30000000	10034000	19966000	%66,6
السنة الثانية	36000000	9204000	26796000	%75
السنة الثالثة	45000000	9204000	35796000	%79,6



### تحليل نتائج الجدول المالي المتوقع

#### 1. نمو رقم الأعمال (Chiffred'affaires)

- السنة الأولى: 30,000,000 دج
- السنة الثانية: 36,000,000 دج (+20%)
- السنة الثالثة: 45,000,000 دج (+25%)

**التحليل:** هناك نمو تدريجي قوي في الإيرادات، مما يدل على توسع قاعدة المستخدمين، أو زيادة عدد عمليات الشراء التي يتم عبرها تطبيق كوبونات الخصم.

#### 2. تراجع المصاريف السنوية

- السنة الأولى: 10,034,000 دج
- السنة الثانية والثالثة: 9,204,000 دج

**التحليل:** انخفاض واضح في تكاليف الموارد المادية بعد السنة الأولى، ما قد يكون نتيجة:

- الاستثمار الأكبر في التأسيس كان في السنة الأولى (برمجة، تسويق، تجهيزات، معدات، خوادم...)
- التوجه نحو تقنيات أكثر كفاءة (مثل الأتمتة والخدمات السحابية)

#### 3. ارتفاع الربح الصافي

- السنة الأولى: 19,966,000 دج.

• السنة الثانية: 26,796,000 دج.

• السنة الثالثة: 35,796,000 دج.

**التحليل:** النمو في الربح الصافي يتجاوز النمو في الإيرادات، مما يعني أن المشروع لا يكتفي بجذب المستخدمين بل يُحسّن أداءه التشغيلي بفعالية.

#### 4. نسبة الربح (الهامش الربحي)

• السنة الأولى: 66.6%.

• السنة الثانية: 75%.

• السنة الثالثة: 79.6%.

**التحليل:** هذه أرقام ممتازة جدًا في عالم الأعمال الرقمية.

كلما اقتربت نسبة الربح من 80% فهذا يعني:

- التكاليف تحت السيطرة.
- نموذج العمل مربح ومستدام.
- قابلية التوسع عالية دون تضخم في المصاريف.

#### خلاصة التحليل:

- المشروع يُظهر قوة مالية متصاعدة.
- هناك تحسن ملحوظ في الكفاءة التشغيلية.
- هوامش الربح الكبيرة تشير إلى إمكانية reinvestment (إعادة استثمار) جزء من الأرباح في النمو أو الابتكار دون الضغط على الميزانية.
- إذا استمر الأداء بهذا الشكل، فإن المشروع مرشح لأن يكون مربحًا على المدى الطويل وذو قابلية للتوسع المحلي أو حتى الدولي.



## 4 - خطة الخزينة

الشهر	الخزينة الابتدائية	الإيرادات	المصاريف	الربح الصافي	الخزينة النهائية
(دج)	(دج)	(دج)	(دج)	(دج)	(دج)
جانفي	5 000 000	2500000	1 597 000	903 000	5 903 000
فيفري	5 903 000	2500000	767 000	1 733 000	7 636 000
مارس	7 636 000	2500000	767 000	1 733 000	9 369 000
أفريل	9 369 000	2500000	767 000	1 733 000	11 102 000
ماي	11 102 000	2500000	767 000	1 733 000	12 835 000
جوان	12 835 000	2500000	767 000	1 733 000	14 568 000
جويلية	14 568 000	2500000	767 000	1 733 000	16 301 000
أوت	16 301 000	2500000	767 000	1 733 000	18 034 000
سبتمبر	18 034 000	2500000	767 000	1 733 000	19 767 000
أكتوبر	19 767 000	2500000	767 000	1 733 000	21 500 000
نوفمبر	21 500 000	2500000	767 000	1 733 000	23 233 000
ديسمبر	23 233 000	2500000	767 000	1 733 000	24 966 000

## تحليل لخطة الخزينة السنوية لمشروع إضافة "أخبرني"

### 1 - تحليل الإيرادات

بلغت الإيرادات الشهرية المتوقعة 2,500,000 دج، وهو ما يعكس وجود مصدر دخل منتظم ومستقر. هذا الثبات في التدفقات المالية الإيجابية يساهم في ضمان توفر السيولة الكافية لتغطية النفقات التشغيلية دون الحاجة إلى تمويل خارجي.

## • إجمالي الإيرادات السنوية 30,000,000 دج

يعكس ذلك قدرة المشروع على توليد موارد مالية معتبرة منذ السنة الأولى، وهو مؤشر إيجابي على جاذبية المنتج أو الخدمة المعروضة.

## 2- تحليل المصاريف

سُجلت مصاريف مرتفعة في الشهر الأول بقيمة 1,597,000 دج، والتي يمكن تفسيرها بنفقات الانطلاقة، مثل اقتناء المعدات أو الخدمات التأسيسية. بعد ذلك، استقرت المصاريف عند 767,000 دج شهريًا.

## • إجمالي المصاريف السنوية 10,034,000 دج.

• هذه السيطرة على التكاليف تعكس سياسة مالية حذرة وتخطيط جيد للموارد.

## 3-الربح الصافي

تم تحقيق أرباح صافية شهرية بلغت:

• 903,000 دج في شهر جانفي.

• 1,733,000 دج في كل شهر من فيفري إلى ديسمبر.

• الربح الصافي السنوي 19,966,000 دج

• وهو ما يُعد هامش ربح مرتفع نسبيًا مقارنة بإجمالي الإيرادات، مما يدل على كفاءة تشغيلية وفعالية في تسيير الموارد.

## 4-الخزينة النهائية

بلغ رصيد الخزينة في نهاية السنة: 24,966,000 دج، مقابل 5,000,000 دج كخزينة ابتدائية، وهو ما يمثل زيادة تفوق 39%

هذا النمو يعكس قدرة المشروع ليس فقط على الاستمرار، بل أيضًا على التوسع مستقبلاً دون الحاجة إلى قروض أو تمويلات خارجية.

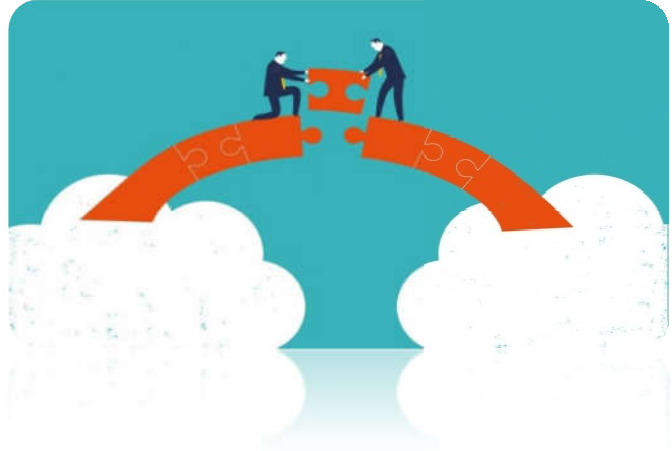
## 5 - الاستنتاج العام

تُظهر خطة الخزينة توازناً مالياً قوياً، يعكس جدوى المشروع من الناحية الاقتصادية. إن الفرق الكبير بين الإيرادات والمصاريف، وتراكم الفائض في الخزينة، يُعد مؤشراً مشجعاً على أن المشروع يمكن أن يتحول إلى مؤسسة مربحة وقادرة على التوسع مستقبلاً.

## 6 - توصيات

- العمل على تنويع مصادر الإيرادات وتوسيع قاعدة الزبائن.
- استثمار الفائض المالي في أدوات تطويرية (مثل التسويق الرقمي أو تحسين الخدمة) .
- إعداد خطط احتياطية لمواجهة أي تقلبات غير متوقعة في السوق.

الفجوات المعرفية المقترحة لمشروع إضافة " أخبرني "



تحليل المخاطر المالية:

أنواع المخاطر المالية المحتملة

### 1. تقلبات السوق

تغيّر أسعار العمولة، انسحاب متاجر شريكة، أو انخفاض القوة الشرائية للمستخدمين قد يؤثر مباشرة على الإيرادات.

مثال: إذا خفّضت المتاجر نسبة العمولة من 5% إلى 1%، فإن نموذج الربح يتأثر بشكل كبير.

## 2. تغيير سلوك المستخدمين

قد يختلف سلوك المستخدمين المستهدفين عما هو متوقع:

- انخفاض التفاعل مع الكوبونات.
- تفضيل تطبيقات بديلة.
- عدم الثقة أو صعوبة الاستخدام .

مثال: توقعت أن 30% من المستخدمين سيستخدمون الكوبونات، لكن الواقع أظهر فقط 10% = فجوة كبيرة في الأرباح.

## 3. المنافسة من إضافات ومنصات أخرى

دخول منافسين عالميين (مثل Honey أو Rakuten) أو محليين يمكن أن يقلل من قاعدة المستخدمين لديك.

مثال: إضافة منافسة تُظهر نتائج أسرع وتقدم مكافآت نقدية أكثر جذبًا قد تزيح مشروعك من السوق.

## 4. الاعتماد على عدد محدود من الشركاء

إذا كان المشروع يعتمد على عدد صغير من المتاجر أو شركاء العمولة، فإن أي تغيير في شروطهم يشكل خطرًا ماليًا.

## 5. تغيير عمولات السوق أو السياسات التقنية

قد تغير منصات مثل Amazon أو Jumia أو منصات API من شروط الاستخدام أو تحظر بعض الميزات.

### التأثير المعرفي للفجوة

- يفترض المشروع أن السوق سيبقى ثابتًا.
- لا توجد استراتيجيات وقائية أو خطط بديلة.
- ضعف في الاستعداد الاستثماري وجذب الشركاء.

## مصفوفة تحليل المخاطر المالية

مصدر الخطر	شدة الأثر	احتمال الحدوث	الخطة الاحتياطية
إنخفاض إستخدام الكوبونات	عالي	متوسط	تحسين تجربة الاستخدام، إضافة تحفيزات، حملات توعية.
انسحاب متاجر الرئيسية	عالي	منخفض	توقيع اتفاقيات طويلة الأجل، تنويع الشراكات
منافسة مع إضافات عالمية	عالي	مرتفع	تطوير ميزات محلية حصرية، تسويق موجه يبرز الخصوصية
تغير سلوك المستهلكين	متوسط	متوسط	إستخدام أدوات تحليلات سلوكية، تعديل واجهة التوصيات
تغير عمولات السوق	عالي	متوسط	تنويع مصادر الدخل، إدخال اشتراكات أو خدمات مدفوعة

## خلاصة

تحليل المخاطر المالية ليس مجرد إجراء شكلي، بل هو عنصر أساسي لضمان استدامة المشروع.

وعدم التطرق إليه يترك فجوة معرفية خطيرة تؤثر على اتخاذ القرار، تمويل المشروع، وثقة المستثمرين.

إن إدماج هذا التحليل داخل دراسة الجدوى يعكس وعياً استراتيجياً ويزيد من فرص نجاح مشروعك.

## إستدامة التمويل في البيئة ناشئة

### مظاهر الفجوة في استدامة التمويل:

#### 1. الاعتماد الكلي على العمولات:

في حال تأخر أو تقلص عمليات الشراء من المستخدمين، تنخفض الإيرادات فوراً.

#### 2. غياب استراتيجية تنويع التمويل:

مثل عدم وجود مصادر دخل بديلة (اشتراكات، إعلانات، خدمات إضافية...).

#### 3. انعدام خطة جلب تمويل لاحق (Post-Seed):

المشروع يحتاج تمويلًا جديدًا للنمو، لكن لا توجد رؤية متى ومن أين.

#### 4. عدم استغلال فرص الشراكة لتقاسم التكاليف:

غياب التفاوض مع شركاء تقنيين أو تسويقيين لتقليل عبء النفقات مثل:

- استضافة مجانية أو مخفضة من شركات تكنولوجيا

- تعاون مع منصات بيع محلية لتبادل الخدمة مقابل تخفيض العمولة

#### 5. عدم تفعيل برامج الدعم الحكومي أو المؤسساتي:

غياب طلبات أو خطط للحصول على:

- دعم من صناديق الابتكار المحلي

- إعفاءات ضريبية أو رسوم تسجيل المشاريع الرقمية

- منح مخصصة للمشاريع الناشئة الجامعية

## معالجة فجوة استدامة التمويل

### 1. تنويع مصادر الإيرادات

- نظام عمولات ذكي

- اشتراكات مميزة (premium)

- تقديم خدمات تحليل بيانات للمتاجر

- إعلانات مدمجة غير مزعجة

### 2. تفعيل الشراكات الاستراتيجية

- عقد شراكات تقنية (Cloud، CDN...) لتقليل التكاليف

- شراكات تسويقية مع مؤثرين أو منصات إلكترونية

- شراكة محتوى مع مواقع مراجعات أو خصومات

### 3. البحث عن دعم حكومي أو مؤسسي

- التسجيل في حاضنات الأعمال والمسرعات
- تقديم ملف لبرامج دعم الابتكار الرقمي أو الشباب المقاول
- التقدم لمنح الابتكار أو جوائز المشاريع الجامعية

### نموذج خطة تمويل تدريجية

المرحلة	نوع التمويل	المرحلة الزمنية
أول 6 أشهر	تمويل ذاتي + منحة	تطوير النسخة التجريبية MVP
من 6 إلى 12 شهرًا	استثمار تأسيسي (Seed)	التسويق وتوسيع الفريق
السنة الثانية	اشتراكات + دعم حكومي	استقرار مالي جزئي
بعد سنتين	جولة استثمارية كبرى	التوسع الإقليمي أو الدولي

### الخلاصة

إن استدامة التمويل ليست فقط تأمين الأموال، بل بناء نظام مالي متوازن ومتعدد المصادر.

وسدّ هذه الفجوة يتطلب:

- تصور طويل الأمد.
- شراكات ذكية لتقاسم التكاليف.
- استغلال كل الفرص الداعمة في محيط المشروع.
- خطة متدرجة لجلب الاستثمار في الوقت المناسب.

**تأثير الابتكار على العوائد في مشروع أضافة "أخبرني"**

## 1. زيادة التفاعل بفضل التخصيص الذكي

باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي (AI)، يمكن تقديم عروض وكوبونات تناسب كل مستخدم حسب اهتمامه وسلوكه الشرائي. وهذا يؤدي إلى:

- رفع معدل استخدام الكوبونات.
- زيادة عدد العمليات الناجحة.
- ارتفاع العمولة الإجمالية.

مثال: توصية بكوبون خاص بمتجر يهتم به المستخدم تزيد احتمال استخدامه بنسبة كبيرة.

## 2. تحسين تجربة المستخدم وزيادة الولاء

واجهة استخدام ذكية وبسيطة تساهم في:

- جذب المستخدمين الجدد.
- الحفاظ على المستخدمين الحاليين.
- تشجيعهم على العودة واستخدام الإضافة باستمرار.
- وكل ذلك ينعكس مباشرة على نمو العائدات بمرور الوقت.

## 3. الشراكات الذكية لزيادة العائد

عبر بناء شراكات استراتيجية مع متاجر إلكترونية:

- يمكن تقديم عروض حصرية.
- والحصول على نسب عمولة أعلى من المتوسط.
- وتنظيم حملات ترويجية مشتركة.

مثال: متجر يمنح عمولة 10% بدلاً من 5% إذا تمت الصفقة من خلال عرض حصري عبر الإضافة.

## 4. تحليل البيانات لزيادة الدخل

باستخدام أدوات مثل **Google Analytics** و **Tableau**، يمكن:

- مراقبة سلوك المستخدمين وتحسين الأداء.
- تحسين التوصيات المعروضة.



- تحديد أفضل الأوقات والمواقع لعرض الكوبونات.
- وبيع هذه التحليلات لاحقًا للمتاجر كخدمة مدفوعة.

## 5. تنويع مصادر العائدات عبر الابتكار المالي

الابتكار لا يقتصر على البرمجة، بل يشمل أيضًا:

- تقديم اشتراك Premium بمزايا حصرية.

- إطلاق نظام مكافآت أو ولاء.

إعلانات ذكية مدمجة وغير مزعجة

- خدمات تحليل أداء الكوبونات للمتاجر.

## الخلاصة

الابتكار هو المحرك الأساسي لرفع العوائد المالية في مشروعك، من خلال:

- تحسين تفاعل المستخدم.

- تنويع مصادر الإيرادات.

- خلق فرص شراكة وعروض مخصصة.

- وتحويل البيانات إلى أداة قيمة لخلق الدخل.

كلما زاد مستوى الابتكار، زادت استدامة وربحية المشروع حتى في بيئة تنافسية

## المحور السادس: نموذج الأولي التجريبي

### • وصف النموذج الأولي

- الهدف من إنشاء النموذج الأولي:

تم تطوير نموذج أولي لإضافة "أخبرني" كخطوة أولية نحو بناء النظام الكامل، وذلك لتحقيق مجموعة من الأهداف الأساسية، وهي:

- اختبار قابلية الفكرة للتطبيق: يساعد النموذج في التحقق من مدى فعالية الإضافة في تنفيذ الوظائف الأساسية مثل البحث عن المنتجات، عرض الكوبونات، وإرسال التنبيهات.
- جمع الملاحظات وتحسين تجربة المستخدم: يتيح النموذج عرض الوظائف الأولية للمستخدمين أو أعضاء لجنة التقييم بهدف الحصول على تعليقات بناءة تساعد في تحسين واجهة الاستخدام وسهولة التفاعل مع الإضافة.
- توفير الوقت والموارد: من خلال بناء نموذج مبسط قبل تطوير النسخة النهائية، يمكن التعرف على العوائق المحتملة مبكرًا وتفادي الأخطاء المكلفة مستقبلاً.
- التوضيح العملي للفكرة: يُستخدم النموذج الأولي لعرض المشروع بشكل واقعي أثناء العرض أو المناقشة، مما يسهل إيصال الفكرة بشكل أفضل من مجرد الشرح النظري.
- تحديد نطاق التطوير النهائي: يوفر النموذج تصورًا واضحًا لما يجب تضمينه في النسخة النهائية من الإضافة بناءً على التغذية الراجعة والتجربة العملية.
- خطوات تطوير مشروع "أخبرني"
- ✓ تحليل الفكرة وتحديد الأهداف



- دراسة السوق وفهم مشاكل التسوق الإلكتروني (مثلاً صعوبة إيجاد الكوبونات أو مقارنة الأسعار)
- تحديد هدف الإضافة: تسهيل تجربة التسوق الذكي للمستخدم.

### ✓ جمع المتطلبات (Requirements)

- ما الوظائف الأساسية؟ مثل:
  - البحث عن المنتجات.
  - مقارنة الأسعار.
  - عرض كوبونات الخصم.
  - التنبيهات.
- من هو المستخدم المستهدف؟
- المتصفحات المستهدفة (مثل..... Chrome )

### ✓ تصميم النموذج الأولي (Prototype)

- تصميم أولي للواجهة (Popup UI)
- تخطيط كيف سيتقل المستخدم داخل الإضافة.
- إنشاء مخطط وظيفي (Flow chart) أو واجهات باستخدام أدوات مثل Figma أو حتى رسومات يدوية.

### ✓ إعداد بيئة التطوير

- إنشاء ملفات المشروع:
  - **manifest.json**
  - **popup.html, popup.js, background.js**
  - **content.js** لجمع بيانات من مواقع التسوق
- اختيار أدوات مساعدة: مثل Bootstrap ، Axios ، أو API خارجية.

## ✓ البرمجة والتطوير

- بناء الواجهة الأساسية (UI) بـ HTML و CSS.
- برمجة البحث وفتح الروابط في تبويبات جديدة.
- قراءة بيانات من صفحات المواقع (content scripts).
- إضافة منطق تطبيق الكوبونات تلقائيًا.
- إرسال التنبيهات.
- استخدام التخزين المحلي لحفظ بيانات أو منتجات مفضلة.

## ✓ الاختبار (Testing)

- تجربة الإضافة على متصفح: Chrome
  - هل البحث يعمل بشكل صحيح؟
  - هل الكوبونات تظهر؟
  - هل التصميم واضح وسهل الاستخدام؟

## ✓ التحسين والتعديل

- بعد التجربة والملاحظات:
  - تعديل التصميم.
  - تصحيح الأخطاء البرمجية (Bugs).
  - تحسين تجربة المستخدم.

## ✓ إعداد النموذج الأولي النهائي

- تجهيز النسخة القابلة للعرض (Demo).
- تجهيز عرض تفاعلي (يمكنك عرضه أمام اللجنة)

## ✓ توثيق المشروع

- كتابة تقرير المشروع / مذكرة التخرج.
- توثيق الكود، الأدوات المستخدمة، طريقة الاستخدام.

## ✓ النشر أو التحضير للعرض

- نشر الإضافة على متجر أو تجهيز نسخة ZIP لعرضها على المتصفح يدوياً.
- إعداد دليل المستخدم والعرض التقديمي.

## دليل استخدام إضافة "أخبرني"

تُعد إضافة "أخبرني" أداة ذكية موجهة لمستخدمي متصفحات الويب، وتهدف إلى تسهيل عملية التسوق الإلكتروني من خلال تقديم خدمات البحث، المقارنة، واستعراض كوبونات الخصم تلقائياً. وفيما يلي توضيح لكيفية استخدام الإضافة من قبل المستخدم العادي

## ✓ تثبيت الإضافة على متصفح: Chrome

لتثبيت الإضافة على متصفح Google Chrome ، يتبع المستخدم الخطوات التالية:

1. فتح متصفح Google Chrome.
2. التوجه إلى إعدادات الإضافات من خلال العنوان: **chrome://extensions/** :
3. تفعيل خيار "وضع المطور" (Developer Mode) "
4. النقر على زر "تحميل غير مضغوط" (Load unpacked) "
5. اختيار مجلد الإضافة الذي يحتوي على ملف التهيئة **manifest.json**.
6. ستظهر أيقونة الإضافة "أخبرني" في شريط أدوات المتصفح.

## ✓ البحث عن المنتجات:

بعد تثبيت الإضافة، يمكن للمستخدم البحث عن المنتجات باتباع الخطوات التالية:

- النقر على أيقونة "أخبرني" من شريط الأدوات.
- كتابة اسم المنتج في خانة البحث (مثلاً: "حاسوب محمول")
- الضغط على زر "بحث".
- يتم توجيه المستخدم إلى صفحة تحتوي على نتائج بحث للمنتج عبر عدة متاجر إلكترونية.

## ✓ استعراض كوبونات الخصم:

عند تصفح أحد مواقع التسوق المدعومة:

- تقوم الإضافة تلقائيًا بتحليل الصفحة.
- في حال توفر كوبونات نشطة، يتم عرضها داخل نافذة منبثقة.
- يمكن للمستخدم نسخ الكود واستخدامه أثناء إتمام عملية الشراء للحصول على خصم.

## ✓ مقارنة الأسعار:

توفر الإضافة آلية لعرض أسعار المنتج نفسه من متاجر متعددة، مما يسمح للمستخدم باختيار العرض الأنسب حسب السعر أو التقييم.

## ✓ التنبيهات وتتبع تغيرات الأسعار:

يمكن للمستخدم تفعيل خاصية "تتبع منتج"، حيث يتم:

- تسجيل المنتج ضمن قائمة المراقبة.
- تنبيه المستخدم تلقائيًا إذا حدث تغير في السعر.

## ☒ تقييم النموذج والتغذية الراجعة

### آليات التقييم النموذج الأولي:

#### أولاً: المعايير التقنية

- ✓ الأداء الوظيفي: قدرة الإضافة على تنفيذ المهام الأساسية مثل البحث، عرض الكوبونات، مقارنة الأسعار.
- مثال: عند كتابة "هاتف Samsung A54" في خانة البحث، تقوم الإضافة بفتح صفحة نتائج في عدة مواقع تسوق وتعرض المنتجات المتوفرة مع أسعارها. هذا يدل على أن خاصية "البحث" تعمل كما هو متوقع.
- ✓ الاستقرار: أن تعمل الإضافة دون توقف أو أعطال خلال الاستخدام.
- زمن الاستجابة: الوقت المستغرق بين إدخال المستخدم أمرًا (مثل الضغط على "بحث")
- ✓ التوافق: قدرة الإضافة على العمل بشكل سليم في المتصفح المستهدف.
- مثال: تم اختبار الإضافة على متصفح Google Chrome الإصدار 122، وتبين أنها تعمل دون أخطاء في الظهور أو الوظائف.

#### ثانياً: معايير تجربة المستخدم

- ✓ سهولة الاستخدام: مدى قدرة المستخدم غير المتخصص على فهم طريقة استعمال الإضافة بدون تعليمات معقدة.
- ✓ وضوح الواجهة: بساطة التصميم وسهولة التفاعل مع العناصر.
- ✓ الرضا العام: مدى رضا المستخدم عن الإضافة ككل.
- ✓ عدد الخطوات اللازمة لإنجاز المهمة: تقليل عدد النقرات أو الإجراءات المطلوبة.

### ثالثاً: المؤشرات الكمية

- عدد المستخدمين الذين جربوا الإضافة: الإضافة حالياً في مرحلة التجريب الأولي لها.
- معدل النجاح في تنفيذ المهام: من خلال هذه الإضافة التجريبي يمكن القول الأولي بأن مستقبل هذه الإضافة سيكون مبهرًا وذلك نظراً لعدة معطيات.
- عدد الأخطاء أو الأعطال المكتشفة: مثال: خلال الاختبار تم رصد خلل بسيط في عرض النتائج على موقع "Jumia" ، وتم تصحيحه في النسخة المحدثة.
- المدة الزمنية لإنجاز مهمة معينة: مثال: متوسط الوقت المستغرق للبحث عن منتج والحصول على كوبون سيكون سريع جداً.
- الفجوات المعرفية المقترحة .

#### - تحليل الجوانب غير المكتملة والتحديات المستقبلية

رغم تحقيق النموذج الأولي لإضافة "أخبرني" لنتائج أولية مشجعة من حيث الأداء والوظائف الأساسية، إلا أن هناك بعض الجوانب التي تتطلب تطويراً مستقبلياً لتحقيق جاهزية المنتج في بيئة السوق الفعلية. وفيما يلي تحليل تفصيلي لأبرز هذه الجوانب:

#### ✓ تحليل السوق واختبار النموذج الأولي في بيئة واقعية

##### التحليل:

لم يتم حتى الآن تنفيذ دراسة تسويقية شاملة لتحديد الاحتياج الحقيقي للإضافة، سلوك المستخدمين، الفئة المستهدفة، وحجم المنافسة. كما أن النموذج الأولي لم يُختبر على نطاق واسع في بيئة حقيقية تتضمن مستخدمين فعليين يتسوقون بشكل يومي.

##### الأثر:

عدم توفر هذه المعطيات يجعل من الصعب قياس مدى جاهزية المشروع للإطلاق التجاري، ويقلل من فرص توجيه التطويرات بطريقة فعالة نحو ما يطلبه المستخدم فعلياً.



## المقترح:

إجراء دراسة جدوى ميدانية تشمل تحليل سلوك المستهلك الرقمي، نماذج التسعير، تفضيلات المنصات، والتكامل مع متاجر إلكترونية لتجربة حية للنموذج.

## ✓ تحليل سلوك المستخدمين وبيانات التفاعل

### التحليل:

تم الاكتفاء بملاحظات مباشرة دون استخدام أدوات تحليل معمّقة تمكن من تتبع سلوك المستخدمين بشكل دقيق (مثل زمن البقاء، أماكن النقر، معدل الخروج، أو مقياس الرضا الفعل)

### الأثر:

غياب البيانات الكمية والتحليل السلوكي يجعل من الصعب اكتشاف المشاكل الخفية في تجربة المستخدم أو اتخاذ قرارات تصميمية قائمة على بيانات واقعية.

## المقترح:

دمج أدوات تحليل متقدمة مثل **Google Analytics**، **Hotjar** أو **Firebase** في النسخ القادمة من الإضافة من أجل جمع وتحليل تفاعل المستخدمين بدقة.

## ✓ مواكبة التطورات التقنية في سوق الإضافات

### التحليل:

قطاع إضافات المتصفح يشهد تطورًا سريعًا على مستوى الخصوصية، الذكاء الاصطناعي، توافقية المتصفحات، وقوانين حماية البيانات. الاعتماد على بنية ثابتة دون مواكبة هذه التطورات قد يهدد بقاء الإضافة على المدى المتوسط.

### الأثر:

أي تحديث كبير في سياسات المتصفحات مثل: **Chrome Manifest V3** أو تغيّر في قواعد استخدامات **API** الشراء الإلكتروني قد يجعل الإضافة غير صالحة أو تحتاج لإعادة هيكلة.

## المقترح:

إدراج خطة تطوير تقنية مستمرة تشمل تحديثات دورية للكود، ودراسة دمج قدرات الذكاء الاصطناعي مثل التوصية الذكية بالمنتجات أو تكييف العرض حسب تفضيلات المستخدم.

توضح هذه الجوانب ضرورة اعتماد منهجية تطوير مستمرة تعتمد على تحليل السوق وسلوك المستخدم، ومواكبة التحولات التقنية المتسارعة. إن تدارك هذه التحديات سيمثل خطوة حاسمة في تحويل "أخبرني" من نموذج تجريبي إلى منتج رقمي فعال قابل للاستخدام الحقيقي والنمو في بيئات تنافسية.

<p>الشركاء الرئيسيون:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ المكتبات العمومية والجامعية:</li> <li>✓ الناشر ومورد الكتب:</li> <li>✓ المكتبات الرقمية (Digital Libraries):</li> <li>✓ منصات الدفع الإلكتروني:</li> <li>✓ المتاجر الإلكترونية:</li> </ul>	<p>الأنشطة الرئيسية:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ تطوير التطبيق (Application Development)</li> <li>✓ جمع العروض (Offer Collection)</li> <li>✓ التسويق (Marketing)</li> <li>✓ إدارة العلاقات مع الشركاء (Partner Relationship Management)</li> <li>✓ إدارة المحتوى (Content Management)</li> <li>✓ التعاون مع المؤلفين (Collaboration with Authors)</li> <li>✓ تطوير المنصات (Platform Development)</li> <li>✓ تحليل البيانات (Data Analysis)</li> </ul>	<p>(Cloud Computing Services) الخدمات السحابية</p> <p>(Analytics Tools) أدوات التحليل</p> <p>البنية التحتية:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ الخوادم (Servers)</li> <li>✓ خدمات الخوادم السحابية (Cloud Computing Services)</li> <li>✓ أدوات التحليل (Analytics Tools)</li> </ul>	<p>علاقة العملاء</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ برامج الولاء:</li> <li>✓ التحديثات المنتظمة</li> </ul>	<p>الشرح</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ المكتبات والمؤسسات المعلوماتية (المكتبات العمومية والجامعية ومراكز الأرشيف):</li> <li>✓ طلبة الجامعة والباحثين</li> <li>✓ الناشر ومورد الكتب</li> <li>✓ الإدارات العمومية ومؤسسات الدولة:</li> <li>✓ المؤسسات التعليمية (الأطوار الثلاثة والمدارس العليا والكليات والمعاهد الوطنية ومراكز التكوين المهني والتمهين</li> <li>✓ مخابر البحث العلمي</li> <li>✓ الزبائن والمواطنين</li> <li>✓ المتاجر (الجملة والتجزئة)</li> <li>✓ المتاجر الإلكترونية</li> </ul>
	<p>الموارد الرئيسية:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ الفريق التقني:</li> <li>✓ قاعدة البيانات:</li> </ul>		<p>القنوات:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ تطبيق الهاتف الذكي</li> <li>✓ نشر الإضافة على متاجر الإضافات</li> <li>✓ برامج الشراكة</li> <li>✓ إضافة المتصفح</li> <li>✓ وسائل التواصل الاجتماعي</li> <li>✓ الموقع الإلكتروني</li> </ul>	<p>مصادر الدخل:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ العمولات (Commissions)</li> <li>✓ الإعلانات (Advertising)</li> <li>✓ الاشتراكات المميزة (Premium Subscriptions)</li> </ul>
<p>هيكل التكاليف:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ تطوير التطبيق:</li> <li>✓ التسويق:</li> <li>✓ صيانة البنية التحتية:</li> <li>✓ فريق العمل:</li> </ul>		<p>نموذج العمل التجاري BMC</p>		

نموذج العمل التجاري BMC

## خاتمة

تمثل إضافة "أخبرني" نموذجاً مبتكراً يسعى إلى إحداث نقلة نوعية في مشهد التجارة الإلكترونية في الجزائر، من خلال تقديم صفقات وخصومات ذكية وموجهة تلبي تطلعات المستهلكين في الحصول على منتجات وخدمات بأسعار تنافسية. وبالاعتماد على التكنولوجيا الحديثة مثل تقنيات جمع وتحليل البيانات، بالإضافة إلى بناء شراكات استراتيجية مع مختلف الفاعلين في السوق، تسعى الإضافة إلى أن تصبح منصة مركزية تربط بين العرض والطلب بطريقة ذكية وفعالة.

لقد كشفت الدراسة أن السوق الجزائري يعاني من نقص حقيقي في الأدوات والمنصات التي تتيح للمستهلكين مقارنة العروض والاستفادة من التخفيضات بطريقة مبسطة وآنية، وهو ما يجعل "أخبرني" حلاً واعداً يملأ هذا الفراغ، ويعزز من وعي المستهلك وثقته بالتجارة الإلكترونية المحلية. كما أن الإضافة لا تخدم فقط مصلحة المستخدم النهائي، بل تمثل أداة قوية للتجار والموردين لتحسين استراتيجياتهم التسويقية وزيادة مبيعاتهم عبر استهداف دقيق ومباشر.

غير أن نجاح هذا المشروع على المدى البعيد يظل رهيناً بعدة عوامل حاسمة، من بينها : الابتكار المستمر لتطوير الخصائص التقنية والخدمات المقدمة، والفهم العميق لاحتياجات السوق المحلي بمختلف شرائحه، إلى جانب ضمان الاستدامة المالية والتشغيلية للمشروع ضمن بيئة تنافسية متغيرة. كما يتطلب الأمر مواكبة التطورات التشريعية والتنظيمية المتعلقة بالتجارة الإلكترونية، وبناء علاقة ثقة دائمة مع المستخدمين من خلال الشفافية، الأمان، وجودة المحتوى والخدمات.

في الأخير، يمكن القول إن "أخبرني" لا تمثل فقط أداة تقنية، بل خطوة استراتيجية نحو تحفيز التحول الرقمي في الجزائر، وتعزيز ثقافة الاستهلاك الذكي المبني على المعلومة والاختيار الواعي، وهو ما يجعل من المشروع أرضية خصبة لمزيد من البحث والتطوير في السنوات القادمة.