



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة



إضافة "أخبارني"

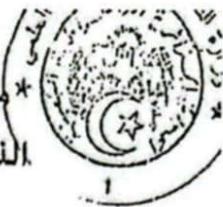
تحويل التسوق في الجزائر عبر العروض المبتكرة
والخصومات الذكية

ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر مشروع مؤسسة اقتصادية في إطار القرار الوزاري
008

السنة الجامعية

2025-2024

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



27 دیسمبر 2020

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

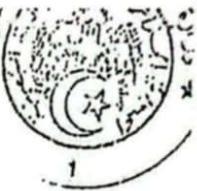
.....

.....

.....

<

* ملحق بالقرار رقم ١٠٨٢... المؤرخ في ٢٧ مايو ٢٠٢٠
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 الممضى أسفله.

السيد (ة): **فيصل (جعفر) حماد**..... الصفة: طالب، أستاذ، باحث طالب
الحامد (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: ٩١٦٧٦٢٣٣ والصادرة بتاريخ ٢٠١٩ - ٥٤ - ٢٥
المسجل (ة) بكلية / معهد **العلوم الإنسانية والجامعة العلوم للنسائية**
والمل kaps (ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).
عنوانها: **"دراسة اجتماعية حول التحول التسويقي في الجزائر من الناحية العنكبوتية و
الخصوصيات التكميلية ضمن متطلبات نقل شعادة المعاشر صاروخ موسى كاظمهية في الاتصال الالكتروني"** ٠٠٨
أصرح بشرف أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والتزامه الأكاديمية
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: ٢٥٢٥... مارس ٢٠١٣

توقيع المعنى (ة)





بسكرة في 25 ماي 2025

إذن بالإيداع

أنا الممضي أسفه الأستاذ حسني عبد الرحمن وبصفتي مشرفا على مذكرة الماستر للطالبين: بوزيدي قيسران فواء ولি�شافي فارس شعبة في علم المكتبات، تخصص إدارة المؤسسات الوثائقية والمكتبات ، والموسومة ب :

إضافة أخبارني: 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 ترتكز على الابتكار والمرونة وتكامل الخدمات عبر الوسائل الإلكترونية. وقد أضحت التجارة الإلكترونية إحدى الركائز الأساسية في الاقتصاد الرقمي الحديث، لما تتوفره من سهولة الوصول إلى المنتجات، مقارنة الأسعار، وتصنيف 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 متعددة مثل الكتب، الإلكترونيات، والبرمجيات، ما يجعلها مشروعًا 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 بيئه السوق المحلية. كما تسعى إلى تسلیط الضوء على التحديات المرتبطة بتطوير واعتماد مثل هذه الحلول الرقمية، في ظل واقع اقتصادي وتقني لا يزال في طور التشكّل.

AKHIBIRNI

1954 حoggij دوجي

أوفر مالي

أكابرني

البولي

بطاقة معلومات حول فريق الإشراف وفريق العمل



1- فريق الإشراف

المشرف الرئيسي: د/ حسني عبد الرحمن

التخصص: الرقمنة في المؤسسات الوثائقية

2- فريق العمل:

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

فهرس المحتويات

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

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



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

■ المحور الأول: تقديم المشروع

فكرة المشروع والحل المقترن:

شرح الفكرة "أخربني" 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 "أخربني" 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

Commerce

وصف المنتج/الخدمة: توفر "أخربني" 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 للهاتف الذكي (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 والمتجار 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 أخبارني **AKHBIRNI** هي خدمة مبتكرة وإبداعية تقدم عروضاً وخصوصيات 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 يسهم في تيسير هذه العمليات وتحسين تجربة المستخدم ومن بين أبرز المشاكل المراد معالجتها من خلال هذه الإضافة:

- تُعاني السوق الجزائرية من غياب منصة مركبة موثوقة تُعني بجمع وتنسيق العروض والخصوصيات 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 سلباً 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 ومتربطة 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 لتتبّيه المستخدمين بالعرض 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 يتاسب مع أنظمة الدفع المحلية في الجزائر.
8. تطبيق تقنيات التعلم الآلي للتتبّؤ بأفضل أوقات الشراء وتقديم عروض مسبقة مخصصة لكل مستخدم.
9. تبني نموذج أعمال متعدد المصادر يشمل العواملات من الشركات 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 التوسيع: 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 مصدقتيها وفعاليتها.
7. الاستثمار في بنية تحتية تقنية قابلة للتوسيع 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 ل تتبع 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 الى مهام فردية
- ✓ تحديد الوقت الازم لكل مهمة
- ✓ تحديد النتائج الرئيسية لكل مهم

الشهر أو الأسبوع

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

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 "أخبارني" بـ:

- 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

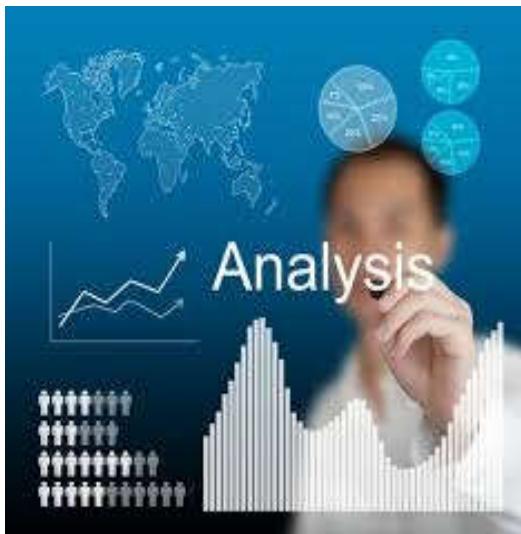
مجالات الابتكار

- **عمليات جديدة :** تطوير آليات أكثر كفاءة لجمع وتدقيق الصفقات، مثل استخدام تقنية البلوكتشين 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 باستمرار.
- 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 للتوسيع 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 ل تتبع 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 والجامعة 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 القراءات الإلكترونية (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 الإنترت، 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 مراافق 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 يليبي 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، وأيضاً يمكن لباحث في مجال البيولوجيا من الوصول إلى خصم 20% على شراء مواد كيميائية من خلال **AKHBIRNI** بالإضافة

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 ثلاثة 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 تتبع 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، وأيضاً 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، وأيضاً 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 و اختيار 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 متوفّر على نظامي **iOS** و **Android** يسمح للمستخدمين بالبحث عن العروض وتطبيق **Coupons** بسهولة، بحيث يتميز بما يليه: إشعارات فورية عن العروض والخصومات الجديدة. إمكانية حفظ العروض المفضّلة وتتبعها. ميزة البحث السريع عن المنتجات أو الخدمات. واجهة مستخدم بسيطة وسهلة الاستخدام.

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

3- **برامج الشراكة:** الشراكة مع برامج التسويق بالعمولة لزيادة انتشار **AKHBIRNI** وزيادة الإيرادات، ومن أمثلة على برامج الشراكة الشهيرة لدينا: **eBay Partner** برنامج شراكة تقدمه أمازون **Amazon Associates**:

eBay.CJ Affiliate Network: برنامج شراكة تقدمه eBay منصة كبيرة تضم العديد من برامج الشراكة **ShareASale**: منصة أخرى شهيرة للشراكة.

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

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

. **TikTok**: استخدام الصور والفيديوهات القصيرة للترويج للعروض **Instagram**: إنشاء محتوى تفاعلي مثل التحديات أو الفيديوهات التعليمية.

6- الموقع الإلكتروني: موقع إلكتروني يعرض معلومات عن **AKHBIRNI** ويسمح بتحميل التطبيق أو بالإضافة، 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 بالإضافة 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.
- **IdealForme** و **Batolis** : 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 الانتاج 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 بالإضافة.

المرحلة الثانية: تصميم واجهة المستخدم (UI/UX)

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

المرحلة الثالثة: تخطيط الوظائف الأساسية

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

المرحلة الرابعة: كتابة المواصفات التقنية

- تحديد تقنيات البرمجة Java، CSS، Script، 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 مضغوطه 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.

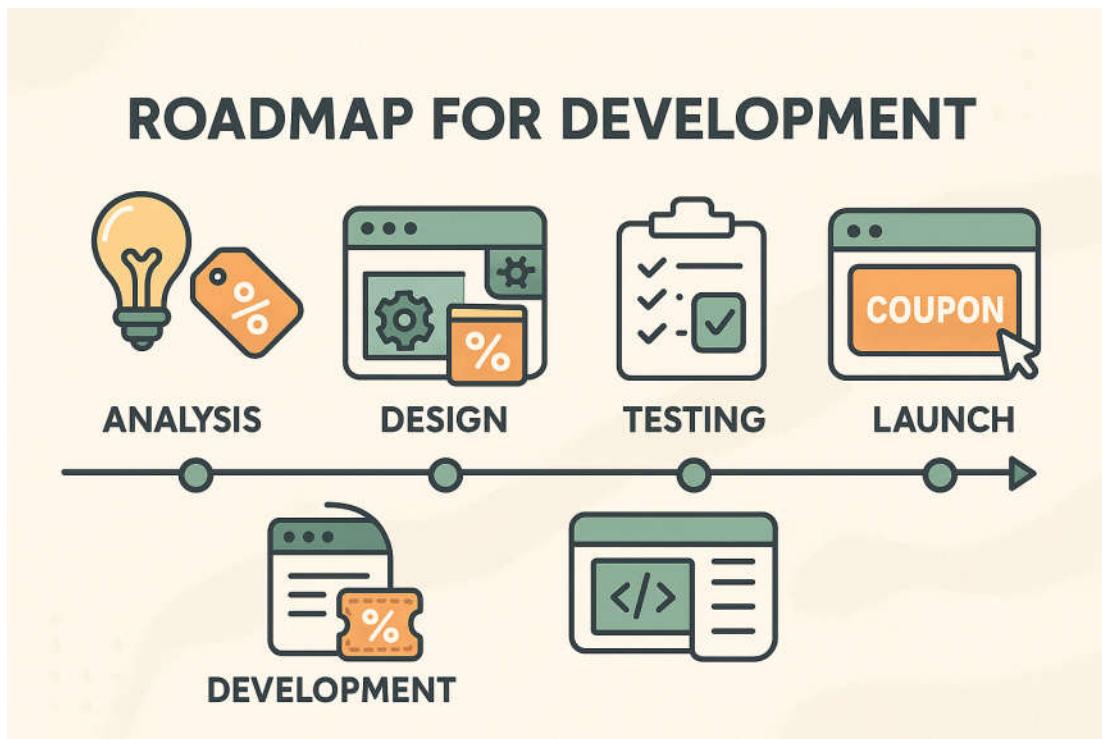
- عمل حملات إعلانية صغيرة.

- تشجيع المستخدمين على تقييم الإضافة.

مرحلة العاشرة: مراقبة الأداء وتحديثات مستمرة

- استماع لأراء التعليقات مستخدمين.

- إصدار تحديثات دورية لإصلاح الأخطاء وإضافة مميزات جديدة.



مخطط توضيحي حول عملية الإنتاج إضافة "أخبرني "

2. التموين



2.1) سياسة الشراء

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

-انواع المشتريات:

- اجهزه الحاسوب وملحقاته والاثاث المكتبي.
- اشتراكات في ادوات التطوير.

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

✓ خطوات الشراء :

- تحديد الحاجة: وصف واضح لما يحتاجه ولماذا.
- مقارنة بين العروض: تحقق من 02 الى 03 مصادر مختلفة (امazon. 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 واجهة الشبكات واجهة التخزين - الخوادم
- شركات ومنصات البرمجة لتوفير برمج الكمبيوتر لتشغيل وتطوير إضافة "أخبارني"
- شركات الاتصالات والبريد لتوفير خدمات الانترنت والدفع الالكتروني.

• موردو الخدمات:

- شركات تصميم الواقع من أجل تصميم واجهة المستخدم وواجهة المستفيد بالإضافة "أخبارني".
- شركات تطوير تطبيقات الهاتف وغيرها من برامج الازمة لتشغيل إضافة "أخبارني"
- شركات الأمن السيبراني لتوفير خدمات الأمان والحماية بالإضافة أخبارني وبيانات المتعاملين من التهديدات والقرصنة.

• موردو الموارد البشرية:

- مؤسسات التوظيف لاجل اختيار موظفين أكفاء لتشغيل الاضافة وتطويرها.
- معاهد التكوين وتدريب الموظفين لأجل تسهيل عملهم في الاضافة.
- 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 تسويير الخزينة.



3- اليد العاملة:

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

- وضع شروط مدرosaة مسبقا لتعيين الموظفين.
- اختيار الموظفين ذو خبرة وكفاءة عالية من أجل استمرار المشروع ونجاحه.
- الاعتماد على سياسة تجريب الموظف قبل بدأ عمله.
- تقييم المستمر لموظفي وتحفيزهم ماديا ومعنويا.

يمكن لمشروع إضافة "أخبرني" خلق العديد من فرص عمل في مختلف التخصصات ذكر منها :



- الفريق التقني:

يتكون من اثنين مطورين ومصمم واحد من اجل برمجة الإضافة على متصفحات (Chrome/Firefox) واعداد الخوادم

قواعد البيانات والأمن السيبراني وانشاء تصميم واجهات المستخدم الخاصة بالإضافة ولوحة التحكم.



- الفريق التسويقي:

- مسؤول التسويق الرقمي.
- مدير المبيعات.

وهذا من أجل جلب المستخدمين وتوسيع القاعدة بالإضافة إلى إدارة الإعلانات وتحليل الأداء والتواصل مع المتاجر الإلكترونية.

- **الفريق الإداري:**

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

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

✓ محاسب: من أجل 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.

إضافة إلى هذه الموظفين قد نضيف إليهم موظف استقبال وأيضاً عامل نظافة وحارس ليلى يصبح مجموع الموظفين إلى 13 موظف في مشروع إضافة "أخبرني"

- **آليات التواصل وتنسيق بين فريق العمل:**



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

Salck : تعتبر Salck واحد من أكثر التطبيقات شهرة لتوالص 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 مرکزية .

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

Zoom: هو تطبيق إجتماعات بالفيديو الذي انتشر بشكل كبير في الأونة الأخيرة، يمكن استخدام 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 لوحه مرئيا يسمح للأعضاء الفريق بإنشاء قوائم وبطاقات تحتوي على المهام والأنشطة المختلفة تمكن الأعضاء التحديث وتحريك البطاقات وتعيين المسؤوليات والتعليق على المهام لتحقيق التنسيق والتواصل الفعال.

Googel Workspace: يوفر مجموعة شاملة من التطبيقات المكتبية السحابية مثل: Googel Drive و Googel Docs و Gmail على مستندات وتحريرها بشكل مشترك وتواصل عبر البريد الإلكتروني لتداول المعلومات بسهولة.

ومن المهم ان نذكر أن تكنولوجيا المحادثة والإتصال توفر بيئة آمنة ومحمية لإضافة "أخربني" بفضل آليات الحماية والتشغيل 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 "أخربني"

- 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.

- يفضل 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 الرابط 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 الأكواذ أثناء الشراء.
- نظام تتبع المبيعات والعمولات (Affiliate Tracking) الذي يحول مبالغ العمولة المستحقة إلى حساب المطور.

- تحليل نقاط القوة والضعف

المرحلة	نقط الضعف المحتملة	إجراءات التخفيف المقترحة
مصادر الكوبونات	تأخر التحديث أو توفر الموفر عن الخدمة	التعاقد مع مزودين بديلين، وآليات تحقق دورية للمصداقية
نظام المعالجة داخل الإضافة	استهلاك موارد المتصفح وتأثير الأداء	تحسين الخوارزميات، وتقنيات التخزين المؤقت (caching)
التكامل مع متاجر الإلكترونية	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

يتتيح هذا التحليل للمطوريين:

- 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 وموثقة 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: ManifestV3 + React

الهدف: تسريع بناء واجهة المستخدم وفصل المنطق الخلفي عن الواجهة، مما يقلل من زمن التطوير ويسهل 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 أجيال وسكرم (Scrum&Agile)

الميزة: تقسيم العمل إلى فترات قصيرة (سبعينات)، 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: VWO, Optimizely

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 للتتوسيع ديناميكياً، مع دفع تكاليف البنية 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 والتسلیم بتقليل الاعتماد على العمليات اليدوية.
- ضمان جودة أعلى عبر الأتمتة والاختبارات المتكررة.
- مرونة التعديل والتحسين استناداً إلى بيانات المستخدم الحقيقية.
- قابلية التوسيع 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 دوراً محورياً 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 يحدث نقلة نوعية في تجربة المستخدم، ويزيد من احتمالية تفاعل المستفيد مع العروض.

مثال: عندما يتصفح المستخدم موقعًا إلكترونيًا معيناً، يمكن للإضافة أن تعرض تلقائياً 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 تلقائياً داخل الإضافة دون الحاجة لتحديث يدوي من المطورين.

- زيادة موثوقية الأداء عبر البنية التحتية السحابية

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

مثال: بدلًا من تخزين بيانات الكوبونات محليًا أو على خوادم محدودة، يمكن تحميلها وتحديثها مباشرة من خوادم موزعة عالميًّا بسرعة وكفاءة عالية.

- تحسين اتخاذ القرار التشغيلي باستخدام أدوات التحليل

استخدام أدوات تحليل مثل Google Analytics يمكن الفريق من تتبع أداء الإضافة بشكل دقيق، ومعرفة نقاط القوة والضعف في الوقت الحقيقي. هذه المعلومات تسهم 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 وقتًا وموارد، مثل إدخال الكوبونات أو مراجعة صلاحيتها. هذا يؤدي إلى تقليل الحاجة للتدخل البشري وتخفيف التكاليف على المدى الطويل.

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

- خلاصة

الابتكار ليس مجرد تحسين تقني، بل هو عامل أساسي في إعادة تصميم العمليات التشغيلية بطريقة أكثر ذكاءً ومرنة. 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 تواافقها مع أهداف المشروع التشغيلية والاستراتيجية.

4 - الشراكات الرئيسية:



لمشروع إضافة "أخربني" شراكات رئيسية وهي كالتالي:

1- شراكات مع المؤسسات التعليمية:

- المكتبات العمومية وجامعية: تسمح إضافة "أخربني" 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 مثل: ربط شراكة مع المكتبة الوطنية لتوفير خصومات على الكتب لفائدة المستفيدين المكتبة.
- الناشرون وموردو الكتب: تساهن إضافة "أخربني" 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 "أخربني" 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: DZFashion و Amazon و Jumia و Ouedkniss وغيرها من المتاجر الإلكترونية.

تسمح إضافة "أخبارني" بتوفير عروض خاصة على مجموعة واسعة من المنتجات من خلال توفير زيادة المبيعات وعروض خاصة وحصرية مثل: 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 موقع تجميع الكوبونات.

4. منصات اضافات المتصفح: Browser ExtensionPratorme

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

5. منصات الدفع الإلكتروني:

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

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

المحور الخامس: الخطة المالي





1) التكاليف والأعباء

1.1) تكاليف الموارد المادية

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

2-1 التكاليف التشغيلية

- الرواتب -

الرقمي 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

- المصارييف التشغيلية

البند	صيانة البنية التحتية	تكلفة الشهيرية بالدينار الجزائري	تكلفة الإجمالية السنوية بالدينار الجزائري
إيجار وتأمين	50000	10000	120000
مصاليف الكهرباء وغاز	10000	10000	120000
التسويق والاعلانات	70000	50000	840000
الترخيص والقوانين	50000	50000	600000
أدوات العمل والإشتراكات	10000	10000	120000
المجموع	200000		2400000

- المصارييف الإجمالية

المصارييف	التكلفة بالدينار الجزائري
تكلفيف الموارد المادية	830000
الرواتب	6804000
مصاليف التشغيلية	2400000
المجموع	10034000

2 - رقم الأعمال



1.2) رقم الأعمال (تفايلي)

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

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

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

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

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.

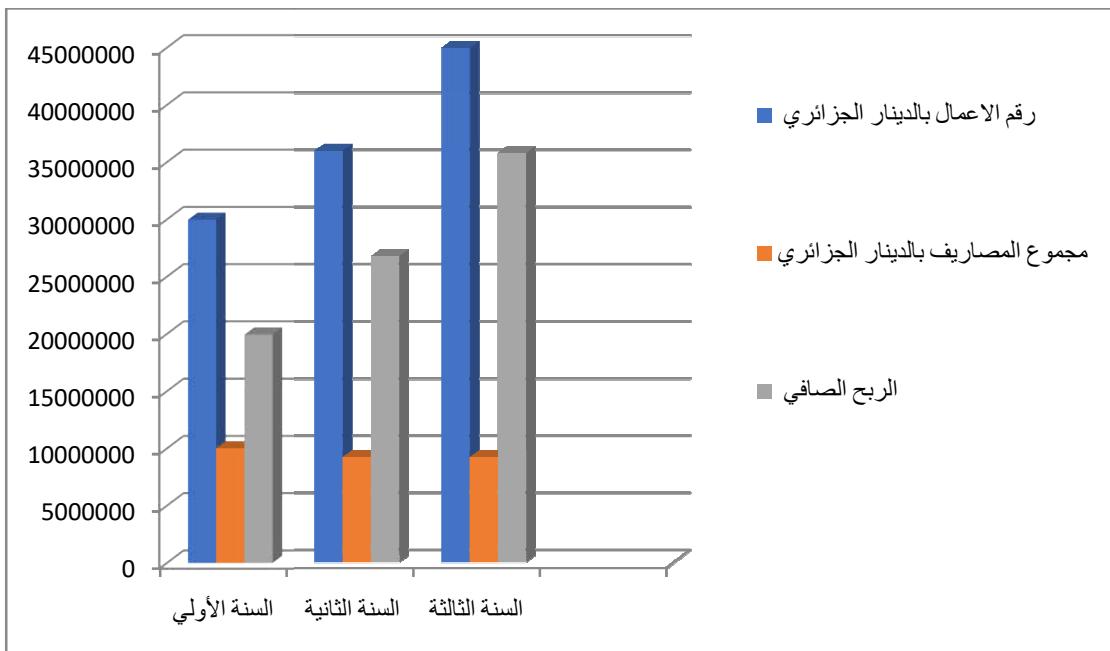
الحساب

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

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 توسيع قاعدة المستخدمين، أو زيادة عدد عمليات الشراء التي يتم عبرها تطبيق كوبونات الخصم.

2. تراجع المصروفات 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 يحسن أيضًا 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 التوسيع عالية دون تضخم في المصروفات.

خلاصة التحليل:

- المشروع يُظهر قوة مالية متصاعدة.
- هناك تحسن ملحوظ في الكفاءة التشغيلية.
- هامش 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 مربحاً على المدى الطويل وذو قابلية للتوسيع المحلي أو حتى الدولي.

4 - خطة الخزينة

الشهر	الخزينة الابتدائية (دج)	الإيرادات (دج)	المصاريف (دج)	الربح الصافي (دج)	الخزينة النهائية (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
أפרيل	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
جون	12 835 000	2500000	767 000	1 733 000	14 568 000
حولية	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 "أخبارني"

1 - تحليل الإيرادات

بلغت الإيرادات الشهرية المتوقعة **2,500,000 دج**، وهو ما يعكس وجود مصدر دخل منظم 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 المصروفات

سُجلت مصروفات مرتفعة في الشهر الأول بقيمة 1,597,000 دج، والتي يمكن تفسيرها بنفقات الانطلاق، مثل اقتناء المعدات أو الخدمات التأسيسية. بعد ذلك، استقرت المصروفات عند 767,000 دج شهرياً.

• إجمالي المصروفات السنوية 10,034,000 دج.

• هذه السيطرة على التكاليف تعكس سياسة مالية حذرة وتحفيظ 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 نسبياً 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 أيضاً على التوسيع مستقبلاً دون الحاجة إلى قروض أو تمويلات خارجية.

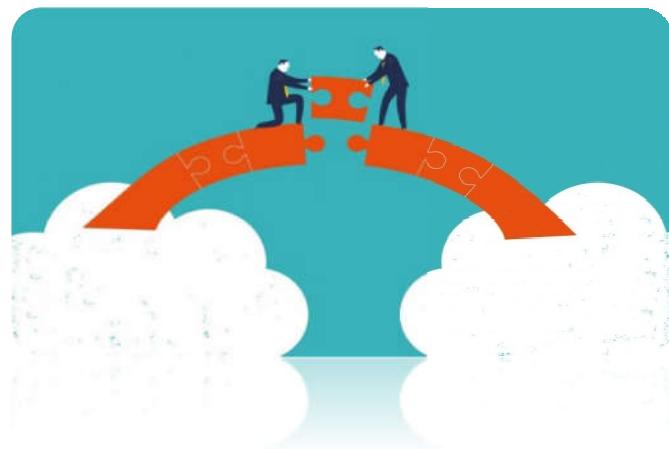
5- الاستنتاج العام

تُظهر خطة الخزينة توازناً مالياً قوياً، يعكس جدواً المشروع من الناحية الاقتصادية. إن الفرق الكبير بين الإيرادات والمصاريف، وترامك الفائض في الخزينة، يُعد مؤشراً مشجعاً على أن المشروع يمكن أن يتحول إلى مؤسسة مربحة وقدرة على التوسيع 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

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

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

2. تغيير سلوك المستخدمين

قد يختلف سلوك المستخدمين المستهدفين بما هو متوقع:

- انخفاض التفاعل مع الكوبونات.
- تفضيل تطبيقات بديلة.

أو صعوبة الإستخدام .

الثقة

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

3. المنافسة من إضافات وخدمات 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 جذباً قد تزيح مشروعك من السوق.

4. الاعتماد على عدد محدود من الشركاء

إذا كان المشروع يعتمد على عدد صغير من المتأجر أو شركاء العمولة، فإن أي تغيير في شروطهم يشكل خطراً مالياً.

5. تغير عمولات السوق أو السياسات التقنية

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

تأثير المعرفي للفجوة

- يفترض المشروع أن السوق سيبقى ثابتاً.
- 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.
إنسحاب 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	استخدام أدوات تحليلات سلوكية، تعديل واجهة التوصيات
تغير عمولات السوق	عالي	متوسط	تنوع 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 وعيًا استراتيجيًّا ويزيد من فرص نجاح مشروعك.

استدامة التمويل في البيئة ناشئة

مظاهر الفجوة في استدامة التمويل:

1. الاعتماد الكلي على العمولات:

في حال تأخر أو تقاص عمليات الشراء من المستخدمين، تتحفظ الإيرادات فوراً.

2. غياب استراتيجية تنوع التمويل:

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

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

المشروع يحتاج تمويلاً جديداً للنمو، لكن لا توجد رؤية متى ومن أين.

4. عدم استغلال فرص الشراكة لتقاسم التكاليف:

غياب التفاوض مع شركاء تقنيين أو تسويقيين لنقليل 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. تنوع 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...) لقليل 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 الزمنية	نوع التمويل	المرحلة
تطوير النسخة التجريبية MVP	تمويل ذاتي + منحة	أول 6 أشهر
التسويق وتوسيع الفريق	استثمار تأسيسي (Seed)	من 6 إلى 12 شهراً
استقرار مالي جزئي	اشتراكات + دعم حكومي	السنة الثانية
التوسيع الإقليمي أو الدولي	جولة استثمارية كبرى	بعد سنتين

الخلاصة

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

وسد هذه الفجوة يتطلب:

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

تأثير الإبتكار على العوائد في مشروع أضافة "أخبرني"

١. زيادة التفاعل بفضل التخصيص الذكي

باستخدام تقنيات الذكاء الاصطناعي (AI)، يمكن تقديم عروض وكوبونات تتناسب 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.

٢. 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.

٣. 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.

٤. تحليل البيانات لزيادة الدخل

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

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

- تحديد أفضل الأوقات والموقع لعرض الكوبونات.
- وبيع هذه التحليلات لاحقاً للمتاجر كخدمة مدفوعة.

5. تنوع مصادر العائدات عبر الابتكار المالي

الابتكار لا يقتصر على البرمجة، بل يشمل أيضاً:

- تقديم اشتراك Premium بمتزايا 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.
- تنوع مصادر الإيرادات.
- خلق فرص شراكة وعروض مخصصة.
- وتحويل البيانات إلى أدلة قيمة لخلق الدخل.

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



المحور السادس: نموذج الأولي التجريبي

• وصف النموذج الأولي

◦ الهدف من إنشاء النموذج الأولي:

تم تطوير نموذج أولي لإضافة "أخبارني" خطوة 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 التنبية.

◦ جمع الملاحظات وتحسين تجربة المستخدم: يتيح النموذج عرض الوظائف الأولية للمستخدمين أو أعضاء لجنة التقييم بهدف الحصول على تعليقات بناءً 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 مبكراً وتفادياً للأخطاء 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 تصوراً واضحاً لما يجب تضمينه في النسخة النهائية من إضافة بناءً على التغذية الراجعة والتجربة العملية.

◦ خطوات تطوير مشروع "أخبارني"

✓ 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.
 - التبيهات.
- من هو المستخدم المستهدف؟
- المتصفحات المستهدفة (مثل Chrome.....)

✓ تصميم النموذج الأولي (Prototype)

- تصميم أولي للواجهة (Popup UI)
- تخطيط كيف سيتنقل 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 موقع التسوق
 - اختيار أدوات مساعدة: مثل Axios ، Bootstrap ، 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 تلقائياً.
- إرسال التببيهات.
- 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 والملحوظات:
 - 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 المنتج عبر عدة متاجر إلكترونية.

✓ استعراض كوبونات الخصم:

عند تصفح أحد مواقع التسوق المدعومة:

- تقوم الإضافة تلقائياً 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 تلقائياً إذا حدث تغير في السعر.

☒ تقييم النموذج والتغذية الراجعة

آليات التقييم النموذج الأولى:

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 أمراً (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 معقّدة.
- ✓ **وضوح الواجهة:** بساطة التصميم وسهولة التفاعل مع العناصر.
- ✓ **الرضا العام:** مدى رضا المستخدم عن الإضافة ككل.
- ✓ **عدد الخطوات الازمة لإنجاز المهمة:** تقليل عدد النقرات أو الإجراءات المطلوبة.

ثالثاً: المؤشرات الكمية

- عدد المستخدمين الذين جربوا الإضافة: بالإضافة حاليا في مرحلة التجريب الأولى لها.
 - معدل النجاح في تنفيذ المهام: من خلال هذه الإضافة التجريبي يمكن القول الأولى بأن مستقبل هذه الإضافة سيكون مبهرا وذلك نظرا 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 بالإضافة "أخبرني" لنتائج أولية مشجعة من حيث الأداء والوظائف الأساسية، إلا أن هناك بعض الجوانب التي تتطلب تطويراً مستقبلياً لتحقيق جاهزية المنتج في بيئه السوق الفعلية. وفيما يلي تحليل تفصيلي لأبرز هذه الجوانب:

✓ تحليل السوق واختبار النموذج الأولي في بيئه 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 بيئه 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 بلاحظات مباشرة دون استخدام أدوات تحليل معمقة تمكن من تتبع سلوك المستخدمين بشكل دقيق (مثل زمن البقاء، أماكن النقر، معدل الخروج، أو مقاييس الرضا (ال فعل)

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 **Firebase**، **Google Analytics** أو **Hotjar** في النسخ القادمة من الإضافة من أجل جمع وتحليل تفاعل المستخدمين بدقة.

✓ مواكبة التطورات التقنية في سوق الإضافات

التحليل:

قطاع إضافات المتصفح يشهد تطويراً سريعاً 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 تغيير في قواعد إستخدامات 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 تكيف 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 "أخبارني" من نموذج تجريبي إلى منتج رقمي فعال قابل للاستخدام الحقيقي والنمو في بيئات تنافسية.

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

خاتمة

تمثل إضافة "أخبرني" نموذجاً مبتكرةً يسعى إلى إحداث نقلة نوعية في مشهد التجارة الإلكترونية في الجزائر، من خلال تقديم صفات وخصومات ذكية ووجهة تابي 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 وآمنة، وهو ما يجعل "أخبرني" حلًا واعداً يملأ هذا الفراغ، ويعزز منوعي 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 و مباشر.

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.