



مشروع لنيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير والعلوم الإنسانية والاجتماعية/مؤسسة ناشئة في إطار

القرار الوزاري 1275

تخصص علم النفس العيادي

عنوان مشروع: منصة الاستشارات النفسية الحركية لمتابعة الأطفال ذوي الإعاقة الحركية



مشروع متحصل على شهادة مشروع مبتكر في إطار القرار الوزاري 1275

تحت إشراف:

من إعداد الطلبة:

التخصص	اسم المشرف
النشاط البدني الرياضي التربوي	مرزوقي سمير

تخصص	أسماء الطلبة
علم النفس العيادي	مرزوقي صفاء
علم النفس العيادي	صالح إكرام

الرتبة	أعضاء اللجنة
أستاذ ممتحن	بعلي مصطفى
أستاذ مشرف	مرزوقي سمير
شريك اقتصادي	بريكات زينب
رئيس لجنة	بركات عبد الحق
ممثل الحاضنة	/

Setp by step

السنة الجامعية: 2025/2024

فهرس المحتويات

المقدمة

إهداء

شكر وتقدير

المحور الأول: تقديم المشروع.....

1. فكرة المشروع (الحل المقترح) 11-10
2. القيم المقترحة..... 14-11
3. فريق العمل..... 16-15
4. أهداف المشروع..... 16
5. جدول الزمني لي تحقيق المشروع..... 19-17

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية.....

1. طبيعة الابتكارات..... 26-25
2. مجالات الابتكارات..... 28-27

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.....

1. عرض القطاع السوقي..... 36-31
2. قياس شدة المنافسة..... 38-36
3. الاستراتيجية التسويقية..... 44-40

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم.....

1. عملية الإنتاج..... 50-48
2. التمويل..... 51
3. اليد العاملة..... 52
4. الشراكات الرئيسية..... 53-52

المحور الخامس: الخطة المالية.....

1. التكاليف والأعباء..... 56
2. رقم الاعمال..... 57
3. جدول حساب النتائج المتوقعة..... 57
4. خطة الخزينة..... 58

المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي..... 68-59

قائمة الملاحق:..... 71-68

Setp by step

قائمة الجداول:

17	نموذج تحديد الأهداف الذكية SMART للمدى القريب	1
18	نموذج تحديد الأهداف الذكية SMART للمدى المتوسط	2
19	نموذج تحديد الأهداف الذكية SMART للمدى البعيد	3
20	مخطط جاننت	4
21	مراحل تجسيد المشروع	5
32	يمثل فئة BtoC المستهدفة للمشروع	6
34	التوزيع العمري للسكان في مسيلة سنة 2022	7
38	يوضح نقاط القوة والضعف للمنافسين	8
39	يوضح النقاط التي تميزنا عن المنافسين	9
39	تحليل SWOT	10

قائمة الاشكال:

26	مصفوفة الابتكار	1
36	مخطط يوضح دور العملاء بين عميل محتمل و عميل غير محتمل	2
40	يوضح نسبة الحصة السوقية	3
41	مخطط تحليل القوى الخمس لبورتر	4
48	دورة الشرائية لعميل SbyS	5
49	مخطط إداء خدمة	6
50	يمثل خطوات التدفق بالنسبة للأخصائين	7
51	يمثل خطوات التدفق بالنسبة للزبون	8
53	استراتيجية الموارد البشرية لي SbyS	9
54	أهم عوامل اختيار مصدر التوريد لي SbyS	10
54	مهام حاضنة الاعمال	11

الإهداء

الحمد لله الذي بنعمته تتمّ الصالحات، وبفضله يُستضاء الطريق وتثمر البدايات،
{وما توفّيقِي إلا بالله عليه توكلت وإليه أنيب} [هود:88].
إلى كل من كان له أثر في هذا الطريق الممتد بين الحلم والإنجاز، أهدى هذا العمل، وقد حُطّ بالحبر،
لكن صُقل بالتجربة، وسُقي من تعب الأيام.
إلى نفسي يا من مضيت في دربٍ لم يكن مفروشاً بالورد، بل بالنية الصافية والعزيمة
أهديك هذا النجاح، لأنك لم تنكسري، بل كنتِ شجاعة بما يكفي لتواصلي رغم كل شيء.
إلى أمي يا من كنتِ دعاءً في الغيب، وطمانينة في الحضور،
كل ما أملك من سكينة هو انعكاس لروحك.
إلى أبي من زرع في قلبي أول بذور الطموح، وسفاني من نبع حكمته،
لك كل التقدير، وكل ما أنجزته اليوم هو امتدادٌ لإيمانك بي.
إلى إخوتي أنتم ضوء في عتمة، ويد أسند عليها قلبي،
وجودكم هو منحةٌ أفتخر بها.
إلى أستاذي المشرف مرزوقي سمير
الذي أنار طريقي بعلمه، وفتح لي أبواب الفهم بتوجيهه،
لك مني أصدق كلمات الشكر، ووافر التقدير.
وإلى صديقتي وشريكتي في هذا العمل،
من لم تكن فقط رفيقة الدرب، بل مرآة الصبر والعطاء،
كل خطوة خطيناها سوياً كانت تصنع فرقاً، وكل لحظة تعب تحوّلت بيننا إلى عزيمة،
فهذا الإنجاز ليس لي وحدي، بل هو لنا... بامتياز.

الإهداء

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبتوفيقه تُختتم الجهود وتثمر الرحلة.
أهدي هذا العمل المتواضع، ثمرة سنوات من المثابرة، إلى من كانوا النور في طريقي، والدافع في أوقات الضعف، والسند في لحظات التعب.
إلى نفسي التي قاومت واستمرت رغم العثرات،
إلى والدتي الحبيبة التي كان دعاؤها ملاذي، ونبع حب لا ينضب،
وإلى والدي العزيز، المثال الأعلى في الجد والطموح، ورفيق دعائي الدائم.
إلى إخوتي الذين أحاطوني بالدعم والمساندة، فكنتم سندي في صمتكم وحضوركم،
ولا أنسى أختي العزيزة، بقلبها الكبير وحنانها الهادئ، التي كانت الحزن الدافئ والدعم الخفي في كثير من اللحظات.
إلى أستاذي المشرف، الذي بفضل توجيهاته وإيمانه بقدرتي، استطعت أن أوصل بخطى وثيقة،
وإلى صديقتي وشريكتي في السعي وصديقة الحلم التي كانت كتفًا يُستند عليه، وقلبًا يتقاسم معي كل تفاصيل هذه التجربة، فلك كل التقدير والمحبة.
أهدي هذا العمل لكل من زرع في نفسي بذرة أمل، ولكل من آمن بي قبل أن أومن بنفسي،
راجيةً من الله أن يجعله بدايةً لما هو أوسع وأعمق في درب العلم والمعرفة.

Setp by step

شكر وتقدير

الحمد لله الذي وفقنا لإتمام هذا العمل، والذي يمثل ثمرة مجهود علمي وبحثي متواصل ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علم النفس العيادي.

نتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان إلى كافة الأساتذة الأفاضل في قسم علم النفس على ما بذلوه من جهد في تدريس وتأطير طيلة المسار الجامعي، وعلى ما قدّموه من معارف علمية وتوجيهات أكاديمية كان لها الأثر البالغ في تكوين النظري والعملية.

وإننا نخص بالذكر الأستاذ المشرف مرزوقي سمير والأستاذ مساعد نغيبيل بوجمعة لما قدمه من دعم علمي وملاحظات بناءة ومتابعة دقيقة ساهمت بشكل فعّال في إنجاز هذا البحث، فله منا كل التقدير والاحترام.

كما لا يفوتنا أن أعبر عن امتناني لكل من ساهم، من قريب أو بعيد، في إنجاح هذا العمل، من أساتذة، وطلبة، ومهنيين في الميدان، وغيرهم ممن كان لهم دور في إثراء هذا البحث.

راجياً من الله أن يكون هذا العمل لبنة تضاف إلى رصيد البحث العلمي في مجال علم النفس العيادي، وخطوة نحو مزيد

من التخصص والتطوير.

مقدمة عامة

في عالم متغير باستمرار، وخصوصًا في ظل التطور التكنولوجي الرهيب الذي يشهده عصرنا، أصبح المزيد من الأفراد يتجهون إلى ميدان ريادة الأعمال لما توفره هذه الأخيرة من فرص لإبراز إبداعاتهم وقدراتهم؛ وهو ما يساهم في ميلاد العديد من المشاريع والشركات الناشئة.

تُعدّ الشركات الناشئة من أكبر المساهمين في عملية التطور الاقتصادي للدول؛ فمن جهة، تُعتبر عنصرًا مهمًا في تعزيز المنافسة، التي لم تعد تقتصر على المصانع والوحدات الكبرى كما كان معمولًا به في الفكر التقليدي، بل تجاوزتها لدعم هذه الشركات الناشئة التي يعد الابتكار وقودها الأساسي، دون الحاجة إلى صرف مبالغ فلكية على البنية الصناعية الضخمة. ومن جهة أخرى، فإن لهذه الشركات فوائد اجتماعية كبيرة من خلال توفير مناصب شغل والمساهمة في الحد من البطالة.

في الجزائر، شهدت ريادة الأعمال نموًا متزايدًا في السنوات الأخيرة. ووفقًا لوزير اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات المصغرة، ياسين المهدي وليد، فإن مصالحه سجلت أكثر من 5000 مؤسسة ناشئة. كما ارتفع عدد حاضنات الأعمال التي تنشط في الجزائر من 14 إلى 60 حاضنة بين سنتي 2020 و2023، وذلك حسب تصريح له في حوار أجراه مع جريدة "الشروق" في يناير الماضي.

ومن بين أبرز المبادرات الحكومية في مجال دعم الشركات الناشئة، القرار الوزاري رقم 1275 المتضمن شهادة شركة ناشئة – شهادة براءة اختراع، الذي يفتح الباب على مصراعيه أمام جميع الطلبة للإبداع والابتكار من أجل خلق مشاريع رائدة في مختلف المجالات. انطلاقًا من هذا الواقع، قررنا العمل بجد من أجل إيجاد فكرة مشروع إبداعية تُسهّم في حل مشكلة أو مجموعة من المشاكل. وبعد بحث دقيق، توصلنا إلى فكرة مشروع في المجال النفسي والحركي، يتمثل في إنشاء منصة استشارية نفسية وحركية لمتابعة الأطفال ذوي الإعاقة الحركية، تحمل اسم "STEP BY STEP". يسعى هذا المشروع إلى المساهمة في الحد من عدد من التحديات التي تواجه هذه الفئة من الأطفال وأسره، كما يوفر خدمات نوعية تعود بالفائدة على القطاع الصحي والاجتماعي والاقتصادي في آن واحد.

Setp by step

المحور الأول
تقديم المشروع

**المحور الأول
تقديم المشروع**

سنتحدث في هذا المحور عن جميع التفاصيل المتعلقة بالمشروع من خلال العناوين التالية:

- .I فكرة المشروع
- .II القيم المقترحة
- .III فريق العمل
- .IV أهداف المشروع
- .V جدول الزمني لتحقيق المشروع

1. فكرة المشروع:

1. المشكلة:

لا يمكننا بأي شكل من الأشكال الحديث عن فكرة مشروع دون التّطرق وتسليط الضوء على جملة المشاكل الموجودة في السوق، لتكون بذلك فكرة المشروع بمثابة الحل الذي يقضي على هذه المشاكل سواء بشكل كلي أو جزئي. سنقوم باستعراض مختلف المشاكل التي أدت إلى ظهور مشروعنا بعد دراسة معمقة للسوق: تشير الإحصائيات الوطنية الأخيرة إلى أن نسبة البطالة في الجزائر بلغت حوالي 11,3% خلال الربع الأول من سنة 2025، وتبقى البطالة في أوساط خريجي الجامعات والتخصصات الإنسانية خصوصًا، من أبرز التحديات المطروحة، خاصة في ولايات الداخل مثل المسيلة. حيث يعاني عدد معتبر من خريجي تخصصات علم النفس، العلاج الحركي، التربية الخاصة، من صعوبة في الاندماج في سوق العمل، إما بسبب غياب مراكز متخصصة، أو غياب إطار تنظيمي يسمح لهم بممارسة مهاراتهم ومؤهلاتهم ميدانيًا، مما يفتح الباب للبطالة المقنّعة أو للعمل في مجالات لا تمت بصلة لتكوينهم الأكاديمي.

من جهة أخرى، يواجه أولياء الأطفال ذوي الإعاقة الحركية معاناة حقيقية في تأمين متابعة نفسية حركية منتظمة وفعالة لأبنائهم، حيث تعرف ولاية المسيلة نقصًا كبيرًا في عدد المختصين في العلاج النفسي الحركي، وغياب مراكز مرخصة تقدم خدمة شاملة في هذا المجال. تضطر كثير من العائلات للانتقل إلى ولايات مجاورة، وهو ما يرهقهم ماديًا ونفسيًا، كما أن المواعيد غير المنتظمة، أو ضعف التكوين لدى بعض مقدمي الخدمة، يجعل النتائج العلاجية محدودة جدًا، بل وقد يتوقف بعض الأولياء عن متابعة الجلسات كليًا بسبب عدم جدواها أو صعوبتها التنظيمية.

كما أن فئة كبيرة من الأولياء، خاصة الموظفين وذوي الالتزامات المهنية، يجدون صعوبة في مراقبة أبنائهم خلال الجلسات العلاجية، بسبب التوقيت غير المرن أو بعد المركز عن مقر إقامتهم، مما يهدد استمرارية العلاج، رغم حاجتهم الماسة إليه. وتزيد هذه التحديات تعقيدًا بسبب ضعف الوعي العام بأهمية المتابعة النفسية الحركية، وغياب الإعلام المتخصص الذي يبسط هذه المفاهيم ويبرز نتائجها الإيجابية في تحسين جودة حياة الطفل.

ولا تقتصر المشكلة على العائلات فقط، بل تشمل أيضًا المؤسسات التربوية والعلاجية مثل العيادات، الجمعيات، مراكز التأهيل، ومدارس ذوي الاحتياجات الخاصة، والتي كثيرًا ما تعاني من نقص في المختصين المعتمدين، وغياب التنسيق بين الأطراف المعنية، وغياب التوثيق الإداري والمالي (كالفواتير والتقارير الرسمية)، مما يعيق جهود المتابعة، ويجعل الدعم المؤسساتي صعبًا، سواء من طرف الدولة أو من طرف الشركاء الدوليين أو المانحين.

2. حل المشكلة:

يقول ويليام جيمس: "الفكرة الصادقة هي فكرة ناجحة في الحياة"، وفي زمن الرقمنة والتكنولوجيا، لم يعد مقبولًا أن نعالج المشاكل التقليدية بطرق تقليدية. إنّ ميلاد مشروع Step by Step هو استجابة مباشرة وواعية لحاجة مجتمعية عميقة تم إغفالها لسنوات. فيفضل الرقمنة، يمكننا إعادة تشكيل منظومة الدعم النفسي الحركي للأطفال ذوي الإعاقة، وتحويلها من خدمة نخبوية محدودة الانتشار، إلى منصة رقمية تفاعلية وفعالة، تقدم حلولًا متكاملة وتضمن استمرارية العلاج، وترتبط بين العائلة والمختصين، وبين المختصين أنفسهم في إطار تشاركي واحترافي.

Setp by step

تعتمد منصة Step by Step على نموذج رقمي مرن وفعال، يتيح لمختصين مختارين بعناية (خريجي تخصصات العلاج الحركي، الأروطونيا، علم النفس...) تقديم خدمات علاج نفسي حركي منظمة، إما عن بعد أو بالحضور في نقاط محددة ضمن ولاية المسيلة. يتقاضى هؤلاء المختصون أجورًا شهرية مقابل التزامهم بعدد محدد من الجلسات، إضافة إلى نسبة مئوية من أرباح الحصص العلاجية.

تقدم المنصة عدة خدمات تكاملية، مثل التشخيص الأولي، متابعة فردية، تقارير تقييم، ومرافقة نفسية لأولياء الأطفال، مع إمكانية تحميل ملفات متابعة قابلة للطباعة، تصلح للاستخدام في الملفات الطبية أو في إطار المرافقة الإدارية للطفل. كما تتوفر المنصة محرك بحث ذكي يسمح للمستخدمين بالبحث حسب المنطقة، نوع الإعاقة، نوع الخدمة المطلوبة، أو توقيت الجلسات.

وحرصًا على دمج جميع الفاعلين، سيتم إنشاء شبكة شركات مؤسساتية مع مستشفيات، عيادات، مدارس، وجمعيات محلية، من خلال اشتراكات سنوية، أو تعاقدات مؤقتة، مع تقديم فواتير موثقة وتقارير مهنية تسهل إجراءات الدعم أو التمويل أو التقييم الداخلي.

ومن أجل ضمان مشروعية المشروع واستدامته، سيتم إنشاء مؤسسة مصغرة مرخصة تنشط في مجال الخدمات الاجتماعية والعلاجية، مع تسجيل العاملين في الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء، لتأمين حقوقهم وضمان امتثالهم القانوني. كما سترافق المنصة بحملة توعوية شاملة عبر وسائل التواصل والإذاعة الجهوية، بالشراكة مع مديرية النشاط الاجتماعي والصحة، بهدف ترسيخ ثقافة العلاج النفسي الحركي، وإبراز أثره في التنمية الشاملة للطفل المعاق حركيًا.

يجدر التذكير أن مجال نشاط منصة Step by Step سيكون في مجال الخدمات الاجتماعية العلاجية، وسيكون ذلك على مستوى ولاية المسيلة، مع إمكانية التوسّع لاحقًا ليشمل ولايات أخرى، حسب مدى نجاح التجربة الأولى

II. القيم المقترحة:

ينقسم هذا المحور إلى جزأين رئيسيين: يتناول الأول القيم الأساسية التي سيحرص المشروع على تقديمها بشكل دائم ومستمر طوال مختلف مراحلها، بينما يركّز الجزء الثاني على توزيع هذه القيم المضافة وفق الفترات الزمنية للمشروع.

القيم المقترحة الدائمة:

شعار المنصة:

يشكل الشعار عنصراً أساسياً يعكس بشكل مباشر هوية المشروع ويُعدّ الواجهة البصرية للعلامة التجارية. لذلك، فإن اختيار تصميم مناسب ومدرّس بعناية يُعدّ خطوة ضرورية، خاصة في ظلّ التقدّم الكبير الذي يشهده مجال التصميم.

في هذا السياق، سنقدّم تصوراً متكاملًا حول شعار مشروعنا، من خلال استعراض مختلف الجوانب التصميمية الأساسية، بما في ذلك الألوان المعتمدة، ونمط الخط، والعناصر المرئية المصاحبة، وذلك بهدف ضمان اتساق الهوية البصرية للمشروع والحفاظ على صورتها الاحترافية بشكل دائم.

الشعار :



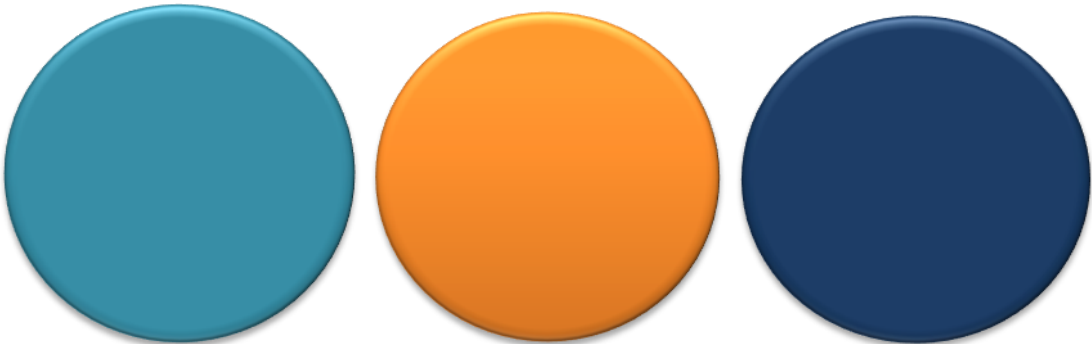
يعكس اسم "SBYS" التزام منصتنا بتقديم الدعم والرعاية للأشخاص من ذوي الاحتياجات الخاصة، حيث يرمز الشعار إلى شخص على كرسي متحرك داخل دائرة تحتضنها يدان، في تجسيد لمعاني الحماية والعناية. تتكون الأحرف من اختصار لاسم المنصة، وتم تصميمها بخط عصري ذي زوايا هندسية ليمنح الشعار طابعًا احترافيًا ومميزًا. الألوان المختارة تجمع بين الأزرق للدلالة على الثقة والجدية، والبرتقالي الذي يرمز إلى التفاؤل والطاقة الإيجابية.

نمط الخط:

SBYS

نمط الخط المستخدم في شعار SBYS هو Eurostile Extended Bold، وهو جزء من عائلة الخطوط الهندسية. تم اختيار هذا النمط بعناية فائقة لما يتميز به من طابع عصري، قوي، وواضح يعكس الرؤية الجادة والطموحة للمنصة. يتميز الخط بزواياه الحادة وحروفه المستقيمة، مما يعطي انطباعًا بالدقة، النظام، والثقة، وهي من القيم الأساسية التي نؤمن بها في مشروعنا. يُعد Eurostile من الخطوط التي تُستخدم بكثرة في المجالات التقنية والطبية، ولهذا فهو يعكس بشكل مباشر تخصص منصتنا في تقديم استشارات نفسية حركية دقيقة وفعّالة. يضيف هذا النمط من الخط جاذبية بصرية واضحة تعزز من هوية المشروع وتمنحه حضورًا احترافيًا وقويًا ضمن السوق، كما يرمز إلى الابتكار، الدقة، والرعاية المتقدمة. من خلال اعتماد Eurostile Extended Bold كنمط الخط الأساسي لدينا، فإننا نطمح إلى ترسيخ شعار لا يُنسى، يعكس توازنًا بين القوة والإنسانية، ويعبّر بعمق عن جوهر قيم منصة SBYS.

الألوان الأساسية:



يعتمد الشعار على ثلاثية لونية مختارة بعناية لتعكس روح المشروع:

البرتقالي: (Orange)

Setp by step

توفّر المنصة حلاً عملياً وسلساً لتسهيل المتابعة النفسية الحركية للأطفال ذوي الإعاقة الحركية، خاصة بالنسبة للأولياء الذين يواجهون صعوبات في التنقل أو يقطنون في مناطق تفتقر إلى هذا النوع من الخدمات المتخصصة.

مرافقة المؤسسات التربوية والصحية:

توفر المنصة إمكانية إعداد تقارير مهنية بعد كل جلسة علاجية، ما يسمح بتوثيق وتتبع الحالة من طرف المدارس، الجمعيات، أو الهياكل الصحية التي تُعنى بالأطفال المستفيدين.

تشجيع الرقمنة في قطاع الصحة النفسية الحركية:

من خلال استخدام أدوات رقمية حديثة وتطبيقات تفاعلية، تساهم المنصة في تعزيز التوجه الوطني نحو الرقمنة، ودمج التكنولوجيا في مجال التأهيل والعلاج.

أسعار مناسبة مقابل جودة مضمونة:

تحرص المنصة على تقديم خدمات بأسعار مدروسة، تتماشى مع القدرة الشرائية للعائلات، دون المساس بجودة التأطير والتكفل.

سهولة الاستخدام:

واجهت المنصة مصممة بطريقة مبسطة وسهلة، تتيح للأولياء طلب جلسات أو استشارات بخطوات قليلة وبدون تعقيد.

ب. على المدى البعيد:

كسر حاجز الندرة وخلق شبكة متخصصة:

تسعى المنصة إلى تغطية النقص المسجل في التأطير النفسي الحركي، من خلال تكوين شبكة من الأخصائيين المؤهلين وتوزيعهم على مختلف بلديات الولاية والمناطق النائية.

توسيع نطاق الخدمات لتشمل فئات أخرى:

تطمح المنصة مستقبلاً إلى إطلاق مشاريع فرعية مبتكرة، مثل برامج توجيهية للمراهقين ذوي الإعاقة الحركية، أو خدمات دعم نفسي رقمي موجه للأولياء.

خدمة مكيفة للأشخاص ذوي الاحتياجات الخاصة:

سيتم تطوير أدوات خاصة لتسهيل استخدام المنصة من طرف الأولياء أو حتى الشباب ذوي الإعاقات البصرية أو الحركية، من خلال نظام ذكي للاختيار الآلي والمساعدة التقنية.

المساهمة في التكوين الميداني:

بالتعاون مع مراكز التكوين المهني والمعاهد الجامعية، ستنجح المنصة فرصاً للأخصائيين الجدد لاكتساب الخبرة على أرض الواقع، عبر التدريب داخل المركز الحضوري وتحت إشراف أخصائيين ذوي خبرة.

III. فريق العمل :



مرزوقي صفاء مولودة في 05 ديسمبر 1998 بالمسيلة، طالبة سنة ثانية ماستر بجامعة محمد بوضياف -المسيلة - تخصص علم النفس العيادي؛ شغوفة على الدوام على التعلم والنجاح، قمت بالمشاركة في العديد من الدورات التكوينية في حاضنة الاعمال.

سأكلف بمنصب مديرة الاستراتيجيات في مشروع SbyS، وإليك مختلف المهام الخاصة بي:

- إدارة مختلف الاستراتيجيات وضبط الحسابات المالية.
- تحسين مختلف العمليات الداخلية.
- تنفيذ الخطوات الأساسية لتحقيق النتائج المرجوة.
- تشجيع أعضاء المشروع على تقديم الإضافة اللازمة بالإضافة للحرص على العمل كفريق
- التخطيط ومراقبة سيرورة العمل بشكل يومي لضمان العمل بشكل سهل وسلس



صالح إكرام المولودة 30 مارس 2000 بالمسيلة طالبة سنة ثانية ماستر بجامعة محمد بوضياف – المسيلة- تخصص علم نفس عيادي، أحاول جاهدة التطوير من نفس ي لأكون قادرة على بلوغ أهدافي خصوصاً في ميدان ريادة الأعمال، لقد قمت بالمشاركة في الدورة التكوينية التي قامت بها حاضنة الاعمال

سأكون مديرة الموارد البشرية في مشروع SbyS وهذه هي مهامى:

- الإشراف على مختلف عمليات الانتقاء للموظفين
- برمجة مختلف الدورات التكوينية وفق الاحتياجات.
- مراقبة وتقييم الموظفين وإعداد مختلف التقارير.
- تنظيم وتخطيط وتوجيه الوظائف والخدمات الإدارية في الشركة.
- تصميم الهيكل التنظيمي والهزم الإداري الخاص بالشركة.

أهداف مشروع "SbyS":

يُعد تحديد الأهداف قبل الشروع في أي مشروع بمثابة بوصلة لا غنى عنها؛ فهي ترسم لنا الطريق وتُحدد وجهتنا بوضوح، مما يُمكننا من تقييم خطواتنا بدقة قبل اتخاذ أي قرار استراتيجي مصيري.

الفرق شاسع بين مجرد وضع الخطط وتنفيذها بنجاح وإتقان! لذلك، نعتمد على أدوات وتقنيات مُجربة لمساعدتنا على تحقيق أهدافنا المسطرة. ومن أبرز هذه الأدوات هو نموذج الأهداف الذكية "SMART"، وهو منهجية تُمكننا من إدارة مشروعنا بطريقة فعالة وموجهة نحو النتائج. سنقوم لاحقاً بتطبيق هذا النموذج على أهدافنا لضمان تحقيقها بأفضل شكل ممكن.

أهدافنا على المدى القريب:

في سنتنا الأولى، نُركز جهودنا على تحقيق ما يلي في ولاية المسيلة:

- إطلاق حملة تعريفية مكثفة لـ SbyS في ولاية المسيلة، تستهدف الأسر التي لديها أطفال ذوي إعاقة حركية.
- تحقيق 50 حالة متابعة للاستشارات النفسية الحركية خلال الأشهر الثلاثة الأولى من إطلاق المنصة.
- العمل على بناء صورة ذهنية جيدة للعلامة التجارية SbyS من خلال تقديم خدمات راقية تضمن ولاء المستفيدين.
- التعاون مع الإدارات والمؤسسات التعليمية والصحية في المسيلة التي ترعى الأطفال ذوي الإعاقة الحركية، لتقديم خدمات الاستشارات النفسية الحركية.
- السعي لجذب أكبر عدد ممكن من المستفيدين لزيادة الإيرادات وضمان استمرارية المشروع.

الجدول (1): نموذج تحديد الأهداف الذكية SMART للمدى القريب

الهدف	محدد	قابل للقياس	قابل للتحقيق	ذو صلة	محدد بوقت
الهدف	Specific	Measurable	Achievable	Relevant	Time – bound
تحقيق ما لا يقل عن 50 حالة متابعة للاستشارات النفسية الحركية في غضون الأشهر الثلاثة الأولى من إطلاق المنصة.	زيادة عدد حالات المتابعة للاستشارات النفسية الحركية للأطفال ذوي الإعاقة الحركية عبر منصة SbyS في ولاية المسيلة	الوصول إلى 50 حالة متابعة مسجلة ومكتملة خلال الفترة المحددة. سيتم قياس ذلك من خلال نظام إدارة الحالات في المنصة.	بناءً على دراسة السوق وحجم ولاية المسيلة والوعي المتزايد بالحاجة للدعم النفسي الحركي، يعتبر هذا الرقم قابلاً للتحقيق مع جهود تسويقية مركزة	هذا الهدف ذو صلة مباشرة بنمو المنصة وتحقيق تأثير حقيقي في حياة الأطفال المستفيدين، كما يساهم في بناء سمعة المنصة.	خلال الأشهر الثلاثة الأولى من تاريخ الإطلاق الرسمي للمنصة

المصدر فريق العمل

اهدافنا على المدى المتوسط:

- توسيع نطاق خدمات المنصة ليشمل مناطق أخرى في ولاية المسيلة بعد اكتساب خبرة كافية وصورة جيدة على مستوى مركز الولاية.
- زيادة عدد الأخصائيين النفسيين الحركيين المتعاقدين مع المنصة لتلبية الطلب المتزايد.
- توقيع اتفاقيات تعاون مع المؤسسات التعليمية والمراكز المتخصصة في رعاية الأطفال ذوي الإعاقة الحركية في المسيلة لتوفير خدمات الاستشارة النفسية الحركية عن بعد.

الجدول:(02) نموذج تحديد الأهداف الذكية "SMART" على المدى المتوسط.

الهدف	محدد - Specific	قابل للقياس - Measurable	قابل للتحقيق Achievable	نو صلة - Relevant	محدد بوقت - Time-bound
توسيع نطاق خدمات المنصة لتشمل مناطق أخرى في المسيلة وتطوير شركات استراتيجية	التوسع الجغرافي للمنصة لتشمل 3 مناطق رئيسية أخرى في المسيلة مع إقامة 3 شركات استراتيجية مع مراكز إعادة تأهيل أو جمعيات متخصصة في الولاية.	دد المناطق التي يتم التوسع فيها (3)، وعدد الشركات الموقعة (3).	بعد نجاح السنة الأولى في مركز الولاية، يمكن استنساخ النموذج في مناطق أخرى ذات احتياج مماثل، وتحديد الشركاء المحتملين مسبقاً.	هذا التوسع والشراكات ضروريان لزيادة الانتشار، الوصول إلى عدد أكبر من المستفيدين، وتوسيع نطاق تأثير المنصة في المسيلة.	خلال السنتين الثانية والثالثة من عمر المشروع

المصدر : فريق العمل

اهدافنا على المدى البعيد:

- أن تُصبح منصة SbyS الخيار الأول والأكثر استخدامًا في ولاية المسيلة لتقديم الاستشارات النفسية الحركية عن بعد للأطفال ذوي الإعاقة الحركية.
- تحقيق معدل رضا عملاء يتجاوز 90%، بما يعكس جودة الخدمات المقدمة وثقة المستفيدين بالمنصة.
- أن يكون لمنصة SbyS تأثير مجتمعي ملموس في تحسين جودة حياة الأطفال ذوي الإعاقة الحركية وأسرهم في ولاية المسيلة، من خلال زيادة الوعي وتوفير الدعم المتخصص.

Setp by step

الجدول:(03) نموذج تحديد الأهداف الذكية "SMART" على المدى البعيد

الهدف	محدد - Specific	قابل للقياس - Measurable	قابل للتحقيق - Achievable	ذو صلة - Relevant	محدد بوقت - Time-bound
أن تصبح SbyS المنصة الرائدة في ولاية المسيلة لتقديم الاستشارات النفسية الحركية عن بعد للأطفال ذوي الإعاقة الحركية.	أن تصبح SbyS الخيار الأول والأكثر استخدامًا في الجزائر لخدمات الاستشارات النفسية الحركية عن بعد للأطفال ذوي الإعاقة الحركية.	يمكن قياس ذلك من خلال: حصة السوق (أكبر عدد من المستفيدين النشطين مقارنة بالمنصات المماثلة إن وجدت). معدل رضا العملاء (أكثر من 90% رضا). الاعتراف بالعلامة التجارية (قياس الوعي بالمنصة من خلال استبيانات). عدد المدربين والمتخصصين المسجلين في المنصة.	مع كل النجاحات المتوقعة والاستراتيجيات المسطرة سيكون من الطبيعي تحقيق هذا الهدف بعد مرور 5 سنوات من الانطلاق الفعلي للمشروع.	خلال فترة 5 سنوات من العمل والخبرة يمكن القول بأن هذا الهدف واقعي لأبعد الحدود.	مع كل النجاحات المتوقعة والاستراتيجيات المسطرة سيكون من الطبيعي تحقيق هذا

المصدر: فريق العمل

الجدول الزمني لتحقيق المشروع:

Setp by step

الجدول الزمني لتحقيق مشروع "Step by Step"; كانت على مستوى حاضنة الأعمال لولاية المسيلة من خلال المراقبة الدائمة والتأطير الذي حظينا به، وهي المرحلة التي نستطيع تحديدها بما قبل التخرج، أما المرحلة الثانية فهي التي ستشهد نقلة نوعية للمشروع ليصبح موجودًا على أرض الواقع في السوق، وهي المرحلة التي تلي التخرج.

من أجل الفهم المعمق والدقيق لهذه المرحلة، سنقوم بعرض مخطط جاننت "Gantt"، وهو المخطط الذي يسمح بتحديد المدة الزمنية اللازمة لإنجاز المشروع، ويساهم بشكل كبير في توضيح جميع المراحل بشكل احترافي يتيح سهولة المراقبة ومتابعة سير خطوات المشروع

الجدول:(04) مخطط جاننت "Gantt".

المرحلة	الاعمال	شهر فيفري				شهر مارس				شهر افريل				شهر ماي				شهر جوان				
		أ1	أ2	أ3	أ4	أ1	أ2	أ3	أ4	أ1	أ2	أ3	أ4	أ1	أ2	أ3	أ4	أ1	أ2	أ3	أ4	
1	جميع الافكار المقترحة																					
2	اختيار الفكرة النهائية للمشروع																					
3	القيام بدورات تكوينية لأعضاء الفريق																					
4	دراسة السوق وجمع الإحصائيات																					
5	إنجاز مخطط نموذج العمل التجاري BMC																					
6	إعداد حوصلة حول التكاليف والإيرادات المتوقعة																					
7	إنجاز النموذج الأولي																					
8	التسجيل للحصول على وسم مشروع مبتكر																					

المصدر: فريق العمل

2 المرحلة الثانية:




ستكون هذه المرحلة بمثابة البداية الفعلية والحقيقية للمشروع على أرض الواقع، وإليك جدول يوضح جميع المراحل بالتفصيل:

Setp by step

الجدول: (05) مراحل تجسيد المشروع.

المراحل	المهام	ديسمبر 2025	جانفي 2026	فيفري 2026	مارس 2026	افريل 2026	ماي 2026
1	الدراسة الأولية 	✓	✓				
2	اختيار مقر الشركة 	✓					
3	تجهيز الوثائق المطلوبة 	✓	✓				
4	تهيئة المقر 	✓	✓	✓	✓		
5	تركيب المعدات 			✓			
6	انتقاء الموظفين 				✓		

Setp by step

✓	✓					تكوين الاصنائين النفسانين على كيفية استخدام المنصة		7
✓						بداية النشاط		8
✓	✓	✓				التسويق		9

المصدر فريق العمل

Setp by step

**المحور الثاني
الجوانب الابتكارية**

المحور الثاني

الجوانب الابتكارية

سيحظى المحور الثاني بالاهتمام بالجوانب الابتكارية للمشروع بمحاولة إبرازها من خلال:

ا. طبيعة الابتكارات

ب. مجالات الابتكارات

1. طبيعة الابتكارات :

ما نلاحظه في بيئة الأعمال الحالية هو حالة من عدم اليقين، لذلك من الطبيعي جدًا أن يكون المبدأ السائد والأساسي هو التغيير المستمر. ويُعد التغيير الأساس الوحيد للنمو والتطور المتواصل، وبفضله تتغير الأسواق وتتطور التكنولوجيا. لذلك، فإن الشركات الناجحة هي تلك التي تتبنى فكر التغيير وتعتمد بدرجة كبيرة على الابتكار. ومع تصاعد حدة المنافسة بين الشركات في الأسواق، أصبح بقاء هذه الشركات ونجاحها مرهونًا ومرتبطًا ارتباطًا وثيقًا بالابتكار.

"إن استمرار ونجاح أي منظمة يتوقف بدرجة رئيسية على قدرتها على الابتكار والتغيير والتطوير. فالمنظمة التي تفشل في تطوير نفسها تترك المجال مفتوحًا أمام المنافسين للإطاحة بها من خلال تقديم منتجات أو خدمات أفضل، بأسعار أقل أو بميزات تنافسية أكبر. فعلى سبيل المثال، عندما دخلت الشركات اليابانية مجال صناعة السيارات والحواسيب متأخرة كثيرًا عن نظيراتها الأمريكية والأوروبية، إلا أنها تمكنت من التفوق بشكل واضح في هذين المجالين، ويرجع ذلك إلى اهتمامها المستمر بالابتكار في جميع مراحل العمل. فقد ركزت هذه الشركات، على سبيل المثال، على الابتكار في المواد الأولية، وعمليات التصنيع والتجميع والتكريب، وكذلك في أساليب الإنتاج. كما خصصت ميزانيات ملائمة للبحث والتطوير، واهتمت بإجراء التغيير التنظيمي اللازم، حتى تتماشى هيكلها التنظيمية وأنظمتها وأهدافها مع اعتبار الابتكار عملية دائمة لا تتوقف عند نقطة معينة".

لذلك، عند إسقاط هذا المفهوم على مجال الشركات وريادة الأعمال، يمكن القول إن الابتكار يرتبط بقدرة الشركات على خلق ميزة تنافسية، مما يتيح لها البقاء في السوق والحصول على حصة سوقية معتبرة في ظل وجود المنافسة.

كما يمكن أن تكون الشركات الناشئة مصدرًا هامًا للابتكار، كونها تنشأ من قبل رواد أعمال طموحين يتطلعون إلى النجاح، فُتعد أفكارهم الإبداعية والابتكارية نقطة قوة لهم. لذلك، نجد في الدول المتقدمة صناديق استثمار أو مستثمرين يخصصون جزءًا من أموالهم لدعم هذه الأفكار، نظرًا للعوائد المالية التي يمكن تحقيقها، حيث أن الشركات الناشئة الناجحة تتميز بسرعة التطور.

Setp by step

ومن بين أفضل السبل التي تساهم في تحقيق التغيير الإيجابي في الشركات، نجد استراتيجية "مصفوفة الابتكار"، وهي أداة تساعد الشركات وأصحاب المشاريع على تحديد استراتيجية الابتكار الخاصة بهم. تتكون هذه المصفوفة من جدول بأربع خانات، تتيح التمييز بين أنواع الابتكارات المختلفة، مما يساهم في اختيار الاستراتيجيات المناسبة لكل نوع من الابتكار، وبالتالي تحقيق الأهداف المسطرة.

الشكل (01): مصفوفة الابتكارية

سوق/نموذج عمل جديد	تحويلي	ثوري
نفس السوق الحالي	تدرجي	جذري
	استخدام التقنية الحالية	استحداث تقنية جديدة

المصدر: <https://cutt.us/TC083>.

من أجل تحديد طبيعة الابتكار الذي تقوم عليه منصتنا، يمكننا إسقاط مصفوفة الابتكار على المشروع لأصنفه ضمن خانة الابتكار الجذري في الجزائر. ويعود ذلك إلى أن المنصة توفر تقنية جديدة تعتمد على تطبيق رقمي متخصص في تقديم خدمات الاستشارة والمتابعة النفسية الحركية عن بُعد، وهي خدمات لم تكن متوفرة سابقًا بهذه الصيغة داخل السوق المحلي، الذي لا يزال يعتمد بشكل كبير على الطرق التقليدية، مثل الجلسات الحضورية أو المكالمات الهاتفية المحدودة من حيث التفاعل والتقييم المستمر.

ما يجعل الابتكار في مشروعنا جذريًا هو تغيير الطريقة التقليدية للتواصل بين الأخصائي والأسرة والطفل، وذلك من خلال تطبيق ذكي يُتيح إمكانية تحديد موقع الطفل، متابعة تطوراتهِ العلاجية، إرسال تقارير دقيقة، واستقبال استشارات فورية، بالإضافة إلى توفير أدوات تفاعلية داخل التطبيق تُسهّم في دعم الخطة العلاجية بشكل مستمر.

صحيح أن خدمات الدعم النفسي والحركي للأطفال متواجدة منذ سنوات، غير أن ما يُميز مشروعنا هو التحول الجذري في الوسيلة والمنهجية، إذ تُعد هذه المنصة سابقة من نوعها في الجزائر من حيث دمج التقنية الرقمية في مرافقة هذه الفئة، مما يجعلها تمثل نموذجًا ابتكاريًا نوعيًا يفتح آفاقًا جديدة في مجال الرعاية المتخصصة للأطفال المعاقين حركيًا.

ii. مجالات الابتكارات:

تواجه أغلب الشركات اليوم واقع مختلف عن الذي كان من قبل، وذلك بسبب التطور التكنولوجي الرهيب الذي نشهده بالإضافة إلى ارتفاع مستوى المنافسة في الأسواق، والشيء المفصلي الذي يحدد مدى نجاح الشركة من عدمه في ظل الواقع المتغير هو عنصر الابتكار الذي بمجرد تحققه فإنه يفتح آفاقاً كثيرة للشركة، من خلال إدخال منتجات جديدة للأسواق وتنتم بخصائص تجذب المستهلكين وتلبي احتياجاتهم لأن المستهلك اليوم يقع في مركز اهتمام الشركات بما أنه أصبح متطلباً للغاية. تعكس جوانب الابتكار في المشروع خصوصاً في بداياته المحرك الأساس ي الذي يقود غالباً للنجاح، وذلك لا يتحقق وحده بالقيام بالأشياء بشكل مختلف عن الآخرين، بل يتعدى ذلك ليشمل مختلف الطرق التي يمكن العمل عليها لإطلاق منتج جديد أو تطوير خدمة فضلاً عن تحسين تكنولوجيا معينة .

يُعد مشروع Sbys من بين المشاريع المبنية على الابتكار، نظرًا لما يتوفر عليه من خصائص تجعله يقدم قيمة مضافة حقيقية في مجال المرافقة النفسية الحركية للأطفال المعاقين حركياً، من خلال توظيف التقنيات الرقمية بطرق غير مسبوقه في السوق الجزائري. إذ يُجسد المشروع نموذجًا حديثًا يجمع بين التخصص العلاجي والدعم التكنولوجي، بهدف تحسين جودة الرعاية النفسية الحركية، سواء على مستوى التشخيص أو المتابعة أو التوجيه الأسري .

اهم الجوانب الابتكارية في المشروع :

ويتميز مشروع Sbys بكونه لا يقتصر فقط على تقديم خدمة استشارية، بل يُحدث نقلة نوعية في أسلوب تقديم هذه الخدمات، حيث يُمكن الأخصائي من متابعة الحالة عن بُعد، وتقديم إرشادات فردية دقيقة، مع إمكانية إشراك الأولياء في العملية العلاجية، وهو ما لم يكن متاحًا بالكيفية ذاتها في الطرق التقليدية.

سهولة الاستخدام وواجهة ذكية: تم تصميم المنصة بواجهة تفاعلية بسيطة، تُراعي الفئات المختلفة من المستخدمين، خاصة الأولياء الذين قد لا يمتلكون خبرة تقنية. فالتنقل داخل التطبيق سهل، والخدمات مصنفة بشكل واضح (استشارات، متابعة، تقارير، دعم مباشر)، ما يُسهل التفاعل المستمر دون الحاجة إلى توجيه تقني مسبق .

الخدمة عند الطلب: (On-demand service) بخلاف الطرق التقليدية، تُوفر المنصة إمكانية طلب استشارة في أي وقت ومن أي مكان، مما يُسهل الوصول إلى الأخصائيين حتى في المناطق البعيدة أو التي تفتقر إلى خدمات الدعم النفسي الحركي.

Setp by step

توظيف نظام تحديد المواقع (GPS): تُتيح المنصة للأخصائي معرفة الموقع الجغرافي للطفل، ما يُساعد في تقديم خدمات ميدانية عند الحاجة أو اقتراح مراكز دعم قريبة .

حماية البيانات وخصوصية المستخدم: تعتمد المنصة على آليات تأمين البيانات وفقاً للمعايير الحديثة، بما يضمن حماية الملفات الشخصية للطفل وحفظ سرية المعلومات العلاجية، وهو عنصر جوهري في بناء الثقة بين المستخدم والمنصة .

تفاعل مستمر بين الأخصائي وولي الطفل: بخلاف الطرق التقليدية التي يقتصر فيها التواصل على مواعيد متباعدة، توفر المنصة نظام إشعارات وتحديثات لحظية تُبقي الولي على اطلاع دائم بتقدم الطفل، وتُتيح له طرح الأسئلة ومتابعة الخطة العلاجية بشكل مباشر .

ندرة البدائل الرقمية المتخصصة: لا توجد في السوق الجزائري منصات رقمية موجهة خصيصاً لمتابعة الأطفال المعاقين حركياً. ومن هنا، يمثل مشروع SbyS استجابة لحاجة فعلية ومساحة غير مستغلة في السوق، مما يمنحه ميزة تنافسية وابتكارية قوية.

الدكتور مدحت محمد أبو النصر، التفكير الابتكاري والإبداعي طريقك إلى التميز والنجاح، المجموعة العربية للتدريب والنشر، مصر، 2012، ص. 81.

المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق

المحور الثالث
التحليل الاستراتيجي للسوق

سنسلط الضوء في هذا المحور على دراسة معمقة للسوق من خلال التفصيل في العناوين التالية:

- ا. عرض القطاع السوقي
- ب. قياس شدة المنافسة
- ج. الإستراتيجيات التسويقية

1. التحليل الإستراتيجي للسوق :

1. عرض القطاع السوقي:

السوق المحتمل:

تُعتبر منصة Step by Step مشروعًا واعدًا يستهدف سوقًا غير مُستغل بشكل كافٍ، يتمثل في الأطفال ذوي الإعاقة الحركية بولاية المسيلة وما جاورها، وهي فئة اجتماعية ذات احتياجات دقيقة تتطلب تدخلات نفسية حركية متخصصة. تكمن أهمية هذا السوق في كونه يتسع تدريجيًا نتيجة عدة عوامل متقاطعة:

1. الحاجة المتزايدة لخدمات التأهيل النفسي الحركي:

تشير التقديرات الميدانية الأولية إلى وجود عدد معتبر من الأطفال ممن يعانون من إعاقات حركية متفاوتة، لا يتلقون خدمات منتظمة أو متخصصة بسبب:

غياب مختصين في العلاج النفسي الحركي في المؤسسات العمومية والخاصة.

نقص التكوين والوعي بأهمية هذا التخصص لدى أولياء الأمور والمربين.

غياب آليات رقمية فعالة تُسهّل الوصول إلى الخدمات دون الحاجة للتنقل

2 . الإقليم وصعوبة التنقل:

تتربع ولاية المسيلة على مساحة جغرافية واسعة تضم مناطق ريفية وشبه صحراوية، ما يجعل تنقل الأطفال وأوليائهم نحو مراكز إعادة التأهيل الموجودة في مركز الولاية أمرًا مرهقًا، مكلفًا، وأحيانًا مستحيلًا. وهنا تتجلى أهمية الحل الرقمي الذي تقدمه منصة Step by Step ، حيث تُوفر خدمة الوصول إلى الاستشارات والمتابعة عن بُعد دون الحاجة للتنقل.

3 . التوجه الوطني نحو الرقمنة:

تماشيًا مع التوجهات العامة للقطاع الصحي والاجتماعي في الجزائر، هناك دعم حكومي متزايد لتطوير الحلول الرقمية الذكية التي تُعزز الإدماج الاجتماعي وتحسين جودة حياة ذوي الاحتياجات الخاصة. مما يجعل المنصة متناغمة مع السياسات العمومية، وقابلة للحصول على دعم رسمي لاحقًا.

4. السوق القابل للتوسع:

رغم انطلاقة المشروع محليًا (في ولاية المسيلة)، إلا أن البنية الرقمية للمنصة تسمح لها بالتوسع بسهولة نحو:

ولايات الجوار (الجلفة، باتنة، برج بوعريريج، البويرة...) حيث الوضعية مشابهة من حيث نقص المختصين وصعوبة التنقل.

الجنوب الجزائري، حيث الفجوة أكبر، وتُعد الحلول الرقمية الخيار الأمثل لتقليص العزلة الصحية والنفسية لهذه الفئة.

المدارس ومراكز ذوي الاحتياجات الخاصة التي يمكن أن تكون شريكًا أساسيًا للمنصة عبر بروتوكولات تعاون.

5. سوق غير مشبع:

إلى حد الساعة، لا توجد منصة جزائرية رقمية متخصصة ومتكاملة تُعنى بالمتابعة النفسية الحركية للأطفال، ما يجعل مشروع Step by Step رائدًا في مجاله، ويُعطيه ميزة تنافسية عالية، وفرصة لتأسيس اسم تجاري موثوق في سوق الخدمات الاجتماعية الرقمية.

تحديد معالم السوق المستهدف:

حسب الفرضيات المتفق عليها من طرف أعضاء فريق المشروع نعرض الجدول التالي: ينقسم عملاؤنا الى صنفين:

الفئة الأولى (BtoC):

تتمثل الفئة المستهدفة من حيث المعايير في:

الجدول: (06) يمثل فئة BtoC المستهدفة للمشروع

المعيار الجغرافي	المعيار الديموغرافي	المعيار البيكولوجي
<p>يتمركز عملاؤنا في مدينة المسيلة والدوائر المجاورة القريبة: -</p> <p>بوسعادة</p> <p>- سيدي عيسى - حمام الضلعة</p> <p>- اولاد دراج - عين لحجل</p>	<p>حسب النوع: اناث والذكور</p> <p>حسب العمر: الذي تتراوح اعمارهم بين 3 و 18 سنة بإضافة الى اولياتهم كمستخدمين مباشرين للمنصة</p> <p>حسب الوظيفة: كل الأشخاص سواء أصحاب الوظائف الخاصة او العامة او البطالين</p>	<p>كل العملاء الذين يُعانون من اضطرابات نفسية مرافقة للإعاقة الحركية مثل: القلق، ضعف تقدير الذات، صعوبات التكيف، والانعزال الاجتماعي، ويحتاجون الى متابعة متخصصة نفسية حركية.</p>

المصدر: فريق العمل

الفئة الثانية: BtoB

- تتمثل فئة عملائنا في هذه الفئة في المؤسسات العمومية والخاصة ذات الصلة بالخدمات النفسية والاجتماعية، مثل: مديريات النشاط الاجتماعي، المراكز المتخصصة، الجمعيات المحلية، دور الأشخاص ذوي الإعاقة، المؤسسات الصحية، وبعض البلديات في ولاية المسيلة.
 - يركز المشروع بعد الإطلاق بنسبة 60% على هذه الفئة، نظراً لارتفاع موثوقية التعامل معها، إلى جانب قدرتها على ضمان تمويلات مستدامة، وتسهيل الوصول إلى الفئة المستهدفة.
- ما الفئة الأولى (B2C) ، فتمثل في الأفراد من ذوي الإعاقة الحركية وأسرهم، ويقدر متوسط دخلهم الشهري بـ 20,000 دج فما فوق، مما يجعل الفئة الثانية أكثر جاذبية من الناحية الاقتصادية في المراحل الأولى من المشروع.

2. مبررات اختيار السوق :

قد تم اختيار السوق المستهدف بعد تحليله حسب أداة التحليل PESTEL المعترف به دولياً حيث تحصلنا على النتائج التالية :

العوامل السياسية:

دعم الدولة للاستثمار: حسب القرار الوزاري 1275 المؤرخ في 27 سبتمبر 2022 الذي يحدد كيفية إعداد مشروع مذكرة تخرج للحصول على شهادة جامعية – مؤسسة ناشئة من قبل طلبة مؤسسات التعليم العالي، فإن الدولة تدعم المشاريع وخاصة الناشئة منها وهذا ما يشجع الفريق لاختيار الجزائر كسوق أولي للمشروع .

الاستقرار السياسي: تعتبر الجزائر من الدول المستقرة سياسياً ما يؤهلها لأن تكون وجهة مميزة للعديد من المشاريع.

النظام الضريبي: الدولة تحدد 4 سنوات من الاعفاء الضريبي بالنسبة للشركات الناشئة، وهذا ما جاءت به:

- المادة 69 العدد 81 المؤرخ في 30-12-2019 تعفى الشركات الناشئة من الضريبة على أرباح الشركات والرسم على القيمة المضافة بالنسبة للمعاملات التجارية.

- المادة 33 المعدلة لأحكام المادة 69 المؤرخة في 04-06-2020 تعفى "الشركات الناشئة" من الرسم على النشاط المهني والضريبة على الدخل الإجمالي أو الضريبة على أرباح الشركات لمدة ثلاث (3) سنوات،

ابتداء من تاريخ بداية النشاط. كما تعفى من الضريبة الجزائرية الوحيدة وضمن نفس الشروط

الشركات الناشئة الخاضعة لنظام الضريبة الجزائرية الوحيدة. تعفى من الرسم على القيمة المضافة

- المادة 86 المعدلة لأحكام المادة 33 المؤرخة في 31-12-2020 تعفى المؤسسات التي تحتل علامة

" الشركات، لمدة أربع (4) سنوات ابتداء من تاريخ الحصول على علامة "مؤسسة ناشئة"، مع واحدة إضافية في حالة التجديد

Setp by step

العوامل الاقتصادية:

متوسط دخل الفرد: حسب الاحصائيات المتحصل عليها قد بلغ متوسط دخل الفرد في الجزائر (ولاية المسيلة) DZ34000 . ، حيث يصنف كمعدل مستقر يحدد قدرة شرائية لا بأس بها.

90+	89-75	74-60	59-45	44-30	29-15	14-0
4073	16833	53243	117089	212408	34247	316538

معدل البطالة: مرتفع نسبيا حيث بلغ 15,5% اما في مجال خريجي جامعات خاصة في تخصص علم النفس العيادي والارطوفونيا توصلت الى 30-50% وهذا ما يؤهل مشروعا ليكون وجهة مناسبة للتشغيل في هذا المجال

العوامل الاجتماعية:

الجدول: (07) يمثل التوزيع العمري للسكان في المسيلة خلال سنة 2022

التوزيع العمري للسكان:

من خلال الجداول أعلاه نلاحظ ان عدد السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 15 و 29 سنة مرتفع مقارنة بالأعمار الأخرى كما نجد أيضا ان عدد السكان الذين تتراوح أعمارهم بين 3 و 18 مرتفع أيضا، ما يتناسب تماما مع الفئة العمرية المستهدفة

الثقافة : تشهد ولاية المسيلة تطورا تدريجيا في مجال الرقمنة، خاصة على مستوى المؤسسات الجامعية وبعض المبادرات الإدارية، غير أن الانتقال الفعلي نحو ثقافة رقمية شاملة لا يزال في بدايته، ويواجه تحديات متعددة تتمثل في ضعف البنية التحتية الرقمية، ونقص التكوين الرقمي لدى فئات واسعة من المجتمع، خصوصا في المناطق الريفية والهشة ورغم هذه الصعوبات، فإن ظهور منصات رقمية موجهة لفئات خاصة، مثل الأطفال ذوي الإعاقة الحركية، يعكس وعيا متزايدا بأهمية التكنولوجيا كأداة دعم نفسي واجتماعي. وهنا تبرز أهمية منصتنا، التي تسعى إلى سد هذا الفراغ الرقمي في المجال النفسي والاجتماعي داخل الولاية، وتوفير محتوى متخصص وموجه يساعد هذه الفئة على الاندماج والتطور بخطى مدروسة.

العوامل التكنولوجية:

Setp by step

حوافز التطوير: حسب جريدة الشعب الالكترونية فان الدولة الجزائرية تشجع على رقمنة جميع المجالات كما ذكرنا سابقا فإن ظهور منصات رقمية موجهة لفئات خاصة، مثل الأطفال ذوي الإعاقة الحركية، يعكس وعياً متزايداً بأهمية التكنولوجيا كأداة دعم نفسي واجتماعي.

العوامل القانونية:

قوانين حماية الملكية الفردية: المادة 74 من المرسوم الرئاسي 20-442 المؤرخ في 30 ديسمبر 2020 التي تنص على "...يحمي القانون الحقوق المترتبة على الابداع الفكري، في حالة نقل الحقوق الناجمة عن الابداع الفكري يمكن للدولة ممارسة حق الشفاعة لحماية المصلحة العامة".

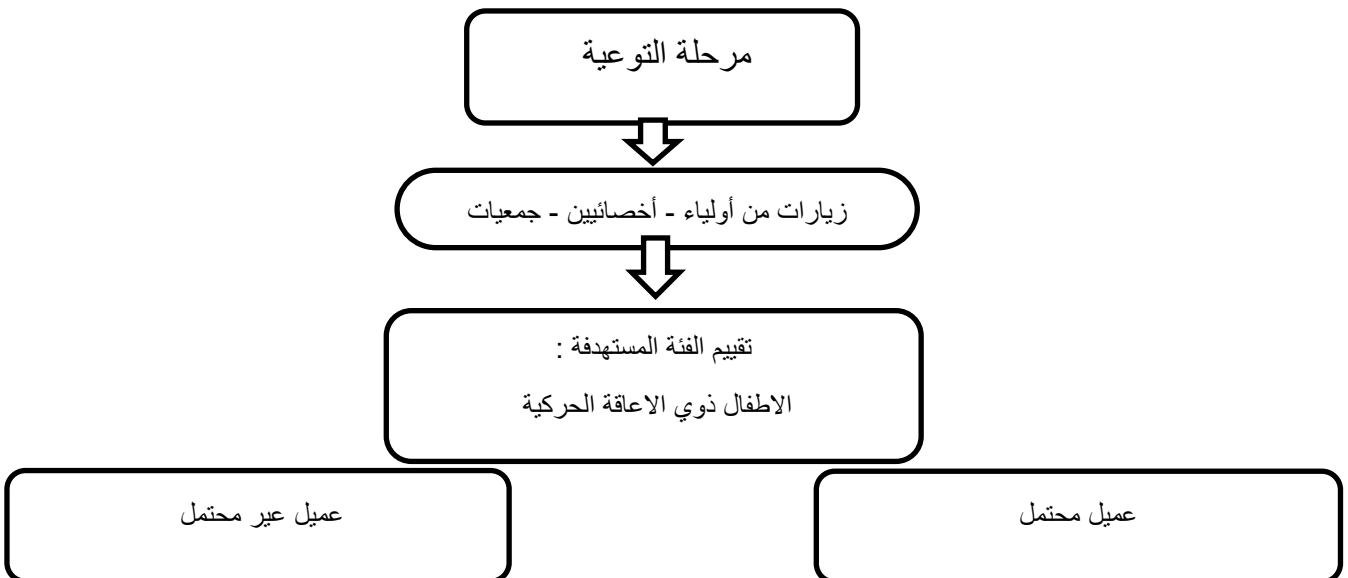
المصدر: فريق العمل

3. إمكانية ابرام عقود مع الزبائن المهمين:

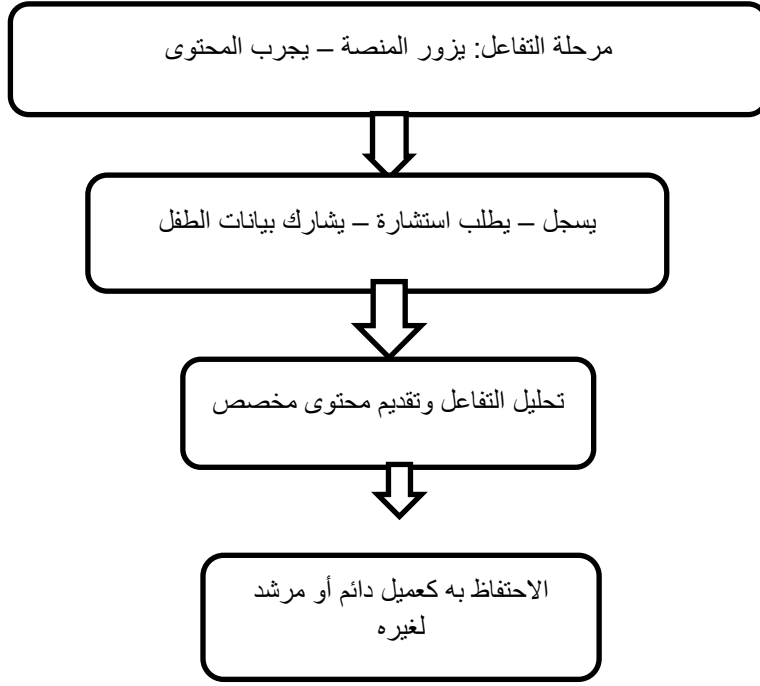
قبل وضع خطة اكتساب العميل يجب ان نخطط لإدارة العلاقة معهم عبر:

- فهم شخصية المشتري المثالي
- معرفة آراء الناس ومتطلباتهم فيما يخص خدماتنا
- انشاء مقاييس لتحديد إمكانيات كل عميل اعتمادا على مستوى الاهتمام المعبر عنه لخدمتنا
- تحديد الفائدة المحصل عليها من خلال دورة الشراء
- التعرف على العملاء المتوقعين
- متابعة العملاء المتوقعين خلال دورة الشراء
- قياس استراتيجية التسويق ومراقبة العائدات وتحسين الاعمال

الشكل (02): مخطط يوضح دورة العملاء بين عميل محتمل وغير محتمل



Setp by step



II. قياس شدة المنافسة:

تحديد المنافسون المباشرون وغير مباشرون:

2. المنافسون المباشرون:

هم من يقدمون استشارات نفسية لفئة الأطفال المعاقين حركيًا، سواء عبر الإنترنت أو حضوريًا.

مراكز أو أخصائيون نفسيون متخصصون:

- أخصائيون نفسانيون يعملون مع الأطفال ذوي الاحتياجات الخاصة (في العيادات أو المراكز النفسية).
- مؤسسات تقدم برامج دعم نفسي موجهة لهذه الفئة (مثل مراكز إعادة التأهيل أو الدعم النفسي).

منصات إلكترونية مشابهة:

- أي تطبيق أو منصة إلكترونية جزائرية (أو عربية) تقدم استشارات نفسية موجهة لذوي الاحتياجات الخاصة.

مثل: "نفساني"، "صحتي النفسية"، إن كان لديهم قسم خاص بهذه الفئة.

2. المنافسون غير المباشرون:

يقدمون خدمات قريبة أو بديلة، لكنها لا تركز حصريًا على نفس الفئة أو الهدف.

منصات عامة للاستشارات النفسية:

- تطبيقات أو مواقع تقدم استشارات نفسية لكل الفئات (أطفال، بالغين...) دون تركيز على الإعاقة الحركية.

Setp by step

محتوى تثقيفي عبر وسائل التواصل أو اليوتيوب:

- قنوات أو صفحات تقدم محتوى نفسي عام للأهل أو للأطفال (نصائح، فيديوهات دعم...) دون استشارة مباشرة.

مؤسسات تعليمية أو صحية:

- مدارس أو مراكز دامجَة تُوفر دعمًا نفسيًا داخل المؤسسة، لكنها ليست منصات رقمية مستقلة.

2. قوة المنافسين الحاليين:

- يواجه SbyS منافسين يحتلون حصص سوقية كبيرة نوعا ما، يتمثل العيادات النفسية التقليدية في المنافسين المباشرين، اما المنافسين غير المباشرين فهم بعض الجمعيات (يعملون كوسيط لجلب الخدمات) و لأخصائيون النفسيون في المؤسسات التربوية أو مراكز ذوي الاحتياجات الخاصة

• حساب الحصص السوقية :

- عدد الجلسات اليومية التي يقدمها الأخصائي الواحد في منصتك :بين 1 إلى 3 جلسات

- عدد الأخصائيين النشطين في المنصة حاليًا 4 :

متوسط عدد الجلسات عند العيادات والمراكز التقليدية (المنافسين): يتراوح من 0 إلى 2 جلسات للفئة المستهدفة تحديداً (أطفال معاقين حركياً)، لأن أغلبهم يقدمون خدمات عامة، والفئة غير ممثلة بكثافة

حصص منصة :

$$\frac{1 + 3}{2} \times 4 = 2 \times 4 = 8 \text{ يومياً جلسات } 8$$

حصص المؤسسات التقليدية :

$$\frac{2 \pm 0}{2} \times 6 = 1 \times 6 = 6 \text{ يومياً جلسات } 6$$

إجمالي السوق اليومي :

$$8 \{ \text{المنصة} \} \pm 6 \{ \text{المنافسون} \} = 14 \text{ جلسة يومياً } 14$$

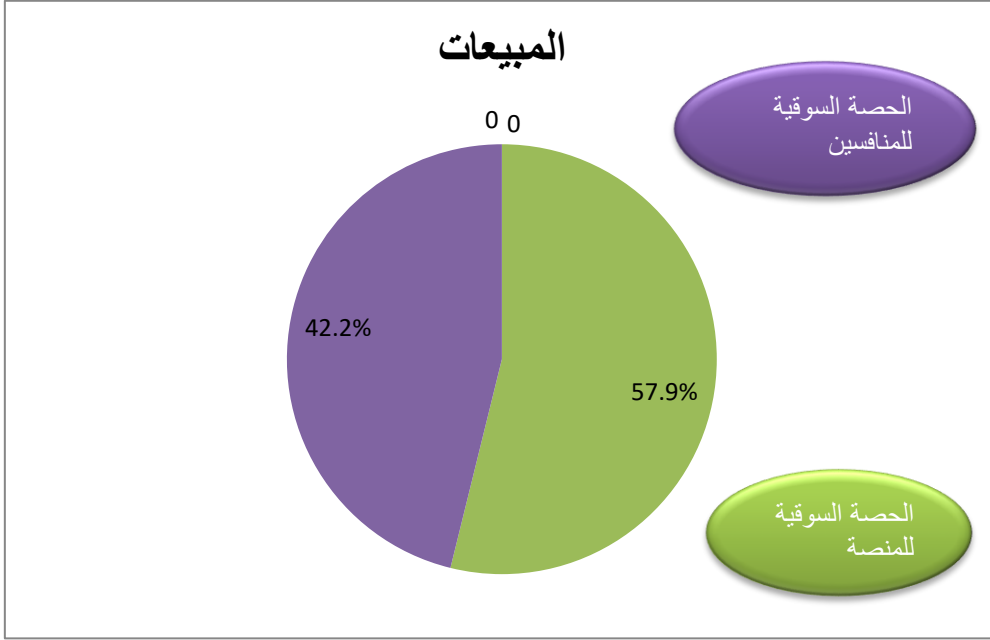
حساب الحصص السوقية للمنصة :

$$\frac{8}{14} \times 100 = 57.1\%$$

الحصص السوقية للمنافسين :

Setp by step

$$\frac{6}{14} \times 100 = 42,9\%$$



3. عرض نقاط القوة ونقاط الضعف للمنافسين:

الجدول: (08) يوضح نقاط القوة والضعف للمنافسين

نقاط الضعف	نقاط القوة	المنافس
صعوبة الوصول الى ذوي الإعاقة (نقص التكيف في الواجهة)	تعدد الخدمات النفسية الرقمية	المنصات النفسية العامة
عدم التخصص في فئة ذوي الإعاقة	الاقدمية في السوق	التطبيقات النفسية الشاملة
ارتفاع تكلفة الجلسات	التعامل مع مختصين في مجالات متعددة	المنصات متعددة التخصصات
عدم امتلاك استراتيجية تسويقية تستهدف الفئة الهشة	امتلاك قاعدة جماهيرية واسعة	مواقع التواصل ومؤثري علم النفس
صعوبة الوصول اليهم خاصة الولايات الداخلية	امتلاك شبكة علاقات في المدن الكبرى	عيادات خاصة ومؤسسات نفسية حضورية

ما يميزنا عنهم:

الجدول(09):يوضح النقاط التي تميزنا عن المنافسين

اسم المنافس	أفضلية خدمتنا من حيث
عيادات خاصة ومؤسسات نفسية حضورية	السرعة واختصار الوقت: من خلال الحجز الرقمي الفوري والمتابعة النفسية عن بعد سهولة التواصل: واجهات رقمية مبسطة تلائم حتى ذوي الإعاقة الحركية، مع دعم صوتي ومرئي استعمال رقمي متكامل: التطبيق، الحجز، الدفع، واللقاء كلها رقمية ومناسبة لحالة المستخدم فواتير مفصلة ومتابعة منظمة: تقارير رقمية، سجل جلسات، متابعة تقدم الحالة
المنصات متعددة التخصصات	تخصص دقيق في فئة ذوي الإعاقة الحركية فقط: تركيز عالي وملاءمة حقيقية تسويق موجه وفعال: نحو الفئة المستهدفة بلغتها وثقافتها (الجزائرية والمحلية) تحكم وبراعة في تصميم التجربة النفسية: واجهة، محتوى، نوعية الخدمة كلها مصممة علمياً وفقاً لحالة المستخدم

جدول (10): تحليل SWOT :

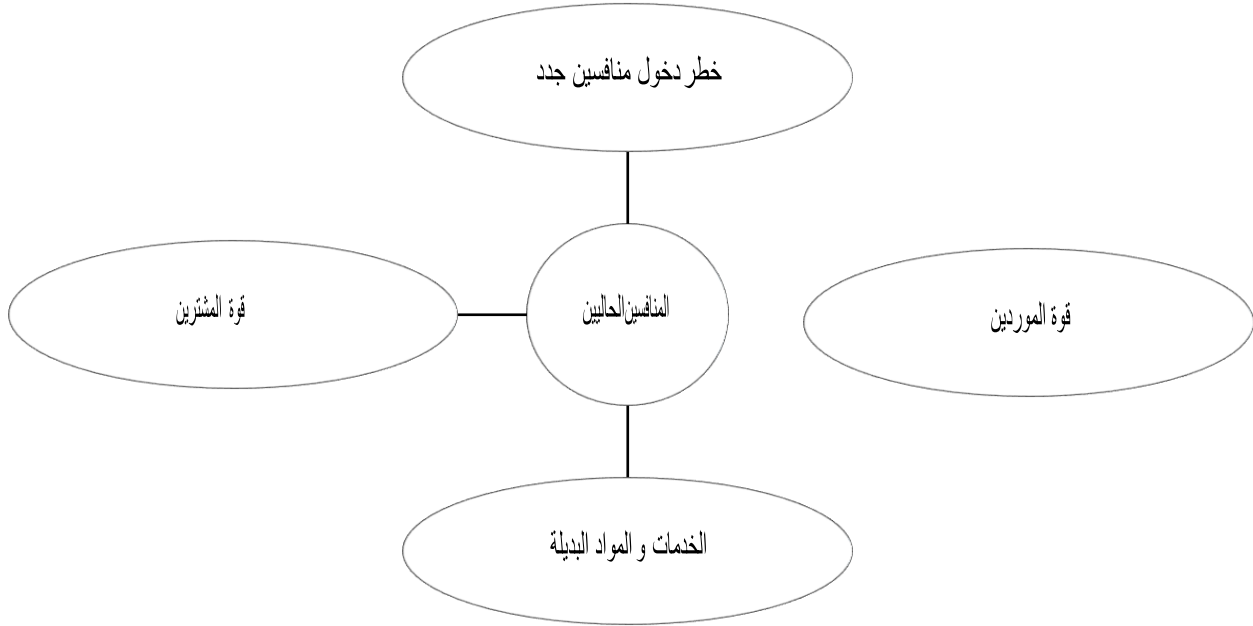
نقاط القوة الداخلية: Strengths	نقاط الضعف الداخلية: Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> تخصص دقيق في خدمة ذوي الإعاقة الحركية، مع محتوى نفسي ملائم وواجهة استخدام سهلة. استخدام التكنولوجيا الرقمية الحديثة لتوفير خدمات سريعة ومرنة (حجز، متابعة، تواصل). فريق مختص ذو خبرة عالية في مجال الصحة النفسية والتأهيل النفسي لذوي الإعاقة. 	<ul style="list-style-type: none"> ضعف انتشار المنصة في بداية التشغيل وقلة الوعي بها بين الفئة المستهدفة اعتماد عالي على البنية التحتية الرقمية، مما قد يحد من الوصول في المناطق ذات الإنترنت الضعيف. محدودية الموارد المالية مقارنة بمنصات أكبر أو منافسين لديهم دعم مؤسسي
الفرص الخارجية: Opportunities	التحديات الخارجية: Threats
<ul style="list-style-type: none"> تزايد الاهتمام المحلي والعالمي بحقوق ذوي الإعاقة وتوفير خدمات نفسية متخصصة لهم دعم وتوجيه حكومي أو منظمات دولية لتعزيز الرقمنة والصحة النفسية. 	<ul style="list-style-type: none"> منافسة من منصات نفسية عامة غير متخصصة قد تجذب شرائح واسعة من المستخدمين. التحديات التقنية مثل الأعطال أو مشاكل الخصوصية والأمان الإلكتروني.

Setp by step

● إمكانية التوسع في خدمات إضافية (مثل الدعم الأسري، التوعية المجتمعية، ورش العمل)	● عدم تقبل أو تحفظ بعض الفئات المستهدفة على استخدام الخدمات الرقمية بدلاً من اللقاءات التقليدية.
---	--

ولدراسة المنافسة عن قرب نعرض تحليل القوى الخمس لبورتر

الشكل:(03) مخطط يوضح تحليل القوى الخمس لبورتر

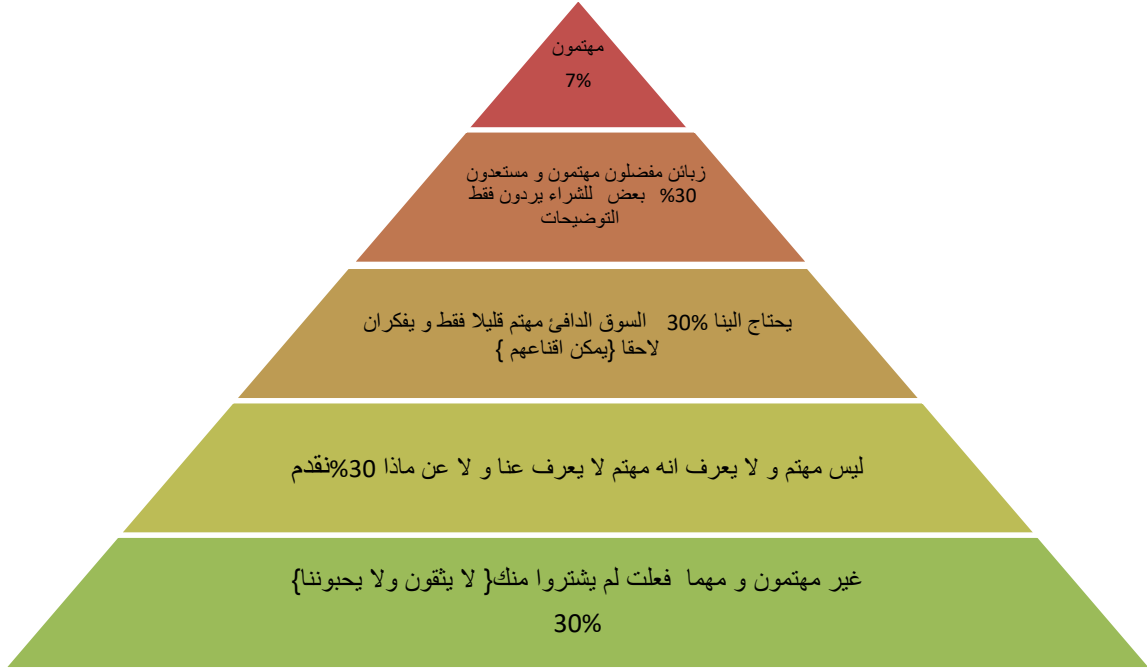


III. الاستراتيجيات التسويقية:

دراسة سلوكيات العملاء: سنحدد الفرق بين العميل المشتري والعميل المستهلك فيما يلي:

Setp by step

• العميل المشتري: هو الذي يدفع النقود سواء كان هو الذي سيستهلك المنتج، اذ يتم استهدافه بطريقة عقلانية مثلا: الجودة والسعر

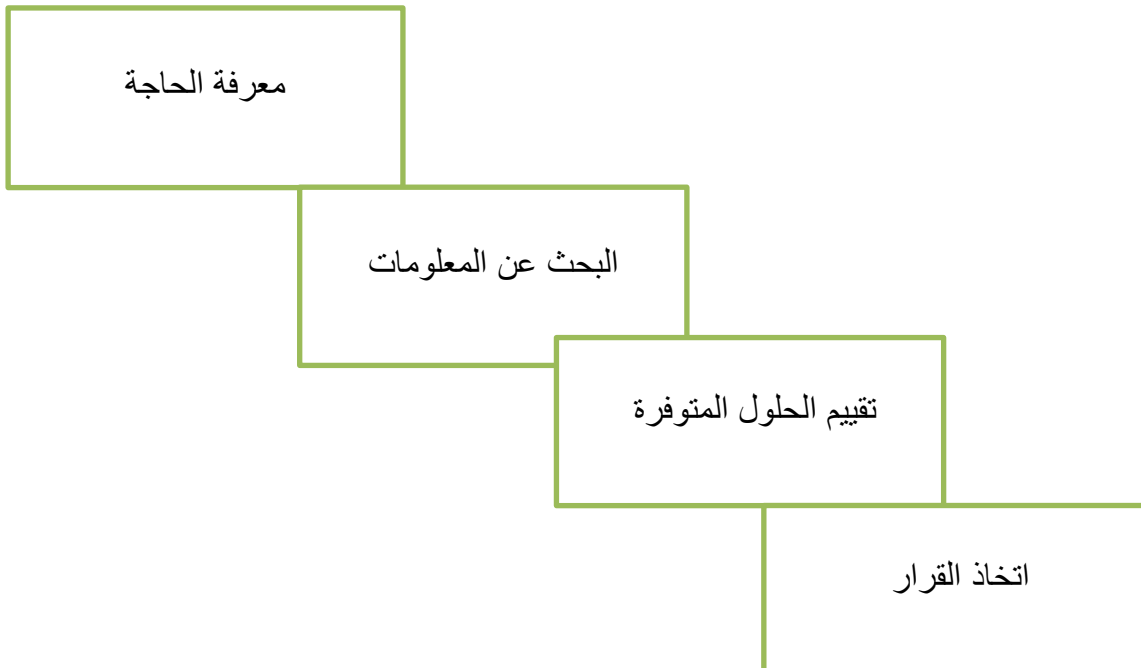


المصدر: رجل الاعمال الباحث دان لوك

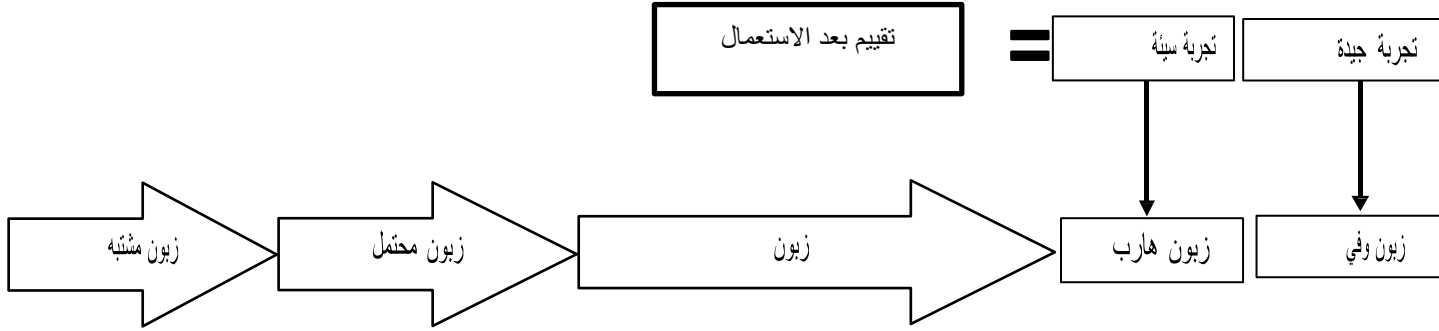
إذا اهتمنا بالـ 3% فقط كعملاء مهتمون، فنحن بذلك نضع الشركة في حالة خسارة كبيرة امام عدد كبير من العملاء المتوقعين الذين من الممكن ان يقدموا ناتجا اجماليا كبيرا وأرباح ضخمة. وبالتالي فان الفريق اتفق على ان يتم انشاء خطة جاذبة للـ 70% من العملاء الذين تربطنا بهم احتمالية راء الخدمة ومنه التعامل معنا) مثلا: نقدم خدمات مجانية إقناعية، للتجربة كدليل بدلا من الجدل).

العميل المستهلك: هو الذي يستخدم المنتج، وهو من يجبر العميل المشتري للدفع. يتم استهدافه بطريقة عاطفية(مثلا الامتيازات والاستمتاع)

الشكل(04): مخطط يوضح الدورة الشرائية لعميل SbyS



Setp by step



3- التصميم التسويقي:

انتهج فريق منصة SbyS في تطوير خدماته نهجاً منهجياً وتجريبياً يراعي خصوصية الفئة المستهدفة (الأطفال ذوي الإعاقة الحركية وأوليائهم)، وذلك عبر مراحل تطوير متتابعة على النحو التالي:

سيتم بعد ذلك تصميم نموذج بالمعايير المتوافقة مع العميل ثم يُطرح مجدداً في السوق مع مواصلة التحديثات توازياً مع التغييرات الزمنية، الفكرية، الاستراتيجية الداعمة وبهذا تستمر سلسلة التطوير

التكتيك والتنظيم (Tactics): المنتج: (Product)

يتمثل منتجنا في خدمة الاستشارات النفسية الرقمية المخصصة للأطفال المعاقين حركياً وأوليائهم، حيث تتيح المنصة التواصل مع أخصائيين نفسانيين بطريقة سهلة وآمنة. يمكن للمستخدم تحديد نوع الخدمة التي يحتاجها (استشارة فردية، جلسات متابعة، تقييم سلوكي...) بالإضافة إلى إمكانية حجز المواعيد المناسبة، واستلام تقارير تقييم دورية. يركز هذا المنتج على سد الفجوة بين هذه الفئة وحققها في الدعم النفسي، مع احترام ظروفها الصحية والاجتماعية.

المكان: (Place)

تُقدّم خدمات منصة SbyS عن بعد عبر تطبيق إلكتروني سهل الاستخدام يمكن تحميله على الهواتف الذكية، بالإضافة إلى منصة ويب تُتيح ولوّجاً سلساً من مختلف الأجهزة. تم اختيار هذا النمط الرقمي احتراماً لصعوبات تنقل الأطفال المعاقين حركياً وظروف أوليائهم، مما يسمح لهم بالحصول على الدعم النفسي من منازلهم دون مشقة أو عناء

السعر: (Price)

اعتمدنا في منصة SbyS سياسة تسعير اجتماعية وتنافسية تراعي قدرات العائلات الجزائرية ذات الدخل المتوسط أو المحدود. إذ تُقدّم الخدمة بأسعار أقل من تلك المعتمدة في العيادات الخاصة، مع توفير باقات مرنة: جلسات فردية، اشتراكات شهرية أو متابعة طويلة المدى. كما توفر عروضاً مجانية محدودة كجلسة تعريفية أولى، وتخفيضات خاصة للتلاميذ أو الجمعيات المختصة بذوي الاحتياجات الخاصة

الترويج: (Promotion)

Setp by step

تركز خطتنا الترويجية على استخدام وسائل التواصل الاجتماعي كقنوات أساسية للوصول إلى جمهورنا المستهدف، من خلال حملات دعائية مكتوبة ومرئية (فيديوهات قصيرة، منشورات توعوية، شهادات حية). كما نعتزم المشاركة في المؤتمرات والفعاليات التربوية والطبية ذات الصلة، إضافة إلى التعاون مع جمعيات ومراكز مختصة لدعم نشر المنصة وتعزيز مصداقيتها في أوساط العائلات والمختصين.

عملية البيع: (Process)

تعتمد منصة SbyS على عملية بيع رقمية مبسطة ومتكاملة، تبدأ من لحظة دخول المستخدم إلى المنصة أو التطبيق. بعد التسجيل، يمكن لولي الطفل تصفح قائمة الأخصائيين النفسانيين المعتمدين، واختيار الخدمة المناسبة حسب احتياجات طفله (استشارة، متابعة، تقييم...). يقوم بعدها بتحديد الموعد الذي يناسبه، واختيار طريقة الدفع الإلكترونية الآمنة. تُرسل له تأكيد الحجز تلقائيًا، ويتم تذكيره بالجلسة قبل الموعد. بعد انتهاء الخدمة، يتم إرسال تقرير مفصل أو ملاحظات من الأخصائي، مع فتح المجال لتقييم الخدمة وتقديم ملاحظات لتحسين الجودة. تهدف هذه العملية إلى ضمان سهولة، وضوح، ومرونة التعامل مع المنصة، بما يحقق تجربة إيجابية وأمنة للمستخدمين.

في منصة SbyS، تم الأخذ بعين الاعتبار قدرة الأخصائي النفسي على تقديم الخدمة بجودة وفعالية. حيث يمكن لكل مختص نفسي إجراء من 2 إلى 3 جلسات في اليوم الواحد، حسب نوع الجلسة ومدتها. وقد تم ضبط النظام وفق هذه الوتيرة لضمان جودة المتابعة النفسية وعدم الضغط على الأخصائي، مما يُمكن المنصة من تقديم خدمات فعالة ومستمرة دون تراجع في الأداء. كما تتيح المنصة توزيع الطلبات بشكل منظم وفق جدول زمني مرن، يُراعي التوازن بين الإنتاجية وجودة الخدمة النفسية المقدمة للأطفال.

المراقبة: (Control)

تعتمد منصة SbyS في مرحلة المراقبة على تقييم شامل ودوري للخطة التسويقية والأداء العام للمنصة، وذلك بهدف تحديد النقاط القوية والضعف في استراتيجية الوصول إلى أولياء الأطفال المعاقين حركيًا. يتم ذلك من خلال تتبع مؤشرات الأداء (KPIs) مثل: عدد المستخدمين الجدد، معدل التفاعل، رضا العملاء، ونسبة الالتزام بالمواعيد. كما تتم معاينة النموذج الأولي المطروح في السوق (النسخة الأولى من التطبيق أو المنصة)، وتحليل ردود أفعال المستخدمين عليه، سواء عبر التعليقات المباشرة أو نتائج الاستبيانات. بناءً على هذه البيانات، يتم تطوير المنصة تدريجيًا، من خلال إدخال تحسينات تقنية ومحتوية تراعي الاحتياجات النفسية والعملية للفئة المستهدفة. ثم تُطرح النسخة المطورة مجددًا في السوق، وتُقارن النتائج الجديدة بالسابقة لتحديد مدى التوافق مع تطلعات المستخدمين. وتستمر هذه الدورة في إطار مراقبة ديناميكية تضمن تحديثات مستمرة وتحسين جودة الخدمات المقدمة بمرور الوقت.

5- نظام التوزيع المتبع لـ SbyS :

المتابعة الشخصية:

Setp by step

- الاتصالات الهاتفية، الرسائل الشخصية، المساعدة.
- المتابعات الشخصية الخاصة:
- خدمات وأسعار جيدة لعميل جيد
- تقديم خدمات ومساعدات خاصة
- الرسائل الشخصية الخاصة
- الخدمة الآلية: تصميم برنامج للتعامل مع العملاء
- التحسين والمشاركة في أداء العمل: القيام ببرامج تكوينة عروض تجارية موجهة للمؤسسات:

تُقدم SbyS خطط اشتراك سنوية خاصة بالمؤسسات أو الجهات الرسمية، تشمل عددًا معينًا من الجلسات أو المتابعات لأطفال معينين ضمن برنامج دعم نفسي جماعي أو فردي.

التسويق بالعلاقات: (Relationship Marketing)

يتم التواصل المباشر مع مسؤولي الجمعيات ومديري المؤسسات عبر لقاءات أو عروض توضيحية ميدانية أو إلكترونية، لبناء علاقات طويلة الأمد تقوم على الثقة والتكامل.

تقديم دليل علمي ومهني للخدمة:

تعرض المنصة ملفًا تقنيًا يتضمن الكفاءات النفسية المعتمدة، أنواع الخدمات، الشهادات والاعتمادات، مما يُعزز ثقة الشركاء المحتملين ويُظهر جودة الخدمة.

المشاركة في الفعاليات والملتقيات:

تعمل المنصة على التواجد في المؤتمرات والملتقيات ذات الصلة بمجال الطفولة وذوي الاحتياجات الخاصة، لتقديم عروض مباشرة للمؤسسات المحتمل التعاون معها.

حلول تقنية قابلة للتخصيص:

تُوفر المنصة إمكانية تطوير واجهات أو خدمات خاصة بالجمعيات (مثل منصة مصغرة لهم داخل التطبيق)، وهو ما يجعل التعاون أكثر مرونة واحترافية.

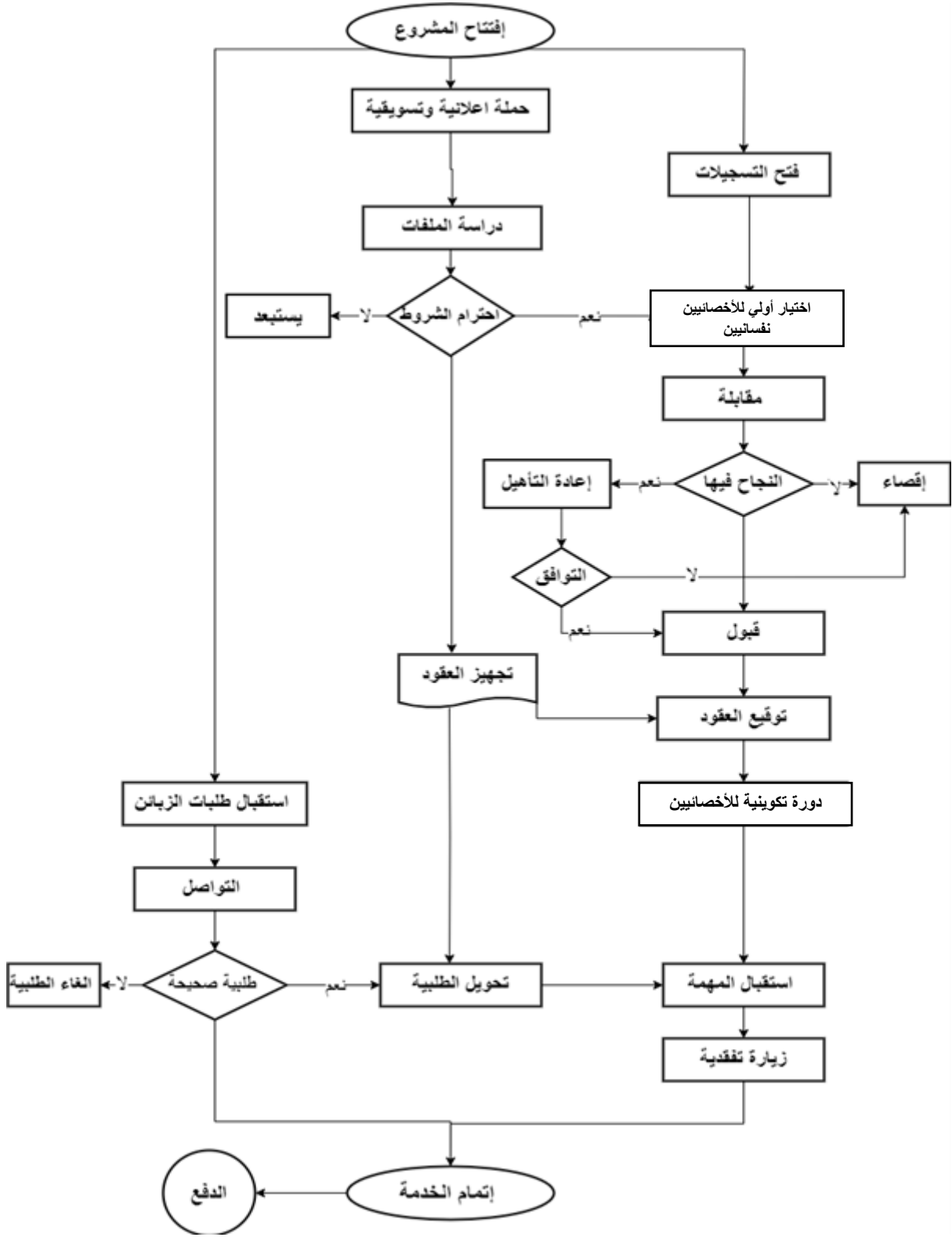
Setp by step

المحور الرابع
خطة الإنتاج والتنظيم

المحور الرابع
خطة الإنتاج والتنظيم

١. عملية الإنتاج
٢. التمويل
٣. اليد العاملة
٤. الشركات الرئيسية

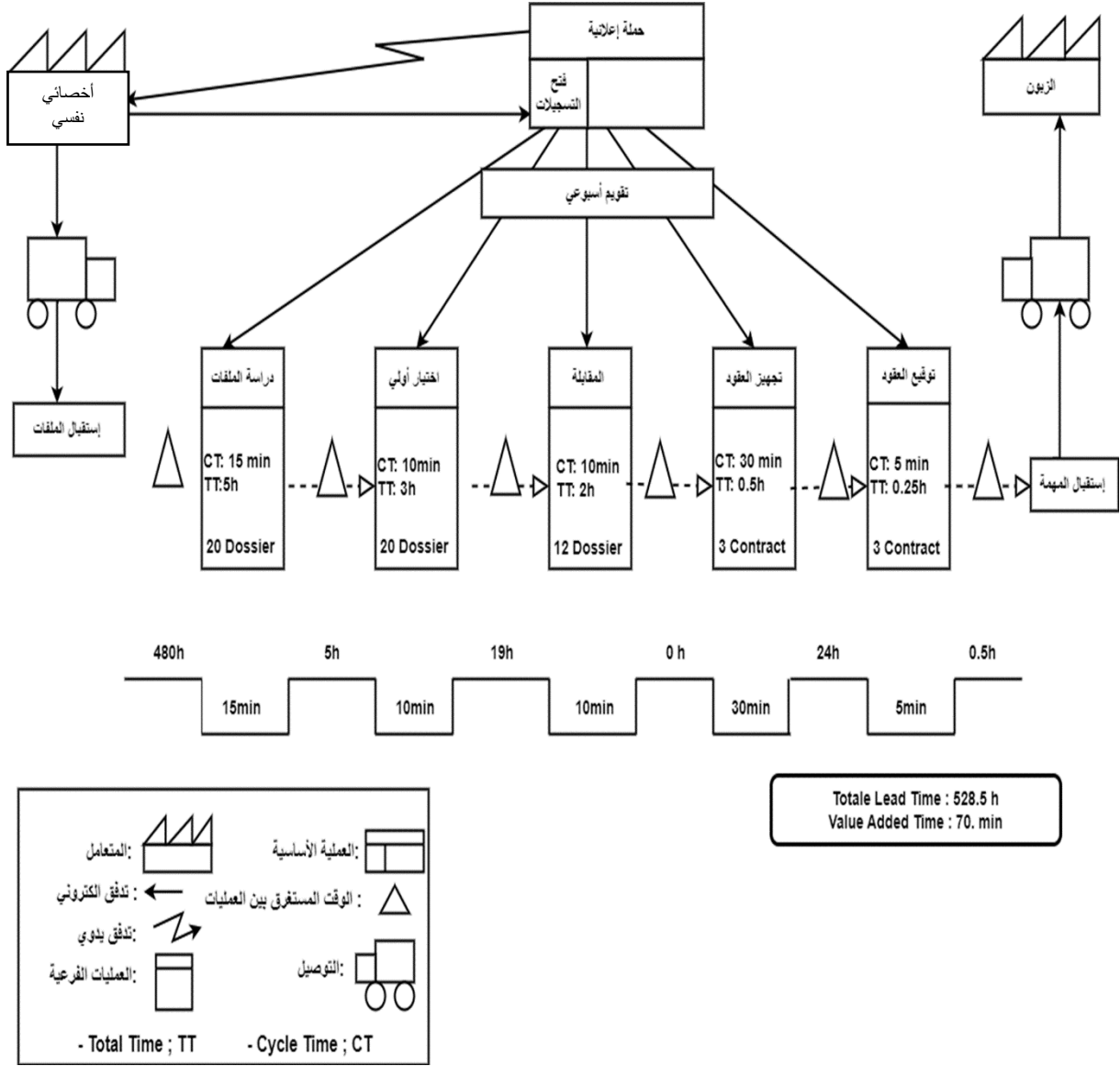
1. كيفية أداء خدمة:



الشكل: (05) مخطط أداء الخدمة

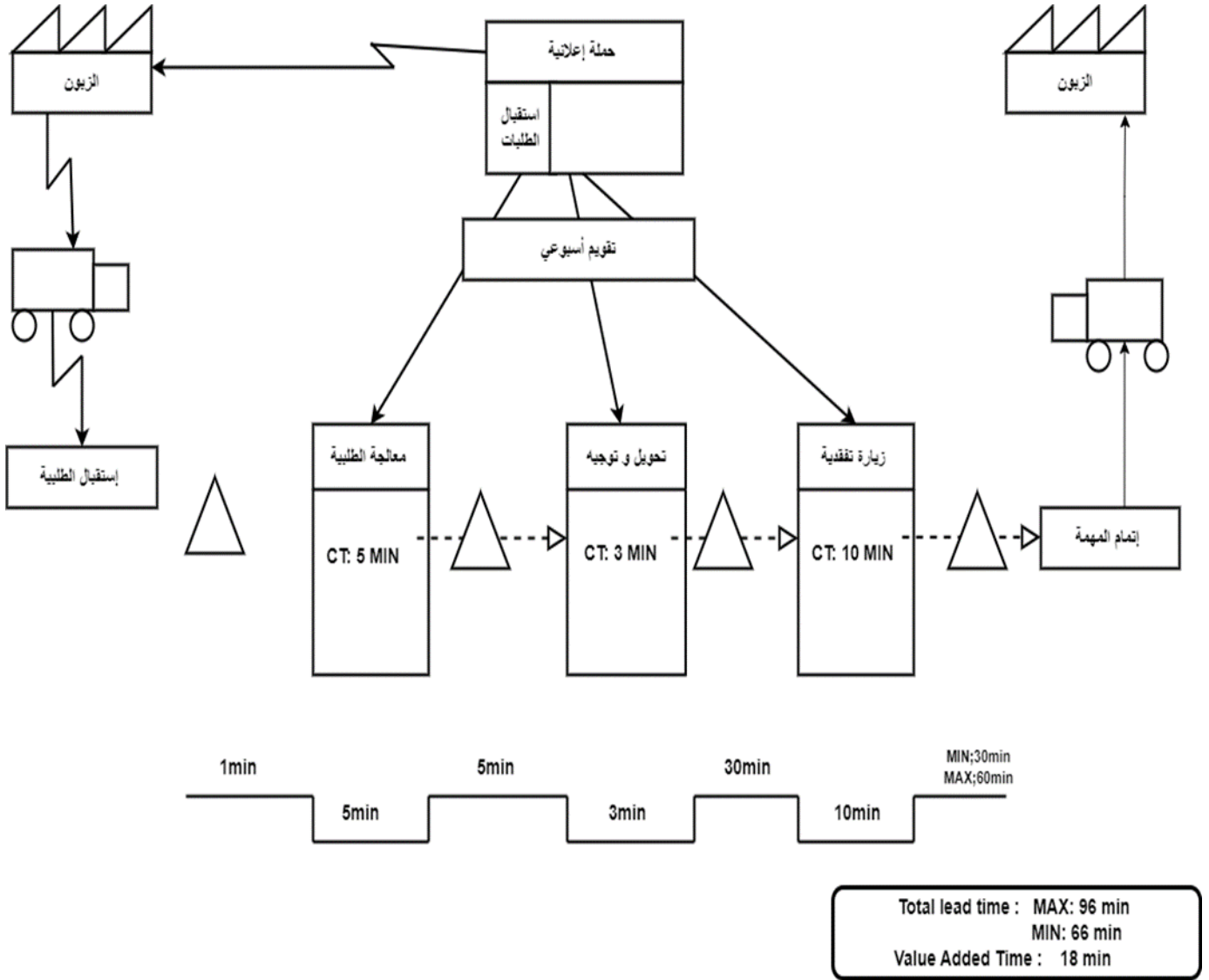
Setp by step

الشكل: (06) مخطط يمثل خريطة خطوات التدفق بالنسبة للأخصائيين النفسانيين



Setp by step

الشكل: (07) مخطط يمثل خريطة خطوات التدفق بالنسبة للزبون



II. اليد العاملة:

تُعد الموارد البشرية حجر الأساس في منصة Step by Step ، فهي المحرك الأساسي لنجاح المشروع واستدامته، ولذلك نوليها العناية اللازمة والمكانة التي تستحقها من خلال اعتبارها شريكاً فاعلاً في صنع القرار، لا مجرد منفذ للتعليمات، وهذا ما يسمح لنا بالاستفادة القصوى من مهاراتهم وخبراتهم، ويعزز من مستوى الالتزام والانتماء لديهم.

في مرحلة الإطلاق الأولى، تعتمد منصة Step by Step بنسبة كبيرة على كفاءة أعضاء الفريق المؤسس، حيث تم توزيع المهام بدقة، بحيث يتكفل كل عضو بإدارة قسم معين حسب تخصصه (الإداري، التقني، النفسي، الحركي، والمتابعة). كما ستضم المنصة مجموعة من الأخصائيين النفسيين الحركيين المعروفين على مستوى ولاية المسيلة، والذين يحظون بثقة الأسر وخبرة ميدانية معتبرة، لضمان تقديم خدمات بجودة عالية، وبناء صورة احترافية للمنصة تسهل انتشارها وكسب ولاء المستخدمين.

Setp by step

يعتمد هذا النموذج المصغّر للموارد البشرية في بداية المشروع كاستراتيجية لتقليل التكاليف وتفادي المخاطر التشغيلية، على أن يتم لاحقاً، ومع توسع النشاط، العمل على توسيع الفريق بشكل تدريجي ومدروس.

سيقوم فريق المنصة، بعد فترة زمنية محددة، بإعادة تقييم الهيكل التنظيمي وفقاً لمتطلبات السوق ونتائج التجربة الميدانية، وذلك بهدف تعزيز عوامل النجاح، وربط أداء الأفراد بأهداف المشروع بدقة ومرونة. وتُبنى هذه الاستراتيجية من خلال الإجابة على جملة من الأسئلة الجوهرية:

أين نحن الآن؟ أين نريد الوصول؟ وكيف نحقق ذلك؟

ما هي الكفاءات والتخصصات التي نحتاج إضافتها لضمان استمرارية المشروع؟

ما هي الخطط والبرامج التي يجب وضعها لمجابهة الضغوطات الخارجية والتحديات المرتبطة بالميدان؟

وبناءً على هذه الأسئلة، سيتم اتخاذ الإجراءات التالية:

- وضع شروط دقيقة ومحددة مسبقاً لتوظيف العاملين الجدد.
- اختيار أخصائيين ومستخدمين ذوي كفاءة عالية علمياً ومهنيًا.
- اعتماد برامج تحفيزية تشمل الجوانب المادية والمعنوية.
- اعتماد فترة تجريب أولية قبل التثبيت الرسمي.
- اعتماد نظام رقابة وتقييم دوري لمردودية الفريق.
- الاستثمار في بناء فريق عمل منسجم وملتزم، قادر على مواكبة أهداف المشروع.

الشكل: (08) استراتيجية الموارد البشرية ل step by step



III. التموين:

ركّز فريق Step by Step في مرحلة التجهيز على اختيار مصادر التوريد بعناية، سواء من حيث الوسائل التقنية أو الموارد البشرية، وذلك وفق معايير دقيقة تشمل: جودة الخدمة، السعر المناسب، سرعة التوصيل، السمعة الطيبة، فترة الانتظار، وخدمة ما بعد البيع، بالإضافة إلى مرونة التعاقد وسهولة التواصل سواء الشفهي، الكتابي، أو الميداني.

فيما يتعلق بالجانب التقني، تم الاعتماد على مبرمج محترف للتكفل بتطوير المنصة الرقمية، وقد تم اختياره بناءً على مجموعة من الشروط منها: الانضباط، الدقة، السرعة في الإنجاز، القدرة على التطوير المستمر، الإبداع، والتفاعل الجيد مع مقترحات الفريق. وتتم متابعة تقدم العمل من خلال تقارير دورية واجتماعات ميدانية لضمان توافق المنتج النهائي مع رؤية المشروع وأهدافه.

أما بالنسبة لمستلزمات المتابعة النفسية الحركية (ألعاب تعليمية، أدوات تقييم، معدات خاصة بالعلاج الحركي...) فقد تم تحديد مورد واحد في المرحلة الأولى من الإطلاق، يتكفل بتزويد المنصة بجميع اللوازم الضرورية بجودة عالية وأسعار مدروسة. وقد تم اختيار هذا المورد بعد مقارنة عروض متعددة، وتميّز بتوفيره للخدمات التالية:

تشكيلة واسعة من الأدوات الخاصة بمجال الإعاقة الحركية.

إمكانية التوصيل السريع إلى مقر المشروع بولاية المسيلة.

مرونة في سياسة الإرجاع عند وجود أي عيب أو خلل.

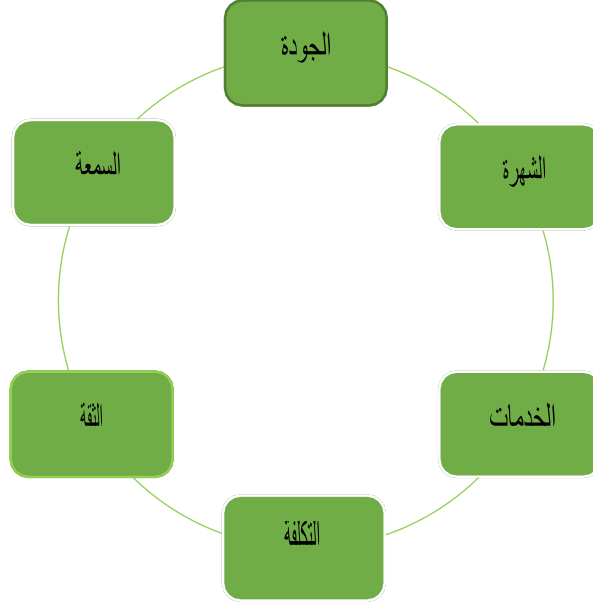
النزاهة بخدمة زبائن راقية، تضمن التفاعل الفوري مع أي انشغال.

اعتمد الفريق، بعد دراسة معمقة، على سياسة المورد الواحد سواء في الجانب البرمجي أو اللوجستي في البداية، وذلك لتفادي تعقيدات التنسيق وتشتت الجهود بسبب الكميات المحدودة من المشتريات في هذه المرحلة التأسيسية.

قوة الموردين : تكملة لمحور القوى الخمس لـ"بورتري:"

- الاعتماد على مورد واحد متخصص في الأدوات النفسية الحركية ذات جودة مضمونة وسعر معقول.
- التعامل مع مبرمج واحد ذو مهارات عالية لضمان الاستقرار التكنولوجي وتحديث المنصة بشكل مستمر.
- توفير جميع الاحتياجات الضرورية لضمان جودة الخدمات المقدّمة للأطفال.
- الكميات المحدودة في المرحلة الأولى تجعل من الصعب تقسيم الطلبات بين عدة موردين.
- توفير بدائل في السوق يعطي المنصة قوة تفاوضية كبيرة، ويُضعف من قدرة الموردين على فرض شروطهم، حيث يمكن استبدالهم بسهولة في حال الإخلال بالاتفاقات.

الشكل: (09) أهم عوامل اختيار مصدر التوريد ل step by step



17. الشراكات الرئيسية:

قام فريق **Step by Step** بدراسة شاملة لتحديد العملاء، القيمة المقدمة، الموارد المطلوبة، والنشاطات الأساسية لضمان تقديم خدمات عالية الجودة. وقد ركّز الفريق على الشراكات الاستراتيجية باعتبارها عاملاً حاسماً في نجاح المشروع واستدامته، لما توفره من دعم معنوي، خبرات، ومصادر متعددة.

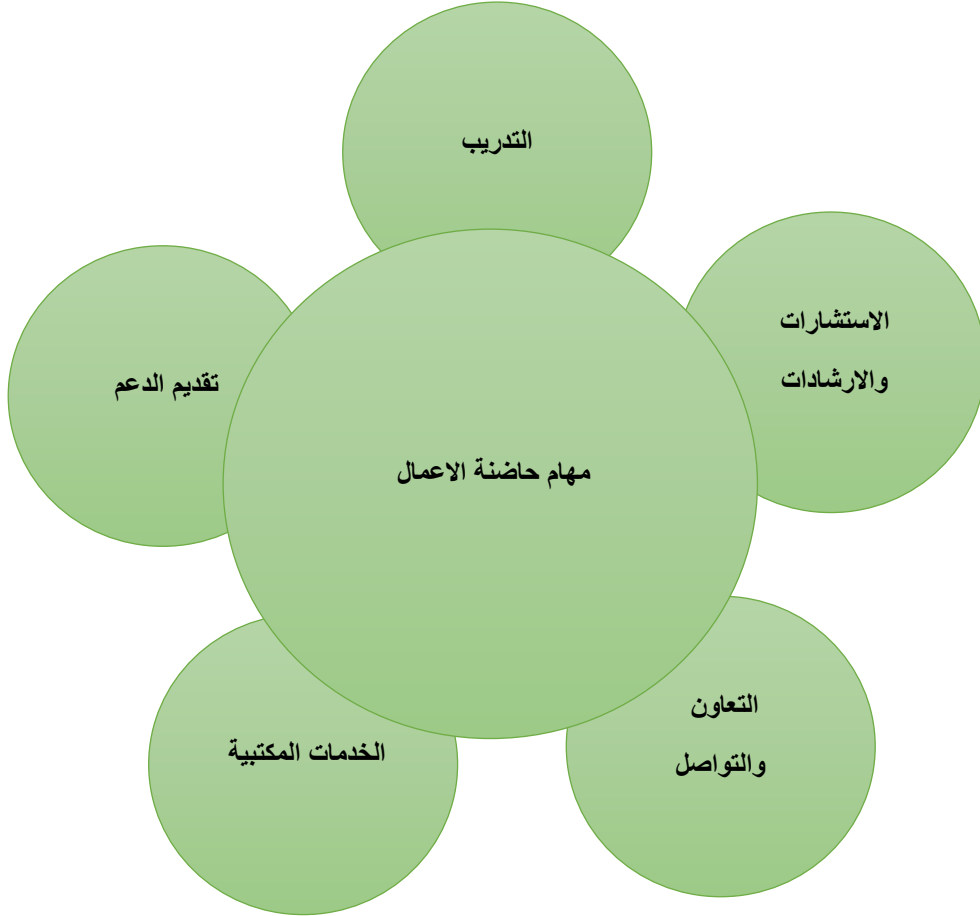
تتمثل الشراكات الرئيسية لمنصة **Step by Step** في:

- **حاضنة الأعمال جامعة المسيلة:** تُعدّ الشريك المعنوي الأساسي للمنصة، ولا تستفيد مالياً منها، بل تسعى لدعم رواد الأعمال وتمكينهم من تحويل أفكارهم إلى مشاريع واقعية. إذ يسهر طاقم حاضنة الأعمال، المتكوّن من أساتذة وخبراء من مجالات مختلفة، على مرافقة الفريق وتوجيهه خلال جميع مراحل المشروع، من مرحلة التأسيس إلى الدخول الفعلي في السوق.

ويمكن تلخيص مهام حاضنة الأعمال في الآتي:

- تقديم التكوين المتخصص في ريادة الأعمال والتسيير.
- المرافقة في إعداد مخطط الأعمال وخطة التموّج في السوق.
- فتح شبكة علاقات مع خبراء، ممولين، ومؤسسات داعمة.
- توفير فضاء للعمل وظروف تجريب المشروع قبل إطلاقه الرسمي.

الشكل (10) مهام حاضنة الأعمال للجامعة



المحور الخامس

الخطة المالية

- .I التكاليف والاعباء
- .II رقم الاعمال
- .III جدول حساب النتائج المتوقعة
- .IV خطة الخزينة

Setp by step

Setp by step

مصاريف المستخدمين

المصاريف الشهرية الكلية	العدد	المصاريف الشهرية (التأمين + الضرائب) (دج)	النوع
75 600,00	1	75 600,00	مسير
75 600,00	1	75 600,00	مسير مساعد
151 200,00			مصاريف الأجور الشهرية
1 814 400,00			مصاريف الأجور السنوية
2			مجموع العمال

التجهيزات

اجمالي المبلغ	المبلغ	العدد	التعيين
200 000,00	200 000,00	1	المنصة
300 000,00	300 000,00	1	برامج
100 000,00	100 000,00	1	مخزن الطاقة
300 000,00	150 000,00	2	تجهيزات الشبكة
50 000,00	50 000,00	1	حواسيب
10 000,00	10 000,00	1	هاتف ثابت
10 000,00	10 000,00	1	هاتف محمول
70 000,00	35 000,00	2	تجهيزات مكتبية
1 040 000,00			المجموع الكلي

مواد مستهلكة

اجمالي المبلغ	المبلغ	العدد	التعيين
36 000,00	3 000,00	12,00	أدوات ولوازم مكتبية
36 000,00			المجموع السنوي

مصاريف أخرى

اجمالي المبلغ	المبلغ	العدد	التعيين
240 000,00	240 000,00	1,00	الإيجار
30 000,00	30 000,00	1,00	كهرباء/غاز/ماء
12 000,00	12 000,00	1,00	مصاريف التسويق
24 000,00	24 000,00	1,00	مصاريف الهاتف والانترنت
36 288,00	36 288,00	1,00	مصاريف التدريب والتكوين
10 000,00	10 000,00	1,00	مصاريف الصيانة
20 000,00	20 000,00	1,00	اشتراكات خاصة بالمنصة (نطاق، استضافة، حماية)
30 000,00	30 000,00	1,00	أتعاب مختلفة (موثق، محاسب، محامي)
120 000,00	120 000,00	1,00	مصاريف أخرى
522 288,00			المجموع السنوي

Setp by step

رقم الاعمال:

Produit A destiné Client	REALISATION			PREVISION				
	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A			0,00	200,00	220,00	242,00	266,00	292,00
Prix HT produit A			0,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Ventes produit A			0,00	200,00	220,00	242,00	266,00	292,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	300 000,00	330 000,00	363 000,00	399 000,00	438 000,00
Quantité produit B			0,00	300,00	330,00	363,00	400,00	440,00
Prix HT produit B			0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Ventes produit B			0,00	300,00	330,00	363,00	400,00	440,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	1 200 000,00	1 320 000,00	1 452 000,00	1 600 000,00	1 760 000,00
Quantité produit C			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
Prix HT produit C			0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Ventes produit C			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	150 000,00	165 000,00	180 000,00	198 000,00	219 000,00
Quantité produit D			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
Prix HT produit D			0,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Ventes produit D			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	1 000 000,00	1 100 000,00	1 200 000,00	1 320 000,00	1 460 000,00
Quantité produit E			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prix HT produit E			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventes produit E			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	2 650 000,00	2 915 000,00	3 195 000,00	3 517 000,00	3 877 000,00

Setp by step

المحور السادس
النموذج الاولي

1. النموذج الاولي

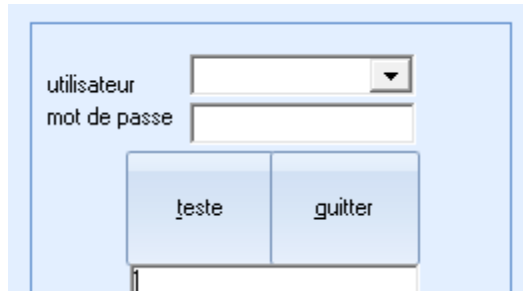
النظام المعلوماتي الخاص بأرشفة و حوكمة وتنظيم التسيير بالمؤسسة : هو عبارة عن تطبيق مهندسة ببرمجية delphi وقاعدة بيانات phpmyadmin من اجل تسهيل عملية تسيير الإدارة وإخراج كل المنطلقات الإدارية بشكل سلس وحسن خاصة الجانب الأمني في الحفاظ على المعلومات الشخصية لكل المتعاملين سواء كانوا زبائن او مستخدمين تابعين لإدارة المؤسسة

يعتمد هذا النظام في عمله على مبدأ من يراقب من هذه التقنية الحديثة في مراقبة أثر المستخدم على البرنامج من اجل الحفاظ على سيرورة العمل و أيضا الحفاظ على كرامة المؤسسة ومصداقيتها في الأعمال التي تقدمها

يتكون النظام المعلوماتي من عدة إجراءات تطبيقية للتسيير وأهم هذه التطبيقات هي لوحة التحكم أو ما يسمى بفكرة agent3

ويقوم أيضا بطباعة أثر المستخدم في حالة اللزوم إذا طرأ مشكل تداخل في عمل الإدارة ثانيا وفي حالة ضياع مفتاح البلوغ إلى البرنامج من طرف الزبون

واجهة الدخول : هي واجهة تسمح للبلوغ إلى البرنامج بها خوارزمية لمراقبة الدخول وتسجيل أثر المستخدم



The image shows a login interface with a light blue background. It contains two input fields: the first is labeled 'utilisateur' and has a dropdown arrow on its right side; the second is labeled 'mot de passe'. Below these fields are two buttons: 'teste' on the left and 'guitter' on the right.

الواجهة الرئيسية : تحتوي اهم تطبيقات البرمجية ... الخ كلها ملفات قاعدية لتسيير المؤسسة

للتسيير الرشيد هناك نظاميين رقميين

1- المنصة الرقمية لعرض الاعلانات والنشاطات و استقطاب الخدمات وتسجيل الطلبات

2- نظام معلوماتي لتسيير كل اعمال المؤسسة حيث يقوم بتسجيل الطلبات و تسيير كل ملحقاتها من أجل رشيد للمؤسسة

Setp by step

واجهة المستخدمين: تعتبر اهم واجهة في التطبيقة وه تعمل على عملية اضافة المستخدمين مع تحديد لصلاحيات الموكله ومراقبة اثر المستخدم

2 : الموقع أو المنصة الرقمية للتسجيل وطلب الخدمات المتوفرة في المؤسسة :

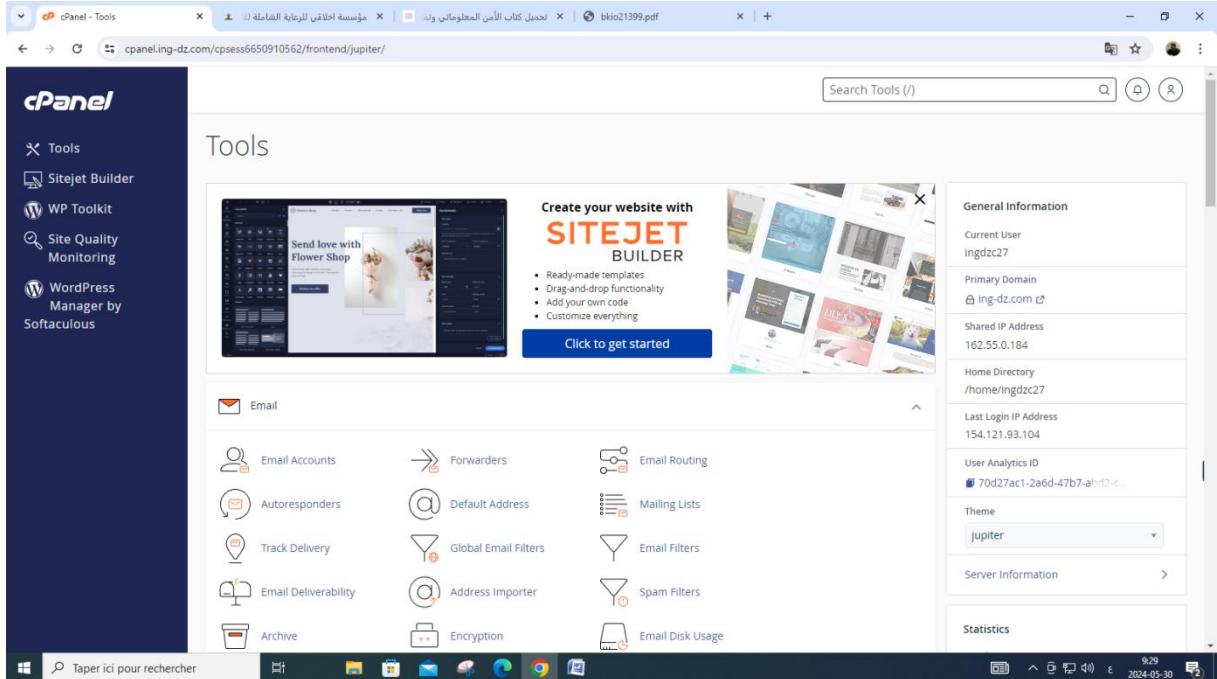
هذه المنصة هي عبارة عن صورة رقمية لمجل مكونات المؤسسة والتي تقدم كل الخدمات المتوفرة بالإضافة إلى المعلومات الخاصة بالمؤسسة وأيضا بوابات التسجيل في قاعدة البيانات من اجل استغلالها لاحقا في البرنامج المعلوماتي المدون أعلاه تحتوي أيضا على عدة خدمات و أنشطة وإعلانات حول نشاطات المؤسسة المتجددة بالإضافة إلى كل التوجيهات اللازمة للالتحاق بخدمات هذه المؤسسة المصغرة

هناك شقين في استغلال المنصة الجزء العام وهو عبارة عن رابط المنصة العالمي الذي يعتبر البوابة أو البصمة الرقمية للمؤسسة في عالم الويب

وأيضا باب آخر يسمى لوحة التحكم للبلوغ الى المنصة والاطلاع على البيانات و أيضا تغيير إعداداتها

المنصة تمت استضافتها في العملاق المعروف لتسيير منصات الاستضافة **cpanel**

واجهة التطبيق الذي يستضيف رابط المنصة




**الان نأتي الى شرح بعض التبويبات في المنصة :
الموقع الكامل :**

Setp by step

كما لاحظتم أعلاه : مجمل أقسام الموقع الالكتروني بالاضافة الى اهم جزء فيه وهو المنصة
الرقمية للتسجيل :

واجهات المنصة الرقمية

الشعار



المنصة الرقمية

الرئيسيةمن نحنالخدماتاعلاناتاتصل بنا

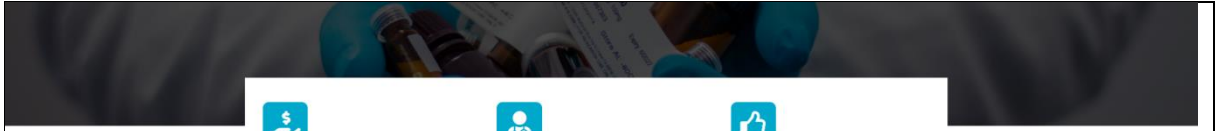
منصة الاستشارات النفسية لمتابعة اطفال ذوي الاعاقة الحركية SBYS

منصة الاستشارات النفسية
لمتابعة اطفال ذوي الاعاقة
الحركية SBYS

أطلب خدمتك العاجلة

أكثر تفاصيل

Setp by step



المراقبة النفسية
خدمات نفسية علاجية
[تعريف](#)



المراقبة الطبية
خدمات طبية ترابطة
[تعريف](#)



الثقة
توفر الثقة الطبية متكاملة للرعاية الشاملة للأدباء
[تعريف](#)

الخدمات الطبية



نظام المراقبة الطبية



النماء وتطوير التفكير



الحضارة

الخدمات الطبية



نظام المراقبة الطبية



النماء وتطوير التفكير



الحضارة



طب العظام



التأهيل العضلي



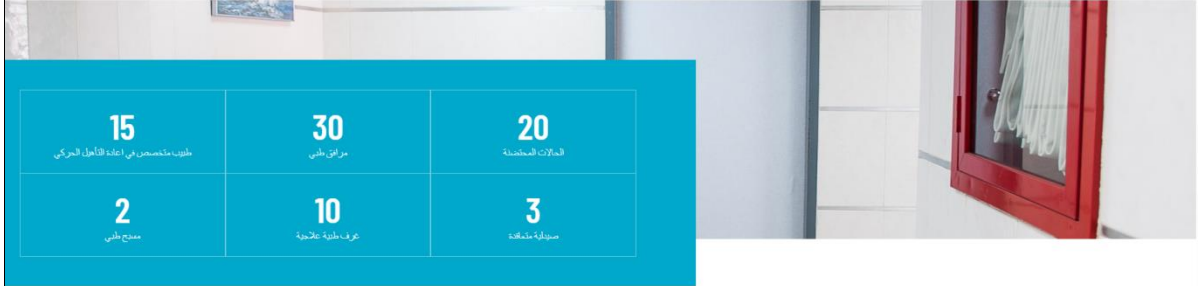
التأهيل الحركي



الرياضة الطبية



الرياضة الطبية



قائمة الخدمات

فريق العمل



د ليلي محمد
اختصاصية نفسية



د ناجي فريد
تأهيل حركي

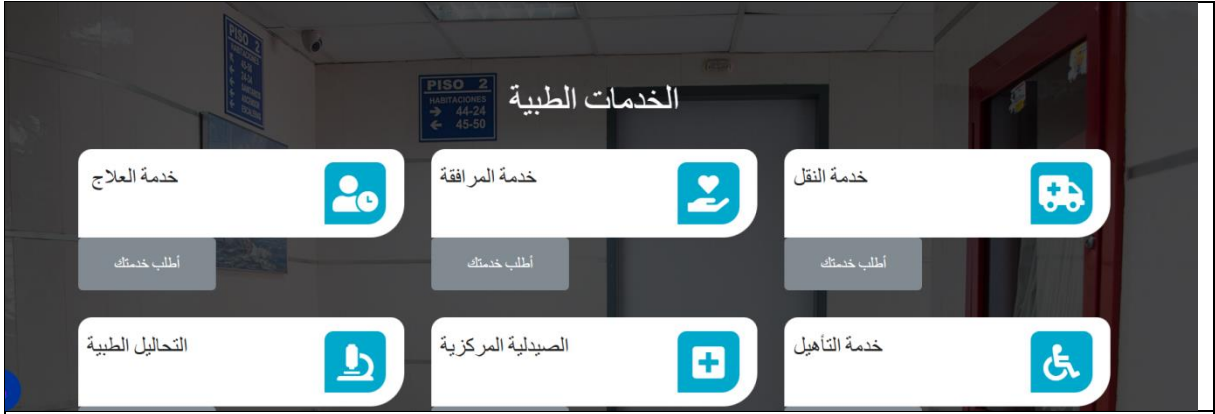


د سيدي علي محمد
تأهيل عضلي



د منار أحمد
طبيب عام

Setp by step



نموذج طلب خدمة
هي مرحلة مهمة من بين خطوات التسجيل في المنصة لتوفير خدمة معينة

نظام الإدارة استقبال الطلبات وتسييرها
يسمح هذا القسم بعرض المسجلين في المنصة والاطلاع على معلوماتهم قصد الاتصال
بهم ومحاولة توفير طلباتهم الرقمية

واجهة التسجيل في المنصة

لقب الوالي *	اسم الوالي *
<input type="text" value="Enter Your First Name"/>	<input type="text" value="Enter Your Last Name"/>
البريد الالكتروني للوالي *	
<input type="text"/>	
هاتف الوالي *	
<input type="text" value="Enter Your Phone Number"/>	
العنوان الحي *	رقم السكن
<input type="text"/>	<input type="text"/>
رقم ص ب *	الولاية *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
البلدية *	
<input type="text"/>	

Setp by step

اسم الطفل *	لقب الطفل *
<input type="text"/>	<input type="text"/>
الجنس	
ذكر	
نسبة الاعاقة الحركية	
% 10	
الهوايات	
-	
الصحة النفسية للطفل	
-	
الحالة الجسدية	
-	
<input type="checkbox"/> أقر أوأفقي على شروط الانضمام وأيضا أن المعلومات المدرجة حقيقة وغير وهمية	
<input type="button" value="تسجيل وارسال"/>	

واجهة معاينة الطلاب المسجلة

Actions	Member Name	Address	هاتف الولي	Email	Member Name	#
<input type="button" value="تسجيل وارسال"/>	احمد سعدي	ص.ب 166 انشيليا جامعة محمد بوضيا... وليد سعدي	333-3333 (066)	sdd@yahoo.com	احمد سعدي	1

1 Go to > 1 < page/10 Total 1 Compact View

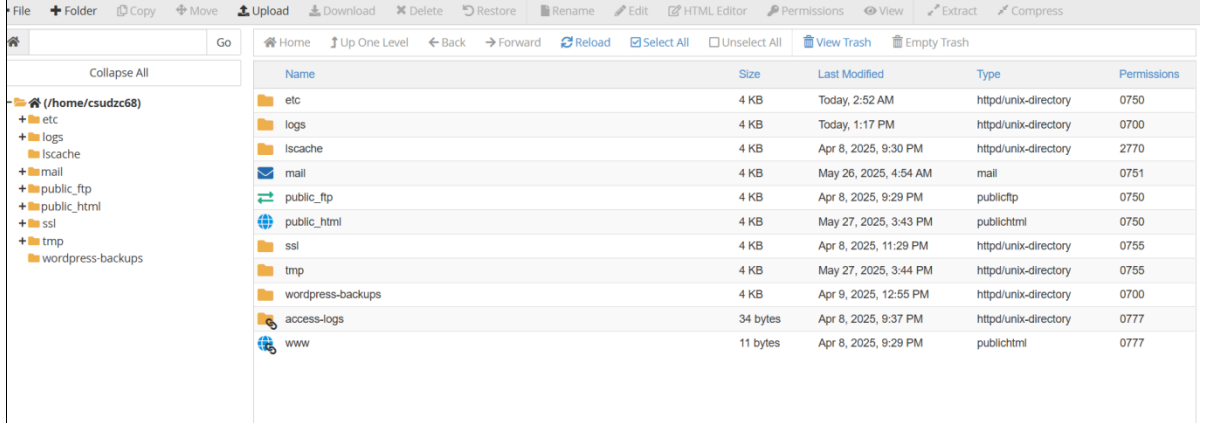
واجهة المعاينة الشخصية لكل طلبية على حدى

Setp by step

Member Name
احمد سعدي
Email
sdd@yahoo.com
هاتف الوالي
(066) 333-3333
Address
ص.ب 166 اشبيليا جامعة محمد بوضياف المسيلة, ص.ب 166 اشبيليا جامعة محمد بوضياف المسيلة, المسيلة, عين الملح
Member Name
وليد سعدي
الجنس
ذكر
نسبة الاعاقة الحركية
10 %
الزمرة
A+
الهويات
موجودة
الصحة النفسية للطفل
نعم
الحالة الجسدية
نعم

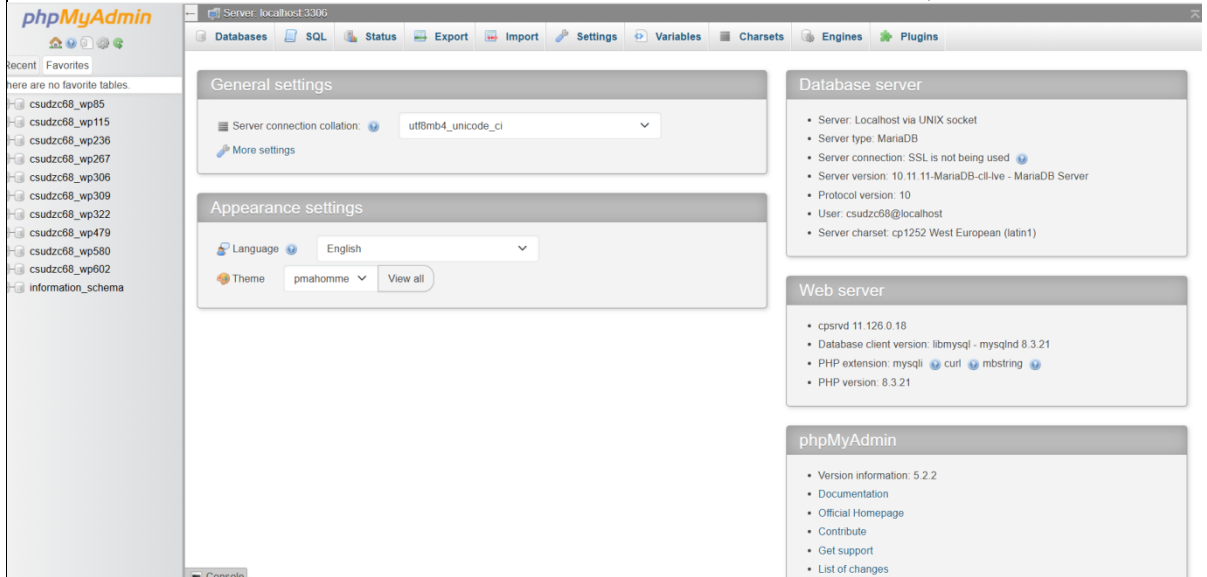
Setup by step

واجهة الملفات على السيرفر: وهي كل الصور والفيديوهات والملفات الرقمية المتواجدة في المنصة



Name	Size	Last Modified	Type	Permissions
etc	4 KB	Today, 2:52 AM	httpd/unix-directory	0750
logs	4 KB	Today, 1:17 PM	httpd/unix-directory	0700
lscache	4 KB	Apr 8, 2025, 9:30 PM	httpd/unix-directory	2770
mail	4 KB	May 26, 2025, 4:54 AM	mail	0751
public_ftp	4 KB	Apr 8, 2025, 9:29 PM	publicftp	0750
public_html	4 KB	May 27, 2025, 3:43 PM	publichtml	0750
ssi	4 KB	Apr 8, 2025, 11:29 PM	httpd/unix-directory	0755
tmp	4 KB	May 27, 2025, 3:44 PM	httpd/unix-directory	0755
wordpress-backups	4 KB	Apr 9, 2025, 12:55 PM	httpd/unix-directory	0700
access-logs	34 bytes	Apr 8, 2025, 9:37 PM	httpd/unix-directory	0777
www	11 bytes	Apr 8, 2025, 9:29 PM	publichtml	0777

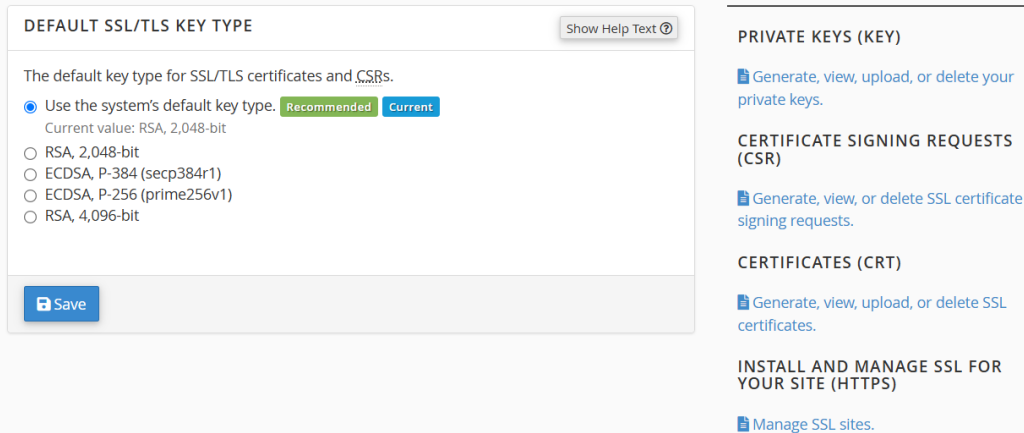
نظام قواعد البيانات mysql نا يتم انشاء كل قواعد البيانات الخاصة بمعلومات التسجيل



حماية الموقع و أمان بياناته

SSL/TLS

The SSL/TLS Manager will allow you to generate SSL certificates, certificate signing requests, and private keys. These are all parts of using SSL to secure your website. SSL allows you to secure pages on your site so that information such as logins, credit card numbers, etc are sent encrypted instead of plain text. It is important to secure your site's login areas, shopping areas, and other pages where sensitive information could be sent over the web.



DEFAULT SSL/TLS KEY TYPE [Show Help Text](#)

The default key type for SSL/TLS certificates and CSRs.

Use the system's default key type. **Recommended** **Current**
Current value: RSA, 2,048-bit

RSA, 2,048-bit
 ECDSA, P-384 (secp384r1)
 ECDSA, P-256 (prime256v1)
 RSA, 4,096-bit

PRIVATE KEYS (KEY)
[Generate, view, upload, or delete your private keys.](#)

CERTIFICATE SIGNING REQUESTS (CSR)
[Generate, view, or delete SSL certificate signing requests.](#)

CERTIFICATES (CRT)
[Generate, view, upload, or delete SSL certificates.](#)

INSTALL AND MANAGE SSL FOR YOUR SITE (HTTPS)
[Manage SSL sites.](#)

Setp by step

برمجية تسير ملفات المنخرطين
وهي برمجية تقوم بتسجيل كل الاعضاء المسجلين ومتابعتهم اداريا وماليا وعلاجيا
هذه البرمجية تعتبر erp الذي يقود المؤسسة الى الريادة في القيادة الادارية الرقمية
للمؤسسة
واجهة الدخول

utilisateur

mot de passe

واجهة المنخرط في المؤسسة

Num NIN NUM_CONTRAT NUM_ASS NOM PRENOM SEX SANG ETAT_FAMIL

01				ADEM	ALI	M	A+	C
----	--	--	--	------	-----	---	----	---

DATE_N ADRESSE PRENOM PERE NOM PRENOM MERE SPECIALITE

7845487 1/7/2025 ADDZ ALI HAMIDA HAMIDA INFORMATIQUE

D-UNIV NUM-DIV-FAC DATE VALIDATION DIPLOME DATE DEBUT CONT DATE FIN CONT QR_BR

30

ASDAS

AJOUTER ANNULER ENREGISTRER MODIFIER SUPPRIMER

recherche

000 2

Drag a column header here to group by that column

N°	Code Qr	Mat	Date validatio	Nom	Prénom	Civilité	date_n
<No data to display>							

Quitter

بالإضافة على عدة نوافذ خاصة بالبرمجية حيث كل نافذة متخصصة في اجراء معين

Setp by step

الملاحق

Setp by step

مصاريف المستخدمين			
النوع	المصاريف الشهرية (التأمين + الضرائب) (دج)	العدد	المصاريف الشهرية الكلية
مسير	75 600,00	1	75 600,00
مسير مساعد	75 600,00	1	75 600,00
	151 200,00		مصاريف الأجور الشهرية
	1 814 400,00		مصاريف الأجور السنوية
	2		مجموع العمال
التجهيزات			
التعيين	العدد	المبلغ	اجمالي المبلغ
المنصة	1	200 000,00	200 000,00
برامج	1	300 000,00	300 000,00
مخزن الطاقة	1	100 000,00	100 000,00
تجهيزات الشبكة	2	150 000,00	300 000,00
حراسيب	1	50 000,00	50 000,00
هاتف ثابت	1	10 000,00	10 000,00
هاتف محمول	1	10 000,00	10 000,00
تجهيزات مكتبية	2	35 000,00	70 000,00
			1 040 000,00
			المجموع الكلي
مواد مستهلكة			
التعيين	العدد	المبلغ	اجمالي المبلغ
أثوث ولوازم مكتبية	12,00	3 000,00	36 000,00
			36 000,00
			المجموع السنوي
مصاريف أخرى			
التعيين	العدد	المبلغ	اجمالي المبلغ
الإيجار	1,00	240 000,00	240 000,00
كهرباء/ غاز/ ماء	1,00	30 000,00	30 000,00
مصاريف التسويق	1,00	12 000,00	12 000,00
مصاريف الهاتف والإنترنت	1,00	24 000,00	24 000,00
مصاريف التدريب والتكوين	1,00	36 288,00	36 288,00
مصاريف الصيانة	1,00	10 000,00	10 000,00
أشتراكات خاصة بالمنصة (نطاق، استضافة، حماية)	1,00	20 000,00	20 000,00
أتعاب مختلفة (موتق، محاسب، محامي)	1,00	30 000,00	30 000,00
مصاريف أخرى	1,00	120 000,00	120 000,00
			522 288,00
			المجموع السنوي

Setp by step

رقم الاعمال

	REALISATION			PREVISION				
Produit A destiné Client	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Quantité produit A			0,00	200,00	220,00	242,00	266,00	292,00
Prix HT produit A			0,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00	1 500,00
Ventes produit A			0,00	200,00	220,00	242,00	266,00	292,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	300 000,00	330 000,00	363 000,00	399 000,00	438 000,00
Quantité produit B			0,00	300,00	330,00	363,00	400,00	440,00
Prix HT produit B			0,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00	4 000,00
Ventes produit B			0,00	300,00	330,00	363,00	400,00	440,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	1 200 000,00	1 320 000,00	1 452 000,00	1 600 000,00	1 760 000,00
Quantité produit C			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
Prix HT produit C			0,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00
Ventes produit C			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	150 000,00	165 000,00	180 000,00	198 000,00	219 000,00
Quantité produit D			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
Prix HT produit D			0,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
Ventes produit D			0,00	50,00	55,00	60,00	66,00	73,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	1 000 000,00	1 100 000,00	1 200 000,00	1 320 000,00	1 460 000,00
Quantité produit E			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Prix HT produit E			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ventes produit E			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	0,00	2 650 000,00	2 915 000,00	3 195 000,00	3 517 000,00	3 877 000,00

Setup by step

نموذج العمل التجاري

الشراكات الرئيسية Key Partners	الأنشطة الرئيسية Key Activities	القيم المقترحة Value Proposition	العلاقات مع العملاء Customer Relationships	شراحي العملاء Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> مراكز التأهيل والعلاج الطبي مجمعات ذوي الإعاقات الحركية مخصصي علم النفس وعلوم، تقنيات ونشاطات شركات برمجة واستضافة الحاضنة الأعمال المسيلة مديرية الشباب والرياضة مديرية النشا 	<ul style="list-style-type: none"> تقديم جلسات استشارية وتقييمات تطوير المنصة وتحديثها باستمرار تنسيق الخدمات وجذب مستخدمين جدد اعداد محتوى علاجي وتدريب تدريب فريق العمل ومراقبة الجودة 	<ul style="list-style-type: none"> تقديم استشارات نفسية وحركية عن بعد من خلال المخصصين توفير برامج مخصصة ومتابعة لحالات الأطفال تقارير تقييم دورية لتطوير الطفل بيئة رقمية آمنة وسريعة تسهيل الوصول إلى خدمات علاجية دون حاجة لتكفل 	<ul style="list-style-type: none"> دعم فني مباشر عبر المنصة جلسات فردية مخصصة عبر الانترنت اشتراكات شهرية او سنوية حسب احتياجات الاولياء تواصل نوري لمتابعة اعاقه الطفل <p>القنوات Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> منصة الكترونية وسائل التواصل شركات مع مراكز التأهيل ومدربين الحملات التوعيه 	<ul style="list-style-type: none"> أولياء أمور الأطفال ذوي الإعاقه الحركية الأخصائيين النفسانيين ومعالجي التأهيل الحركي المنتشقيات والمراكز الصحية المدارس التي تستقبل الطلاب من ذوي الاحتياجات الخاصة
	<p>الموارد الرئيسية Key Resources</p> <p>موارد بشرية:</p> <ul style="list-style-type: none"> أخصائيين نفسانيين أخصائيين في العلاج الحركي والتأهيل الوظيفي فريق دعم فني وتقني (مبرمجون، مطورو تطبيقات) فريق خدمة العملاء والمتابعة مع العائلات مشرف سريري لمراقبة جودة الخدمات العلاجية <p>موارد المادية والتقنية:</p> <ul style="list-style-type: none"> منصة إلكترونية (موقع + تطبيق) مبرمجة خصيصاً لتقديم الجلسات والمتابعة محتوى رقمي مرخص (تمارين، فيديو، اختبارات، استبيانات) نظام قاعدة بيانات مؤمن لحفظ ملفات الأطفال وسجلات الجلسات أدوات تقييم رقمية (مثل استبيانات، اختبارات نفسية حركية) 			<p>مصادر الإيرادات Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> اشتراكات شهرية وسنوية دفع مقابل جلسات فردية بيع برامج تدريبية او أدوات تقييم شركات مع مراكز او جهات تعليمية وصحية
	<p>هيكل التكاليف Cost Structure</p> <p>الجانب التشغيلي:</p> <ul style="list-style-type: none"> رواتب الأخصائيين (بالجلسة أو دوام جزئي/كامل) تطوير البرمجيات (تطبيق، موقع) تكاليف استضافة البيانات (Cloud Services) خدمة العملاء والدعم الفني تدريب الموظفين والتحديثات التورية إدارة الجودة والمتابعة السريرية للحالات حملات على وسائل التواصل <p>التكاليف الإدارية:</p> <ul style="list-style-type: none"> رسوم التأمين والتسجيل القانوني نفقات المكتب والإدارة أدوات العمل والتشخيص 			