

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة: محمد بوضياف بالمسيلة

عنوان المشروع: صناعة الالبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي و

تنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

عنوان فكرة المشروع: (انشاء موقع ويب متطور بأحدث تقنيات الذكاء

الاصطناعي الخاص بمجال الفنادق والسياحة)

مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275

العلامة التجارية



HoritajeAlteranelSona

AIF

الاسم التجاري

حضنة للأزياء العالمي



السنة الجامعية 2024/2023 م

## بطاقة معلومات:

### حول فريق الاشراف وفريق العمل

#### 1-فريق الاشراف

فريق الاشراف	
التخصص: تاريخ	المشرف الرئيسي: (01) أ.د. عمران عبد الحميد
التخصص: .....	المشرف الرئيسي (01) .....
التخصص: .....	المشرف المساعد: .....

#### 2- فريق العمل:

الكلية	التخصص	فريق المشروع
كلية العلوم الانسانية و الاجتماعية	تاريخ الجزائر الحديث 1830-1518	الطالب: خوجة سمية (صاحبة فكرة المشروع)
كلية العلوم الانسانية و الاجتماعية	تاريخ الجزائر الحديث 1830-1518	الطالب: بلعباس نادية (عضو الفريق)
كلية العلوم الانسانية و الاجتماعية	تاريخ الجزائر الحديث 1830-1518	الطالب: بوخميسة رقية (عضو الفريق)

## عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

مقدمة:

يعتبر اللباس التقليدي عامل جذب سياحي ,كونه مصدر جديد لخلق الثروة و انعاش الاقتصاد الوطني , فهو أحد أهم الطرق الاستراتيجية للترويج بالمرورث الثقافي و الحضاري والتاريخي للمنطقة المستهدفة من السياحة ,و التعريف بالهوية الوطنية في ظل التطور العلمي و التكنولوجي ,و ذلك باستغلاله لحركة تدفق رؤوس الأموال بتعزيز كل مقومات السياحة الرامية لاستقطاب السياح الاجانب و الزبائن الذين يتوافدون على المنطقة وسيجدون الفنادق من اجل الايواء و الاشهار بالمنتوج المحلي(المأكولات التقليدية, اللباس التقليدي , الشعر الشعبي الملحون, اللهجة المحلية , الموسى التراثية, الهدايا التذكارية). فبالرغم من العوائق التي مست هذا القطاع من تهيمش و عدم الاهتمام الكافي به , الا أن التطور الرهيب الذي شهده العالم اليوم فتح الافاق المستقبلية بصورة سريعة و بواقع افتراضي مرئي في تطوير جميع القطاعات الاقتصادية و الخدماتية و الثقافية باستعمال أحدث التقنيات التكنولوجية الحديثة المرهونة بالذكاء الاصطناعي الذي يوازي العقل البشري ,فكان ذلك حلا لكل المشكلات التخطيطية التنموية و سبيل لرصد عائدات ربحية في فترة زمنية وجيزة , و تحقيق التنمية المستدامة.



عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

## 1. فكرة المشروع (الحل المقترح)

**الفكرة الاولى:** فكرة المشروع هي اضافة جديدة لمجال الفنادق و السياحة , فنحن ندرك جيدا أهمية اللباس التقليدي الجزائري و دوره في الترويج السياحي , خاصة بين السياح الاجانب فهو ذو طاقة استهلاكية كبيرة واحد اهم المنتجات الصناعية التنموية و الترويجية , و التي تسهل عملية التوصل بين المستهلكين و الفئة المنتجة و المصنعة للباس التقليدي. و للتعريف بالفكرة تم انشاء موقع ويب متطور مبرمج بأحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي (web developer) يستخدم في تحديث الملابس القديمة و التقليدية باستخدام الذكاء الاصطناعي التوليدي , حيث يتضمن خيارا للعملاء و المستخدمين و الزبائن الموجودين في الفنادق و السياح الاجانب على وجه الخصوص , بطلب الاصدار الجديد من الملابس عبر البريد الالكتروني , فيسمح هذا الموقع الويب لأي شخص بتفحص مركز الصور العامة التي تم اشاءها بواسطة الذكاء الاصطناعي التوليدي , و يحتوي هذا المشروع الوظائف التالية :

- وظيفة تسجيل الدخول و الخروج.

-الصفحة الرئيسية.

-لوحة القيادة .

وهو عبارة عن نشاط خدماتي ابداعي موجه لكل فئات المجتمع يساهم في تسهيل عملية انتاج أزياء رقمية و متطورة في ظرف وجيز.



**الفكرة الثانية:**بناء فندق في العاصمة الحضرية لولاية المسيلة , بنمط و زخرفة الزليج القلعي , مجهز بأفخم المعدات و الوسائل التقليدية المتطورة بواسطة الذكاء الاصطناعي ,(وضع شاشة الكترونية عملاقة بدار الضيافة الموجودة بكل فندق و جعله مقرا للزوار و السياح الاجانب) مع صناعة البسة خدم تقليدية ذات تصاميم مستوحات من الاصاله العربية البربرية , مع اضافة نمط الزي العثماني خلال تواجده في الجزائر.



عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

## الفكرة الثالثة: انشاء مصمم رقمي مع طباعة الملابس طباعة ثلاثية الابعاد.



### 2.القيم المقترحة

يمكن أن تنشأ القيم المقترحة أو المقدمة للزبائن من خلال العناصر التالية:

- تحليل اذواق الزبائن و تقديم توصيات مخصصة للملابس و الترويج السياحي تكون متوافقة مع اسلوب الزبون و مولاته.
- استخدام الواقع الافتراضي للسماح للمستخدمين بتجريب الملابس عبر الويب باختيارها و مشاهدتها على نماذج ثلاثية الابعاد ثم شرائها (تجريب صورة الزبون مع اللباس المقترح).
- حماية بيانات المستخدمين و توفير الامان لحماية خصوصياتهم الشخصية و تأمين البيئة الرقمية لهم.
- تقديم خدمة التسعير الديناميكي الذي يساعد المستخدم على القدرة الشرائية المناسبة و البيع عن طريق التيسيط للمستخدمين ( مع توفير اليات ضمان تحصيل المبالغ).
- تحسين و تطوير موقع الويب و ذلك باستخدام الذكاء الاصطناعي مع انشاء متاجر الكترونية لبيع الملابس التقليدية .
- تقديم ملف تصميمي جذاب للسياح بوضع الازياء المبتكرة بتقنيات محدثة عبر المنصات الالكترونية.
- التعريف بالعلامة التجارية للمشروع.

### 3.فريق العمل:

هنا نتحدث عن مميزات فريق العمل القائم على المشروع من خلال:

- ✓ لتحقيق النجاح و تطوير أداء المشروع المبتكر لابد ان يكون فريق العمل متخصص و ملتزم بعمله.
- ✓ العمل الجماعي و توفر لمهارات في التصميم و الخياطة و الابداع في خلق نمط جديد و جذاب يكون محل المنافسة التسويقية على المنتج المصنع.
- ✓ امتلاك روح التمتع بمهارات التواصل الفعال بين الاعضاء و ذلك باستخدام وسائل الاتصال مثل : البريد الالكتروني لإرسال السندات و الرسائل النصية , استخدام منصات اجتماعية و تطبيقات رقمية لتواصل الافراد (واتساب, تلغرام)...الخ.

\*المكالمات الصوتية

عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية و دورها في الترويج السياحي و تنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

\*الاجتماعات الدورية لمناقشة مخرجات المشروع و التحديات للتواصل عن بعد مثل (الزوم , جوجل ميت).

\*عقد ورشات عمل و تدريبات لتطوير المهارات و تعزيز التفاعل

✓ التقسيم الوظيفي و التنظيم المناسب للعمل لكل فرد من الفريق وفق الاقسام التالية:

أ- القسم 1: التصميم و الابداع: و يشمل تصميم الشعارات و الجرافيك و الفيديو.

ب- القسم 2: التطوير و البرمجة: تطوير الموقع , انشاء متجر الكتروني و تطبيق متطور.

ت- القسم 3: التسويق و العلاقات العامة : العمل على ترويج المنتجات و الخدمات.

ث- القسم 4: الادارة و التنسيق: ادارة الجدول الزمني و التنسيق بين الاعضاء.

✓ تعزيز الروح المعنوية و التعامل بمرونة مع المتغيرات و الظروف المختلفة و القدرة على التكيف مع التحديات

مثل: فريق شركة فورد موتورز حققوا الانتاجية و الجودة بنسبة كبيرة , كذلك فريق كاريل الهنود الحمر لكرة

القدم رغم اختلاف الاعراق لكنهم حققوا النجاحات بالتعاون و التفاهم المتبادل.

✓ توفر معدات الخياطة المتطورة و المواد الاولية عالية الجودة مع توفير الموارد المالية و البشرية لتشغيل المشروع

✓ ضرورة اختيار المواد الاولية للصناعية (حرير , صوف , صباغة... الخ)



#### 4. اهداف المشروع المبتكرو أسباب انشاء موقع ويب متطور

❖ استعراض كيف يمكن للذكاء الاصطناعي أن يحسن تجربة الضيوف في الفنادق و المطاعم.

❖ الترويج لمجال الفنادق و السياحة.

❖ تحسين خدمة الترويج السياحي للمنطقة المستهدفة من السياحة و التعريف بالمرورث الحضاري و القيم لاجتماعية

لللباس التقليدي الجزائري.

❖ التحفيز و الترغيب الشخصي للسياحة و الفنادق فهذا الموقع (موقع ويب) يعتبر وسيلة جذب و استقطاب السياح

الاجانب و المسافرين و الزوار الذين يرغبون في استكشاف الثقافة الجزائرية.

❖ تحسين تجربة المستخدم و تخصيصه للمحتوى الذي يمكن الموقع من توفير اقتراحات مخصصة للمستخدمين

استنادا لتفضيلاتهم و ميولاتهم.

عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية و دورها في الترويج السياحي و تنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

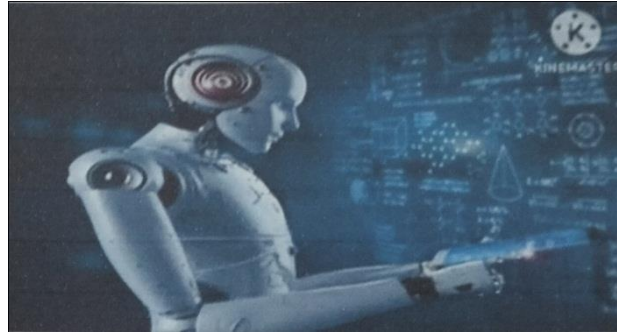
- ❖ سهولة التواصل بين الزبائن و تلبية احتياجاتهم لصناعة اللباس التقليدي المتطور.
- ❖ الابتكار و الجاذبية لنمط تصاميم أزياء تقليدية و طلبها بنمط حديث و مبتكر بذكاء رقمي توليدي.
- ❖ زيادة الإيرادات من السياحة ,فالموقع وسيلة جذ للسياح الى الجزائر من خلال عرض المعلومات حول الثقافة المحلية و تشجيعهم على زيارة المناطق التي تعرض اللباس التقليدي و الحرف اليدوية و الاكل الشعبي أو المناظر الطبيعية (الصحراء , الجبال, الهضاب)
- ❖ يهدف الى التوعية التعليمية حول اللباس و تطوره التاريخي و انماطه و كيفية التواصل بين العملاء و المصنعين.
- ❖ تحسين تجربة التسوق عبر الانترنت و تقليل نسبة الارجاع و ذلك بالافتناء الشخصي و الترغيب على المنتج المراد طلبه و تصميمه.
- ❖ تحسين الانتاجية و عمليات تصميم الازياء باستعمال الذكاء الاصطناعي التوليدي.
- ❖ تحسين تفاعل المستخدمين و جذبهم للموقع بالاستخدام الذكاء الاصطناعي.
- ❖ تصميم موارد تسويقية فعالة و ذلك بإنشاء شعارات تعزز العلامة التجارية لجذب المزيد من الجمهور (العلامة التجارية التي ترتبط بتاريخ المنطقة مثل حضنة للأزياء العالمية)
- ❖ تحسين خدمة العملاء و الرد على استفساراتهم بشكل اسرع و اكثر دقة.
- ❖ ربح الوقت و سهولة التواصل بين المستخدمين والمصنعين عبر هذا الموقع , ثم يتم الطلب عبر البريد الالكتروني الخاص.
- ❖ خلق جو التعاون مع المصممين المحليين و لحرفين ذوي المواهب الابتكارية الذين باستطاعتهم تحويل الازياء التقليدية الى قطع حديثة.



- 5. جدول زمني لتحقيق المشروع:** ان الهدف النهائي من المشروع هو دمج العناصر التقليدية بالتكنولوجيا الحديثة و ذلك باستخدام الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة المستخدمين للموقع و تحليل ميولاتهم حتى يتم تقديم محتوى مخصص و منتجات ملائمة لهم.
- كيفية تقسيم الهدف النهائي لبراءة الاختراع الى مهام فردية.

عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

- تحديد الوقت اللازم لكل مهنة.
- تحديد النتائج الرئيسية لكل مهمة.



النشاط	المرحلة	المدة
<ul style="list-style-type: none"> <li>• جمع المعلومات حول الآراء التقليدية الجزائرية.</li> <li>• فهم كيف يمكن استخدام الذكاء الاصطناعي في تطوير الآراء.</li> <li>• تحديد الأهداف و المتطلبات الخاصة بالمشروع</li> </ul>	البحث و التخطيط	الاشهر (1-3)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تصميم الواجهة البصرية للموقع</li> <li>• تطوير نماذج الذكاء الاصطناعي لتحليل الاتجاهات و تقديم التصاميم المخصصة.</li> </ul>	التصميم و التطوير	الاشهر (4-6)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• اختبار النماذج الموقع للتأكد من انها تعمل بشكل صحيح</li> <li>• تحسين النماذج الموقع على نتائج الاختبار</li> </ul>	الاختيار و التحسين	الاشهر (7-9)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تطوير استراتيجية التسويق للموقع</li> <li>• اطلاق الموقع و تقديمه للجمهور</li> </ul>	التسويق و الاطلاق	الاشهر (10-12)

عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية و دورها في الترويج السياحي و تنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

## 6. عرض القطاع السوقى:

- ✓ السوق المحتمل:
  - موجه للأفراد المهتمين بشراء الأزياء التقليدية (السياح الأجانب) العائلات , الشباب , الأفراد العاديين , المصممين , المشغلين الحرفيين , المحلات و الأسواق المحلية و العالمية , كالتجار التي تهتم ببيع الأزياء التقليدية , المنافسين , قادة و زعماء البلاد , الشخصيات المرموقة من الرجال و النساء.
- ✓ السوق المستهدفة (الشريحة):
  - السياح الأجانب الذين يزورون الجزائر و يرغبون في شراء الأزياء التقليدية كهدايا تذكارية.
  - اصحاب الفنادق و المطاعم الشعبية القديمة
  - الشباب و الطلاب الذين يهتمون بالثقافة الشعبية التاريخية و الترويج السياحي خاصة في المناسبات الدينية و الاعراس و الأعياد الوطنية و مناسبات الختان.
  - دور الأزياء و محبي الثقافة و التراث الذين يسعون الى دعم الصناعة التقليدية
  - فئة الحرفيين المبدعين
  - فئة الأفراد المشاركة في المناسبات الثقافية و الاجتماعية و التعليمية.
- ✓ قدم مبررات اختيار هذا السوق المستهدفة
  - تطوير استراتيجية التسويق الفعالة.
  - تخصص الشركات ميزانيات تسعى من خلالها لتطوير الترويج و الوصول الى الجمهور المناسب.
  - تخصيص الرسائل و العروض لتلبية احتياجات السوق المستهدفة و تحسين تجربة العملاء مما يؤدي الى رضا أكبر ما بين الطرفين و الزيادة في المبيعات.
  - توفير مناصب عمل دائمة و رسمية.
  - تحديد المنافسين و فهم استراتيجيتهم ز نقاط قوتهم و ضعفهم.
- ✓ تحديد امكانية ابرام عقود شراء مع بعض الزبائن
  - السياح و الزوار الذين يزورون الجزائر للاستمتاع بالثقافة و التراث المحلي , و اكتشاف جغرافية و تاريخ البلاد
  - ترويج اللباس جزء من تجربة السفر و الاستكشاف فالمحليين مهتمين بالثقافة خاصة فئة الشباب.
  - المصممين و المشترين و الموردين الذين يبحثون على الأزياء المتطورة.
  - محلات الأزياء و المتاجر الالكترونية.
  - دور الأزياء و المتاحف و المعارض و الفعاليات الثقافية.
  - وزارة السياحة الفندقية , وزارة الصناعات التقليدية , وزارة الثقافة و الورشات الصناعية , و المؤسسات الكبرى و الصغيرة.

عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

## 7. قياس شدة المنافسة:

تتمثل فيما يلي :

✓ المنافسون المباشرين: الشركات التي تتيح ازياء مماثلة أو تستهدف نفس الجمهور مثل مصممي الازياء و ورشات الخياطة.

✓ المنافسون غير المباشرين: دور الازياء و ورشات الخياطة العامة , متاجر الازياء الجاهزة, مصممي الازياء العاملين في مجالات اخرى.

و للتفوق عليهم يمكن تطبيق استراتيجية التسويق عبر الانترنت بفعالية للترويج لمشروع اللباس مثل : تحسين موقع الويب الخاص بهذا المشروع و اطلاق خدماتهم لتجربة العملاء , بالإضافة الى انشاء محتوى جذاب يتناول قصة و تاريخ اللباس و قيمته الثقافية مع استخدام صور و فيديوهات لعرض التصاميم , كذلك التسوق عبر التواصل الاجتماعي و البريد الالكتروني.

✓ نقاط قوتهم :

-العلامة التجارية : قد تستهدف نفس الجمهور و اديها نفس النمط الجمالي و نفس الفئة السعرية.

-التصميم و الجودة : ما يميز منتجاتهم يجعلها ذات طراز فاخر لا يضاهيه اي تنافس.

-استخدام الذكاء الاصطناعي في تجربة استعمال العملاء.

-طرق التسويق الذكية و الرقمية عبر وسائل التواصل الاجتماعي و مواقعه الويب المتطور.

✓ نقاط ضعفهم:

-قد تكون لديهم تصميمات ذات نمط معين يكون مكررا.

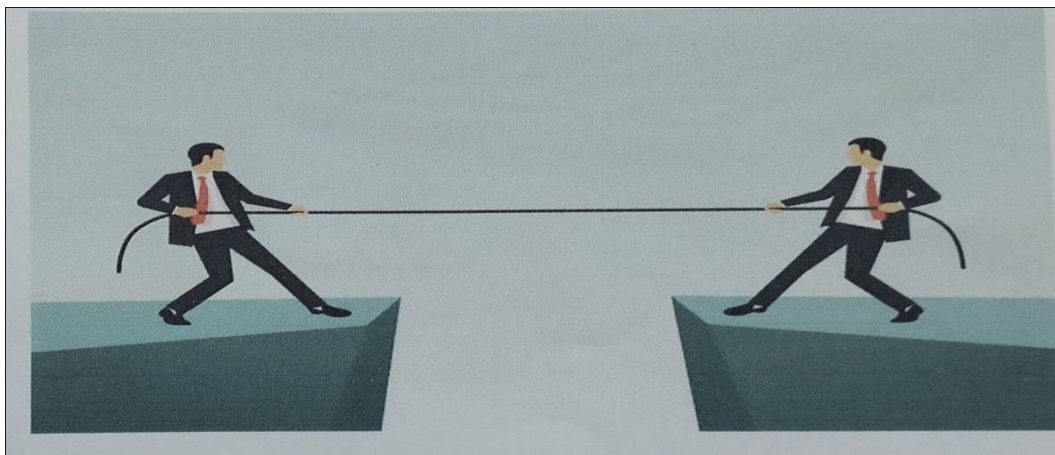
-المعاناة من قلة استعمال التكنولوجيا و الابتكار في الجودة و التصميم.

-تحديات السوق عبر وسائل التواصل الاجتماعي.

-انشاء موقع ويب غير كاف للوصول الى الجمهور المستهدف.

-قلة استخدام الذكاء الاصطناعي في تحسين تجربة العملاء و تصميم الازياء المبتكرة و بقائهم محافظين

على النمط التقليدي القديم دون تنميته و العمل على ترويجه.



عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

## 8. التكاليف والاعباء:

تتمثل فيما يلي:

أ- التكاليف الثابتة: وهي التي لا تتغير بناء على حجم الإنتاج أو القطع المحولة مثل :

- تكاليف شراء الات الخياطة المتطورة
- تكاليف تصميم الانماط و القص و التفصيل
- تكاليف شراء الاقمشة و الخيوط و الازرار و التطريزات
- تكاليف العمالة : اجور العمال (المصممين و الخياطين)
- تكاليف التسويق و الترويج
- تكاليف تصميم الموقع الويب و التسويق الرقمي

ب- التكاليف المتغيرة :

تتغير بناء على الإنتاج و حجمه مثل:

- تكاليف شراء المواد الاولية
- تكاليف الكهرباء و الغاز و الانترنت
- تكاليف الشحن و التوصيل للملاء
- تكاليف الانتاج الاضافي للخياطة

من خلا هذه التكاليف يمكن تحديد الاعباء المتعلقة بهذا المشروع

جدول يتضمن تكاليف الاعباء الخاصة في صناعة اللباس القديم و تحويله الى حديث معاصر



عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية و دورها في الترويج السياحي و تنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

التكاليف بالدينار الجزائري (دج)	البنود
800.000 دج	شراء الآلات و المكينات الحديثة
200.000 دج	ايجار المحل
200.000 دج	تكاليف الكهرباء و الانترنت
500.000 دج	تكاليف التصميم و التطريز
400.000 دج	اجور المصممين و الخياطين
100.000 دج	التسويق و الترويج
2.200.000	اجمالي الاعباء

## 9. جدول تكاليف رقم الاعمال:

المبيعات بالدينار الجزائري (دج)	القسم
2.000.000 دج	مبيعات البضائع
500.000 دج	مبيعات المنتجات النهائية
200.000 دج	مبيعات المنتجات النصف المصنعة
300.000 دج	مبيعات الاشغال
100.000 دج	مبيعات الدراسات
150.000 دج	تقديم الخدمات الاخرى
50.000 دج	تقديم الانشطة الملحقة
100.000 دج	التخفيضات و التزييلات
3.000.000 دج	اجمالي رقم الاعمال

## 10. النتائج المستخلصة لفكرة المشروع: (موقع ويب المنظور)

1. مصدر قوي للتعزيز الثقافي و الجذب السياحي للتراث الحضاري و التاريخي للمنطقة المستهدفة من السياحة
2. موقع جذاب و منظور يعكس الهوية الجزائرية للباس التقليدي و الترويج السياحي باستخدام الالوان و الرموز التقليدية للتعبير عن الثقافة و التراث.
3. يحتوي على محتوى ذو جودة عالية يتناول الانماط و الاستخدامات المختلفة للباس التقليدي الجزائري
4. ربط علاقة التواصل بين التاريخ الحضاري القديم و بين تاريخ التكنولوجيا الحديثة و التقاليد المختلفة
5. التفاعل مع الزوار من خلال ملاحظاتهم و آرائهم و اقتراحاتهم
6. فهم سلوك المستخدمين على الموقع مع مراقبة الزيادة الاكثر تصفحا
7. اهمية الذكاء الاصطناعي ودوره في تطوير خدمات الموقع و انتاج ازياء تقليدية مبتكرة تتماشى مع اذواق العملاء و الزبائن.

عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية و دورها في الترويج السياحي و تنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي



عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

## خلاصة

لللباس اهمية كبيرة في الحفاظ على التراث الثقافي الجزائري فهو جزء من تراث الاجداد و له قيم تاريخية و حضارية تساهم في رسم رموز الهوية للشعب الجزائري و تباين هذا الموروث الموغل في القدم و الذي يشكل عامل وحدة اجتماعية و ثقافية و رمزية للشعب الجزائري , كما يساعد الدولة على الترويج للمنتوج لدى الجهات العالمية المختصة من اجل تسجيله كتراث محلي ذو طابع خاص بالشعب الجزائري.

و أما محاولات التشويه و التغيير للثقافة و الهوية من قبل التأثيرات الخارجية (الموضة الراهن) فضل يواكب العصرية و الحداثة في محافظة على الاصول الحقيقية له , و ذلك عبر امشاء مواقع ويب متطورة يعرض فيها الاصدارات الجديدة للقطع المطورة مع معارض رقمية و صفحات مخصصة لصناعة اللباس التقليدي يكون مصدر للتفاعل مع الحرفيين و الزوار و المهتمين بهذا المجال , مما يعزز الاقتصاد المحلي من خلال الترويج السياحي للتعريف بالتراث الجزائري و تسليط الضوء على الاحداث و التطورات التاريخية المرتبطة بالملابس و الثقافة.



عنوان المشروع: صناعة الألبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتها في ظل الذكاء الاصطناعي

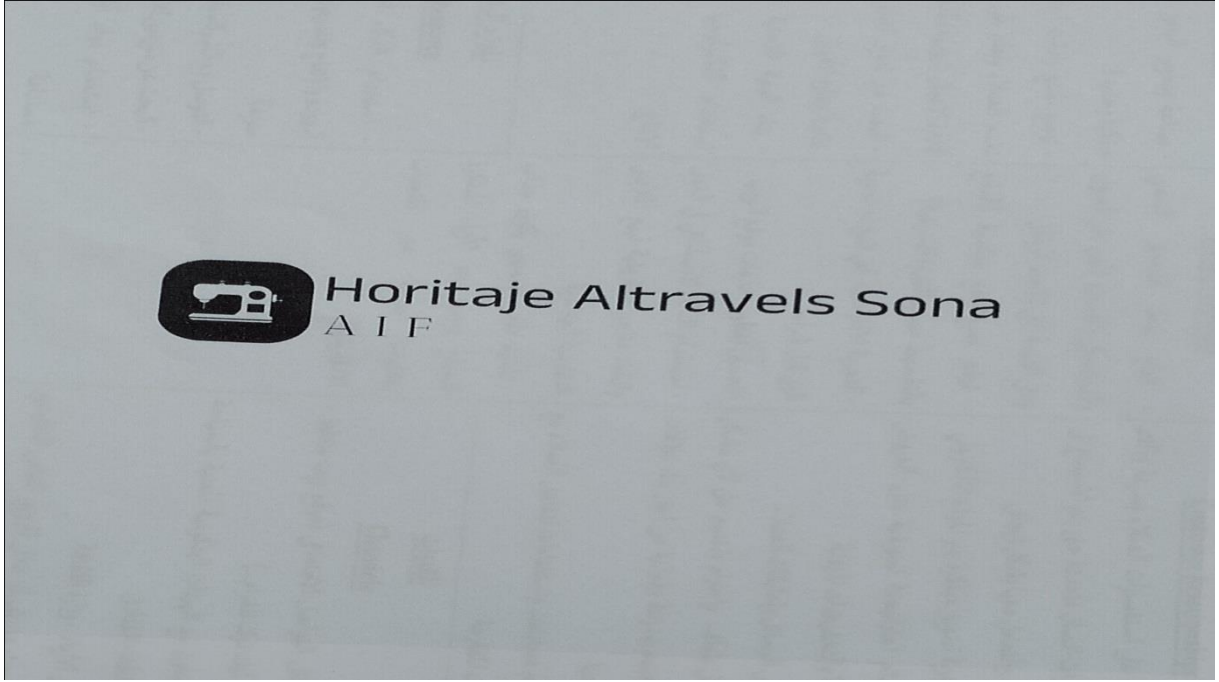
## 11. النموذج الاولي التجريبي

وصف مصغر للمشروع: هو عبارة عن موقع ويب متطور بأحدث تقنيات الذكاء الاصطناعي التي تمنح للعملاء او

الزبائن فرصة للتعرف على اللباس التقليدي الجديد و تطيره الى اصدار حديث , ثم الطلب عليه عبر البريد الالكتروني

الخاص [soumaiferdaw@gmail.com](mailto:soumaiferdaw@gmail.com)

الموقع الالكتروني الخاص بالمشروع: <http://horitaje-altravels-sona.com/fr>



الشركات الرئيسية <u>Key Pastners</u>	الانشطة الرئيسية <u>Key Activities</u>	القيم المقترحة <u>Values Proposed</u>	العلاقات مع العملاء <u>Customer Relationship</u>	شرائح العملاء <u>Customer segments</u>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- المبرمج (الباحثين والمطورين)</li> <li>- الشريك الابداعي (الذكاء الاصطناعي)</li> <li>- المصممين والحرفين.</li> <li>- المهندسين.</li> <li>- المحللين التجاريين.</li> <li>- الموردين للمواد الاولية الخام.</li> <li>- المصنعين لإنتاج الملابس ذات الجودة العالية.</li> <li>- المستثمرين والممولين الذين يساعدون في تمويل المشروع او شريك استثماري.</li> <li>- المتاجر والاسواق والمعارض.</li> <li>- الجهات الحكومية والثقافة.</li> <li>- دور الازياء والمحامين.</li> <li>- الفنادق.</li> <li>- الاندية الرياضية.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- صناعة و تطوير اللباس التقليدي بطريقة مبتكرة و جديدة</li> <li>- ترويج المنتج و انشاء استراتيجية تسويقية تخدم العملاء و تعلم على</li> <li>- توظيف الموظفين لإدارة الاعمال اليومية والتخطيط للمستقبل.</li> <li>- البحث عن تمويل إضافي مع إعداد ميزانية خاصة بإدارة الأموال.</li> <li>- بناء البنية التحتية اللازمة للعمل مع استخدام التكنولوجيا المتطورة لتحسين الإنتاج.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- اتباع نمط التسعير النفسي و الديناميكي و التسعير المبني على السوق و على القيمة التي تناسب الزبائن</li> <li>- توفير صيغ دفع مناسبة (الدفع بالتقسيط حسب القدرة الشرائية)</li> <li>- التجربة الافتراضية التي تتيح له تجربة الزي قبل شراءه</li> <li>- تحسين و تطوير خدمات موقع الويب</li> <li>- استخدام الذكاء الاصطناعي في العمل و انشاء متاجر الكترونية لبيع الملابس التقليدية الجزائرية</li> <li>- تقديم ملف تصميمي يكون جذابا للسياح يوضح اهم الازياء المبتكرة بتقنيات حديثة عبر المنصات الالكترونية</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- التواصل على استفسارات العملاء بسرعة و ذلك بتوفير قنوات اتصال متعددة حتى يتم الاستماع الى الملاحظات و التعامل معها بشكل ايجابي</li> <li>- توفير تجربة تسويق مبتكرة عبر الموقع الالكتروني</li> <li>- استخدام استراتيجية تسويقية مثل : العروض الحصرية و التخفيضات المؤقتة.</li> <li>- التعامل بلطف و احترام و تقديم حل لأي مشكل قد يواجههم بسرعة و فعالية من اجل بناء علاقات قوية معها.</li> <li>- تنظيم مسابقات و استفتاءات لتفاعل العملاء مع الماركات المقترحة</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- السياح الاجانب و السكان المحليين الذين يرغبون في ارتداء اللباس التقليدي و البحث عن التجربة الثقافية</li> <li>- المهتمين بالزياء و التصميم و الفنانين المبدعين</li> <li>- اصحاب الفنادق</li> <li>- المحافظين التراث الثقافي</li> <li>- المهتمين بالتسويق عبر الانترنت</li> <li>- المسافرين و الزوار الاجانب</li> <li>- فئة المجتمع ذوي الحرفة</li> <li>- وسطاء مؤثري التواصل الاجتماعي لجذب العمال المباشرين (التسويق المؤثر)</li> </ul>
	<p style="text-align: center;"><b><u>الموارد الرئيسية</u></b> <b><u>Key Resource</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- استخدام الذكاء الاصطناعي لتحسين الجودة والانتاج وتقديم منتجات ذكية ورقمية سريعة.</li> <li>- التواصل مع الشركاء والمصممين.</li> <li>- البحث عن موردين للأقمشة والمواد الخام.</li> <li>- استخدام مواد أولية في أولية بصفة مستدامة.</li> </ul>		<p style="text-align: center;"><b><u>القنوات</u></b> <b><u>Channels</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- وسائل التواصل الاجتماعي (موقع ويب متطور ,تويتر تيك تلغرام...)</li> <li>- التعاون مع الهيئات الحكومية المعنية بالسياحة و الثقافة –الفنادق</li> <li>- دور الازياء-وزارة الثقافة</li> <li>- البحث عن شريك محلي لترويج اللباس التقليدي و المنطقة المستهدفة من السياحة</li> <li>- المشاركة في المهرجانات الوطنية و الدولية و الرحلات السياحية و الترويجية</li> </ul>	

عنوان المشروع: صناعة الالبسة التقليدية ودورها في الترويج السياحي وتنميتهما في ظل الذكاء الاصطناعي

الالعاب الولىبية والاندية الرياضية:

<p>هيكل التكاليف <u>Cost Structure</u></p>	<p>مصادر الازادات <u>Revenus Sources</u></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- تكاليف تصميم الازياء وتطوير النماذج الولىبية.</li> <li>- تكاليف الخياطة والتفصيل.</li> <li>- تكاليف شراء الاقمشة، الخيوط، الازرار، الزخارف.</li> <li>- تكاليف الانتاج والتصنيع والصبغة والتشطيب.</li> <li>- تكاليف انشاء متجر الكتروني او محل بيع الملابس.</li> <li>- تكاليف الاعلان والتسويق الرفعي.</li> <li>- تكاليف الشحن والتوزيع للعملاء.</li> <li>- تكاليف الياجار والكهرباء الانترنت المياه.</li> <li>- الاحور والتأمين بالتركيز على التنمية المستدامة والجودة.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- البيع المباشر وغير المباشر.</li> <li>- مصادر استقطاب السياح وجذبهم لاقتناء الهدايا التذكارية</li> <li>- الاعلانات عبر الموقع الالكتروني والترويج عبر المنصات الالكترونية</li> <li>- البيع النقدي.</li> <li>- التسويق الرفعي.</li> <li>- رسوم الاشتراكات.</li> <li>- تنزيل التطبيق.</li> <li>- الازادات المتكررة مثل: رسوم الاشتراكات الشهرية او تأخير الاصول.</li> <li>- مصادر عروض الازياء الخاصة باللباس التقليدي.</li> </ul>