

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف المسيلة

حاضنة الأعمال الجامعية

عنوان المشروع:

مشروع مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية

مشروع لنيل شهادة ماستر أكاديمي + شهادة مؤسسة ناشئة في إطار القرار الوزاري 1275



نكهات تقليدية، خيارات صحية



الاسم التجاري

الأصيل

العلامة التجارية:



نكهات تقليدية، خيارات صحية

بطاقة معلومات

حول فريق الإشراف وفريق العمل

1- فريق الإشراف:

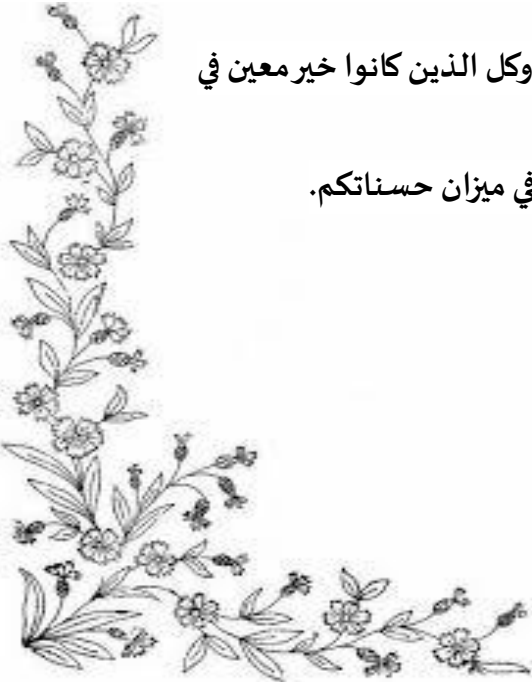
فريق الإشراف	
التخصص: تاريخ. معاصر	(01) المشرف الرئيسي معوشي أمال
التخصص: تاريخ. معاصر	(02) المشرف الرئيسي بن رحال يمينة

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
شلال ندى	تاريخ الوطن العربي المعاصر	العلوم الاجتماعية والإنسانية
غراي خضرة	تاريخ الوطن العربي المعاصر	العلوم الاجتماعية والإنسانية
خلوفي زهور	تاريخ الوطن العربي المعاصر	العلوم الاجتماعية والإنسانية

شكر وتقدير

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وبفضله تتحقق الأمنيات. وبعد، فإنه لا يسعنا في هذا المقام إلا أننا نتقدم بخالص عبارات الشكر والتقدير والعرفان لكل من ساندنا ووقف بجانبنا طيلة هذه الفترة الدراسية وكان لهم الفضل - بعد الله تعالى - في إنجاز هذا العمل. نتقدم بجزيل الشكر والامتنان إلى أستاذتنا المشرفتين: معوشي أمال وبن رحال يمينة على ما قدماه لنا من دعم علمي وتوجيهات قيّمة وملاحظات بناءة ساعدتنا كثيرًا في إتمام هذا البحث. فلکم منا كل التقدير والاحترام. كما لا يفوتنا أن نشكر الأستاذ عمارة أمين مؤطر فوجنا بالحاضنة الذي رافقنا طيلة دوراتنا بها ولم يبخل علينا بالنصح والتوجيه والتصحيح ثم كافة أساتذتنا الكرام في قسم التاريخ وخاصة الذين درسونا هذا العام في تخصص تاريخ الوطن العربي المعاصر والذين لم يبخلوا علينا بعلمهم وخبراتهم، فكان لهم أثر بالغ في تكويننا الأكاديمي والمهني.. أخيرًا، شكرنا موصول إلى كل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل، وكل الذين كانوا خير معين في مسيرتنا الدراسية. جزاكم الله عنا كل خير، وجعل ما قدمتموه في ميزان حسناتكم.



إهداء

إلى العزيز الذي حملت اسمه فخرا، إلى الذي كلله الله بالهيبة والوقار، إلى أبي الذي لم يحن ظهره ما كان يحمله لكن لأن يحمل لأجلي انحدب، وكنت أحجب عن نفسي مطالها فكان يكشف عما أشتري الحُجُب فشكراً لكونك** أبي**،

إلى التي حملتني وهنأ على وهن وعلمتني الأخلاق قبل أن أتعلمها، إلى الجسر الصاعد بي إلى الجنة، التي ظلت دعواتها تحمل اسمي ليلا ونهارا إليك**أمي** محبوبتي وملهمتي،

إلى اليد الخفية التي أزالته عن طريقي العقبات و من حصدت الأشواك عن دربي وزرعت الورد والراحة بدلها أختي الحبيبة**جهاد**،

إلى من وهبني الله نعمة وجودهم إلى مصدر قوتي وأرضي الصلبة وجدار قلبي المتين : إخوتي وأخواتي،

إلى من إن ضاقت بيا الدنيا وسعت بخطاهم وإن سقطت كانوا أول من رفعوني بكلماتهم إلى من رافقني بالقلب قبل الدرب**صديقات العمر وأحبتي**،

إلى من احتضن حلبي وجاد علي بوقته وأكرمني بفضله فأقرار مني بحقه واعترافا بدعمه أقول له** زوجي الغالي** وسندي ومُلهمي وضلعي الثابت الذي لا يميل، أهديك هذا العمل المتواضع تعبيراً عن شكري لدعمك المستمر، وأخيراً ممتنة لنفسني على لحظات الإحباط التي كُدت أن أستسلم فيها ولم أفعل وبقية أقاوم، هاأنا اليوم طويت صفحة من التعب وسجلت في تاريخي فخرا لا يُنسى، لم أعد أتساءل عن ملامح الوصول فقد رأيتها في عيوني، تلاشت غيوم التعب وابتسم الأفق بعد عتمة الانتظار، هاهي الخطى التي كانت تتعثر أحيانا فقد وجدت مستقرها في قمة الإنجاز، وبين طيات الطريق تنفست سلاماً وفرحاً وامتناناً، وأخردعو اننا أن الحمد لله رب العالمين



ندى شلال



إهداء

الحمد لله حبا وامتنانا على البدء والختام

بكل حب أهدي ثمرة نجاحي وتخرجي وحصاد ما زرعته سنين طويلة في سبيل العلم ل

إلى من لا ينفصل اسمه عن إسمي ذلك الرجل العظيم إلى من علمني أن الدنيا كفاح وسلاحها العلم والمعرفة
إلى من غرس في روحي مكارم الأخلاق إلى أعظم رجل في الكون إلى فخري واعتزازي رحمه الله وأسكنه فسيح
جنانه

أبي الغالي

إلى أعظم نعم الأعلى أنيسة العمر وحببية الروح إلى التي أضاءت بالحب دربي وأنارت باللطف طريقي وكانت
لي سحابا ماطرا بالحب والعطاء إلى من كانت يدي اليمنى في هذه الطريق أدامها الله وأطال في عمرها

أمي الغاية

إلى أحن وأنقى قلوب في الدنيا وأعظم انجازاتي في هذه الحياة عائلتي الصغيرة زوجي الغالي ورفيق الدرب
حليم وبناتي رهف والين

إلى السند والكتف الثابت الذي إذا مالت الدنيا لا يميلون إلى من شددت عضدي بهم إلى خيرة أيامي إلى قررة
عيني والابتسامة الصادقة أول الداعمين لي

إخوتي وأخواتي

إلى توأم الروح وبهجة الأيام إلى من كانوا سندا لي أوقات الضعفاً خواتي التي لم تلدهم أمي

صديقاتي كلا باسمه ومقامه



غرابي خضرة



إهداء

بكل فخر أهدي تخرجي

إلى مصدر الأمان الذي أستمد منه قوتي إلى نور عيني وفوزي وفخري إلى من أبصرت بها طريق حياتي
واعتزالي بذاتي إلى القلب الحنون إلى من كانت دعواتها تحيطني

إليك جنتي أمي

إلى رفيق دربي وقرّة عيني من شاركني الفرح والحزن وشاطرني لحظات النجاح والفشل إلى من كان
معي في السراء والضراء

إلى زوجي الغالي مراد

إلى من كانوا نورا على حياتي وأبنائي

عبد الصمد عبد اللطيف أويس



خلوفاي زهور



فهرس

المحتويات



مقدمة

المحور الأول: تقديم المشروع

1. فكرة المشروع (الحل المقترح).....
2. القيم المقترحة.....
3. فريق العمل.....
4. اهداف المشروع.....
5. جدول زمني لتحقيق المشروع.....

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

1. طبيعة الابتكارات.....
2. مجالات الابتكارات.....

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

1. عرض القطاع السوقي.....
2. قياس شدة المنافسة.....
3. الاستراتيجية التسويقية.....

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

1. عملية الإنتاج.....
2. التمويل.....
3. اليد العاملة.....
4. الشراكات الرئيسية.....

المحور الخامس: الخطة المالية

1. التكاليف والاعباء.....
2. رقم الأعمال.....
3. جدول حسابات النتائج المتوقع.....
4. خطة الخزينة.....

المحور السادس: النموذج الأولي التجريبي

- المحور السابع: مخطط نموذج العمل التجاري **Business Model Canva**

مقدمة:

تمثل المأكولات التقليدية الجزائرية نسيجاً غنياً وحيماً للتراث الثقافي و مرآة صادقة تعكس عمق التاريخ، و ثراء التفاعل الحضاري الذي يشكل هوية هذا البلد العريق، وهي ليست مجرد أطباق، تقدم لسد الجوع بل هي رموز هوية، و حكايات تتناقلها الأجيال، و طقوس اجتماعية تحفظ تماسك المجتمع و تحيي مناسباته.

تتمثل هذه المأكولات في الكسكس الذي يتربع على عرش الموائل في كل ربوع الوطن، إلى أضاف الشوربات الدافئة، و المشاوي بأنواعها وصولاً إلى أطباق الطاجين الجزائري المميز بأنواعه و الشخشوخة و المهراسو الدولة و الحريرة.

تتجلى عبقرية المطبخ الجزائري التقليدي في ابداع ربات البيوت و الطهارة عبر القرون حيث استطاعو تحويل مكونات محلية بسيطة كالقمح، و الشعير و الذرة و البقولو الخضار و الفواكه الموسمية و اللحوم و الأسماك و الاعشاب العطرية و التوابل إلى تحف فنية لذيدة و مغذية كما يحمل كل طبق بعدا اجتماعيا عميقا حيث تعد الأطباق الكبيرة و تقاسمها الأيدي في المناسبات و الأعياد و تورث الوصفات من الأمهات إلى البنات و تحفظ أسرارها في الذاكرة الجماعية

وفي ظل العولمة و الإنفتاح الثقافي السريع و ما يصاحبه من تغير في أنماط الإستهلاك يبرز خطى التهميشو النسيان الذي يهدد هذا الإرث الغالي و في هذا السياق يبرز مشروع مطعم الذوق الاصيل للمأكولات التقليدية و تقديمها بشكل يليق بترائنا الغني، مع التركيز على استخدام المكونات المحلية الطازجة ذات الجودة العالية و طرق الطهي التقليدية، و من خلال هذا البحث سنتناول أهمية المشروع و أهدافه بالإضافة إلى استراتيجيات التسويق و التشغيل التي ستساعد في تحقيق النجاح و الإستدامة، نأمل أن يساهم مطعم الذوق الاصيل في تعزيز الوعي بالتراث الغذائي الجزائري و يكون منصة لتبادل الثقافات و تعزيز السياحة المحلية، و عنصراً فاعلاً في الإقتصاد المحلي و مصدراً للفخر الوطني، و واجهة مشرقة للثقافة الجزائرية الأصلية على خريطة التراث الإنساني العالمي.

المحور الأول

تقديم المشروع



المحور الأول: تقديم المشروع

1-فكرة مشروعنا:

لقد بدأت فكرة مشروعنا استجابة لمتطلبات السوق إلى منتجات صحية وذات جودة عالية وبمكونات طازجة من المزارع مباشرة تلي حاجيات الأفراد الذين يحبون الأكل الصحي حيث لاحظنا مؤخرا انتشار الكثير من الأمراض وكذلك الاضطرابات الهضمية بسبب الأكل السريع

ونحن من خلال هذا المشروع نهدف إلى توفير أكل صحي ومحلي مع التركيز على التكنولوجيا المتقدمة والتطور وطريقة تقديم الأطباق بطريقة عصرية تواكب المطاعم العالمية الكبرى دون فقدان روح النكهة القديمة حيث سيتم تنفيذ مشروعنا في منشأة مجهزة بأحدث التقنيات تكون في وسط المدينة تشمل استقبال وأماكن تنظيف وطبخ وكذلك طحن التوابل والمهارات مما يضمن لنا جودة الأكل ونظافته كذلك نوفر خدمات التوصيل والتعامل مع الشركات والأعراس والنساء العاملات

ومن خلال مشروعنا سنسعى لتعزيز الاقتصاد المحلي من خلال إنشاء فرص عمل جديدة

بالنسبة للمزارع التي سنتعاقد معها وكذلك مع المرأة الريفية في تجهيز فئات الشخسوخة وتوفير منتجات غذائية تلي الاحتياجات الصحية للمستهلكين وهذا سيعزز التنمية المستدامة والتطور في السوق الجزائرية

ولما لا توسع مستقبلي وإطلاق سلسلة مطاعم صغيرة ghostkitchen وتصدير المنتجات المعبئة إلى الأسواق الخارجية والتعامل مع مآثرين في مجال الطعام والثقافة.

القيم المقترحة:

-الجدائة(modernité): نشر فيديوهات عن تاريخ المأكولات الجزائرية التقليدية وتقديمها بطريقة مبتكرة وفريدة ---

-السعر: تقديم أسعار تنافسية مما تجعل منتجاتنا متاحة لفئات واسعة من المستهلكين في الجزائر

-التراث والأصالة: تصميم ديكور يعكس الفنون والزخارف التراثية لتعزيز التجربة الحسية والحفاظ على طرق الطهي الموروثة عن أجدادنا واستعمال التوابل والأعشاب المحلية.

-الجودة والتميز: انتقاء مكونات طازجة ذات الجودة العالية. مع الحرص على النظافة وصحة الأطعمة مع استخدام عبوات صديقة للبيئة وتجنب المواد البلاستيكية دون أن ننسى الضيافة والاحترام ولباس خاص بالمطعم-ومعاملة الزبائن بروح العائلة والترحيب والتميز

فريق العمل:

يتكون فريق عملنا من الطالبة:

1 غرابي خضرة التي ترعرعت في بيئة ريفية تطبخ من مزرعة البيت بشكل مباشر ما يساعدنا على معرفة جودة الخضير والفواكه إضافة لكونها ربة بيت تميز بين المهارات المفيدة وذات الجودة العالية وقد قامت بدورة طبخ في بلدية برهوم

2 اشلال ندى ذات خبرة في مجال الإعلام الآلي والتسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي ، الأمر الذي يسهل الترويج لمشروعنا ومنتجاتنا التقليدية والصحية ، قامت الطالبة بحضور دورة الكترونية " دورة المشروعات الصغيرة والمتوسطة" لطارق السويديان عبر منصة اليوتيوب

3 خلوفي زهور وهي ربة بيت وذات خبرة واسعة في مجال الطبخ وبالأخص الأطباق الصحية الموجهة لمرضى السيساليك والرياضيين ، هذا ما يجعلنا نوسع دائرة مشروعنا والعملاء الذين سنتعامل معهم ، وقد حضرت عدة دورات في حاضنة جامعة المسيلة

إضافة الى كل ما سبق فإن أعضاء الفريق يحملون شهادات أكاديمية (ليسانس تاريخ كلاسيكي من جامعة محمد بوضياف) لكل من خلوفي زهور و غرابي خضرة و(شهادة الأستاذية من المدرسة العليا للأساتذة) للطالبة شلال ندى.

أهداف المشروع :

أهداف قصيرة المدى: (خلال أول 3 إلى 12 شهرا من التشغيل)

إطلاق المطعم بنجاح: وذلك من خلال إتمام التجهيزات من ديكور ومعدات المطبخ إضافة لتدريب الطاقم على أسلوب الخدمة وصفات الأطباق التقليدية والخاصة مع السلامة الغذائية

جذب العملاء الأوائل: إطلاق حملة افتتاحية (عروض، خصومات، دعوات خاصة) والترويج عبر وسائل التواصل الاجتماعي والإعلانات المحلية و التعاون مع مؤثرين للتعريف بالمطعم ومن ثم الاستماع لملاحظات العملاء لبناء سمعة جيدة

تحقيق نقطة التعادل المالي: التحكم بالمصاريف اليومية من تكاليف الطعام ، الرواتب ، والكهرباء مع مراقبة إيرادات مقابل التكاليف للتأكد من تغطية النفقات

التكيف مع حل أي مشكلات لوجيستية: قد تظهر خلال الفترة الأولى فنعمل على المرونة في التعامل معها حتى مستقبلا.

أهداف بعيدة المدى

أهداف تجارية: تحقيق الربح وعائد مالي مستدام، من خلال تقديم أطعمة ذات جودة ترضي العملاء، وتدفعهم للعودة والإنفاق مجددا، وكذلك سد حاجة السوق من خلال تلبية الطلب على المأكولات التقليدية التي تكون مفقودة او نادرة في المنطقة ، خاصة للأشخاص الذين يحنون إلى المأكولات المنزلية الأصيلة والأشخاص ذوي الخصوصية في التغذية

خلق هوية قوية للمطعم: تميزه عن منافسيه وتجذب الزبائن (العائلات – كبار السن-السياح- المغتربين) وإذا نجح المشروع يمكن التفكير في فتح فروع أخرى لتقديم وجبات جاهزة وحتى التوسع للتموين او المشاركة في فعاليات تراثية.

الابتكار والتطور المستمر: من خلال تحسين وتطوير منتجاتنا مع تطور التكنولوجيا الحديثة مع الحفاظ على نكهاتها

2-جدول زمني لتحقيق المشروع :

الأشهر والسنوات

7	6	5	4	3	2	1		
							الدراسات الأولية: اختيار مقر الوحدة الإنتاجية تجهيز الوثائق المطلوبة	1
							طلب تجهيزات محلية	2
							بناء مقر الإنتاج	3
							تركيب المعدات	4
							اقتناء المواد الأولية	5
							بداية إنتاج أولى الأطباق	6.

المحور الثاني

الجوانب الابتكارية



المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

طبيعة الابتكارات: ابتكارات صحية وابتكارات تكنولوجية

الابتكار في الأطعمة التقليدية الجزائرية مجال واسع ومثير، لأنه يجمع بين الأصالة والحداثة، ويتيح لنا تقديم أطباق مألوفة بطريقة جديدة تجذب الأجيال الجديدة والسياح أو حتى مرضى الحساسية كمرضى السيلياك. الابتكار الممكنة:

الابتكار في التقديم Presentation: تقديم طبق مثل الكسكس في كؤوس فردية شفافة (Couscous cups) مع طبقات خضار. تشكيل البوراك بشكل أصابع صغيرة (mini rolls) مع صوص جانبي. تزيين الشخشوخة بطريقة هندسية داخل طبق مسطح وعريض مع رشّة فلفل أحمر. تقديم الرشته داخل أوعية مصنوعة من خبز خالٍ من الغلوتين (للتسويق الصحي)

الابتكار في المكونات: استبدال السميد في الكسكس أو الرشته بطحين خالٍ من الغلوتين (أرز، ذرة، كينوا) ليصبح مناسباً لمرضى السيلياك، استخدام الحليب النباتي أو الزيوت الصحية في المسمن أو المقرمشات. تحضير الحريرة أو البركوكس بالكينوا بدلاً من القمح للنسخة الصحية ---.

الدمج مع مطابخ عالمية (Fusion Cuisine) بوراك محشي بالدجاج على الطريقة التايلاندية مع صوص ساتاي. كسكس بالحليب والتمر مع لمسة هندية (بهارات ماسالا خفيفة).

ابتكار أطباق نباتية أو صحية طاجين زيتون نباتي بالحمص بدل اللحم. شوربة فريك مستوحاة من الأصل لكنها خالية من

الغلوتين باستخدام الأرز البني. بغيرير بدون سميد باستخدام دقيق الذرة أو الحمص (مثالي لمرضى الحساسية) **ابتكار في التجربة والخدمة:** منيو رقمي تفاعلي يشرح تاريخ كل طبق جزائري وصوره الأصلية. تقديم أطباق بتقنيات "الطبخ أمام العميل" مثل طهي المثلث أو شوي المرقاز أمام الطاولة. استخدام الواقع المعزز (AR) على الطاولة لعرض تاريخ طبق الشخشوخة عند اختياره

ابتكار غذائي وظيفي (Functional Food): إدخال مكونات مفيدة للصحة مثل بذور الشيا، البروتين النباتي في أطباق مثل البركوكس أو المرققة. استخدام زيوت صحية (زيت الأفوكادو، زيت بذور العنب) بدلاً من السمن

ابتكار في التعبئة والتغليف (Takeaway/Delivery): تغليف أطباق تقليدية في عبوات عصرية صديقة للبيئة. تصميم "صندوق وجبة تراثية" يحتوي على طبق رئيسي، سلطة موسمية، وحلوى تقليدية.

الابتكار في الأطعمة التقليدية الجزائرية مجال واسع ومثير لأنه يجمع بين الأصالة والحداثة ويتيح لك تقديم أطباق مألوفة بطريقة جديدة تجذب الأجيال الجديدة والسياح أو حتى مرضى الحساسية مثلا مرضى السيلياك (Celiac disease) مرضى السيلياك (Celiac disease): هم اشخاص يعانون من اضطراب مناعي مزمن يجعل اجسامهم ترفض مادة الغلوتين وهي بروتين يوجد في القمح والشعير عند تناول الغلوتين يهاجم الجهاز المناعي لديهم الأمعاء الدقيقة مما يؤدي إلى إتهاب وتلف في بطانها أو يؤثر على امتصاص العناصر الغذائية ولهذا هناك اهم نقاط يمكن مراعاتها في مطعمنا لمرضى السيلياك:

- 1- إزالة الغلوتين من الأطباق وتوفير قائمة طعام خاصة خالية من الغلوتين
- 2- التأكد من أن مكونات الأطعمة لا تحتوي على غلوتين مخفي مثل: المرق، الصلصات، البهارات الجاهزة
- 3- تجنب التلوث التبادلي حتى لو كان الطبق لا يحتوي على غلوتين يمكن ان يتلوث اثناء استخدام نفس ادوات الطهي للخبز والمعجنات
- 4- تحضير طعام في نفس المنطقة التي يحضر بها طعام يحتوي على غلوتين
- 5- غسل اليدين عند لمس الخبز ثم التعامل مع طبق خال من الغلوتين
- 6- تدريب وتوعية الطاقم بشكل خاص على كيفية التعامل مع مرضى السيلياك
- 7- يمكن اضافة عبارة "مناسب لمرضى السيلياك"
- 8- "تحضير قائمة للأطعمة الآمنة لمرضى السيلياك (خالية من الغلوتين"
- 9- (تحضير اطعمة تحتوي على نسبة بروتينات مرتفعة مثل: اللحوم والدواجن غير مصنعة، الأسماك والمأكولات البحرية، البيض، بقوليات (عدس-حمص)، الخضروات والفواكه، الحبوب والنشويات مثل: الأرز، الذرة، الشوفان، الطحين (طحين الذرة والأرز)، وأيضا الحليب والألبان، التمر.

نصائح الإبتكار:-

- استخدام خلطات طحين مخصصة خالية من الغلوتين لتحسين القوام والمذاق
- إستبدال السميد في تحضير الكسكس وفي تحضير الطحين خال من الغلوتين ليصبح مناسباً لمرضى السيلياك
- استخدام الحليب النباتي والزيتون الصحية
- تجنب الأطعمة المصنعة الخالية من الغلوتين، حيث قد تحتوي على المزيد من السعرات الحرارية والدهون والسكر والكربوهيدرات.

المحور الثالث

التحليل الاستراتيجي

للسوق



السوق المحتمل: يشهد سوق المأكولات التقليدية في الجزائر طلبًا متزايدًا، خاصة مع اهتمام الشباب بالتراث الثقافي والمأكولات الأصيلية. التوجهات الغذائية كما أن: هناك توجه متزايد نحو تناول الأطعمة الصحية والعضوية، مما قد يؤثر على خيارات المستهلكين.

إن طلب على المأكولات التقليدية تحظى بشعبية كبيرة بين السكان كما يمكن أن تكون جذابة للسياح الذين يزورون الجزائر فغالبًا ما يبحثون عن تجربة الطعام التقليدي. لذا، يمكن أن يكون هناك سوق كبير للمطاعم التي تقدم أطباق تقليدية

الموقع الجغرافي: اختيار موقع المطعم يلعب دورًا كبيرًا في نجاح المشروع. المناطق السياحية، المدن الكبرى، أو الأحياء ذات الكثافة السكانية العالية والأكثر احتكاكًا بالجمهور المستهدف هذا ما جعلنا نتفق على بلدية برهوم بولاية المسيلة .

السوق المستهدف (الشريحة):

التجزئة الديموغرافية: العمر: يمكن تقسيم السوق إلى فئات عمرية مختلفة :

الشباب (18-30 سن): قد يكونون مهتمين بتجربة المأكولات التقليدية مع لمسات عصرية، وقد يفضلون الأجواء غير الرسمية.

العائلات (30-50 سن): غالبًا ما يبحثون عن أماكن لتناول الطعام مع العائلة، ويهتمون بالجودة والسعر .

الكبار (50 سنة وما فوق): قد يكون لديهم تفضيلات قوية تجاه الأطباق التقليدية ويبحثون عن تجربة مأكولات تعيد لهم ذكريات الطفولة.

التجزئة الجغرافية:

المدن الكبرى: مثل الجزائر العاصمة، وهران، قسنطينة، وعنابة، حيث تكثر المطاعم والمقاهي، والطلب على المأكولات التقليدية مرتفع. مع مرور الزمن و فتح فروع جديدة

المناطق السياحية: مثل المناطق التاريخية أو الشواطئ، حيث يمكن جذب السياح الذين يبحثون عن تجربة الطعام المحلي.

التجزئة السلوكية: الاحتياجات: بعض الزبائن يبحثون عن تجربة طعام تقليدية أصيلة، بينما آخرون قد يبحثون عن خيارات صحية أو نباتية.

استراتيجيات لاستهداف السوق:

تسويق مخصص: تصميم حملات تسويقية تستهدف الفئات العمرية المختلفة مع التركيز على القيم الثقافية والتراثية .

تجارب تذوق: تنظيم فعاليات لتذوق الأطباق التقليدية لجذب الزبائن الجدد . شراكات مع وكالات السياحة: التعاون مع وكالات

السياحة لتقديم عروض خاصة للسياح . استخدام وسائل التواصل الاجتماعي: الترويج للمنتجات عبر منصات مثل فيسبوك

وإنستغرام لجذب الشباب والعائلات..

تقسيم السوق بين B2B وB2C

النوع	الوصف	عدد الزبائن المستهدفون
B2B	من الشركة للمستهلك: عروض خاصة: تقديم خصومات أو قوائم طعام خاصة للمناسبات • تجارب تذوق: تنظيم فعاليات لتذوق الأطباق لجذب الزبائن الجدد	• المطاعم والفنادق: التي ترغب في تقديم مأكولات تقليدية ضمن قوائمها، سواء من خلال الشراء المباشر للمنتجات أو التعاون لتقديم خدمات الطعام • شركات تنظيم الفعاليات: التي تحتاج إلى خدمات تقديم الطعام للمناسبات المختلفة • محلات المواد الغذائية: التي ترغب في شراء منتجات تقليدية لتوزيعها أو بيعها • شركات السياحة: التي يمكن أن تكون مهتمة بتقديم تجارب طعام تقليدية ضمن برامجها السياحية.
B2C	من شركة إلى شركة: تقديم عروض شراكة بإنشاء شراكات مع المطاعم والفنادق لتقديم قوائم طعام خاصة أو خدمات تقديم الطعام • التواصل المباشر: زيارة الشركات المحلية وعرض المنتجات والخدمات بشكل شخصي • المشاركة في المعارض: المشاركة في معارض الطعام والسياحة لتعريف الشركات بالمنتجات التقليدية	• الأفراد والعائلات: الأشخاص الذين يبحثون عن تجربة تناول الطعام التقليدي، سواء في المطاعم أو عبر خدمات التوصيل • الشباب: الذين يفضلون تناول الطعام خارج المنزل • ويبحثون عن تجارب جديدة ومبتكرة • السياح: الزوار الذين يرغبون في تجربة المأكولات التقليدية الجزائرية كجزء من تجربتهم الثقافية.

قياس شدة التنافس:

يمكن أن تكون خطوة استراتيجية لتمييز أنفسنا في السوق. لقياس شدة التنافس في هذا المجال، يمكن النظر في عدة عوامل

تحليل السوق: حجم السوق: دراسة حجم سوق المأكولات التقليدية والخالية من الغلوتين في الجزائر. من خلال معرفة كمية الطلب على هذه الأنواع من الأطعمة مع معرفة اتجاهات المستهلكين: بالوعي والمطالبة بالمأكولات الخالية من الغلوتين هل هناك زيادة في عدد الأشخاص الذين يتبعون حميات خالية من الغلوتين لأسباب صحية أو غذائية

تحليل المنافسين: إن عدد الشركات أو المطاعم التي تقدم مأكولات تقليدية كثيرة جدا أما المطاعم التي تقدم أطعمة خالية من الغلوتين فهي شبه نادرة فحسب إحصائيات 2023 فقد ظهرت مؤخرا في المدن الكبرى مثل العاصمة ووهان

جودة المنتجات: تقييم جودة المأكولات التقليدية والخالية من الغلوتين التي يقدمها المنافسون. فيتم تقديمها بطرق مبتكرة أو مميزة للتقليل من منافسة المطاعم الأخرى

تحليل الفجوات في السوق: لا توجد تماما مطاعم تقدم مأكولات متنوعة بين التقليدي والصحي النباتي لذا ستكون فكرة المشروع الأولى من نوعها في الجزائر

جدول SWOT لسوق المأكولات التقليدية والمأكولات الخالية من الغلوتين

الضعف (Weaknesses)	القوة (Strengths)
يجب أن تكون مستعداً للتعامل مع التحديات المرتبطة بالتكاليف والتدريب، مما قد يؤثر على الربحية في البداية.	يمكن أن تكون المأكولات التقليدية ذات قيمة كبيرة، حيث تجذب العملاء الذين يبحثون عن تجربة ثقافية فريدة، بينما توفر الخيارات الخالية من الغلوتين جاذبية إضافية لفئات معينة من العملاء.
الفرص (opportunities)	التحديات (threats)
السوق يقدم فرصاً كبيرة للنمو، خاصة مع تزايد الوعي الصحي والتوجه نحو خيارات غذائية متنوعة.	يجب الانتباه إلى المنافسة والتغيرات في الاتجاهات الغذائية التي قد تؤثر على الطلب

جدول تحليلي للقوى التنافسية في السوق

الوصف	القوة التنافسية
- وجود العديد من الشركات المحلية التي تقدم منتجات تقليدية - بداية رواج فكرة تقديم منتجات خالية من الغلوتين - تنوع المنتجات والأسعار. - ضغط تنافسي يؤدي إلى تحسين الجودة وتخفيض الأسعار	تهديد المنافسة الحالية
- إحواجز دخول منخفضة نسبياً. - تزايد اهتمام المستثمرين في قطاع المأكولات التقليدية - زيادة المنافسة، مما قد يؤدي إلى ابتكار منتجات جديدة	تهديد دخول منافسين جدد
- يعتمد السوق على الموردين المحليين للمواد الخام. - عدم وجود بدائل كثيرة للمواد التقليدية. - قد تؤدي قوة الموردين إلى زيادة الأسعار وتقليل الهوامش الربحية	قوة الموردين
- تنوع الخيارات المتاحة للمستهلكين - زيادة الوعي بجودة المنتجات التقليدية. - ضغط على الشركات لتحسين الجودة وتقديم أسعار تنافسية	قوة المشترين

- | وجود بدائل حديثة وسريعة مثل الوجبات السريعة.

تغيير في أنماط استهلاك الغذاء .

- | قد تؤدي إلى انخفاض الطلب على المنتجات التقليدية إذا لم يتم الابتكار

تهديد المنتجات البديلة

استراتيجيات التسويق:

تحليل السوق: تحليل احتياجات العملاء هو خطوة حيوية لفهم ما يريده العملاء وكيفية تلبية تلك الاحتياجات بشكل فعال. وهذه بعض الخطوات التي يمكنك اتباعها لتحليل احتياجات العملاء لمشروعنا الذي يجمع بين المأكولات التقليدية الجزائرية والمأكولات الخالية من الغلوتين

تحديد الفئات المستهدفة: حدد الفئات المختلفة من العملاء الذين قد يكونون مهتمين بمشروعنا، مثل الأشخاص الذين يعانون من حساسية الغلوتين، الأشخاص الذين يتبعون نظامًا غذائيًا صحيًا، محبو المأكولات التقليدية الجزائرية، العائلات والأفراد الباحثين عن خيارات غذائية متنوعة جراء استبيانات واستطلاعات رأي حول تفضيلات العملاء، مثل أنواع الأطباق التي يفضلونها، مدى أهمية كون الطعام خالٍ من الغلوتين، الميزانية المخصصة للطعام باستخدام منصات مثل Google Forms أو SurveyMonkey لجمع البيانات بسهولة

بناء هوية العلامة التجارية:

التصميم البصري: الهوية البصرية: قمنا بتصميم شعار بألوان متناسقة وتعبر عن طبيعة المنتج (صحي، طبيعي، مبتكر). وقد كان بسيطًا

ومميزًا لجذب الانتباه ومرنًا لاستخدامه عبر منصات مختلفة مثل المنصات ووسائل الإعلام.

الرسائل التسويقية: التحديد الواضح للقيمة برز كحل غذائي مبتكر وصحي يخدم حاجات شريحة واسعة من العملاء الذين يحتاجون إلى مأكولات صحية خالية من الغلوتين وتعزيز الأداء الرياضي لدى الرياضيين والمرضى مع الحفاظ على خصوصية بقية العملاء الذين لا يعانون من هذا المرض .

التسويق الرقمي: الموقع الإلكتروني: يجب أن يتم بناء موقع ويب احترافي يعرض منتجات الأصيل بشكل جذاب مع معلومات مفصلة حول الفوائد الصحية للمنتجات، وتقديم تجربة مستخدم سلسة.

التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي: المنصات الرئيسية: التركيز على منصات مثل فيسبوك، إنستغرام، تويتر لزيادة التفاعل مع الجمهور، حيث يزداد الوعي بالصحة واللياقة البدنية وجذب باقي الفئات المحبة للمأكولات التقليدية مما يساعد على التفاعل المستمر مع الجمهور.

التسويق عبر المحتوى: مدونات وفيديوهات تعليمية: توفير محتوى موجه مثل مقاطع الفيديو التعليمية حول تاريخ المأكولات التقليدية وإنشاء مدونات للتوعية حول التغذية التقليدية والنباتية وفوائدها..

التسويق بالبريد الإلكتروني: إنشاء قائمة بريدية: جمع عناوين البريد الإلكتروني من الأشخاص المهتمين بالمنتجات من خلال الموقع الإلكتروني أو منصات التواصل الاجتماعي. إرسال رسائل بريدية مخصصة مع معلومات قيمة عن منتجاتنا



وفوائدها.

الحملة الترويجية: إرسال رسائل بريدية تتضمن عروضاً خاصة، خصومات، أو معلومات مفيدة عن المأكولات التقليدية ذات الجودة العالية،

التسويق المؤثر: التعاون مع المؤثرين: اختيار مؤثرين في مجال الصحة واللياقة والأعراس التقليدية لتقديم مراجعات صادقة للمشروع وزيادة الوعي به بين جمهورهم. الاستفادة من المدونات والفيديوهات بالتعاون مع المدونين ومؤثري الفيديو لعرض تجاربهم مع المنتج. يمكن أن تكون هذه التجارب مفيدة لزيادة مصداقية المنتجات في نظر الجمهور.

التسويق بالجوائز: تنظيم مسابقات وحملة ترويجية تحتوي على جوائز لتحفيز التفاعل وزيادة الوعي بالعلامة

الاستفادة من البيانات والتحليل: استخدام أدوات التحليل: استخدام أدوات التحليل مثل Google Analytics

وبيانات منصات التواصل الاجتماعي لفهم سلوك العملاء وقياس فعالية الحملات التسويقية.

التكيف مع ردود الفعل: مراقبة الملاحظات والاستفسارات عبر الإنترنت، والعمل على تحسين المنتجات بناءً على تعليقات العملاء

المحور الرابع

خطة التنظيم والإنتاج



المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم:

عملية الإنتاج:

استلام المواد الخام: التعاقد مع موردين موثوقين للمنتجات الطازجة (الخضروات، اللحوم، المهارات التقليدية). (استلام المواد يوميًا أو بشكل دوري مع فحص الجودة والنظافة. تخزين المواد: تخزين المواد في درجات حرارة مناسبة (تبريد/تجميد). استخدام نظام) FIFO الأقدم أولاً

التحضير المسبق (Mise en Place): تجهيز المكونات الأساسية في بداية اليوم (تقطيع الخضروات، نقع البقوليات، تتبيل اللحوم). (إعداد الخلطات الخاصة مثل "المهارات السرية" أو الصلصات التقليدية .

الطهي والإعداد: استخدام وصفات ثابتة تضمن جودة ونكهة موحدة. الطهي حسب الطلب (أو جزئيًا مسبقًا ثم الإنهاء عند الطلب). (الاهتمام بالتقديم التقليدي (الأواني التراثية أو أسلوب التقديم المحلي). (التقديم وخدمة الزبائن: سرعة الخدمة مع الحفاظ على جودة الأطباق.

تدريب الطاقم على شرح مكونات الأكلات التقليدية للزبائن: التنظيم الداخلي الهيكل التنظيمي للمطبخ: رئيس الطهاة (الشيف): يشرف على الجودة والمذاق. طهاة مختصون: كل طاهٍ مسؤول عن نوع من الأطعمة (مثل المقبلات، الأطباق الرئيسية، الحلويات). (مساعدو الطهاة: لتحضير وتجهيز المكونات. طاقم النظافة: للحفاظ على نظافة المطبخ والأدوات. نظام الورديات: ورديات صباحية ومسائية لتنظيم العمل وتقليل الضغط وقت الذروة. معايير الصحة والسلامة: تدريب العاملين على نظافة اليدين، استخدام القفازات، ارتداء الزي الموحد. الالتزام بتعليم السلامة الغذائية المحلية. إدارة المخزون: تتبع الكميات المستخدمة يوميًا لتقليل الهدر. إعداد تقارير أسبوعية للمشتريات والاستهلاك. ثالثًا: الابتكار والجودة تطوير قائمة الطعام باستمرار مع الحفاظ على الروح التقليدية. تذوق دوري من الإدارة لضمان ثبات الطعم. أخذ آراء العملاء لتقييم الجودة وتقديم اقتراحات للتحسين .

التمويل: حاضنة أعمال جامعة المسيلة نفسها (بعض الحاضنات الجامعية توفر تمويلًا أوليًا صغيرًا (Seed Funding) أو دعمًا عينيًا (معدات، فضاء، تكوين مجاني

.برنامج تمويل مباشر للمشاريع المحتضنة: برامج الدعم والتمويل الوطنية (غالبًا بالتنسيق مع الحاضنة): (الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية-

ANADE تمنح قروض بدون فوائد (أو بفوائد منخفضة). (تعتبر من أهم الهيئات التي تمول الشباب أصحاب المشاريع .

الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر ANGEM- تمويل موجه أساسًا للنساء، المشاريع الصغيرة، والحرف. مفيد جدًا لمشروعنا بما أنه في مجال الأكل التقليدي قد تكون هناك مبادرات محلية أو برامج تمويل عبر غرفة الصناعة التقليدية أو البلدية. شركاء الحاضنة أو المستثمرون المحليون (في مراحل لاحقة): (في حال أثبت مشروعنا جديته ونجاحه المبدئي، قد يتم ربطه بمستثمرين أو شركاء محليين

مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية



اليد العاملة

المهام الأساسية	العدد المقترح	الوظيفة
الإشراف العام، التعامل مع الزبائن والموردين	1	مدير عام
الإشراف على الطاقم اليومي لطهارة رئيسيون	1	مساعد مدير
الاهتمام بالأموال المالية من مختلف المصاريف المتغيرة مثل واردات المواد الخام وعائدات منتجات المطعم	1	محاسب
يشرف على جودة المذاق، وتدريب مساعديه	2	الشياف الرئيسي
التعاون مع الشياف الرئيسي بتحضير المهارات والمواد الأولية واكتساب الخبرة منه لتطوير مهاراتهم مستقبلا	2	المساعدين
تنظيف المطبخ والقاعات	2	عامل تنظيف
يستقبل الزبائن يقدم الطعام للزبائن، ينظف الطاولة	1	نادل

الشراكات الرئيسية:

الفترة	نوع الشريك	أمثلة محلية	الفائدة	طريقة التواصل
التوريد	مطاحن تقليدية	مطاحن في بوسعادة (المسيلة)، "الريشة البيضاء" (سطيف)، تعاونية "الحبوب النقية" (البرج)	توفير دقيق الذرة، الحمص، والحنطة السوداء بأسعار مناسبة وجودة محلية	زيارات ميدانية جمعيات فلاحية فيسبوك محلي
الزراعة	مزارع عضوية	مزارع ولاد تبان (سطيف)، مزارع العناصر (البرج)	مواد خام طبيعية ومحلية، إمكانية تسويق المنتج بقصة حقيقية	شراكة إنتاج مقابل التوريد، دعم مادي للموسم
الوصفات	شيفات ومخابز	شيف من قسنطينة، مخبز "الخبز النظيف" (سطيف)	تطوير وصفات جزائرية تقليدية بدون غلوتين	تواصل عبر إنستغرام أو زيارات مباشرة
التسويق	مؤثرين صحيين	@healthy_bouchra, @fitwithnour	جذب جمهور مهتم بالصحة والتغذية، حملات توعوية	إرسال منتجات مجانية + كود خصم لهم
نقاط بيع	متاجر محلية	محلات طبيعية في المسيلة، برج بوعريبرج، سطيف (حي الهضاب)	بيع مباشر وتواجد محلي فعال	تفاوض مع أصحاب المحلات أو عبر وسيط
التحاليل	مخابر تغذية	(BIO-TEST سطيف)، مخبر تحاليل في البرج	إثبات خلو المنتج من الغلوتين لزيادة الثقة	تقديم عينة المنتج وتحليلها برسوم رمزية
التوصيل	شركات محلية	Yalidine، شباب توصيل مستقلين من سطيف والبرج	سرعة تسليم وتكلفة مناسبة للمشتري	تعاقد بنسبة أو الدفع مقابل الطلب

المحور الخامس
الخطة المالية



ACTIF			
En milliers DZD	REALISATION		
	N-2	N-1	N
Immobilisation Incorporelles			388.000,00
Immobilisation Corporelles			0,00
Terrain			0,00
Bâtiment			0,00
Autres Immobilisations Corporelles			957.800,00
Immobilisations en concession			0,00
Immobilisation en cours			0,00
Immobilisations Financières			0,00
Titres mis en équivalence			0,00
Autres participations et créances rattachées			0,00
Autres Titres immobilisés			0,00
Impôts différés actif			0,00
ACTIF NON COURANT	0,00	0,00	1.345.800,00
Stocks et encours			0,00
Créances et emplois assimilés			0,00
Clients			0,00
Autres débiteurs			0,00
Impôts et assimilés			0,00
Autres créances et emplois assimilés			0,00
Disponibilités et assimilés			0,00
Placements et autres actifs financiers courants			0,00
Trésorerie			4.951.438,93
ACTIF COURANT	0,00	0,00	4.951.438,93
TOTAL ACTIF	0,00	0,00	6.297.238,93

PASSIF			
En milliers DZD	REALISATION		
	N-2	N-1	N
CAPITAUX PROPRES			
Capital émis			6.297.238,93
Capital non appelé			
Ecart de réévaluation			
Primes et réserves- Réserves Consolidées			
Résultat net- RN part du groupe			0,00
Résultat net- RN part du groupe			
Autres capitaux propres- report à nouveau			
Part de la société consolidante (1)			
CAPITAUX PROPRES	0,00	0,00	6.297.238,93
PASSIFS NON-COURANTS			
Emprunts et dettes financières			0,00
Impôt différé passif			
Autres dettes non courantes			
Provisions et produits constatés d'avance			
PASSIFS NON-COURANTS	0,00	0,00	0,00
PASSIFS COURANTS			
Fournisseurs et comptes rattachés			
Impôts			
Autres dettes			
Trésorerie passif			
PASSIFS COURANTS	0,00	0,00	0,00
TOTAL PASSIF	0,00	0,00	6.297.238,93
Vérification de l'équilibre Actif/Passif	0,00	0,00	0,00

مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية



PREVISION				
N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
388.000,00	388.000,00	388.000,00	388.000,00	388.000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
766.240,00	574.680,00	383.120,00	191.560,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.154.240,00	962.680,00	771.120,00	579.560,00	388.000,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4.817.750,93	5.100.382,93	5.840.966,93	7.085.298,13	8.883.751,25
4.817.750,93	5.100.382,93	5.840.966,93	7.085.298,13	8.883.751,25
5.971.990,93	6.063.062,93	6.612.086,93	7.664.858,13	9.271.751,25

PREVISION				
N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
6.297.238,93	6.297.238,93	6.297.238,93	6.297.238,93	6.297.238,93
-325.248,00	91.072,00	549.024,00	1.052.771,20	1.606.893,12
	-325.248,00	-234.176,00	314.848,00	1.367.619,20
5.971.990,93	6.063.062,93	6.612.086,93	7.664.858,13	9.271.751,25
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
5.971.990,93	6.063.062,93	6.612.086,93	7.664.858,13	9.271.751,25
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

En milliers DZD	REALISATION		
	N-2	N-1	N
Vente et produits annexes			0,00
Variation des stocks produits finis et encours			
Production immobilisée			
Subvention d'exploitation			
Production de l'exercice	0,00	0,00	0,00
Achats consommés			0,00
Services Extérieurs et autres consommations			0,00
Consommation de l'exercice	0,00	0,00	0,00
Valeur ajoutée d'exploitation	0,00	0,00	0,00
Charges de personnel			0,00
Impôts et taxes et versement assimilés			
Excédent Brut d'Exploitation	0,00	0,00	0,00
Autres charges opérationnelles			
Dotations aux amortissements, Provisions	0,00	0,00	0,00
Reprise sur pertes de valeurs et provisions			
Résultat opérationnel	0,00	0,00	0,00
Produits Financiers			
Charges financières			
Résultat financier	0,00	0,00	0,00
Résultat Ordinaire avant impôt	0,00	0,00	0,00
Impôt exigible sur résultat ordinaire			
Impôt différé sur résultat ordinaire			
Total des produits des activités ordinaires			
Total des charges des activités ordinaires			
Résultat net des activités ordinaires	0,00	0,00	0,00
Eléments extraordinaire (produits)			
Eléments extraordinaire (charges)			
Résultat extraordinaire	0,00	0,00	0,00
RESULTAT NET DE L'EXERCICE	0,00	0,00	0,00

مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية



PREVISION				
N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
13.003.200,00	14.303.520,00	15.733.872,00	17.307.259,20	19.037.985,12
13.003.200,00	14.303.520,00	15.733.872,00	17.307.259,20	19.037.985,12
8.640.000,00	9.504.000,00	10.454.400,00	11.499.840,00	12.649.824,00
792.488,00	812.488,00	834.488,00	858.688,00	885.308,00
9.432.488,00	10.316.488,00	11.288.888,00	12.358.528,00	13.535.132,00
3.570.712,00	3.987.032,00	4.444.984,00	4.948.731,20	5.502.853,12
3.704.400,00	3.704.400,00	3.704.400,00	3.704.400,00	3.704.400,00
-133.688,00	282.632,00	740.584,00	1.244.331,20	1.798.453,12
191.560,00	191.560,00	191.560,00	191.560,00	191.560,00
-325.248,00	91.072,00	549.024,00	1.052.771,20	1.606.893,12
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-325.248,00	91.072,00	549.024,00	1.052.771,20	1.606.893,12
-325.248,00	91.072,00	549.024,00	1.052.771,20	1.606.893,12
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-325.248,00	91.072,00	549.024,00	1.052.771,20	1.606.893,12

En milliers DZD	N-2
Flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles	
Encaissements reçus des clients	
Sommes versées aux fournisseurs et au personnel	
Intérêts et autres frais financiers payés	
Impôts sur les résultats payés	
Flux de trésorerie avant éléments extraordinaires	
Flux de trésorerie lié à des éléments extraordinaires	
Flux de trésorerie net provenant des activités opérationnelles (A)	0,00
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissement	
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations corporelles ou incorporelles	
Décaissements sur acquisitions d'immobilisations financières	
Encaissements sur cessions d'immobilisations financières	
Intérêts encaissés sur placements financiers	
Dividendes et quote-part de résultats reçus	
Flux de trésorerie net provenant des activités d'investissements (B)	0,00
Flux de trésorerie provenant des activités de financements	
Encaissements suite à l'émission d'actions	
Dividendes et autres distributions effectuées	
Encaissements provenant d'emprunts	
Remboursements d'emprunts ou d'autres dettes assimilées	
Flux de trésorerie net provenant des activités de financement (C)	-
Incidences des variations des taux de change sur liquidités et quasiliquidités	
Variation de trésorerie de la période (A+B+C)	
Trésorerie ou équivalent de trésorerie au début de la période	
Trésorerie ou équivalent de trésorerie à la fin de la période	
Variation de la trésorerie de la période	
résultat comptable	
Rapprochement avec le résultat comptable	

مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية



REALISATION		PREVISION				
N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
	0,00	13.003.200,00	14.303.520,00	15.733.872,00	17.307.259,20	19.037.985,12
	0,00	-13.136.888,00	-14.020.888,00	-14.993.288,00	-16.062.928,00	-17.239.532,00
0,00	0,00	-133.688,00	282.632,00	740.584,00	1.244.331,20	1.798.453,12
0,00	-1.345.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	-1.345.800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	6.297.238,93	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
-	6.297.238,93	-	-	-	-	-
0,00	4.951.438,93	-133.688,00	282.632,00	740.584,00	1.244.331,20	1.798.453,12
0	0,00	4.951.438,93	4.817.750,93	5.100.382,93	5.840.966,93	7.085.298,13
0,00	4.951.438,93	4.817.750,93	5.100.382,93	5.840.966,93	7.085.298,13	8.883.751,25
0,00	4.951.438,93	-133.688,00	282.632,00	740.584,00	1.244.331,20	1.798.453,12
0,00	0,00	-325.248,00	91.072,00	549.024,00	1.052.771,20	1.606.893,12
0,00	4.951.438,93	191.560,00	191.560,00	191.560,00	191.560,00	191.560,00

مصاريق المستخدمين

المصاريق الشهرية الكلية	العدد	المصاريق الشهرية (التأمين + الضرائب) (دج)	النوع
113.400,00	2,00	56.700,00	طباخ
88.200,00	2,00	44.100,00	نادل
44.100,00	1,00	44.100,00	عامل نظافة
63.000,00	1,00	63.000,00	مسير
308.700,00			مصاريق الأجرور الشهرية
3.704.400,00			مصاريق الأجرور السنوية
6,00			مجموع العمال

التجهيزات

اجمالي المبلغ	المبلغ	العدد	التعيين
288.000,00	288.000,00	1	مصاريق تأسيسية (رخص النشاط+تهينة المحل)
90.000,00	1.500,00	60	كراسي
20.000,00	2.000,00	10	طاولات
240.000,00	80.000,00	3	أجهزة التبريد
100.000,00	100.000,00	1	تصميم الهوية البصرية
110.000,00	110.000,00	1	ثلاجة
250.000,00	250.000,00	1	ثلاجة عرض
20.000,00	20.000,00	1	خزان ماء
40.000,00	40.000,00	1	مفروشات
162.800,00	162.800,00	1	أواني واطبق
25.000,00	25.000,00	1	صراف آلي
1.345.800,00			المجموع الكلي

مواد مستهلكة

اجمالي المبلغ	المبلغ	العدد	التعيين
8.640.000,00	8.640.000,00	1,00	لوازم لتحضير الوجبات
8.640.000,00			المجموع السنوي

مصاريق أخرى

اجمالي المبلغ	المبلغ	العدد	التعيين
480.000,00	480.000,00	1,00	الإيجار
60.000,00	60.000,00	1,00	كهرباء/غاز/ماء
60.000,00	60.000,00	1,00	مصاريق التسويق
38.400,00	38.400,00	1,00	مصاريق الهاتف والانترنت
74.088,00	74.088,00	1,00	مصاريق التدريب والتكوين
30.000,00	30.000,00	1,00	مصاريق الصيانة
50.000,00	50.000,00	1,00	ألعاب مختلفة (موتق، محاسب، محامي)
792.488,00			المجموع السنوي

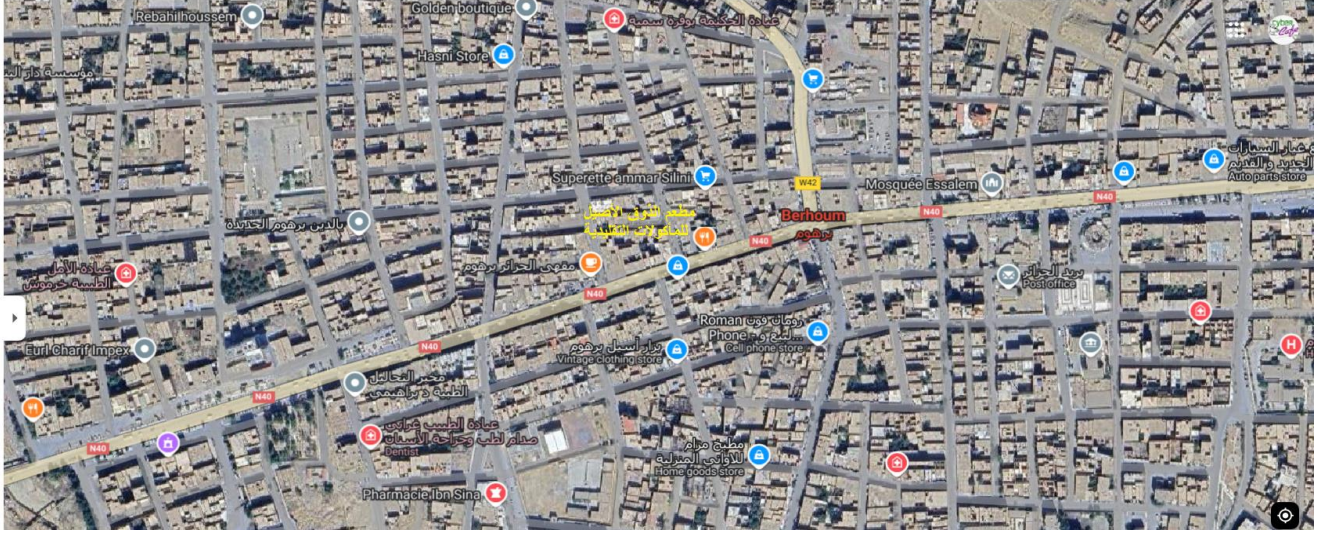
المحور السادس

النموذج الأولي التجريبي 1



المحور السادس: النموذج الأول التجريبي

المرحلة الأولى: اختيار موقع ايجار المحل ببلدية برهوم



مرحلة التحضير والتجهيز الداخلي



CIMMYT
International Maize and Wheat Improvement Center



تدريب الطهاة على طرق التحضير الآمنة لتجنّب التلوث المتبادل

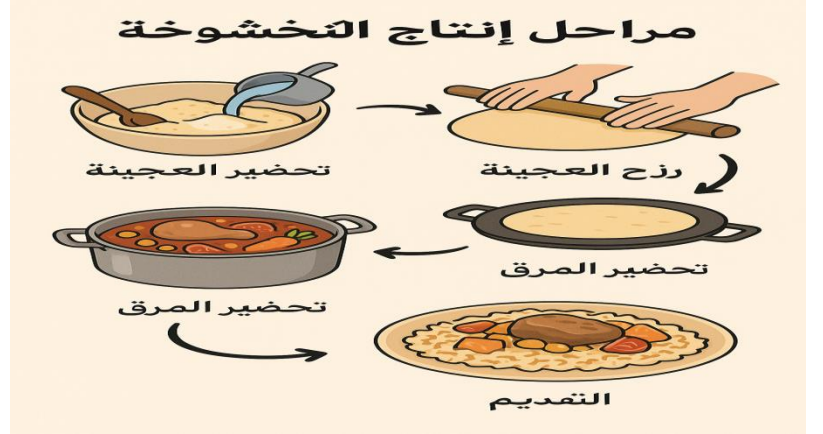
شركاء رئيسيين فصل أدوات الطهي والتخزين للأطعمة الخالية من الغلوتين

فريق التشغيل الداخلي (الطهاة + المساعدين)

شركات تجهيز المطابخ الاحترافية والمطابقة للمعايير الصحية

الاختبار والتذوق التجريبي

تقديم قائمة محددة لعدد محدود من العملاء لتقييم الجودة بعد تحضير كلا الخيارين الصحي والتقليدي بوضع الشخشوخة نموذج عن هذا الأخير



استشاري تسويق غذائي أو فود ستايلست

إطلاق تجريبي

فتح جزئي للمطعم لفترة مؤقتة بهدف تقييم أداء التشغيل، الخدمة، والطلب

ضبط العمليات بناءً على الملاحظات



دمج عناصر موسمية وتجريب وصفات جديدة بشكل دوري



التأكيد على جودة الخضراوات التي تؤخذ من مزارع ولاد تبان وبوسعادة مباشرة

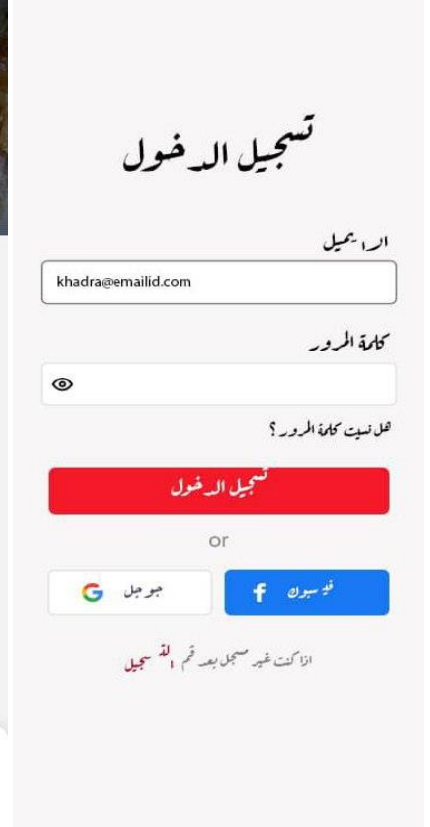
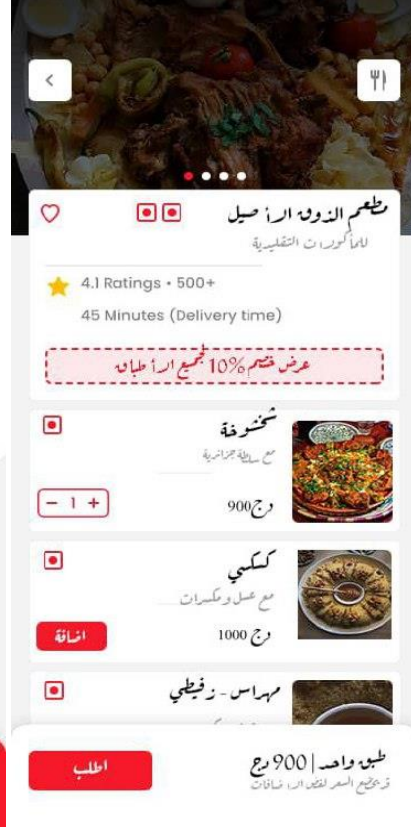


مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية

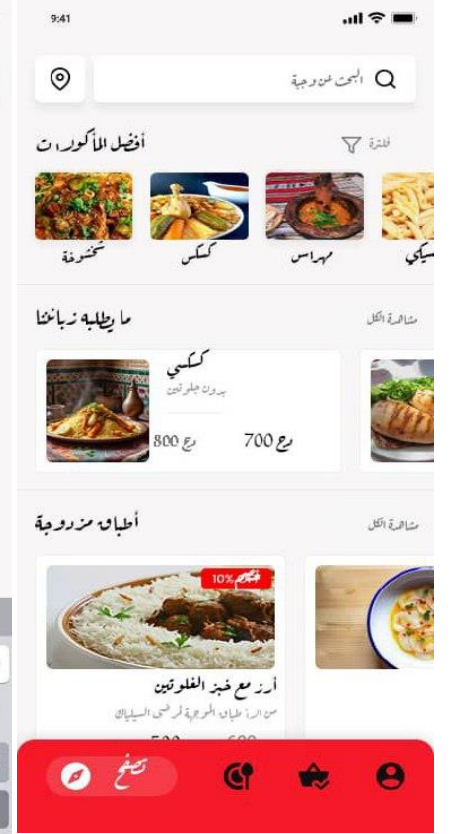


نموذج للموقع الإلكتروني المستخدم للترويج للمنتجات

التصميم الداخلي للموقع الإلكتروني



مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية



المحور السابع

مخطط نموذج

العمل bmc



<p>الشراكات الرئيسية Key partners</p> <ul style="list-style-type: none"> المزارعون المحليون لتوفير مكونات طازجة مثل الخضروات واللحوم والحبوب ومنتجات الألبان والمطاحن التقليدية الهيئات السياحية والثقافية شراكات مع شركات توصيل محلية مع مصممو الديكور أو الحرفيين مؤثرون في مجال الطعام أو السياحة مدارس الطهي والجامعات المرأة الريفية لتحضير الكسكس وفتات الشخشوخة شراكات مع أخصائي تغذية 	<p>الأنشطة الرئيسية Key activities</p> <ul style="list-style-type: none"> شراء المواد الأولية ومنتجات طازجة ومعلبة مثل الخضار والحبوب والبهارات والطحين استلام وتخزين المواد التحضير المسبق وتنظيف وتقطيع المواد وتحضير الخلطات الأساسية مثل التوابل والصلصات لتبيل اللحم الطهي والتحضير النهائي بالطرق التقليدية واتباع وصفات دقيقة للحفاظ على الطعم الأصلي التقديم وخدمة العملاء وذلك بتزيين الأطباق بطريقة تقليدية والحرص على اللباس والنظافة واللباقة تنظيف الأدوات والأسطح باستمرار والتخلص من النفايات التسويق للمأكولات عبر وسائل التواصل الاجتماعي. 	<p>القيمة المضافة Value proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> أصالة النكهة والطعم وذلك باستخدام مكونات طبيعية ومحلية تعزز الطابع الأصلي الهوية الثقافية والتجربة الحسية الديكور الموسيقي أدوات تقديم جودة الطعام والنظافة أطباق حصريّة ونادرة يصعب العثور عليها في مطاعم أخرى توفير أطباق لمرضى السيلياك احتياج صحي مهم وهذا ما يوسع قاعدة العملاء وميزة تسويقية قوية وحملات تسويقية مثلا أول مطعم تقليدي خالي من الغلوتين في المنطقة 	<p>العلاقات مع العملاء Customer relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> الترحيب الحار واللباقة عرفهم بسرعة عن نوع المأكولات التقليدية التي تقدمها الاهتمام الشخصي بالزبون الاستجابة السريعة للملاحظات وذلك بسؤال العميل عن رأيه في الطعام والخدمة الاستماع لملاحظات الزبائن باهتمام نظافة المكان وطريقة تقديم الطعام الديكور الذي يعكس الطابع التراثي استخدام وسائل التواصل والمتابعة وذلك بتشجيع الزبائن بالمتابعة على منصات التواصل ومشاركة قصص الأطباق وتاريخها متابعة العملاء بعد زيارتهم برسائل شكر وخصومات بسيطة للمرة القادمة. 	<p>الموارد الرئيسية Key resources</p> <ul style="list-style-type: none"> المواد الأولية: الخضار والمواد الغذائية الموارد المالية رأس المال التأسيسي الدعم الجامعي أي الحاضنة أو القروض من الأهل والأقارب أو الأصدقاء أو الدعم الحكومي او المدخرات سواء ذهب أو ارض.... الموارد المادية وتشمل الأشياء الملموسة التي تستخدم في تشغيل المطعم أي مكان المحل ومعدات الطبخ والأثاث والمواد الأولية الموارد المعنوية أي سمعة المطعم والعلامة التجارية العلاقات مع الموردین والعملاء وشهادة الصحة والجودة. 	<p>القنوات channels</p> <ul style="list-style-type: none"> وسائل التواصل الاجتماعي وذلك بإنشاء حسابات للمطعم على فيسبوك تيك توك سناب شات وتلغرام مشاركة قصص STORIES يومية للعرض والأجواء داخل المطعم التسويق عبر مؤثرين محليين وذلك بالتواصل مع مؤثرين مهتمين بالأكل والتراث ودعوتهم لتذوق الطعام وتصويره الإعلانات الممولة حيث نطلق حملات ممولة على فيسبوك وإنستغرام تستهدف سكان منطقتك مع التركيز على صور الأطباق التقليدية وأسعار مغرية موقع الكتروني بسيط فيه قائمة الطعام طرق التواصل وزر للحجز أو الطلب أونلاين 	<p>شرائح العملاء Customer segmer</p> <ul style="list-style-type: none"> العائلات التي تحب الطعام التقليدي في أجواء مريحة كبار السن الشباب المهتمون بتجربة المأكولات الشعبية السياح الراغبون بتجربة الثقافة المحلية الموظفون والشركات التي تنظم مناسبات خاصة السوق المحتمل منتجنا موجه الى كل من يمكن أن يكون مهتما بالمأكولات التقليدية
<p>هيكل التكاليف Cost structure</p> <ul style="list-style-type: none"> تكاليف متغيرة تكاليف ورواتب العمال والتغليف. تكاليف ثابتة الموقع والإيجار تجهيزات المطبخ والأثاث ومعدات المطبخ وأثاث مصاريف تشغيلية من ماء وكهرباء وغاز ومواد التنظيف التكلفة الإجمالية التقديرية 		<p>مصادر الإيرادات Revenue streams</p> <ul style="list-style-type: none"> المبيعات المباشرة داخل المطعم والطلبات الخاصة كالحفلات أو الولائم التقليدية والمشروبات خدمات الترميم وذلك من خلال تقديم وجبات جماعية للفعاليات والحفلات والشركات أو الأعراس بيع منتجات تقليدية معبأة مثل الهريسة السمن البلدي الكسرى المرى يمكن بيعها في ركن خاص داخل المكتب . العروض الموسمية أو الشراكات وجبات خاصة بالمناسبات الوطنية أو الدينية والتعاون مع فنادق وشركات سياحة لاستقبال السياح. 				



شهادة توظيف مشروع مبتكر ضمن القرار 008

تشهد السيد (ة): مدير (ة) حاضنة الأعمال ل: جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

أن المشروع المقترح تحت عنوان:

مطعم الذوق الأصيل للمأكولات التقليدية

أن الطالب/الطالبة التالية أسماؤهم:

اللقب	الاسم	الطور الدراسي	التخصص	الكلية
شلال	ندى	M2	التاريخ	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
غراي	خضرة	M2	التاريخ	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
خلوفي	زهور	M2	التاريخ	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية

تحت إشراف الأستاذ/الأستاذة التالية

اللقب	الاسم	الرتبة	التخصص	الكلية
معوشي	أمال	أستاذ محاضر أ	التاريخ الحديث والمعاصر	كلية العلوم الإنسانية والاجتماعية
بن رحال	يمينة	أستاذ محاضر أ	التاريخ الحديث والمعاصر	العلوم الإنسانية والاجتماعية

تم تسجيله على مستوى حاضنة الأعمال ل: جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

2025/2024

خلال السنة الجامعية:

ضمن القرار 008 (شهادة جامعية-شهادة مؤسسة اقتصادية) المعدل والمتمم للقرار الوزاري 1275.

سلمت هذه الشهادة بطلب من المعني (ة) للإدلاء بها في حدود ما يسمح به القانون.

حرر في: المسيلة بتاريخ: 2025/06/17

مدير الحاضنة:

مديرة حاضنة الأعمال
جامعة المسيلة
بن التومي سارة

Mohamed Boudiaf University - M'sila - Business Incubator, B.P. Ichbilila - 28000 - M'sila

Mail: incubateur@univ-msila.dz Tel Fax. 035.13.38.49

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

انا الممضي (ة) ادناه :

السيد(ة): عزرايبي خديجة

الصفة(طالب، استاذ باحث، باحث دائم): طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 205934425

الصادرة بتاريخ: 2020/07/15 عن دائرة: بهران

المسجل(ة) بكلية: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: التاريخ

تخصص: الوطن العربي المعاصر تحت رقم التسجيل:

والمكلف بإنجاز اعمال بحث(مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، اطروحة دكتوراه).

عنوانها: مطعم الذوق الأصيل للأكلات التقليدية

اصرح بشرفي بانني التزم بالمعايير العلمية والمنهجية ومعايير الاخلاقيات المهنية والنزاهة الاكاديمية المطلوبة في
انجاز البحث المذكور اعلاه

المسيلة في: 17 جوان 2025

امضاء المعني (ة): [Signature]

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 28-07-2016 المحدد للتواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها.

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

انا الممضي (ة) ادناه :

السيد(ة): حنو في زهور

الصفة (طالب، استاذ باحث، باحث دائم): طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 207974575

الصادرة بتاريخ: 2022/05/31 عن دائرة: برصوم

المسجل(ة) بكلية: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: التاريخ

تخصص: الوطن العربي المعاصر تحت رقم التسجيل:

والمكلف بإنجاز اعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، اطروحة دكتوراه).

عنوانها: محطم الذوق الأميل للمأكولات التقليدية

اصرح بشرفي بانني التزم بالمعايير العلمية والمنهجية ومعايير الاخلاقيات المهنية والنزاهة الاكاديمية المطلوبة في

انجاز البحث المذكور اعلاه

المسيلة في: 17 جوان 2025

امضاء المعني (ة): [Signature]

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 28-07-2016 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها.

تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

انا الممضي (ة) ادناه :

السيد(ة): شلال ندى

الصفة (طالب، استاذ باحث، باحث دائم): طالب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 4022144005

الصادرة بتاريخ: 2024/06/28 عن دائرة: بني حسين - سطيف

المسجل (ة) بكلية: العلوم الإنسانية والاجتماعية قسم: التاريخ

تخصص: الوطن العربي المعاصر تحت رقم التسجيل:

والمكلف بإنجاز اعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، اطروحة دكتوراه).

عنوانها: مطعم الزوق الأصيل للمأكولات التقليدية

اصرح بشرفي بانني التزم بالمعايير العلمية والمنهجية ومعايير الاخلاقيات المهنية والنزاهة الاكاديمية المطلوبة في انجاز البحث المذكور اعلاه

المسيلة في: 17 جوان 2025

امضاء المعني (ة): AA

المرجع: القرار الوزاري رقم: 933 المؤرخ في: 2016-07-28 المحدد للقواعد المتعلقة بالوقاية من السرقات العلمية ومكافحتها.

وثيقة ايداع مذكرة ماستر

الموضوع:

مطعم الذوق الأميل للمأخولات التقليدية

إعداد الطلبة:

- 1- خلوفي زهور رقم التسجيل:
 - 2- غرابي خمسة شلال ندى رقم التسجيل:
- القسم: التاريخ
إشراف: معونشي أمال بن جمال بيضاء الرتبة: أستاذ محاضر م. أستاذة محاضرة م. أستاذة محاضرة م.

أقر بأنني تابعت العمل المذكور أعلاه في جلسات إشرافية طيلة الموسم الجامعي: 2024-2025 وأسمح بإيداعه على مستوى ادارة القسم للمناقشة والتقييم.

م. م. م.

رئيس فريق الاختصاص

موافقة وإمضاء الاستاذة (ة) المشرفة (ة):

م. م. م.

م. م. م.

رئيس القسم

