

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة 20 اوت 1955 سكيكدة
مركز تطوير المقاولاتية جامعة 20 اوت 1955



مذكرة تخرج لنيل شهادة مشروع مؤسسة اقتصادية
منصة عمل عن بعد لفائدة الطلبة الجامعيين

مشروع للحصول على شهادة مؤسسة اقتصادية في إطار القرار الوزاري 1275
المعدل والمتمم بالمادة 008 المؤرخ في 23 فيفري 2025

الاسم التجاري للمشروع Study art

تحت إشراف الأستاذة
عبد الباقي اميرة

فريق العمل من اعداد الطالبة
بوسعيد نهدي

السنة الجامعية:

2026/2025

شكر وتقدير

أتقدم بجزيل الشكر وعظيم الامتنان إلى كل من ساهم في إنجاز هذا العمل،
وأخص بالذكر أساتذتي الكرام الذين لم يبخلوا عليّ بتوجيهاتهم القيمة
ونصائحهم السديدة

إلى أساتذتي المشرفة الفاضلة اميرة عبد الباقي التي لم تبخل علي بالنصائح
والتوجيهات طوال فترة اعدادي للمشروع خصصت جهداً ووقتها أتقدم لها
بخالص الشكر

كما أتوجه بخالص الشكر والعرفان إلى عائلتي الكريمة، التي كانت ولا تزال
السند الحقيقي في مسيرتي،
إلى والديّ العزيزين، اللذين غرسا فيّ حبّ العلم والعمل، وكانا مصدر قوتي
والهامي،
فلم يدخرا جهداً في دعمي، ووفّرا لي كل الظروف المناسبة لأواصل طريقي
بثبات وثقة

إلى أمي الغالية، التي كانت دعواتها ترافقني في كل خطوة، وتمنحني القوة في
أصعب اللحظات،
وإلى أبي العزيز، الذي كان مثلاً للصبر والعطاء، وعلمني أن النجاح يحتاج إلى
إرادة وعزيمة

وإلى إخوتي الأعزاء، الذين كانوا دائماً إلى جانبي، يشاركونني لحظات التعب
والنجاح،
ويمنحونني الدعم المعنوي والتشجيع المستمر دون كلل أو ملل

إن ما وصلت إليه اليوم هو ثمرة تضحياتكم الكبيرة، ودعمكم اللامحدود،
فلكم مني كل الحب والتقدير والامتنان

ولا أنسى أصدقائي وكل من مدّ لي يد العون وساهم ولو بكلمة طيبة في إتمام هذا
العمل

شكراً لكم جميعاً، فبفضل الله ثم بفضلكم تمّ هذا الإنجاز

اهداء

إلى من كان لهم الفضل الأول في مسيرتي،
إلى من زرعوا فيّ الأمل وعلموني أن النجاح لا يأتي إلا بالصبر
والاجتهاد الي من ربباني وعلماني الحياة
إلى والديّ الكريمين حفظهما الله لي وأطال في عمرهما اهدي لهم كل
الشكر والحب.

إلى كل من دعمني ووقف بجانبني في لحظات ضعفي قبل قوتي،
إلى إخوتي وأصدقائي وكل من شجعني بكلمة طيبة أو نصيحة صادقة

إلى أساتذتي الكرام الذين أناروا دربي بالعلم والمعرفة،
وكانوا لي خير مرشد ومعين

أهدي هذا العمل المتواضع الي كل الأحباء من بعيد او من قريب، راجيةً
أن يكون ثمرة جهدٍ لم يذهب سدى
وخطوة نحو مستقبل أفضل بإذن الله

خطة المشروع

المحور الأول تقديم المشروع

فريق المشروع

القيم المقترحة

فريق العمل

اهداف المشروع

جدول الزمني لتحقيق المشروع

المحور الثاني الجوانب الابتكارية

طبيعة الابتكارات

مجالات الابتكارات

المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للتسويق

عرض قطاع السوق

قياس شدة المنافسة

الاستراتيجية التسويقية

المحور الرابع خطة الإنتاج والتنظيم

عملية الإنتاج

التمويل

اليد العاملة

الشراكات الرئيسية

المحور الخامس الخطة المالية

التكاليف والاعباء

رقم الاعمال

جدول حسابات النتائج المتوقع

خطة الخزينة

المحور السادس النموذج الاول التجريبي

المحور السابع نموذج العمل التجاري
المحور الثامن النموذج الأولي للمشروع

قائمة الجداول

الجدول 1 الزمن المستغرق لإعداد المشروع	الصفحة رقم 1
الجدول 2 الأعباء والتكاليف	الصفحة رقم 7
الجدول 3 تكاليف اليد العاملة	الصفحة رقم 8
الجدول 4 التكاليف الخارجية	الصفحة رقم 8
الجدول 5 الاهتلاكات	الصفحة رقم 8
الجدول 6 الإيرادات	الصفحة رقم 9
الجدول 7 النتيجة السنوية	الصفحة رقم 9

تمهيد

في ظل التطور السريع لوسائل الاتصال والتكنولوجيا مس هذا التطور العمل أيضا وتغيرت طبيعته لم يعد تقليديا يعتمد على المهارات التقنية او بـمكان معين فقد أصبحت المهارات والمواهب الفردية أيضا عنصر أساسي في بناء الاقتصاد الحديث.

أصبح بإمكان الافراد تقديم خدماتهم واعمالهم عن بعد والوصول للعملاء في أي زمان ومكان كما ساهم الانتشار الواسع للمنصات الرقمية في خلق فرص جديدة لأصحاب المواهب في مجالات متعددة، مثل التصميم التصوير، الرسم، الحرف اليدوية، وصناعة المحتوى اذ أصبح بإمكانهم جعل مواهبهم مصدر دخل حقيقي، وفي المقابل أصبح الافراد يبحثون عن خدمات مرنة وسريعة تتم عن بعد إلكترونيا بدون التواجد الفعلي في مكان الخدمة ، وهنا برزت أهمية انشاء منصات رقمية متخصصة تربط أصحاب المواهب بالعملاء، وتوفر بيئة تسمح بعرض المهارات والخدمات والتواصل لإتمام الأعمال بطريقة منظمة كما تساهم هذه المنصات في تشجيع روح الابتكار ودعم العمل عن بعد وتقليل البطالة وخلق فرص اقتصادية فجاءت فكرة انشاء منصة للمواهب في ظل هذه التطورات الرقمية لخلق فضاء يجمع بين الطلبة اصحاب المهارات المختلفة، والأشخاص الباحثة عن تلك المهارات بما يحقق مصدر دخل ومنفعة للطرفين.

المحور الأول تقديم المشروع

فكرة المشروع

تتمثل فكرة المشروع في إنشاء منصة رقمية متخصصة في خدمات التطبيقات الحديثة، تعمل كنظام للعمل عن بعد موجه أساساً لفئة الطلبة ينطلق هذا المشروع من ملاحظة أن شريحة واسعة من الطلبة، خاصة المقيمين بعيداً عن أسرهم، تواجه صعوبات في توفير مصدر دخل يساعدها على تلبية احتياجاتها الأساسية، وذلك بسبب التزاماتهم الدراسية التي تحدّ من فرص العمل التقليدية وعليه، تهدف هذه المنصة إلى توفير فرص عمل مرنة يمكن ممارستها عن بُعد، بما يسمح للطلبة بالتوفيق بين الدراسة والعمل في آن واحد. كما تستهدف المنصة، إضافة إلى الطلبة، جميع الأفراد الذين يمتلكون مهارات أو مواهب يمكن توظيفها في تقديم خدمات رقمية أو يدوية وتشمل مجالات العمل المقترحة عبر المنصة مجموعة متنوعة من الأنشطة، مثل: الرسم، التصوير الفوتوغرافي، الكتابة، إنتاج الفيديوهات، تصميم الشعارات، الحرف اليدوية، النسيج، النجارة، صناعة الإكسسوارات، النقش على الخشب، التعليق الصوتي، وصناعة الشموع، وغيرها من المهارات القابلة للتسويق وبذلك تسعى المنصة إلى خلق بيئة رقمية داعمة للإبداع والعمل الحر، مع تعزيز فرص الاستقلال المالي لفئة الطلبة.

يتم ذلك

من خلال إنشاء منصة رقمية تجمع مختلف مجالات الأعمال، حيث تتيح للطلبة وأصحاب المواهب عرض مهاراتهم وأعمالهم، وفي المقابل تمكّن طالبي هذه الخدمات من الوصول إليهم بسهولة وبذلك تُعدّ هذه المنصة أداة ربط فعّالة بين الطلبة وعالم المواهب، بما يساهم في تسهيل التفاعل وتبادل الخدمات بين الطرفين.

القيم المقترحة للمشروع

تتمثل في كونها منصة موجهة للطلبة وذوي المواهب.
تُعدّ بيئة رقمية جديدة نسبياً نظراً لندرة المنصات التي تلبي هذه الحاجة بشكل مباشر.
التوسط للعملاء وجعلهم يحصلون على أفضل خدمة وتجربة في المنصة.
كما تُوفّر مصدر دخل للطلبة دون الحاجة إلى موارد معقدة، إذ يكفي توفر هاتف ذكي أو حاسوب.
وتسهم كذلك في تقليل الجهد والوقت والتكاليف، لكونها لا تتطلب التنقل أو بذل مجهود ميداني.
خلق سوق للعمل وتسويق لأعمال ومواهب الطلبة ومساعدتهم على التعريف بخدماتهم.

فريق العمل

يتكون من بوسعيد نهى، طالبة تخصص تسيير، متحصلة على شهادة ليسانس في إدارة الأعمال. تتولى مهام الإشراف على منصة العمل عن بُعد الخاصة بالمواهب. تمتلك رصيّدًا من الشهادات والدورات التدريبية، شهادة في اللغة الفرنسية وشهادة ليسانس إدارة وطالبة ماستر، كما خاضت تجربة تدريب في مؤسسة سوناطراك، وشاركت في فعاليات السهرات رمضان ذات طابع مقاولاتي. وتتمتع بمهارات في العمل ضمن فريق، إضافة إلى قدرات جيدة في التواصل.

تتمثل أهداف المشروع

في ثلاث مراحل زمنية

المدى القصير

التعريف بالمنصة وتعريف بالمجتمع الجامعي والطلابي لها وبناء صورة وسمعة للمنصة إنجاح أول نموذج للمنصة واختباره ميدانيًا، مع تحقيق عائد مالي أولي، جلب أكثر عدد من المستخدمين والعملاء وكسب ثقتهم وولائهم وأكثر عدد من الطلبة الموهوبين. رفع عدد المستخدمين وتحسين تجربة الاستخدام داخل المنصة ونيل ثقتهم.

أما على المدى المتوسط

فيهدف إلى توسيع قاعدة المستخدمين ونيل حصة سوقية أكبر. بناء علاقات وشراكات أكثر مع دور الثقافة والنوادي الجامعية، مديرية الحرف والصناعة وربط الطلاب بالمسابقات التي تنظمها هذه الجهات تحسين في محتوى المنصة وتطويرها وفيما يتعلق بالمدى الطويل، فيركز المشروع على تحقيق الاستمرارية، واستقطاب مواهب جديدة، إلى جانب تطوير المنصة من خلال إدراج خدمات إضافية متنوعة. السعي من أجل أن تصبح منصة وطنية.

تحويل المنصة إلى مرجع لاكتشاف المواهب وتنميتها.

الحصة السوقية للمشروع

تقاس من خلال عدد المستخدمين المسجلين، وحجم التفاعلات، وعدد العمليات المنجزة داخل المنصة. ويتم تقييم هذه المؤشرات من خلال مقارنتها بأداء السوق الرقمي عمومًا، وبمنصات وتطبيقات العمل الرقمي في نفس المجال على وجه الخصوص.

الجدول الزمن لتحقيق المشروع

المهام						الأشهر
تحديد الفئة المستهدفة أي شريحة المستفيدين من المنصة جمع المعلومات حول السوق المستهدف وتحليل المنافسين تحديد التكاليف والايرادات وتحديد مصادر الدخل تحديد مقدار العمولة وثمان الخدمة تصميم فكرة المنصة أي التصور العام للمنصة انشاء وتطوير النسخة الأولية من المنصة اختبار المنصة جمع المعلومات واطافة التحسينات الاطلاق الفعلي للمنصة وبدء العمل بها	X	X				
		X	X			
		X	X			
		X				
			X	X		
			X	X		
		X	X	X		
		X	X			

الجدول 1 يمثل الجدول الزمن المستغرق لاعداد المشروع

المحور الثاني الجوانب الابتكارية

طبيعة الابتكار

تتمثل في إنشاء منصة رقمية متخصصة لإبراز مواهب الطلبة واعتبارها فضاءً مفتوحاً للأشخاص الموهوبين. يتميز هذا الابتكار ببساطة إجراءات التسجيل، حيث يكون تلقائياً وغير معقد ولا يتطلب خطوات إدارية معقدة.

كما يهدف إلى تعزيز اكتشاف مواهب الطلبة وتنميتها، بالإضافة إلى المساهمة في تقليل البطالة من خلال استغلال الطاقات البشرية وتوجيهها نحو أعمال منتجة عبر المنصة.

التعاون مع الشركات كصناعة الشعارات والتصاميم

مجالات الابتكار

تعتمد منصة المواهب الإلكترونية على مجموعة من مجالات الابتكار، أبرزها الابتكار الكلي من خلال تقديم بيئة رقمية متكاملة لاكتشاف المواهب وتطويرها وربطها بالفرص المناسبة، وابتكار السوق عبر استهداف شرائح جديدة وخلق قنوات تواصل بين الموهوبين وأصحاب الفرص، والابتكار التكنولوجي من خلال توظيف تقنيات الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات والحوسبة السحابية لتحسين تجربة

المستخدم ، كما تتبنى المنصة الابتكار في الخدمات والتنظيم ونموذج الأعمال، بما يسهم في تحقيق قيمة مضافة للمستخدمين وضمان استدامة المشروع وقدرته التنافسية

1 (Radical Innovation) الابتكار الكلي

هو ابتكار يحدث تغييراً جذرياً في طريقة عمل في منصة المواهب يمكن ان يتمثل في إنشاء نظام رقمي موحد يجمع المواهب من مختلف المجالات في مكان واحد

استخدام الذكاء الاصطناعي لتحليل مهارات الموهوبين وتقديم فرص مخصصة لهم

تقديم آلية تقييم تعتمد على إنجازات المستخدم الفعلية بدلاً من الشهادات التقليدية

2 (Market Innovation) ابتكار السوق .

يركز على الوصول إلى أسواق جديدة أو تقديم خدمات جديدة للعملاء في المنصة يمكن ان يشمل

استهداف فئات لم تكن تحظى بخدمات مماثلة، مثل المواهب في المناطق النائية

إنشاء سوق إلكتروني لبيع الخدمات والإبداعات التي يقدمها الطلبة

تقديم اشتراكات للمؤسسات للبحث عن المواهب المناسبة

3 (Technological Innovation) الابتكار التكنولوجي .

يعتمد على توظيف التقنيات الحديثة لتحسين الأداء

استخدام الذكاء الاصطناعي في تحليل المواهب والتوصية بالفرص

الاعتماد على الحوسبة السحابية لضمان سرعة وأمان المنصة.

دمج تقنيات الواقع الافتراضي المعزز لعرض المشاريع والمهارات

توظيف تقنيات تحليل البيانات الضخمة لفهم احتياجات المستخدمين

(Service Innovation) الابتكار في الخدمات .

تقديم استشارات وتوجيهات للمواهب

توفير برامج تدريب إلكترونية.

منح شهادات رقمية.

تقديم خدمات الإرشاد.

5 (Organisationnel Innovation) الابتكار التنظيمي .

بناء شراكات مع الجامعات والجمعيات والنوادي

إنشاء نظام إدارة إلكتروني لعمليات التقييم ومتابعة عمليات التسجيل ومرات الدخول للمنصة.

اعتماد أساليب عمل مرنة لإدارة المنصة.

6 (Business Model Innovations) الابتكار في نموذج الأعمال .

تقديم خدمات مجانية مع اشتراكات مدفوعة للمزايا المتقدمة.

تحقيق الإيرادات من الإعلانات أو رسوم التوظيف.

تقديم خدمات مدفوعة للمؤسسات الباحثة عن المواهب.

أما في المجال الاقتصادي، يهدف المشروع إلى المساهمة في تقليل البطالة من خلال توفير فرص عمل مرنة للطلبة وأصحاب المواهب.

أما في المجال التعليمي، فيُعدّ منصة تجمع الطلبة الموهوبين وتتيح لهم تطوير مهاراتهم، مع توفير فضاء للتعلم غير الرسمي والتجربة العملية.

وفي المجال الاجتماعي، تشكل المنصة بيئة تفاعلية تسمح بلقاء الطلبة وتبادل الخبرات ودعم بعضهم البعض، بالإضافة إلى بناء صداقات وعلاقات اجتماعية جديدة.

أما في المجال الرقمي، فهي منصة إلكترونية حديثة تهدف إلى تشجيع المواهب واستثمارها عبر بيئة رقمية منظمة وسهلة الاستخدام.

المحور الثالث التحليل الاستراتيجي للسوق

يعتمد على 7P ، swot ، Pastel

تحليل pastel يعتمد على دراسة مجموعة من العوامل المؤثرة في بيئة المشروع

فيما يتعلق بالعوامل السياسية، فإن المشروع يخضع للإطار القانوني، بما في ذلك القانون 1275 الذي يحفز هذا النوع من المشاريع، إضافة إلى الخطط وبرامج الدعم التي تقدمها الدولة الجزائرية لدعم المؤسسات الاقتصادية الصغيرة، كما تشمل هذه العوامل الرسوم والضرائب والإعفاءات الموجهة لهذا النوع من المؤسسات.

أما العوامل الاقتصادية فتتمثل في نسبة البطالة هنا المنصة تساهم في تقليل جزء من البطالة إذ توفر فرص عمل عن بعد وتوفر دخل للطلبة إضافة، إلى القدرة الشرائية للمستخدمين، وهي عناصر تؤثر بشكل مباشر على الطلب على خدمات المنصة واستمراريتها

وفيما يخص **العوامل الاجتماعية**، فهي تشمل عدد الطلبة في الجامعات، ومدى ميول الشباب لممارسة مواهبهم وتطويرها، إضافة إلى نسبة استخدام الإنترنت

العوامل البيئية، فتتمثل في التوجه نحو رقمته العمليات، وتقليل استخدام الورق، وتعزيز بيئة العمل عن بعد بما يتماشى مع طبيعة المنصة الرقمية.

وأخيراً، تشمل **العوامل القانونية** شروط إنشاء وتشغيل المنصات الرقمية، وقوانين حماية البيانات الشخصية، إضافة إلى القوانين المنظمة للمعاملات المالية عبر المنصات الإلكترونية

العوامل التكنولوجية

تتمثل في التطور الرقمي زيادة الاستخدام الأنترنت الذكاء الاصطناعي والتغير التكنولوجي السريع وبشكل عام، يتأثر المشروع بجميع هذه العوامل، مما يستدعي ضرورة التكيف المستمر معها لضمان نجاحه واستمراره

الاستراتيجية التسويقية

تعتمد الاستراتيجية التسويقية للمشروع على نموذج 7ب

المنتج: يتمثل في منصة رقمية تربط الطلبة وتوفر فضاءً لاكتشاف مواهبهم وعرضها، مع إمكانية تقديم خدمات متنوعة قائمة على المهارات الفردية كما تضمن المنصة الشفافية في استخدام بيانات المستخدمين وعدم مشاركتها والحفاظ على الخصوصية وتوفير الأمان في التعاملات بين متلقي وعارضي الخدمة.

السعر: تعتمد المنصة على نموذج مرّن للتسعير، يشمل خدمات مدفوعة ذات طابع احترافي، يتم الدفع شهرياً 100 دج مع خطة اشتراك سنوية للأشخاص الذين يرغبون في زيادة مبيعاتهم، إضافة إلى توفير عروض مجانية ومدفوعة، مع إمكانية الاشتراك المجاني لفترة أولية (شهرين)، كما يتم تحصيل عمولات مقابل التوسط في تقديم الخدمات.

المكان: يتم تقديم الخدمة عبر منصة رقمية يمكن الوصول إليها باستخدام الهاتف الذكي أو الحاسوب، مما يضمن سهولة الاستخدام والوصول.

التوزيع: يتم عبر شبكة الإنترنت، حيث تُعرض الخدمات ويتم التفاعل بين المستخدمين بشكل إلكتروني بالكامل.

الترويج: يشمل إرسال دعوات للأصدقاء، واستخدام مواقع التواصل الاجتماعي للتعريف بالمنصة، إضافة إلى تقديم محتوى تعريفى حول خدماتها في النوادي والمنظمات الجماعية لاستهداف طلبة أكثر، كما تُعتمد استراتيجيات تحفيزية مثل العروض الترويجية والتخفيضات للمستخدمين الجدد.

الأشخاص: تستهدف المنصة فئة الطلبة والشباب من ذوي المواهب، سواء كمقدمي خدمات أو كمستفيدين منها.

العملية: تبدأ بتسجيل المستخدم في المنصة، ثم البحث عن الخدمات أو عرضها، واختيار الخدمة المناسبة وتقديم الطلب كما تشمل العملية وجود آليات لتقييم الخدمات بعد الاستخدام، مع إمكانية جمع ملاحظات المستخدمين، مثل سؤالهم عن كيفية تعرفهم على المنصة وماهوا تقييمهم أو كيف كانت تجربتهم.

الدليل المادي: يتمثل في عناصر إثبات وجود الخدمة، مثل تصميم المنصة، واجهة المستخدم، نظام التسجيل، إضافة إلى نظام التقييم والتعليقات الذي يعكس جودة الخدمات المقدمة.

مصفوفة SWOT

تظهر مصفوفة سوت مجموعة من العوامل الداخلية والخارجية التي تؤثر على المنصة

فيما يتعلق بالفرص، يستفيد المشروع من زيادة انتشار التكنولوجيا والإنترنت، إلى جانب تزايد عدد المستخدمين كل عام (الطلبة)، النمو المتسارع في المجال الرقمي، إضافة إلى وجود دعم حكومي موجه للمؤسسات الناشئة وفق القرار 1275، مما يعزز إمكانية انطلاق المشروع وتطوره.

نقاط القوة، فتتمثل في سهولة استخدام المنصة، وأمان المعلومات، الدقة والوضوح، إضافة إلى قابلية التوسع والتخصص في تقديم خدمات أخرى.

وفي المقابل، تواجه المنصة **بعض نقاط الضعف**، من بينها ان المنصة جديدة فلا يكون لديها انتشار واسع في المرحلة الاولى إضافة إلى نقص الخبرة في مجال التسويق، وهو ما قد يؤثر على سرعة الانتشار لدى المستخدمين

أما التهديدات

فتشمل صعوبة جذب المستخدمين في البداية، ووجود منصات منافسة في نفس المجال مثل،

Talens pro, mawa hub, BeeBe جميع هذه المنصات متخصصة في عرض المواهب إضافة إلى القوانين التي قد تؤثر على طبيعة العمل الرقمي.

وبناءً على ذلك، يتطلب نجاح المشروع استغلال نقاط القوة والفرص المتاحة، مع العمل على معالجة نقاط الضعف والتكيف مع التهديدات المحتملة.

وبالتالي، فإن اختلاف طبيعة الخدمات والتركيز على التخصص يسمح بفهم الاحتياجات بشكل أفضل وتقديم خدمات موجهة هنا يتم خلق مجتمع للمنصة والخدمة بما يضمن تجربة مستخدم مريحة وسلسة.

عرض قطاع السوق

يندرج المشروع ضمن سوق المنصات الرقمية والتطبيقات، حيث يعتمد على تقديم خدمات رقمية عبر الإنترنت تربط بين أصحاب المواهب وطالبي الخدمات

أما فيما يتعلق بقطاع السوق المحتمل، فيشمل الأشخاص الطبيعيين، الطلبة والأفراد الذين يمتلكون مواهب أو ميولات فنية وإبداعية، ويبحثون عن فضاء لعرض وتطوير هذه المواهب

وفيما يخص السوق المستهدف

فإنه يتمثل في جميع الطلبة لأنهم الفئة المستهدفة التي لا تملك دخل عكس الفئات الأخرى هنا (B2C) وهذا لسد حاجتهم و حاجة السوق والأشخاص ذوي المواهب، بالإضافة إلى طالبي خدمات إبداعية مثل التصميم، الرسم، الموسيقى، العزف، وغيرها من الخدمات الفنية.

أما على مستوى إعداد العقود، فيمكن أن يشمل ذلك إبرام شراكات واتفاقيات مع الجمعيات الداعمة للمواهب، وكذلك مع مؤسسات ثقافية مثل قصر الثقافة، بهدف دعم المنصة وتوسيع نطاق خدماتها.

المحور الرابع خطة الإنتاج والتنظيم

1 عملية الإنتاج (تقديم الخدمة)

يتم تقديم الخدمة عبر منصة رقمية، حيث يقوم طالب الخدمة بإنشاء حساب على المنصة وإدخال جميع المعلومات الشخصية، بالإضافة إلى تحديد نوع الخدمة أو الموهبة المطلوبة. كما يقوم أصحاب المواهب بعرض خدماتهم مع توضيح تفاصيل العمل، مدة الإنجاز، وسعر الخدمة

على سبيل المثال، في حالة موهبة الرسم، يمكن للفنان إنجاز عدد معين من اللوحات في اليوم، مع تحديد وقت التسليم (صباحًا أو مساءً)، وكم يستغرق إنجاز اللوحة المدة تقديرية مثلاً يوم

يقوم الفنان بعرض سعر الخدمة، والعمولة الخاصة بها، بالإضافة إلى قائمة بالفنانين أو مقدمي الخدمة المتاحين

عند اختيار الخدمة من طرف طالبها، يتم تأكيد الطلب واعتباره مقبولاً

يتم الدفع عبر التطبيق أو عند استلام الخدمة، مع التأكيد على أن عملية الدفع لا تتم إلا بعد موافقة طالب الخدمة على العمل المنجز. وبعد إتمام الخدمة، يمكن للمستخدم تقييم التجربة وتقديم رأيه حول جودة الخدمة داخل المنصة

وتُعد هذه المنصة بمثابة سوق عمل رقمي موجه للمواهب، مما يجعل عملية التسجيل خطوة أساسية وضرورية للاستفادة من خدماتها

2: التمويل

تعتمد المنصة على أصحاب المواهب والفنانين كمورد أساسي للنشاط، حيث يقومون بتقديم خدماتهم عبر المنصة، مما يشكل أساس استمرارية النشاط الاقتصادي للمنصة وكذلك عن العمولات

3: اليد العاملة

تشمل اليد العاملة مطوري المنصات والمبرمجين المتخصصين في برمجة وتطوير المواقع والتطبيقات الرقمية، المسير، المسؤول عن التسويق

4: الشركاء الرئيسيون

تتمثل الجهات الرئيسية المتعاونة مع المشروع في حاضنات الأعمال التي تدعم المشاريع الناشئة، والطلبة وأصحاب المواهب باعتبارهم مقدمي الخدمة والمستفيدين منها، بالإضافة إلى مطوري التطبيقات

المسؤولين عن بناء وتطوير المنصة كما تشمل دور الثقافة وجمعيات ومديريات الحرف والنوادي الطلابية

المحور الخامس: الخطة المالية (الأعباء والتكاليف)

تتمثل أعباء المشروع في التكاليف المالية اللازمة لإنشاء المنصة وتشغيلها بشكل مستمر وتشمل هذه التكاليف نوعين رئيسيين: التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة

أولاً: التكاليف الثابتة

وتشمل المصاريف التي يتم دفعها عند إنشاء المنصة أو بشكل دوري ثابت، مثل

(Hosting) تكلفة استضافة الموقع.

(Domain) شراء اسم النطاق (يشتري مرة واحدة).

أتعاب المبرمج أو المطور المسؤول عن إنشاء المنصة.

تكاليف التعديلات الأولية والتحسينات على المنصة.

ثانياً: التكاليف المتغيرة

التكاليف التي تتغير حسب حجم النشاط داخل المنصة، وتشمل

مصاريف الإعلانات والترويج.

عمولات الدفع الإلكتروني.

تكاليف صيانة الموقع وتحديثه.

تكاليف أنظمة الحماية والأمن السيبراني.

2-3 حساب النتيجة السنوية

البيان	السنة 1	السنة 2	السنة 3
رقم الاعمال (المبيعات) 1	450000	1145000	1740000
المشتريات المستهلكة 2	94000	94000	94000
الاعباء الخارجية 3	45000	45000	45000
القيمة المضافة 3-2-1 = 4	311000	1006000	1601000
الأجور والاعباء الخارجية 5	220000	480000	480000
اجمالي فائض الاستغلال 4-5=6	-91000	-526000	-1121000
الاستهلاكات والمؤونات 7	19500	19500	19500
نتائج الاستغلال 8=7-6	110500	545500	1140500
الضرائب على الشركات/FAU 9	0	0	0
صافي الدخل 10=9-8	110500	545500	1140500
تطور رقم الاعمال	سنة الاساس	154.44%	51.97%

الجدول رقم 7 يمثل هذا الجدول النتيجة السنوية لتكاليف وايرادات المشروع وتطور رقم الاعمال

26% هي الضريبة المفروضة على الشركات الخدمية