

PEOPES DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministry of Higher Education and Scientific Research

المركز الجامعي صالحى أحمد-النعامة

University Center Salehi Ahmed-Naama



معهد العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير

Institute of Economic, Commercial and Management Sciences

Presented to obtain the diploma of master

مذكرة

مقدمة لنيل شهادة الماستر اكاديمي

الشعبة: علوم التسيير

التخصص: ادارة أعمال

من طرف:

بن ديمية فتيحة

دريال حليلة

عنوان المذكرة:

دور حاضنات الأعمال الجامعية في خلق وتطوير المؤسسات الناشئة لدى الطلبة الجامعيين -دراسة ميدانية

مشروع مذكرة تخرج ماستر أكاديمي شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري 1275 /المشروع: حاضنة أعمال خاصة

الرقم:	اللقب و الإسم:	الرتبة:	الصفة	المؤسسة	مذكرة مناقشة بتاريخ:
01	حليبي مصطفى	أستاذ محاضر أ	رئيس اللجنة	المركز الجامعي النعامة	أمام لجنة المناقشة المشكلة من:
02	شيباني عبد القادر	أستاذ مساعد ب	مشرف	المركز الجامعي النعامة	
03	خالدي حميدة	أستاذ محاضر ب	مشرف مساعد	المركز الجامعي النعامة	
04	يوب فائزة	أستاذ مساعد ب	ممتحن	المركز الجامعي النعامة	
05	يحياوي ياسر	أستاذ محاضر أ	ممثل الحاضنة	المركز الجامعي النعامة	
06	حليبي مصطفى	أستاذ محاضر أ	مركز تطوير المقاولاتية	المركز الجامعي النعامة	
07	صوفي نعيمة	أستاذ محاضر	مسؤول مركز دعم التكنولوجيا و الإبتكار	المركز الجامعي النعامة	

2024-2023



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
المركز الجامعي بالنعامة



حاضنة الأعمال الجامعية
تخصص ادارة أعمال

معهد العلوم الإقتصادية و علوم التسيير
قسم علوم تسيير

مشروع مذكرة تخرج ماستر اكايمي
شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري
1275



حول أفكارك الى واقع

اسم المشروع :

حاضنة أعمال خاصة

YOUR WAY start-up

دريال حليلة ، بن ديمية فتيحة
دريال زينب، منصورى عبد الحلیم

إعداد الطلبة:

تحت إشراف:

الدكتور: شيباني عبد القادر، الدكتورة: خالدى حميدة، الدكتور: يحيى ياسر

السنة الجامعية: 2024-2023

بطاقة معلومات:

فريق الإشراف و فريق العمل

1- فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
التخصص: إدارة أعمال.	المشرف الرئيسي:(01) الدكتور شيباني عبد القادر
التخصص: إعلام آلي	المشرف الرئيسي:(02) الدكتور يحياوي ياسر
التخصص: محاسبة	المشرف المساعد: الدكتورة خالدتي حميدة

2- فريق العمل:

الكلية	التخصص	فريق المشروع
علوم التسيير	إدارة أعمال	الطالبة: دربال حليلة
علوم التسيير	إدارة أعمال	الطالبة: بن ديمة فتيحة
متخرجة	علوم قانونية وإدارية	الطالبة: دربال زينب
متخرج	تسويق	الطالب: منصورتي عبد الحلليم



فهرس المحتويات

1	المحور الأول: تقديم المشروع.....
3	1. فكرة المشروع (الحل المقترح).....
6	2. القيم المقترحة.....
13	3. فريق العمل.....
17	4. اهداف المشروع.....
20	5. جدول زمني لتحقيق المشروع.....
21	المحور الثاني: الجوانب الابتكارية.....
21	1. طبيعة الابتكارات.....
24	2. مجالات الابتكارات.....
26	المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق.....
27	1. عرض القطاع السوقي.....
33	2. قياس شدة المنافسة.....
52	3. الاستراتيجية التسويقية.....
55	المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم.....
56	1. عملية الإنتاج.....
56	2. التموين.....
57	3. اليد العاملة.....
57	4. الشراكات الرئيسية.....

67المحور الخامس : الخطة المالية.....
72-71-701. التكاليف والاعباء.....
732. مصادر التمويل و معدل تكلفة رأس المال.....
763. رقم الأعمال.....
784. خطة الخزينة.....
83المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي.....

تشكرات

نشكر الله سبحانه وتعالى أولاً ونحمده حمداً كثيراً على جميع النعم

واللهم صلِّ على سيد الخلق محمد صل الله عليه وسلم

نتقدم بأسمى عبارات التقدير والإحترام لجميع الأساتذة بشكل عام ولأساتذة
معهد العلوم الإقتصادية والتسيير بشكل خاص .

وبشكل أخص الى الدكتورة الراقية بلقاسمي سعاد

الدكتورة خالدي حميدة صاحبة الأخلاق الحميدة

الدكتورة المتواضعة يوب فائزة ، الدكتورة الجميلة صوفي نعيمة.

دون أن ننسى مؤطرينا المحترمين الدكتور شيباني عبد القادر

الدكتور يحيى ياسر ، الدكتور حليمي مصطفى.

لكم منا جميعاً الشكر الجزيل والإمتنان الكبير

إهداء/ حليلة

أشكر الله عزوجل على عونه لإتمام هذا العمل وأهديه الى

جنتي في الأرض الى والديّ حفظهما الله وأطال في عمرهما

الى سندي في الحياة زوجي ورفيق دربي

الى أبنائي قرّة عيني أميرة، أية، محمد عصام، أختي وصديقتي زينب حفظكم الله

الى إخوتي مجدوب ومحمد الذين كانوا لي سنداً في الحياة

الى رفيقتي في هذا العمل الملاك فتيحة الهادئة والى صديقتي سليمان فطيمة

الى كل الأهل والأصدقاء

إهداء/فتيحة

أهدي ثمرة جهدي الى سرنجاحي وتوفيقى أُمى الغالية أطال الله في عمرها

الى الذي إذا غاب عن عيني فليس عن قلبي يغيب الى روح أبي رحمه الله

الى اخوتي وأخواتي وأبنائهم وجميع عائلتي كبيرا وصغيرا

الى من جمعني بها القدر صاحبة القلب الواسع والتي شاركتني في هذا العمل

“ حليلة ”

الى كل أساتذة معهد العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير خاصة الأستاذ المشرف
شيباني عبد القادر والأستاذ ياسريحيأوي مدير الحاضنة على توجيهاتهم وارشادا

تهم كما أخص بالذكر الأستاذة قاسمي سعاد

الى كل الأصدقاء والزملاء الذين أعرفهم ومن لم تسعهم هذه الورقة

الى كل من ترك لي أثرا طيبا في الحياة

الى كل من يقدر العلم ويسعى لطلبه

اليكم جميعا هذا الجهد المتواضع

مقدمة

في عالم يتغير بوتيرة متسارعة، تبرز حاجة ملحة لخلق مفاهيم جديدة تمكن مؤسساتنا من النمو والرقى، ويبرز دور رواد الأعمال كمحرك أساسي للنمو والتقدم، ففي خضم هذا التغيير، يواجه شبابنا تحديات جمة، لاسيما مع ارتفاع نسبة معدلات البطالة وندرة الفرص الوظيفية. الا ان هذه التحديات تمثل في الوقت ذاته فرصا هائلة للإبداع والابتكار.

تؤكد الأدبيات الاقتصادية أهمية الاستثمار في رأس المال البشري، وتعتبر قيمة الاقتصاد محدودة ان لم يستغل في سبيل دفع عجلة التقدم ولن يتأتى تفعيل دوره في توليد القوى المنتجة وخلق الثروة إلا من خلال تأهيل العنصر البشري.

وبالتالي فإن اهداره وبقاءه دون عمل هو اهدار للتنمية المجتمعية، وعليه تعد حاضنات الأعمال بمختلف أنواعها من أهم عناصر التنمية في الاقتصاديات الحديثة.

وكحل استراتيجي لتعزيز ريادة الأعمال ودعمها أساسية للاقتصاد الوطني والمحلي، ارتئينا انشاء حاضنة أعمال خاصة تسعى لا ستعاب وتوجيه الشباب الطموح في تحويل أفكارهم الإبداعية الى مشاريع ناجحة. من جهة، وأن تكون أداة لتقليص احتمالية الفشل لرواد الأعمال من جهة أخرى.



المحور الأول : تقديم المشروع



التعريف بالمشروع:

حاضنة الأعمال **YOUR WAY start-up**: حاضنة أعمال خاصة وهي مؤسسة مستقلة ذات كيان قانوني خاص، تمثل بيئة وإطاراً متكامل من المكان والتجهيزات والخدمات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم، بالإضافة إلى موقع إلكتروني يحمل خدمات مخصصة لمساعدة رواد الأعمال في إدارة وتنمية مؤسساتهم الناشئة، وتشجيع الأفكار الإبداعية وتحويلها إلى منتجات وصناعات قادرة على التسويق والمنافسة الوطنية، الإقليمية والدولية.





بدأت فكرة المشروع:

- لوجود مشكل أفكار وابتكارات غير جامعية تنتمي الى المعاهد، مراكز التكوين والثانويات لا تجد من يحتضنها.
- غياب قسم مصلحة الابتكار في مؤسسات التربية والتعليم وكذا المعاهد ومراكز التكوين للكشف عن القدرات المستقبلية.
- وجود أفكار ضائعة لدى الشباب خريجي الجامعات البطالين واستثمار قدراته واحيائها. بفتح شراكة مع مديرية التشغيل والمساهمة في خفض معدلات البطالة.
- وجود أفكار وابتكارات كامنة لدى موظفي القطاعين العام والخاص تعاني من الركود والخمول واحياء الرغبة لديهم والكشف عن قدراتهم تعمل على حل مشاكل قطاعاتهم.
- مشكل عزوف الاعتماد على النظام البنكي وايجاد طرق تمويل بعيدا عن القروض.
- عدم وجود هيئات تلعب دور الوساطة بين اصحاب الأفكار والمشاريع الابتكارية ورؤوس الأموال خصوصا منها المجمدة.
- حصر واحصاء المشاكل المحلية في المجالات الاستثمارية وايجاد حلول التي يمكنها التجسيد في إطار المناولة

فكرة المشروع:

كيف بدأت الفكرة

نقص في إحتضان الأفكار
والابتكارات

ضياع أفكار الشباب
خريجي الجامعات



قلة وعي المجتمع لمفهوم الريادة

عدم وجود هيئة وساطة بين أصحاب
الأفكار والمستثمرين

الحل المقترح

إحتضان الأفكار
والإبتكارات

رقم
01

مرافقة أصحاب
الأفكار

رقم
02

ربط أصحاب الأفكار
بالمستثمرين

رقم
03

استثمار قدرات الشباب
خريجي الجامعات

رقم
04

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

اسم المشروع	حاضنة أعمال خاصة
العنوان	شركة بلدية النعامة و افتراضية عبر مواقع الانترنت
مجال النشاط	خدماتي
نوع المؤسسة	مؤسسة ناشئة
الشكل القانوني	شركة مساهمة
منتجات المشروع	احتضان رواد الأعمال و المؤسسات الناشئة
اليد العاملة	04

المصدر: إعداد الطلبة



✓ شعار ورؤية المشروع:

➤ يمثل الشعار صورة او رسمة توضيحية , وهي الوجه الذي من خلاله يمكن التعرف على الحاضنة بمجرد النظرة الأولى، حيث يعبر عن المؤسسة و أهدافها و توجهاتها .

حول أفكارك الى واقع

➤ شعار المؤسسة:

➤ رؤية المشروع: إنشاء حاضنة أعمال خاصة لدعم رواد الأعمال والمؤسسات الناشئة في جميع المجالات.
➤ قيمة المشروع: تعزيز مؤسستنا كشركة رائدة باكتشاف فرص جديدة للأعمال وجذب رواد مبتكرين

أهداف المشروع:

✓ أهداف العامة للمشروع : دعم رواد الأعمال في عدة مجالات أهمها:

التكنولوجيا المالية: تطوير حلول تكنولوجية لتحسين الخدمات المالية وجعلها أكثر كفاءة .

التجارة الإلكترونية: دعم رواد الأعمال في إنشاء متاجر إلكترونية .

التكنولوجيا الغذائية: تطوير حلول تكنولوجية لتحسين سلسلة الإمداد الغذائية وتعزيز الأمن الغذائي.

الرعاية الصحية: تطوير حلول تكنولوجية لتحسين خدمات الرعاية الصحية .

التعليم: تطوير منصات تعليمية إلكترونية وأدوات تعليمية جديدة لتحسين جودة التعليم .

الطاقة المتجددة: تطوير حلول لتوليد الطاقة المتجددة وتحسين كفاءة استهلاك الطاقة.

الذكاء الاصطناعي: تطوير تطبيقات الذكاء الاصطناعي في مختلف المجالات .

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- الطباعة ثلاثية الأبعاد: تطوير تطبيقات الطباعة في مختلف المجالات مثل الصناعة والطب والبناء.
- السياحة والضيافة: تطوير منتجات وخدمات سياحية جديدة لتعزيز السياحة في المنطقة.
- الإعلام والتواصل: تطوير منصات إعلامية جديدة وأدوات تواصل فعالة.
- الذاكرة الوطنية: دعم مشاريع توثيق التاريخ والتراث الوطني للحفاظ على الذاكرة الوطنية.
- الأمن المائي: دعم مشاريع تطوير تقنيات جديدة لترشيد استهلاك المياه.
- الأمن البيئي: دعم مشاريع الطاقة المتجددة والتقنيات الصديقة للبيئة.
- الفن والثقافة: دعم مشاريع فنية وثقافية مبتكرة.
- الرياضة: دعم مشاريع رياضية تساهم في تنمية المواهب الرياضية.
- ذوي الهمم العالية: دعم مشاريع تهدف إلى تمكين ذوي الهمم العالية.

✓ سنقوم بإنشاء حاضنة أعمال خاصة تضم فريق عمل متخصص يشترك في مجموعة من الأعمال الريادية يتمتع بنفس الشغف ولديه خبرات في مجال ادارة الأعمال، التسويق، الإعلام الآلي، والشؤون القانونية.

✓ سيتم انجاز الحاضنة على مستوى بلدية النعام

1. القيم المقترحة:

القيم المقترحة

موقع الكتروني يقدم مساحة عمل افتراضية

الحدائة

الأداء
الممتاز

خدمات أكثر دقة و فعالية

التكيف مع احتياجات العملاء

الحماية

انجاز
المهام

ربط المؤسسات الناشئة مع بعضها



● الحداثة:

تعتبر هذه الدراسة من الناحية الأكاديمية الدراسة الأولى التي تختص بدراسة حاضنات الأعمال في كلية الاقتصاد بالمركز الجامعي لولاية النعامة والدور الذي تلعبه في تطوير المشاريع الخاصة وتنميتها لذا نأمل ان يساهم هذا الدليل في اثراء المكتبة العلمية ومساعدة الطلبة حاملي المشاريع.

● الأداء:

موقع الكتروني يقدم مساحة عمل افتراضية والعديد من الخدمات لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة. الوساطة بين أصحاب المشاريع المبتكرة ورؤوس الأموال المجمدة. المساهمة في معالجة التنمية المحلية وخلق فرص عمل جديدة.

● التكيف:

التعاون مع الجامعة، المدارس التعليمية ومراكز التكوين لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال. وتمكين الأساتذة من تطوير مجال التعليم وغرس فكر الريادة لدى الطلاب. نوفر استقرار وأمان وظيفي لأصحاب الأفكار.

العمل على ربط المشاريع المحتضنة مع بعضها البعض: تسهيل تبادل الخبرات والتعاون بين رواد الأعمال. تحسين فرص النجاح للمشاريع.

إنجاز المهمة وسهولة الوصول: تقديم دورات تكوينية حول الذكاء الاصطناعي، انترنت الأشياء..

بالإضافة الى:

● الابتكار:

- تقديم حلول وخدمات مبتكرة تواكب التوجهات الحديثة في ريادة الأعمال.
- استشراف التقنيات المتقدمة وتطبيقها بطرق إبداعية في برامج الحاضنة.

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- تشجيع الأفكار الجديدة والطرق غير التقليدية في دعم المشاريع الناشئة.

● الجودة:

- الالتزام بأعلى المعايير في تقديم الخدمات والموارد للشركات المشاركة.
- ضمان تحقيق نتائج ملموسة وقابلة للقياس من خلال برامج الحاضنة.
- المتابعة المستمرة وتقديم التغذية الراجعة لضمان تطوير الأداء باستمرار.

● المرونة و التخصيص:

- مرونة البرامج والخدمات لتلبية احتياجات كل مشروع على حدة.
- إتاحة إمكانية التعديل والتكييف حسب متطلبات ومراحل نمو المشاريع.
- تصميم تجربة المستخدم لتكون شخصية وتفاعلية لكل مشارك.

● الإنجاز والنتائج:

- التركيز على تحقيق الأهداف والنتائج المرجوة للشركات الناشئة.
- المساعدة في تسريع نمو المشاريع وتحقيق نجاحات ملموسة.
- تسليط الضوء على قصص النجاح كحافز للمشاريع المشاركة.

● التصميم المميز والسهولة:

- تطوير تصميم جذاب وسهل الاستخدام لمنصة الحاضنة الرقمية.
- توفير واجهة مستخدم سلسة وتفاعلية تعزز من تجربة المستخدم.
- تبسيط الإجراءات والعمليات لتسهيل وصول المشاركين للخدمات.

● الميزانية المناسبة والتكلفة المنخفضة:

- تقديم برامج وخدمات بأسعار تنافسية وفي متناول الشركات الناشئة.
- إيجاد طرق لتوفير التكاليف وتحقيق الاستدامة المالية للحاضنة.
- تقديم خيارات متنوعة من الخدمات المجانية والمدفوعة للمشاركين.

● الحد من المخاطر وتعزيز الأمان:

- توفير ضمانات وحماية للمشاريع المشاركة من المخاطر المحتملة.
- تطبيق معايير وإجراءات أمنية لحماية المعلومات والبيانات الحساسة.
- تقديم الاستشارات والنصائح للتقليل من المخاطر في مراحل التطوير.

● سهولة الوصول والملائمة:

- إتاحة الوصول للحاضنة وخدماتها بسهولة عبر المنصة الرقمية.
- توفير الدعم اللوجستي والبنية التحتية المناسبة للمشاريع.
- مرونة التواصل والتفاعل مع فريق الحاضنة في أي وقت.

الأهداف الإستثمارية للمشروع:

حاضنة الأعمال YOUR WAY start-up: تربط المؤسسات الناشئة مع بعضها البعض من جهة ومن جهة أخرى يخلق فضاء يربطهم بالمستثمرين. ان أهداف حاضنة الأعمال YOUR WAY start-up تتعدد، ولكن الهدف الرئيس لها هو تخريج العديد من رجال الأعمال والمؤسسات الناجحة، والتي تستطيع أن تبقى في السوق وتنمو وتزدهر، هذا بالإضافة الى مجموعة من الأهداف الإستثمارية المسطرة على مستوى دعم الإقتصاد الوطني وهي:

1. تلبية احتياجات جديدة:

- ✓ ربط أصحاب المشاريع مع رؤوس الأموال:
- معالجة نقص فرص الاستثمار المتاحة لأصحاب المشاريع.
- تحفيز نمو المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- ✓ استخدام الذكاء الاصطناعي:
- تحسين عملية تحليل بيانات رواد الأعمال وتحديد احتياجاتهم.
- تقديم خدمات أكثر دقة وفعالية.
- ✓ ربط المشاريع مع السوق:
- تسهيل وصول المشاريع إلى العملاء المحتملين.
- زيادة فرص النجاح للمشاريع.

2. تحسين الأداء:

- ✓ مساعدة أصحاب المشاريع على فهم متطلبات المستثمرين:
- زيادة فرص حصول المشاريع على التمويل.
- تحسين فرص النجاح للمشاريع.
- ✓ استخدام التحليلات المالية:
- تقييم الصحة المالية للمشاريع بشكل أفضل.
- تقديم خدمات إدارة المخاطر للمستثمرين.
- ✓ تدريب أصحاب الأعمال:
- تحسين مهاراتهم الإدارية والتقنية.
- زيادة كفاءة وفعالية المشاريع.



3. التكيف مع احتياجات العملاء:

- ✓ العمل على ربط المشاريع المحتضنة مع بعضها البعض:
- تسهيل تبادل الخبرات والتعاون بين رواد الأعمال.
- تحسين فرص النجاح للمشاريع.
- ✓ التصميم:

مراعاة احتياجات وظروف العملاء في تصميم الخدمات المقدمة.
توفير تجربة عملاء أفضل.

4. إنجاز المهمة:

- ✓ المساهمة في معالجة التنمية المحلية:
- خلق فرص عمل جديدة.
- تحفيز النمو الاقتصادي المحلي.
- تعزيز ريادة الأعمال.
- ✓ تمكين المعلمين والأساتذة:

تحسين جودة التعليم.

تطوير مهارات المعلمين والأساتذة.

تعزيز الابتكار في التعليم.

- ✓ تمكين أصحاب المشروعات الصغيرة:

مساعدهم على تأسيس وإدارة مشاريعهم بنجاح.

تحفيز ريادة الأعمال.

خلق فرص عمل جديدة.

5. خفض التكاليف:

- ✓ مساعدة المشاريع على تخطي المشاكل:

تقليل مخاطر فشل المشاريع.

خفض تكاليف التشغيل.

- ✓ دورات تكوينية:

تعزيز مهارات رواد الأعمال دون الحاجة إلى تكاليف باهظة.

6. الحد من المخاطر:

- ✓ تقديم خدمات إدارة المخاطر:

مساعدة المستثمرين على تقليل مخاطر الاستثمار.

تعزيز الثقة في بيئة الاستثمار.

- ✓ تدريب أصحاب الأعمال:

تحسين قدرتهم على إدارة المخاطر.

تقليل مخاطر فشل المشاريع.

7. سهولة الوصول:

- ✓ توفير خدمات إلكترونية:
- تسهيل الوصول إلى خدمات الحاضنة لرواد الأعمال من جميع أنحاء الولاية.
- خفض التكاليف.

8. الملاءمة وسهولة الاستخدام:

- ✓ تصميم خدمات مخصصة:
- تلبية احتياجات رواد الأعمال في مختلف القطاعات.
- تسهيل استخدام الخدمات المقدمة.
- ✓ خبرة في مجال ريادة الأعمال والاستثمار:
- تقديم خدمات عالية الجودة لرواد الأعمال.
- تعزيز فرص نجاح المشاريع.
- ✓ شبكة علاقات واسعة:
- ربط رواد الأعمال بالمستثمرين والشركاء الآخرين.
- توفير فرص جديدة للنمو
- مع مراعاة العوامل التالية:

1. التمويل:

- ✓ الحصول على تمويل كافٍ:
- ضروري لضمان نجاح حاضنة الأعمال.
- يمكن الحصول على التمويل من جهات مختلفة، مثل الحكومة، والقطاع الخاص، والمنظمات الدولية.
- ✓ تنوع مصادر التمويل:
- تقليل الاعتماد على مصدر واحد للتمويل.
- ضمان استدامة الحاضنة على المدى الطويل.

2. الترويج:

- ✓ الترويج للحاضنة:
- لزيادة الوعي بخدماتها وجذب رواد الأعمال من جميع أنحاء الولاية.
- يمكن استخدام مختلف قنوات الترويج، مثل وسائل الإعلام، مواقع التواصل الاجتماعي، المؤتمرات والمعارض.

✓ بناء علاقات قوية:

- مع مختلف أصحاب المصلحة، مثل المستثمرين، والشركات، والجامعات، والمنظمات الحكومية.
- ضمان حصول الحاضنة على الدعم اللازم لتحقيق أهدافها.

3. التقييم:

- ✓ تقييم أداء الحاضنة بشكل دوري:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- ✓ لقياس مدى فاعليتها في تحقيق أهدافها.
- ✓ تحسين الخدمات المقدمة لرواد الأعمال.
- ✓ استخدام مؤشرات الأداء الرئيسية:
- ✓ مثل عدد المشاريع المحتضنة، وعدد المشاريع التي نجحت، وعدد فرص العمل التي تم خلقها.
- ✓ إجراء استطلاعات رأي:
- ✓ لمعرفة آراء رواد الأعمال حول خدمات الحاضنة.
- ✓ تحسين الخدمات لتلبية احتياجات رواد الأعمال بشكل أفضل.
- 4. أهمية التكيف مع احتياجات السوق:
- ✓ مراقبة اتجاهات السوق:
- ✓ لتحديد احتياجات رواد الأعمال الجديدة.
- ✓ تطوير خدمات الحاضنة لتلبية هذه الاحتياجات.
- ✓ التركيز على القطاعات ذات الإمكانيات:
- ✓ مثل التكنولوجيا الفائقة، والزراعة، والسياحة.
- ✓ دعم رواد الأعمال في هذه القطاعات لزيادة فرص نجاحهم.
- 5. الاستدامة:
- ✓ تطوير نموذج عمل مستدام:
- ✓ يضمن قدرة الحاضنة على الاستمرار على المدى الطويل.
- ✓ يمكن تحقيق ذلك من خلال تنوع مصادر الدخل، وتقليل التكاليف، وبناء علاقات قوية مع أصحاب المصلحة.
- ✓ السعي إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي:
- ✓ لتقليل الاعتماد على التمويل الخارجي، يمكن تحقيق ذلك من خلال تقديم خدمات مدفوعة لرواد الأعمال، وجذب الاستثمارات في المشاريع المحتضنة.
- 6. التأثير الاجتماعي:
- ✓ العمل على تحقيق أهداف التنمية المستدامة:
- ✓ مثل خفض معدلات البطالة، وتعزيز ريادة الأعمال، وحماية البيئة.
- ✓ يمكن للحاضنة أن تلعب دورًا هامًا في تحقيق هذه الأهداف من خلال دعم رواد الأعمال الذين يعملون في هذه المجالات.
- ✓ المشاركة في المسؤولية الاجتماعية:
- ✓ من خلال دعم المجتمع المحلي والمساهمة في حل مشاكله.
- ✓ يمكن للحاضنة أن تفعل ذلك من خلال تنظيم برامج تدريبية للمجتمع المحلي، ودعم المشاريع ذات الطابع الاجتماعي.

فريق العمل:

فريق العمل:

يتكون فريق العمل مبدئياً من 04 أفراد يتوزعون على الشكل التالي:

مهارات وأدوار أعضاء الفريق:

حاملي ماستر في التسيير تخصص إدارة الأعمال (2):

المهارات:

- خبرة في إدارة المشاريع.
- مهارات تحليلية قوية.
- مهارات تواصل ممتازة.
- مهارات حل المشكلات.

الأدوار:

- قيادة الفريق وتوجيهه.
- وضع خطط عمل الحاضنة.
- إدارة الموارد المالية والبشرية.
- متابعة أداء الحاضنة وتقييمه.
- توفير الدعم والتوجيه لرواد الأعمال.

ليسانس في العلوم التجارية تخصص التسويق (1):

المهارات:

- خبرة في مجال التسويق والترويج.
- مهارات التواصل الفعال.
- مهارات تحليل السوق.
- مهارات كتابة المحتوى. بالإضافة الى مهارات خدمات الإعلام الالي.

الأدوار:

- تطوير خطط تسويقية للحاضنة.
- الترويج للحاضنة وجذب رواد الأعمال.
- إدارة علاقات الحاضنة مع العملاء والشركاء.

➤ تطوير محتوى تسويقي لمنتجات وخدمات الحاضنة.

ليسانس في الشؤون القانونية (1):

المهارات:

➤ خبرة في مجال القانون التجاري.

➤ مهارات تحليل النصوص القانونية.

➤ مهارات التفاوض.

➤ مهارات كتابة العقود.

الأدوار:

➤ تقديم المشورة القانونية للحاضنة ورواد الأعمال.

➤ صياغة العقود والاتفاقيات.

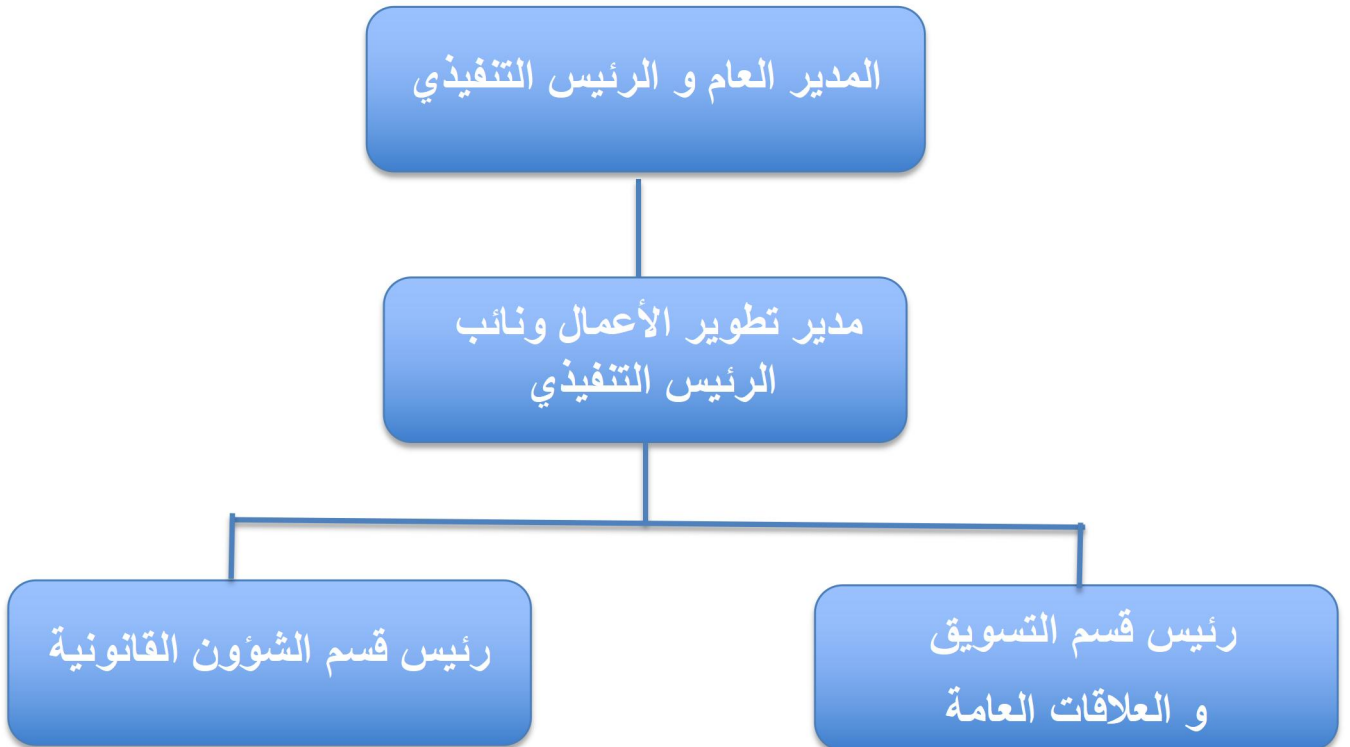
➤ ضمان امتثال الحاضنة للقوانين واللوائح المعمول بها.

➤ حماية حقوق الحاضنة ورواد الأعمال.

➤ بالإضافة إلى تنظيم التظاهرات، الندوات و الملتقيات.

الهيكل التنظيمي:

هيكل تنظيمي هرمي:





يتم تقسيم الفريق إلى مستويات إدارية مختلفة، مع وجود خطوط واضحة للسلطة والمسؤولية. هذا الهيكل يضمن كفاءة سير العمل واتخاذ القرارات بشكل سريع.

❖ توزيع المهام والمسؤوليات بشكل واضح:

يتم تحديد المهام والمسؤوليات لكل عضو في الفريق بناءً على مهاراته وخبرته. هذا التوزيع يضمن أن كل عضو في الفريق يساهم بشكل فعال في تحقيق أهداف المشروع. وجود نظام تواصل فعال:

يتم استخدام قنوات تواصل متنوعة، مثل الاجتماعات، والبريد الإلكتروني، ومجموعات الدردشة، لضمان التواصل الفعال بين أعضاء الفريق.

هذا النظام يضمن تبادل المعلومات والأفكار بشكل سريع وحل المشكلات بشكل فعال.

التقييم الدوري لأداء الفريق:

يتم تقييم أداء الفريق بشكل دوري لتحديد نقاط القوة والضعف.

هذا التقييم يساعد على تحسين أداء الفريق وتطوير مهارات أعضائه.

❖ نقاط القوة في فريق العمل:

تنوع المهارات والخبرات:

يضم الفريق أعضاء من ذوي مهارات وخبرات متنوعة في مجالات مختلفة، مما يضمن قدرته على التعامل مع مختلف جوانب مشروع حاضنة الأعمال.

العمل الجماعي:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

يتمتع أعضاء الفريق بروح العمل الجماعي ويسعون لتحقيق أهداف المشروع بشكل مشترك.
التواصل الفعال:

يتواصل أعضاء الفريق بشكل فعال ويتشاركون المعلومات والأفكار بشكل مفتوح.
القيادة القوية:

يتمتع قائد الفريق بمهارات قيادية قوية وقادر على توجيه الفريق وتحفيزه على تحقيق أهدافه.
الشغف والالتزام:

يتمتع أعضاء الفريق بشغف كبير بمشروع حاضنة الأعمال وملتزمون ببذل قصارى جهدهم لتحقيق نجاحه.

الشكل القانوني للمشروع:

الشكل القانوني للمشروع:

لإنشاء هذا المشروع يجب منحه الصيغة القانونية المناسبة حسب القوانين المعمول بها في الجزائر، لهذا فالمشروع هو مؤسسة ذات الشخص الوحيد و المسؤولية المحدودة ، و انالمشروع يعتمد علة مدخرات شخصية و على مستثمرين، و ان أهم عنصر هو التسجيل في السجل التجاري لبدأ النشاط بصفة قانونية مباشرة، و الجدول التالي يمثل تفاصيل الشكل القانوني للمشروع:

اسم صاحب المشروع	دريال حليلة، بن ديمية فتيحة
نوع المؤسسة	مؤسسة ناشئة
رمز النشاط	607081
تسمية النشاط	حاضنة أعمال خاصة
مضمون النشاط	احتضان رواد الأعمال و المؤسسات الناشئة
الموقع	شركة بلدية النعامة و افتراضية عبر مواقع الانترنت
رقم الأعمال	8000000

المصدر: من إعداد الطلبة

ضبط و توضيح أهداف المشروع:

الأهداف العامة:

1. الأهداف الرئيسية:

- تحقيق الاستدامة المالية للحاضنة:
- توليد إيرادات كافية لتغطية تكاليف التشغيل.
- تحقيق هامش ربح معقول.
- ضمان استمرارية الحاضنة على المدى الطويل.
- دعم زيادة الأعمال وتنمية الاقتصاد المحلي:
- مساعدة رواد الأعمال على تأسيس وإدارة مشاريعهم بنجاح.
- العمل على ربط المشاريع الجديدة مع السوق
- ربط المشاريع المحتضنة داخل الحاضنة مع بعضها البعض؛ للاستفادة من خبراتها ونقاط ضعفها وكيفية التغلب عليه.
- خلق فرص عمل جديدة وتحسين مستوى معيشة السكان.
- المساهمة في تنوع الاقتصاد المحلي وزيادة الاستثمارات
- تمكين رواد الأعمال من مختلف الفئات:
- دعم رواد الأعمال من الشباب والنساء.
- دعم رواد الأعمال من ذوي الإعاقة.
- دعم رواد الأعمال في مختلف القطاعات الاقتصادية.
- تقديم خدمات عالية الجودة لرواد الأعمال:
- توفير مساحات مكتبية وخدمات الإنترنت.
- تقديم برامج تدريبية واستشارية.
- ربط رواد الأعمال بالمستثمرين والشركاء.
- تقديم الدعم المالي والقانوني.

2. الأهداف الابتكارية:

- استخدام الذكاء الاصطناعي لتقييم أفكار المشاريع وتقديم الدعم لرواد الأعمال.
- تطوير منصة إلكترونية لربط رواد الأعمال بالمستثمرين والشركاء.
- إنشاء برنامج تدريبي متخصص في ريادة الأعمال الاجتماعية.

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- تقديم خدمات استشارية لرواد الأعمال في مجال التسويق الرقمي.
- تنظيم فعاليات وورش عمل لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال.

قياس الأداء:

3. قياس الأداء:

- عدد المشاريع المحتضنة.
- عدد فرص العمل المباشرة وغير المباشرة التي تم خلقها.
- حجم الاستثمارات التي تم جذبها.
- مبيعات المشاريع المحتضنة.
- رضا رواد الأعمال عن خدمات الحاضنة.
- عدد الشراكات التي تم إبرامها.
- عدد الجوائز والتقديرية التي حصلت عليها الحاضنة.
- 4. تعزيز ثقافة الملكية الفكرية:
توعية رواد الأعمال بأهمية حماية ابتكاراتهم.
مساعدة رواد الأعمال على الحصول على براءات اختراع لابتكاراتهم

تقدير الحصة السوقية:

5. تقدير الحصة السوقية المستهدفة:

- ❖ المدى القريب (سنة واحدة):
5% من السوق المحلية لخدمات حاضنة الأعمال.
- ❖ المدى المتوسط (3 سنوات):
15% من السوق المحلية لخدمات حاضنة الأعمال.
- ❖ المدى البعيد (5 سنوات):
30% من السوق المحلية لخدمات حاضنة الأعمال

خدمات الحاضنة:

6. خدمات الحاضنة: تقدم حاضنة الأعمال خدمات اساسية وخدمات اختيارية للمستخدمين:

الخدمات الاساسية: ➤

- أ. مساحات عمل للمستخدمين.
- ب. قاعة اجتماعات.
- ج. موظف استقبال.
- د. خدمات الاتصالات والإنترنت.
- هـ. أجهزة الطباعة والتصوير والنسخ والمسح الإلكتروني وغيرها من المتطلبات المكتبية.

الخدمات الاختيارية: ➤

- أ. دراسات الجدوى وخطط العمل.
- ب. الخدمات الإدارية، والاستشارية، والقانونية، والمحاسبية، والإرشادية.
- ج. خدمات التمويل وإلإستثمار.
- د. الدعم الفني والتقني.
- ز. خدمات السكرتارية.
- ح. اقامة الفعاليات وورش العمل
- ط. تطوير المشاريع النسوية الصغيرة وتأسيسها.
- . أي خدمات أخرى تناسب نشاطها

الجدول الزمني لتحقيق المشروع:

7. جدول زمني لتحقيق المشروع:

- كيفية تقسيم الهدف النهائي لبراءة الاختراع إلى مهام فردية.
- تحديد الوقت اللازم لكل مهمة.
- تحديد النتائج الرئيسية لكل مهمة.

الشهر

7	6	5	4	3	2	1			
					✓	✓	الدراسات الأولية، اختيار مقر الحاضنة الوثائق المطلوبة		
				✓	✓		طلب التجهيزات و المعدات		
			✓	✓	✓		تجهيز مقر الحاضنة		
		✓	✓	✓			تركيب المعدات		
	✓						بداية استقبال الطلبات		
✓							بداية تقديم او لخدمة		

الأعمال

المحور الثاني: الجوانب الإبتكارية



الجوانب الابتكارية:

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

بناءً على التصميم المقترح للمنصة الرقمية، هناك عدة جوانب ابتكارية يمكن إبرازها في مشروع الحاضنة:

1. التكامل والنظام البيئي المتكامل:

- ربط المنصة بمنصات أخرى ذات صلة وأنظمة حاضنات الأعمال.
- إنشاء شراكات مع جهات حكومية واقتصادية لتقديم خدمات موسعة.
- هذا التكامل يخلق نظام بيئي شامل لدعم الشركات الناشئة.

2. التنوع في المستفيدين والخدمات المقدمة:

- تغطية احتياجات مختلف الأطراف كالشركات الناشئة والباحثين عن عمل.
- تقديم خدمات متنوعة تشمل التوظيف، التدريب، التمويل والاستشارات.
- هذا التنوع يجعل المنصة وجهة شاملة لكافة احتياجات النظام البيئي.

3. التركيز على المحتوى التعليمي والموارد الرقمية:

- إنشاء مكتبة واسعة من المحتوى التعليمي والموارد الرقمية.
- تقديم أدوات وتطبيقات رقمية لإدارة المشاريع والتطوير المهني.
- هذا المحتوى الغني يعزز التعلم الذاتي والتطوير المستمر للمستفيدين.

4. التجربة المستخدم والتخصيصية:

- تصميم جذاب وسهل التصفح مع إمكانية التفاعل والتخصيص.
- استخدام تحليلات البيانات لتحسين الخدمات وتلبية احتياجات المستخدمين.
- هذه التجربة المميزة تجذب المشاركين وتعزز من ولائهم للمنصة.

5. الابتكار في نموذج الأعمال والاستدامة:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- - دمج مصادر تمويل متنوعة كالمؤسسات الحكومية والداعمين.
 - - توفير خدمات مدفوعة للشركات الناشئة والمؤسسات بجانب الخدمات المجانية.
 - - هذا التوازن بين التمويل والدخل يضمن استدامة المنصة على المدى الطويل.
- بمجموع هذه الجوانب الإبتكارية، ستكون حاضنتنا قادرة على تقديم قيمة فريدة للمستفيدين وتحقيق أثر متميز في دعم ريادة الأعمال والشركات الناشئة في المنطقة.

❖ **موقع الكتروني** يقدم مساحة عمل افتراضية والعديد من الخدمات لرواد الأعمال والمؤسسات الناشئة، بحيث يربط الشركات الناشئة مع بعضها البعض لخلق فرص للتعاون ويخلق فضاء يجمع رواد الأعمال والشركات الناشئة بالمستثمرين.

❖ **فرصة خلق تجمع عنقودي بين حاضنات الأعمال مبني على قاعدة بيانات واحدة وخلق تكامل بين الحاضنات.**

❖ **فرصة خلق تجمع عنقودي اخر يجمع المؤسسات الناشئة، مبني على قاعدة بيانات واحدة.**

❖ **الوساطة بين أصحاب المشاريع المبتكرة ورؤوس الأموال المجمدة.**

1. الريادة والابتكار:

- تُعد مؤسستنا من الشركات الرائدة في مجال ريادة الأعمال على مستوى الولاية.
- نُطبق الأساليب الحديثة للإبداع والابتكار في جميع عملياتنا.
- نستثمر في الأفكار المبتكرة لتحويلها إلى مشاريع واقعية.

2. تقديم حلول مبتكرة:

- نُطور حلول جديدة ومبتكرة في مجال ريادة الأعمال.
- نقدم خدمات تُلبّي احتياجات العملاء وتطلعاتهم.
- نستخدم التكنولوجيا الحديثة والذكاء الاصطناعي في مجال ريادة الأعمال.

3. تلبية احتياجات الجميع:

- نُقدم تطبيقاً مبتكراً يلبي احتياجات جميع الأطراف المعنية بريادة الأعمال.
- نساعد رواد الأعمال على تجسيد مشاريعهم على أرض الواقع.
- نُقدم حلولاً مبتكرة تناسب احتياجات كل مجال.

4. تحسين تجربة المستخدم:

- نهتم بتحسين تجربة المستخدم النهائي.
- نوفر خدمات رقمية مبتكرة ومتطورة.
- نطور قدرات رواد الأعمال في مجال الابتكار والإبداع.
- نُوفر البنية التحتية اللازمة لإنشاء مشاريعهم.

5. الشراكات الاستراتيجية:

- نقوم بشراكات استراتيجية لتبادل الخبرات والمعرفة وتحسين الأداء.
- نُشجع على الابتكار المفتوح مع جميع الشركاء.
- نسعى إلى التنمية الاقتصادية المستدامة في الولاية.

6. تحفيز الإبداع والابتكار:

- نُوظف العديد من الأساليب الحديثة لتحفيز الإبداع والابتكار في عملياتنا التشغيلية.
- نُشجع على التفكير الإبداعي وحل المشكلات بطرق جديدة.
- نُوفر بيئة عمل تُحفز على الابتكار والإبداع.

وذلك عن طريق:

إطلاق حملات إعلانية مبتكرة: ستستخدم مؤسستنا حملات إعلانية مبتكرة وجذابة لتعزيز صورتنا في السوق وتحسن وعي العملاء بخدماتنا ومنتجاتنا كوسائل التواصل الاجتماعي الرسمية.

منصة رقمية متطورة: تعمل حاضنتنا على إنشاء وتطوير منصة رقمية متطورة لتوفير الخدمات الرقمية المتنوعة والمبتكرة للعملاء.

تقديم حلول متكاملة للزبائن: توفر حاضنتنا حلولاً متكاملة للزبائن في ريادة الأعمال ومجال الابتكار وتقنية المعلومات والعمل على الحماية والأمان للأفكار التي يمكن سرقتها.

الاستثمار في الأبحاث الجديدة: سنهتم بالابتكار والتحول الرقمي، ونعمل على تطبيق التكنولوجيا الحديثة وتوظيف الذكاء الاصطناعي والحوسبة السحابية والإنترنت من الأشياء وغيرها لتحسين عملياتنا التشغيلية وتطوير حلول جديدة ومبتكرة في مجال ريادة الأعمال

كإطلاق خدمات رقمية مبتكرة للعملاء، مثل خدمات البث المباشر ومساحات شهرية للرواد على منصتنا، وذلك لتلبية احتياجات العملاء وتحسين تجربتهم وتقريب حاضنتنا منهم.

ومن بين الأساليب الحديثة أيضاً للإبداع والابتكار في حاضنتنا:

التفكير التصميمي: وهي منهجية تركز على تطوير حلول جديدة للمشكلات المعقدة بشكل إبداعي وفعال، ويتضمن هذا النهج التعاون المتعدد التخصصات والتركيز على تجربة المستخدم النهائي المتمثل في التطبيق.

الابتكار المفتوح: وهو نهج يعتمد على تشجيع المشاركة والتعاون بين مختلف الأطراف المهتمة بهدف تطوير حلول جديدة ومبتكرة. ويتضمن هذا النهج العمل على توفير منصات وأدوات للتعاون والمشاركة والتشجيع على المنافسة.

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

التحليل البياني: وهو استخدام تقنيات وأدوات التحليل البياني لفهم البيانات والمعلومات.

التكنولوجيا الرقمية: سنستخدم التقنيات الرقمية المتطورة مثل الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي والحوسبة السحابية والإنترنت وغيرها، لتمكين المؤسسة من تحسين عملياتها التشغيلية وتطوير حلول جديدة ومبتكرة في مجال ريادة الاعما

المحور الثالث :

التحليل الإستراتيجي للسوق



المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق:

8. عرض القطاع السوقي:

✓ السوق المحتمل: السوق المحتمل هو مجموعة الافراد او المؤسسات التي تطلب أو يحتمل ان تطلب منتجاتك او خدماتك لإشباع حاجاتهم ورغباتهم. (من يشتري منتجاتنا؟ من وما الذي حفزه لذلك؟ أين يتواجدون؟ كم أعداهم؟).

✓ السوق المستهدف (الشريحة): السوق المستهدف يمثل مجموعة الافراد أو المؤسسات والتي تقدم لها او تعرض عليها منتجاتك.

التحليل الإستراتيجي للسوق

عرض القطاع السوقي 1.

السوق المستهدف

الطلبة

رواد الأعمال الشباب

الشركات الناشئة

السوق المحتمل

رواد الأعمال

المستثمرون

الشركات

مبررات اختيار السوق

قلة وعي المجتمع بمفهوم الريادة

ثقافة الخوف من المخاطرة

نقص وعي الشباب والمستثمرين بمفهوم حاضنات الأعمال و المؤسسات الناشئة

السوق المحتمل:

❖ السوق المحتمل:

رواد الأعمال:

- الشباب الذين يرغبون في تأسيس مشاريعهم الخاصة.
- رواد الأعمال الحاليين الذين يرغبون في توسيع مشاريعهم.
- الشركات الناشئة التي تبحث عن تمويل ودعم.

المستثمرون:

- شركات رأس المال المخاطر.
- الملائكة المستثمرون.
- صناديق الاستثمار.

الشركات:

- الشركات الكبيرة التي تبحث عن شراكات مع الشركات الناشئة.
- الشركات الصغيرة والمتوسطة التي تبحث عن خدمات الابتكار.
- الجهات الحكومية التي تبحث عن دعم ريادة الأعمال.

السوق المستهدف:

❖ السوق المستهدف (الشريحة):

الطلبة ورواد الأعمال الشباب:

- هذه الشريحة هي الأكثر استهدافًا من قبل حاضنة الأعمال، وذلك لأن لديهم طاقة عالية وريادة واهتمامًا بتأسيس مشاريعهم الخاصة.
- تتميز هذه الشريحة أيضًا بأنها أكثر مرونة وقابلية للتكيف مع التغييرات.

الشركات الناشئة في المراحل المبكرة:

- هذه الشريحة بحاجة إلى الدعم الأكثر من قبل حاضنة الأعمال، وذلك لأنها لا تزال في بداية مشوارها.
- يمكن لحاضنة الأعمال أن تقدم لهذه الشريحة الخدمات التي تحتاجها للنجاح، مثل التمويل والتوجيه والتدريب.

❖ مبررات اختيار السوق المستهدف:

- لقد تم اختيار السوق المستهدف بناءً على دراسة معمقة للسوق والخروج إلى مدى احتياجه إلى حاضنة أعمال خاصة وذلك بناءً على المعطيات التالية:

- لقد شارك فريقنا بتنظيم دورة تكوينية حول المؤسسات الناشئة تحت شعار شباب اليوم في قلب تجديد الإقتصاد الجزائري بالتنسيق مع المكتب الولائي لقاء شباب الجزائر النعامة ، المركز الجامعي صالح أحمد بالنعامة، مديرية الشباب و الرياضة و مديرية التكوين و التعليم المهني بالنعامة. بالإضافة الى ذلك المشاركة في الدورة في حد ذاتها و تلقي التكوين فيها بحيث جمعنا هاته الدورة بحاملي الأفكار من مختلف الفئات: طلبة جامعيين و غير جامعيين، من التكوين و المعاهد بالإضافة الى اطارات منهم مدراء مؤسسات اقتصادية و موظفين في قطاعات مختلفة، خلصت الدورة التكوينية الى وجود أفكار غير معلنة بحاجة الى التأطير و الإحتضان و المرافقة و التوجيه.
- بالإضافة الى مشاركة فريقنا بالصالون الولائي للإستثمار الأخضر والصالون الوطني بذات الحدث الذي كان تحت الرعاية السامية لكل من وزيرة البنية و الطاقات المتجددة و وزير الشباب و الرياضة.
- اشتركت معظم الدراسة التي قمنا بها في الميدان في كونها تعاني من مشكلة قلة وعي المجتمع بمفهوم الريادة الصحيح.

✓ مشكلة ثقافة الخوف من المخاطرة والتفضيل في البقاء في منطقة الراحة.

✓ نقص وعي الشباب و المستثمرين بمفهوم حاضنات الأعمال و المؤسسات الناشئة.

✧ يمكن لحاضنة الأعمال إبرام عقود شراكة مع بعض الزبائن المهمين، مثل:

الشركات الكبيرة:

يمكن لحاضنة الأعمال إبرام عقود شراكة مع الشركات الكبيرة لتقديم خدمات الابتكار، مثل تطوير منتجات وخدمات جديدة.

الجهات الحكومية:

يمكن لحاضنة الأعمال إبرام عقود شراكة مع الجهات الحكومية لتقديم خدمات التدريب والاستشارات لرواد الأعمال.

صناديق الاستثمار:

يمكن لحاضنة الأعمال إبرام عقود شراء مع صناديق الاستثمار لتقديم خدمات التمويل للشركات الناشئة.

نموذج SWOT

■ نموذج SWOT نقاط القوة والضعف، الفرص والتهديدات:

نقاط الضعف

نقص البيانات
مشاكل توفير متطلبات بعض
المشاريع

نقاط القوة

اطارات الشركة ذو كفاءة
ربط المشاريع المحتضنة مع بعضها
البعض
منصة الكترونية
اتباع استراتيجية التنوع في
الخدمات

تحليل SWOT2.

التحديات

ثقافة المجتمع و ثقافة الخوف من
المخاطرة
المنافسة من الخارج
غياب اتحاد الحاضنات
التغيرات المستمرة في القرارات

الفرص

دعم رئاسي قوي
نقص في التأيير و في الطاقة
الإستعابية للجامعة
الحاجة الى احتضان المشاريع
وجود مسرع الأعمال
صناديق الدعم
فرصة الإستثمار في الولايات

نقاط القوة:

- ✧ نقاط القوة:
- فريق عمل متخصص مكون من طرف خبراء و دكاترة في المجال مع الحصول على شهادات تكوين في ريادة الأعمال.
- تطوير منصة إلكترونية لربط رواد الأعمال بالمستثمرين والشركاء.
- نقدم خدمات أمنة تلي احتياجات جميع الفئات وتعزز الميزة التنافسية للمؤسسة.
- اتباع استراتيجية التنوع في الخدمات
- تسهيل اجراءات الحصول على الدعم المالي خاصة فيما يتعلق بحصول الطلبة المنخرطين في مشروع شهادة -مشروع مؤسسة ناشئة على وسم 'لابل' مشروع مبتكر و 'لابل مؤسسة ناشئة'
- ربط المشاريع المحتضنة داخل الحاضنة مع بعضها البعض.

نقاط الضعف:

- ✧ نقاط الضعف:
- نقص مصدر المعلومات DATA
- مشاكل في توفير متطلبات بعض المشاريع

الفرص:

- ✧ الفرص:
- دعم رئيس الجمهورية: التعهد 41 الذي يحتوي 09 بنود و الذي خصص للجامعة التي يراد بها ان تكون قاطرة الابتكار و الإبداع لدعم الإقتصاد الوطني
- توفير صناديق الدعم: صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ASF و الوكالة الوطنية لترقية و تطوير المقاولاتية ANADE
- وجود مسرع الأعمال Algerien venture et Dgrsd et A Nvredet
- محدودية الطاقة الإستيعابية للجامعة
- مشكل التأطير على مستوى الجامعة
- الجامعة تقدم الخدمات لمرحلة معينة فقط
- الجامعة تقوم باحتضان و مرافقة طلبة السنة الأخيرة فقط من مساهم التعليمي

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- الجامعة تركز في الإحتضان على الطلبة التي تنطوي تحت القرار 1275 فقط
- فرصة خلق تجمع عنقودي بين حاضنات الأعمال مبني على قاعدة بيانات واحدة و خلق تكامل بين الحاضنات.
- فرصة خلق تجمع عنقودي اخر يجمع المؤسسات الناشئة ، مبني على قاعدة بيانات واحدة .
- وجود شركات منافسة غير متمكنة يسهل التفوق عليها و لا تملك التخصص و لا خبرة في المجال.
- يوجد سوق كبير غير متشبع بهذه الخدمات.
- تتم الطلبات ايضا بواسطة الإنترنت مما يوسع من الحصة السوقية.
- فتح مجال الإستثمار بقوة في الولاية في اطار سياسة الدولة

التحديات:

❖ التحديات:

- نقص في الجهات الممولة .
- ثقافة المجتمع نحو التوجه الريادي و قلة الوعي بمفهوم الريادة الصحيح .
- ثقافة الخوف من المخاطرة .
- هناك منافسين اقوياء من الدول الخارجية .
- سنواجه بعض المشاكل اثناء الحصول على الدعم للمشاريع، خاصة من قبل القطاع الخاص الذي يبحث بدوره عن الإحتكار و ليس الشراكة.
- مخاطر عالية: تُنطوي على مخاطر عالية مرتبطة بدخول مجالات جديدة قد لا تنجح فيها الشركة.
- صعوبة التنفيذ: تتطلب استثمارات كبيرة وخبرات جديدة قد لا تتوفر لدى الشركة.
- عدم وجود تجمع عنقودي بين حاضنات الأعمال مبني على قاعدة بيانات واحدة، وكذلك عدم وجود تكاملية بين هذه الحاضنات.
- القرارات الإستراتيجية المتتالية للدولة تجعل الأمور غير واضحة
- غياب وجود اتحاد الحاضنات **ECO-System**

قياس شدة المنافسة:

■ قياس شدة المنافسة:

- ✓ حدد من هم منافسوك المباشرين وغير المباشرين.
- ✓ حدد اعدادهم وحصصهم السوقية.
- ✓ حدد نقاط قوتهم ونقاط ضعفهم.

3. قياس شدة المنافسة

المنافسون غير المباشرين

صناديق الإستثمار
شركة رأس مال المخاطر
الملائكة المستثمرون
شركات الإستشارات القانونية و
الإدارية و المالية

المنافسون المباشرين

114 حاضنات الأعمال الجامعية
70 حاضنات الأعمال العامة و خاصة
ما يقارب 7000 حاضنة أعمال في
العالم

تحديد المنافسين:

1. تحديد المنافسين:

أ. المنافسون المباشرين:

- ✓ حاضنات الأعمال التابعة للجامعات
- ✓ حاضنات الأعمال الخاصة
- ✓ حاضنات الأعمال الحكومية

ب. المنافسون غير المباشرين:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

الشركات التي تقدم خدمات الاستثمار في الشركات الناشئة:

- ✓ صناديق الاستثمار
- ✓ شركات رأس المال المخاطر
- ✓ الملائكة المستثمرون

الشركات التي تقدم خدمات الاستشارات لرواد الأعمال:

- ✓ شركات الاستشارات الإدارية
- ✓ شركات الاستشارات القانونية
- ✓ شركات الاستشارات المالية

تحديد حصصهم السوقية:

2. تحديد حصصهم السوقية:

احصاء خاص بمديرية التربية لولاية النعامة 2023-2024

المصدر: مديرية التربية لولاية النعامة.

الكلية	الطور
5347	مجموع تلاميذ السنة الرابعة متوسط نظاميين
145	مجموع تلاميذ السنة الرابعة متوسط أحرار
5492	المجموع الكلي للسنة الرابعة
23981	مجموع تلاميذ التعليم المتوسط
3515	مجموع تلاميذ السنة الثالثة ثانوي نظاميين
2746	مجموع السنوات الثالثة ثانوي أحرار
6261	المجموع الكلي للمتشحين
9931	مجموع تلاميذ التعليم الثانوي بجميع اطوارهم

احصاء خاص بمركز التكوين والتمهين لبلدية النعامة 2023-2024

المصدر: مديرية التكوين والتمهين لولاية النعامة

الكلية	الطور
230	المكونين حاملي شهادات حضوري ودروس مسائية
80	التكوين عن طريق التمهين
310	المجموع الكلي

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

عدد المؤسسات التعليمية على مستوى ولاية النعامة 50 متوسطة و27 ثانوية. من الإحصائيات السابقة يتواجد 9931 تلميذ على مستوى المدارس التعليمية و 310 على مستوى مدارس التكوين و التمهين يحتاج الى وعي مبكر لمفهوم الريادة و غرس روح الإبداع و الابتكار لديهم. هذا بالإضافة الى الأساتذة و موظفي القطاع الذين يحتاجون توعية و متابعة لمرافقة طلابهم على مدار مسارههم الدراسي.

وعليه يتبين أنه:

- ❖ وجود أفكار وابتكارات غير جامعية تنتمي الى المعاهد، مراكز التكوين والثانويات من طلاب وأساتذة وموظفين لا تجد من يحتضنها.
- ❖ غياب قسم مصلحة الابتكار في مؤسسات التربية والتعليم وكذا المعاهد ومراكز التكوين للكشف عن القدرات المستقبلية.

إحصاء خاص بالمركز الجامعي 2023-2024

مديرية التنمية والاستشراف، مصلحة الإحصاء والاستشراف ماي 2024

الكلية	الطور
1888	مجموع السنوات الاولى ليسانس للمركز الجامعي
1407	مجموع السنوات الثانية ليسانس للمركز الجامعي
1202	مجموع السنوات الثالثة ليسانس للمركز الجامعي
4497	المجموع الكلي ليسانس
845	مجموع السنوات الاولى الماستر للمركز الجامعي
932	مجموع السنوات الثانية الماستر للمركز الجامعي
1777	المجموع الكلي ماستر
42	مهندسي الدولة
106	دكتوراه(مابعد التدرج)
6316	المجموع لطلبة المركز(في التدرج)
6422	المجموع الكلي لطلبة المركز
2134	مجموع طلبة الثالثة ليسانس والثانية ماستر
40	عدد الطلبة المحتضنين في الطور النهائي ضمن قرار 1275

التحليل:

لما قمنا بدراسة ميدانية على جامعة النعمانية وجدنا:

- عدد الطلبة المحتضنين في الطور النهائي ضمن قرار 1275 يساوي 96 مما يمثل نسبة قليلة مقارنة بمجموعهم 2134 طالب. بالإضافة الى عدد المشاريع يساوي 43 مشروع في الحاضنة.
- المجموع الكلي لطلبة المركز الجامعي 6422 كلها حصص سوقية و فئات مستهدفة تحمل أفكار و ابتكارات يمكن الكشف عنها و مرافقتها.
- هذا بالإضافة الى الأساتذة و موظفي المركز الجامعي.
- الحاضنة تتكفل فقط بالطلبة المنطوية تحت قرار 1275 ولما قمنا بالدراسة الميدانية على مستوى الجامعة وجدنا أساتذة وموظفين بالإضافة الى طلبة الأطوار الأخرى بنسبة 73,9% يحملون أفكار في مجال ريادة الأعمال غير معلنة.
- الطاقة الاستيعابية للحاضنة محدودة لأنها لازالت مركز جامعي وهذا ما يتيح فتح مجال الشراكة بيننا وبين الجامعة.
- هناك 47,6% من الطلبة يواجهون مشاكل وصعوبات في مساهمهم الريادي.
- خلال لقاء مع مجموعة من المستثمرين ومدراء مؤسسات اقتصادية وجدنا غياب شبه تام لمفهوم حاضنة الأعمال الخاصة ولمفهوم ريادة الأعمال والمؤسسات الناشئة ومشكلة ثقافة الخوف من المخاطرة وذلك لنقص الوعي في هذا المجال.

وقياسا على ولاية النعمانية فجميع مؤسسات الوطن لازالت بعيدة عن مفهوم ريادة الأعمال وعن السياسة الاقتصادية الاستراتيجية التي تتبناها الدولة في البعث بالاقتصاد وخلق الثروة ومناصب الشغل.

بالإضافة الى ذلك لو رجعنا الى الإحصائيات حول عدد حاضنات الأعمال:

➤ على المستوى المحلي: في ولاية النعمانية

يوجد حاضنة أعمال خاصة واحدة لا تزال مجرد فكرة اي لم تبدأ النشاط يعني مؤسستنا الأولى على مستوى الولاية.

➤ على المستوى الوطني:

أكثر من 70 حاضنة أعمال على المستوى الوطني على حسب المسرعة الوطنية الجيريا فانتور بها:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

33 حاضنة أعمال خاصة منها 14 متمركزة في الجزائر العاصمة

114 حاضنة أعمال جامعية

ALGERIA VENTURE مسرعة أعمال

هذا حسب الموقع الرسمي ل ستارت اب START_UP .dz

و حسب تصريح وزير اقتصاد المعرفة و المؤسسات الناشئة السيد ياسين وليد، ماي 2024

➤ على المستوى العالمي:

ما يقارب 7000 حاضنة أعمال بتاريخ 12.07.2023 حسب International Business Innovation

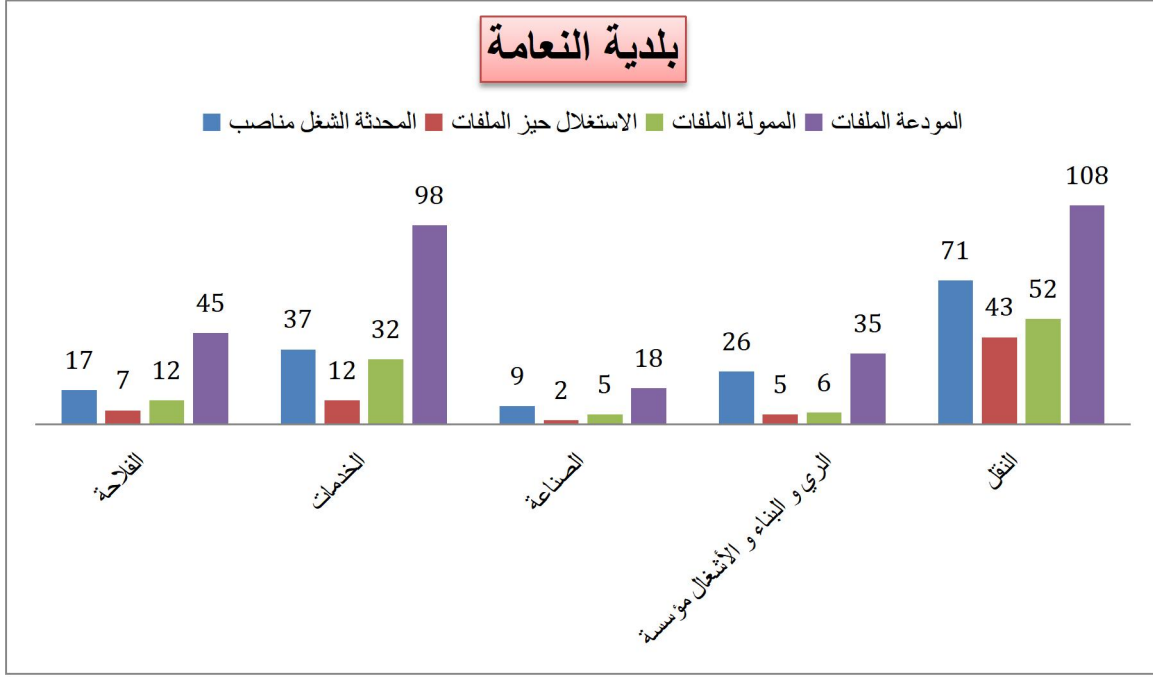
إحصائيات حاملي المشاريع الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة لوكالة النعامة حسب القطاع لكل بلدية

المصدر: الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة لوكالة النعامة

إحصائيات بلدية النعامة

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
10.69%	17	07	12	45	الزراعة
23.27%	37	12	32	89	الخدمات
05.66%	09	02	05	81	الصناعة
16.35%	26	05	06	35	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
37.44%	71	43	52	108	النقل
100 %	160	69	107	304	المجموع

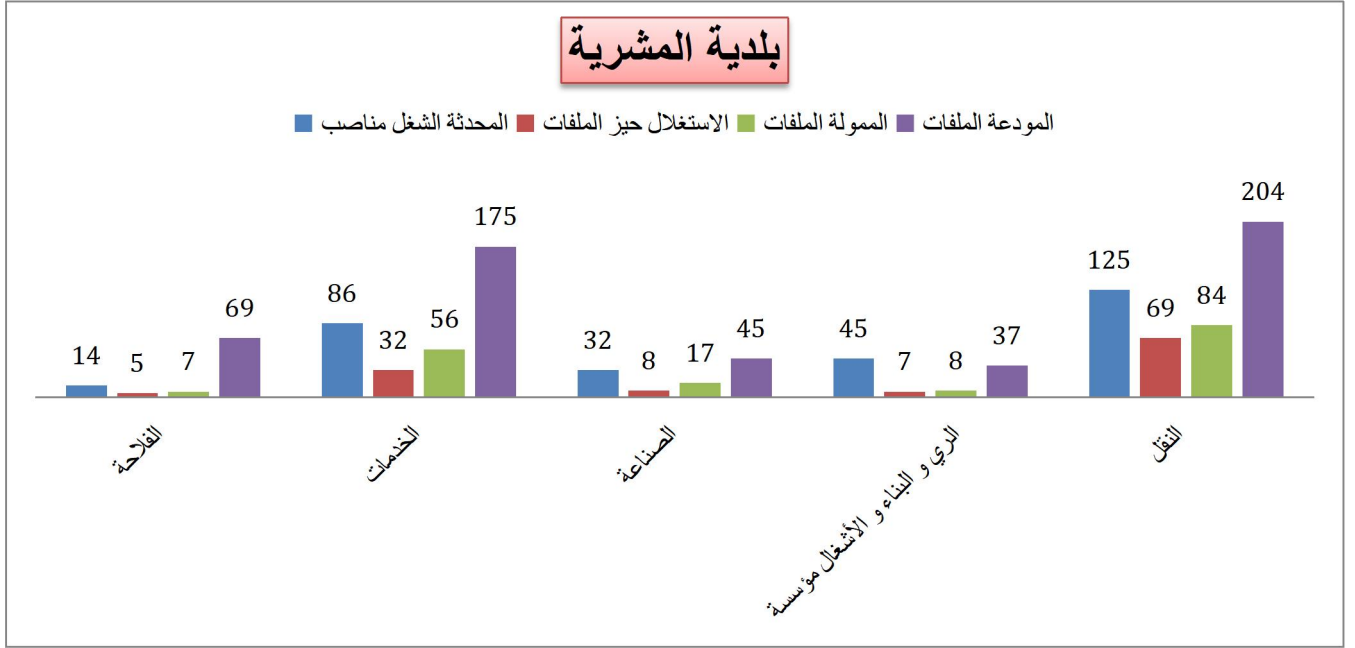
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



احصائيات بلدية المشهنة

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثه	مناصب الشغل المحدثه	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
04.63%	14	05	07	69	الفلاحة
28.47%	86	32	56	175	الخدمات
10.59%	32	08	17	45	الصناعة
14.90%	45	07	08	37	مؤسسة الأشغال و البناء و الزري
41.39%	125	69	84	204	النقل
100%	302	121	172	530	المجموع

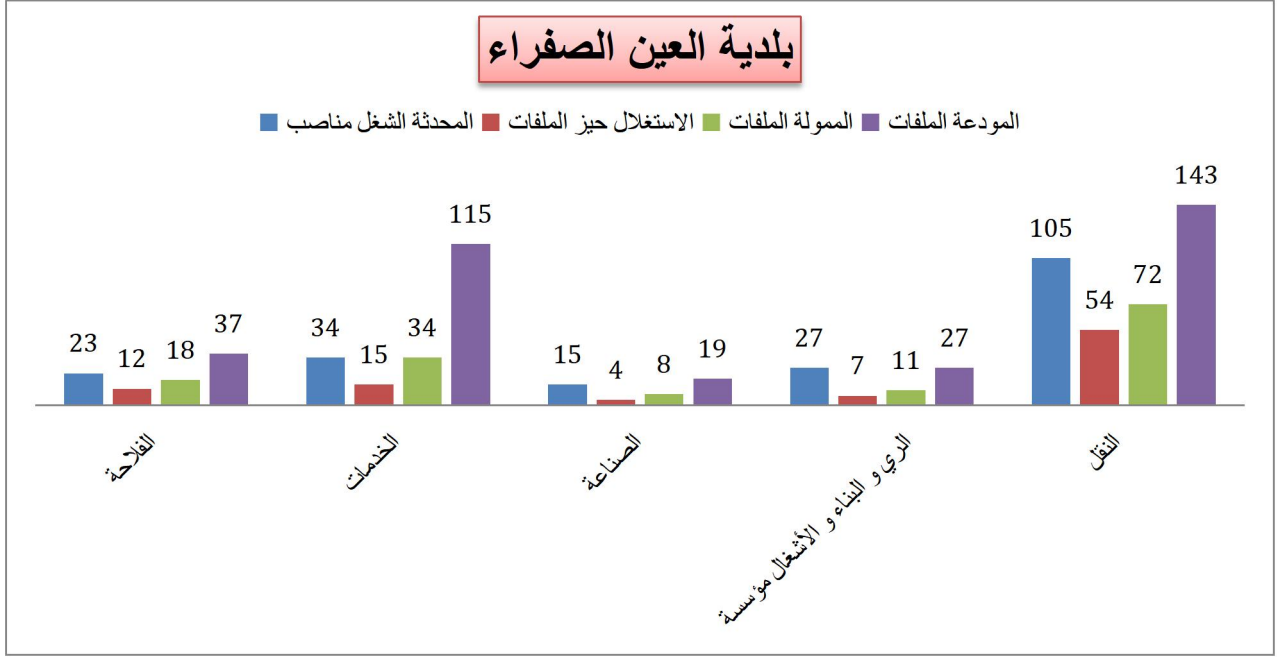
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية العين الصفراء

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
5.26%	23	12	18	37	الفلاحة
15.78%	34	15	34	115	الخدمات
9.86%	15	04	08	19	الصناعة
16.44%	27	07	11	27	مؤسسة الأشغال و الري و البناء
52.63%	105	54	72	143	النقل
100%	204	92	143	341	المجموع

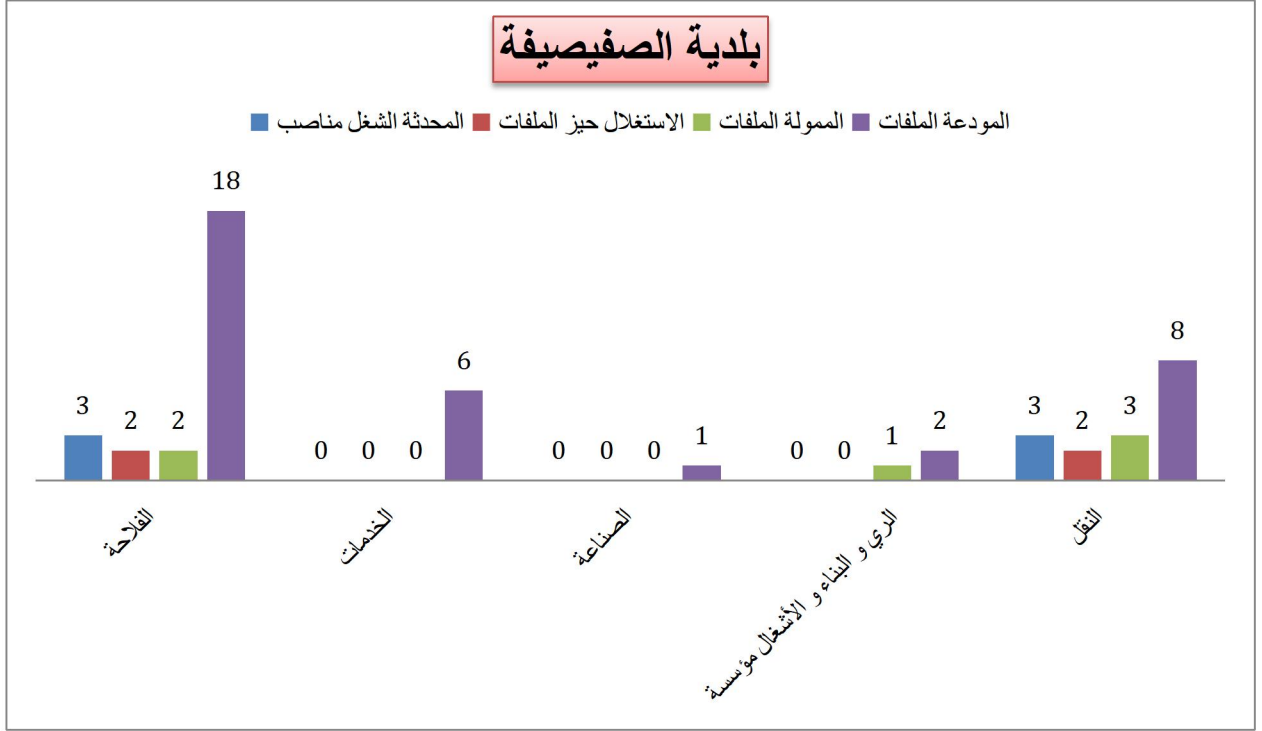
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية الصفيفة

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثه	مناصب الشغل المحدثه	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
0.5%	03	02	02	18	الفلاحة
00%	00	00	00	06	الخدمات
00%	00	00	00	01	الصناعة
00%	00	00	01	02	مؤسسة الأشغال و الري
0.5%	03	02	03	08	النقل
100%	06	04	06	35	المجموع

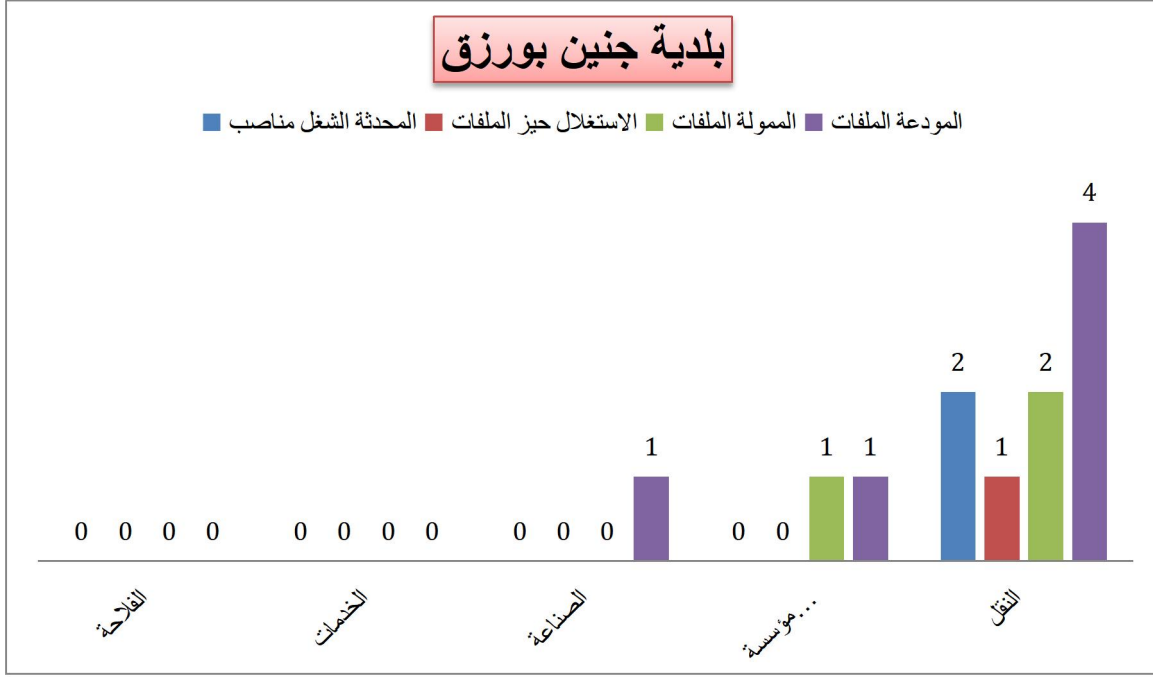
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية جنين بورزق

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
00%	00	00	00	00	الزراعة
00%	00	00	00	00	الخدمات
00%	00	00	00	01	الصناعة
00%	00	00	01	01	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
100%	02	01	02	04	النقل
100%	02	01	03	06	المجموع

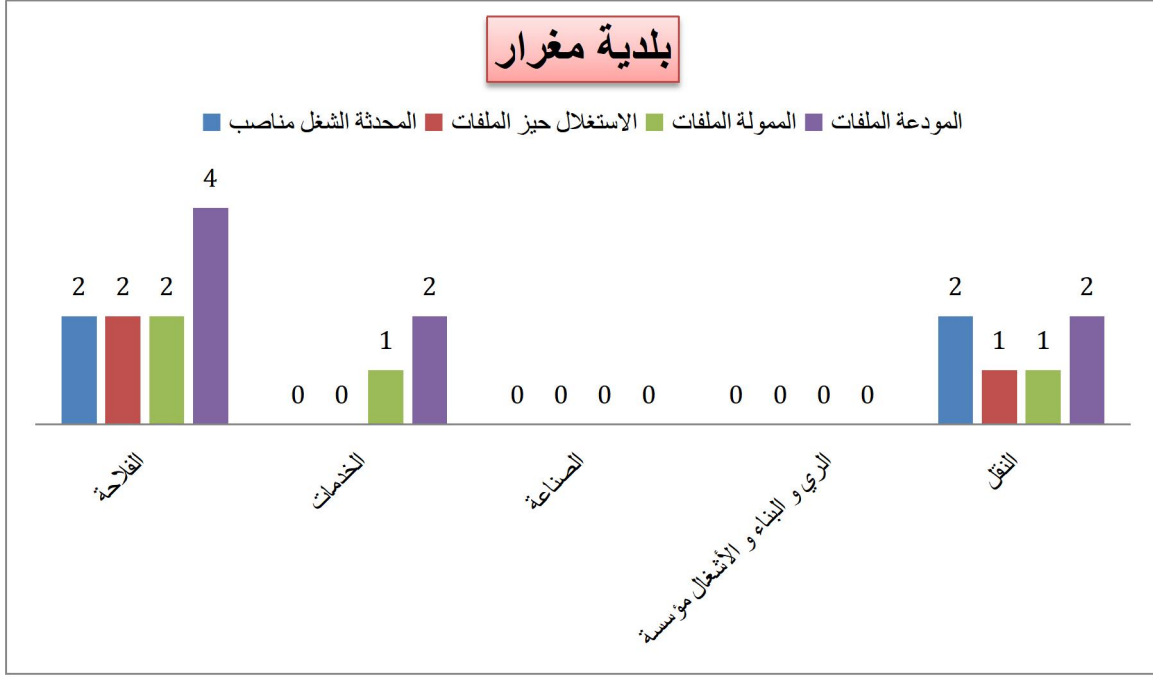
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية مغرار

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
00%	00	00	00	04	الفلاحة
00%	00	00	01	02	الخدمات
00%	00	00	00	00	الصناعة
00%	00	00	00	00	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
100%	02	01	01	02	النقل
100%	02	01	02	08	المجموع

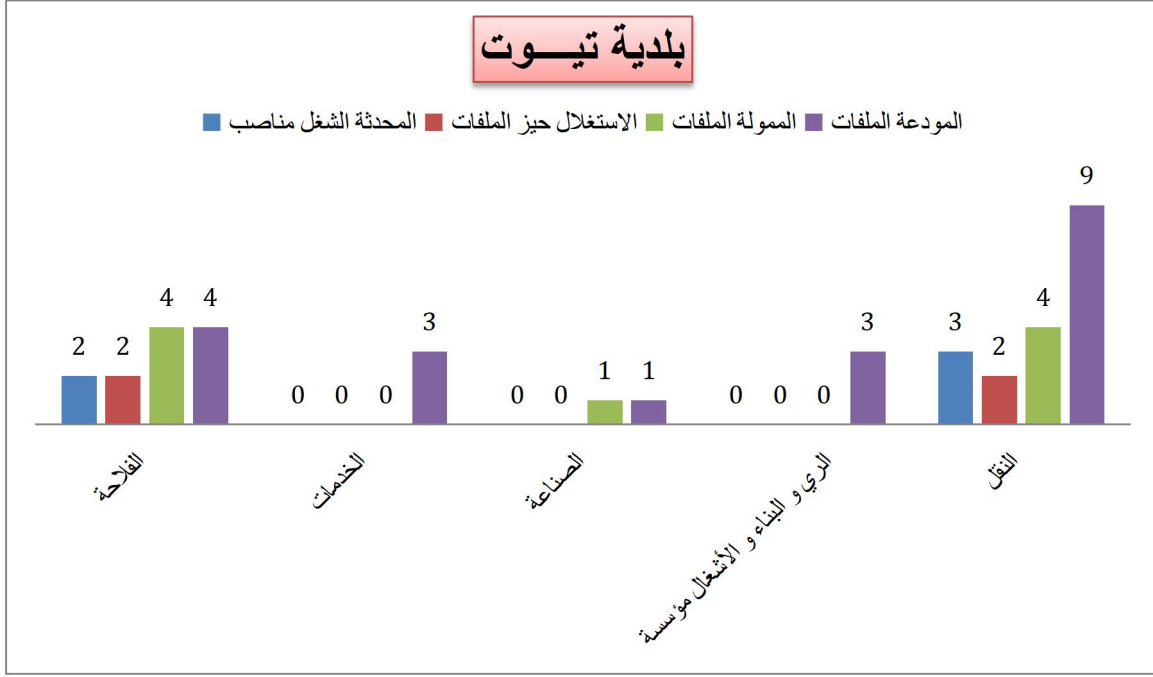
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية توت

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
0.4%	02	02	04	04	الفلاحة
00%	00	00	00	03	الخدمات
00%	00	00	01	01	الصناعة
00%	00	00	00	03	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
0.6%	03	02	04	09	النقل
100%	05	04	09	20	المجموع

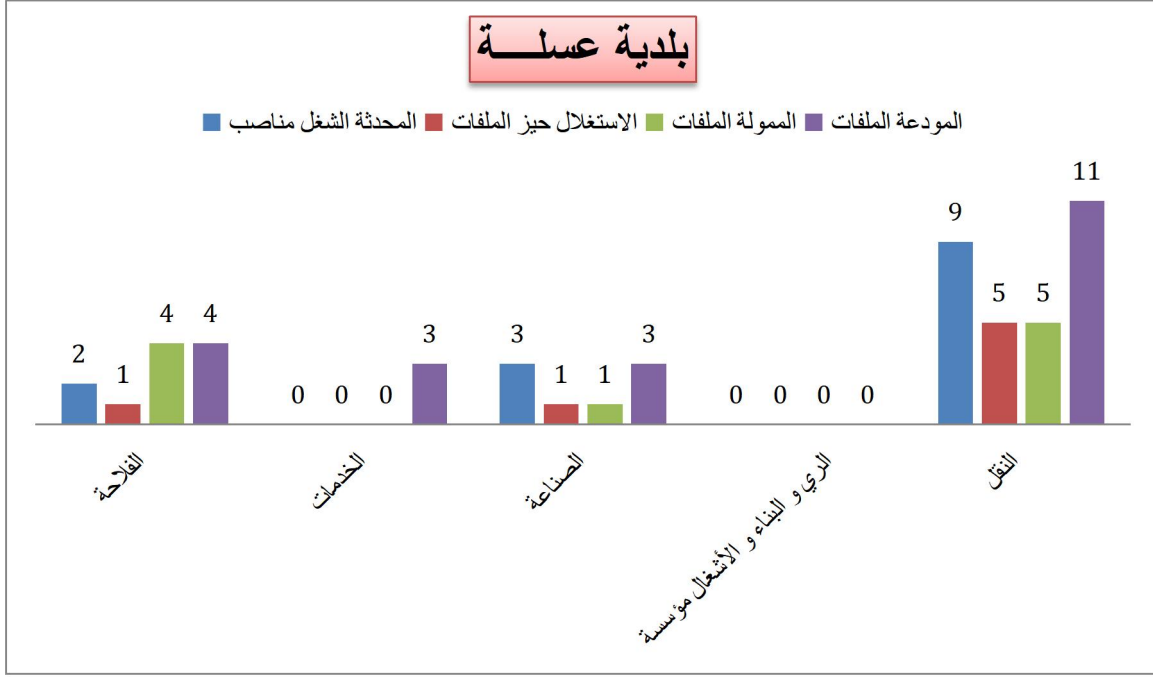
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية عسلة

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
14.28%	02	01	04	04	الفلاحة
00%	00	00	00	03	الخدمات
21.42%	03	01	01	03	الصناعة
00%	00	00	00	00	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
64.28%	09	05	05	11	النقل
100%	14	07	10	21	المجموع

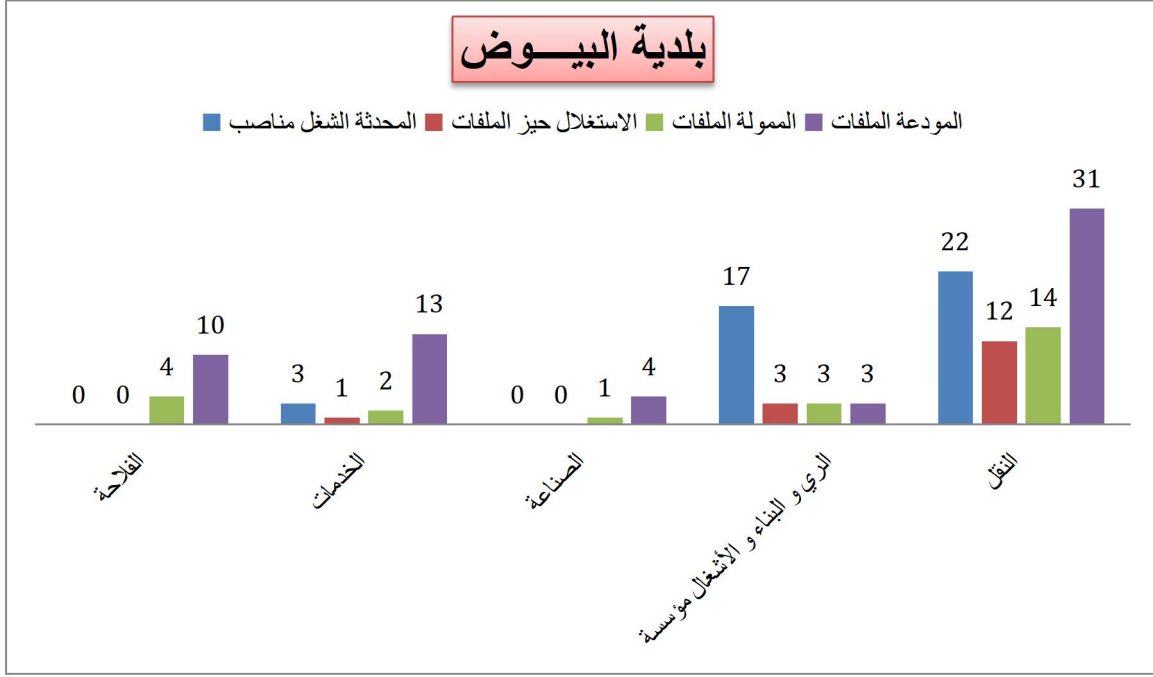
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية البيوض

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
00%	00	00	04	10	الفلاحة
7.14%	03	01	02	13	الخدمات
00%	00	00	01	04	الصناعة
40.47%	17	03	03	03	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
52.38%	22	12	14	31	النقل
100%	42	16	24	61	المجموع

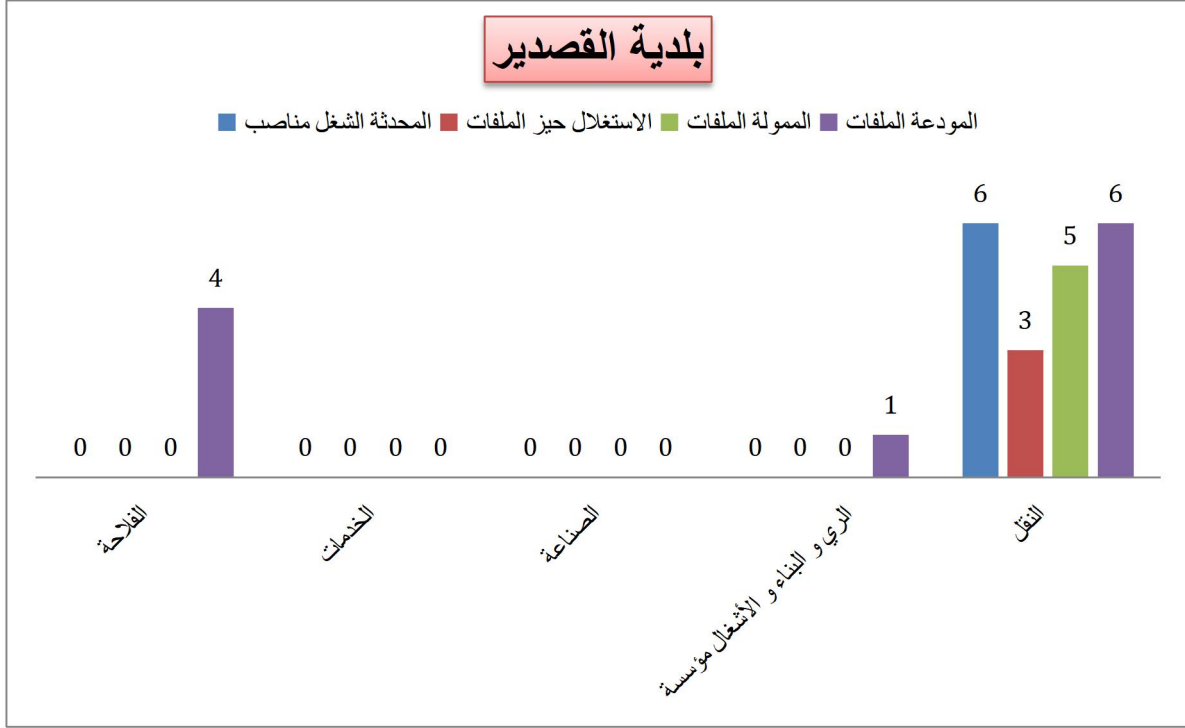
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية القصدير

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
00%	00	00	00	04	الفلاحة
00%	00	00	00	00	الخدمات
00%	00	00	00	00	الصناعة
00%	00	00	00	01	مؤسسة الأشغال و البناء و الزري
100%	06	03	05	06	النقل
100%	06	03	05	11	المجموع

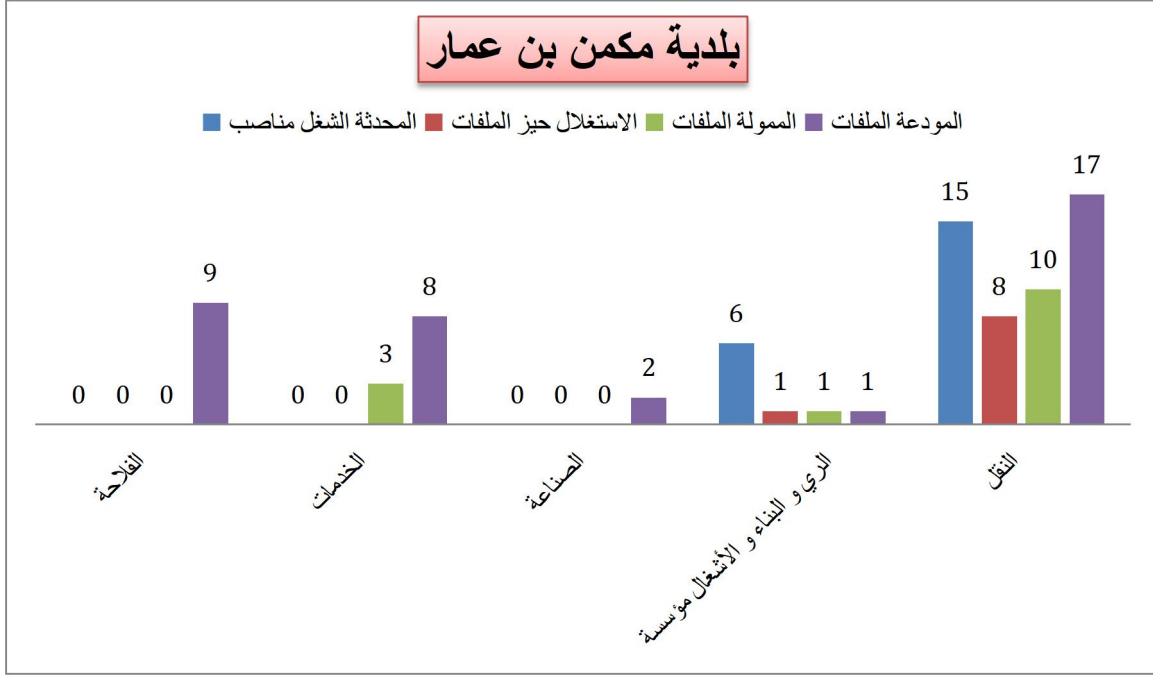
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية مكنن بن عمار

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
00%	00	00	00	09	الفلاحة
00%	00	00	03	08	الخدمات
00%	00	00	00	02	الصناعة
28.57%	06	01	01	01	مؤسسة الأشغال و البناء و الري
71.42%	15	08	10	17	النقل
%100	21	09	14	37	المجموع

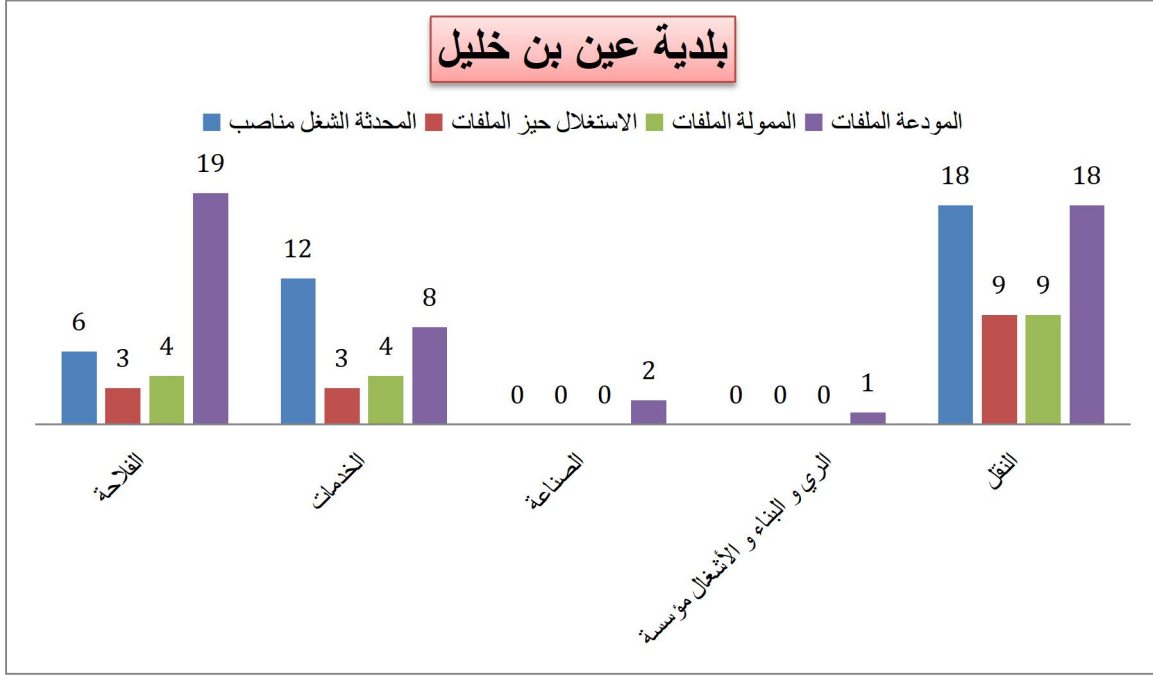
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



إحصائيات بلدية عين بن خليل

النسب المئوية لمناصب الشغل المحدثة	مناصب الشغل المحدثة	الملفات حيز الاستغلال	الملفات الممولة	الملفات المودعة	القطاع
16.66%	06	03	04	19	الفلاحة
33.33%	12	03	04	08	الخدمات
00%	00	00	00	02	الصناعة
00%	00	00	00	01	مؤسسة الأشغال و البناء و الزري
0.50%	18	09	09	18	النقل
%100	36	15	17	48	المجموع

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



من خلال تحليل ودراسة احصائيات الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة نلاحظ:

- نقص في التأطير على مستوى الوكالة.
- التمويل ضئيل جدا بالمقارنة بالملفات المودعة
- نسبة خلق مناصب الشغل بالنسبة للمؤسسات المنشئة ضئيل جدا يكاد ينعدم

إحصائيات تعداد متخرجي قطاع التكوين والتعليم المهنيين الذين انشؤو مؤسسات مصغرة من

الملاحظة	التعداد الإجمالي للمدمجين للسنوات 2023-2022-2021		تعداد المندمجين لسنة 2023		تعداد المدمجين لسنة 2022		تعداد المدمجين لسنة 2021		أجهزة الدعم المحلية
	منهم اناث	التعداد الإجمالي للمدمجين	منهم اناث	عدد المندمجين	منهم اناث	عدد المندمجين	منهم اناث	عدد المندمجين	
متخرجين انشؤو مؤسسات مصغرة من طرف أجهزة الدعم المحلية	11	113	2	21	7	66	2	26	الوكالة المحلية لدعم وتنمية المقاولاتية وكالة NESDA النعامة
متخرجين انشؤو مؤسسات مصغرة من طرف أجهزة الدعم المحلية	53	125	27	51	7	23	19	51	الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر وكالة ANGEM النعامة
متخرجين انشؤو مؤسسات مصغرة من طرف أجهزة الدعم المحلية	0	13						13	الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة وكالة النعامة CNAC
	64	251	29	72	14	89	21	90	التعداد الاجمالي

طرف أجهزة الدعم المحلية للسنوات 2023-2022-2021:

❖ من خلال الدراسة الميدانية والإحصائيات السابقة للمنافسين المباشرين وغير المباشرين للمؤسسا

ت التعليم وصناديق التمويل :

- هناك حاجة كبيرة لخدمات حاضنة الأعمال في الجزائر، وذلك لأن عدد رواد الأعمال والشركات الناشئة في ازدياد مستمر.
- لدينا إمكانية النمو: بحيث أن سوق ريادة الأعمال في الجزائر ينمو بشكل سريع.

الخلاصة:

خلاصة:

- ✓ رغم صعوبة ونقص البيانات المتاحة قمنا بمسح للسوق المستهدف و بدراسة ميدانية استطعنا تحديد حصص المنافسين و قمنا بتقدير حصصهم السوقية بناء على:
- ✓ عدد الشركات الناشئة التي تدعمها كل شركة
- ✓ حجم الاستثمارات التي تقدمها كل شركة
- ✓ عدد الشركات الناشئة التي تخرجت من كل حاضنة أعمال ونجحت في السوق لحصص السوقية للمنافسين على مستوى ولاية النعامة

بشكل عام، إن حاضنتنا تتمتع بحصة سوقية كبيرة ، وذلك لعدة أسباب:

نقاط قوة و ضعف المنافسين:

3. تحديد نقاط قوة ونقاط ضعف المنافسين:

أ. نقاط قوة المنافسين:

- ✓ هناك بعض المنافسين لديهم خبرة أطول في مجال حاضنات الأعمال.
- ✓ هناك بعض المنافسين لديهم شبكة واسعة من العلاقات مع المستثمرين والشركات الأخرى.
- ✓ لدى بعض المنافسين موارد مالية أكبر من حاضنتنا.

ب. نقاط ضعف المنافسين:

- ✓ لا يمتلك بعض المنافسين قاعدة عملاء كبيرة كما نتوقع لأنه مزال هناك قلة وعي لمفهوم ريادة الأعمال.
- ✓ ليس كل المنافسين لديهم خبرة واسعة في مجال التكنولوجيا.
- ✓ لا يمتلك بعض المنافسين شبكة واسعة لأنه يوجد الكثير من المستثمرين لا علاقة لهم بالمؤسسات الناشئة.
- بشكل عام، تتمتع حاضنتنا بموقع تنافسي قوي في مجال حاضنات الأعمال.

بالإضافة إلى ما سبق، لدينا بعض الخطط لتعزيز قدرة حاضنتنا على المنافسة:

- فهم احتياجات الشركات الناشئة بشكل أفضل،
- إجراء أبحاث في السوق لفهم احتياجات الشركات الناشئة بشكل أفضل.
- تطوير خدمات جديدة تلي احتياجات الشركات الناشئة.

بناء علاقات قوية مع حاضنات الأعمال:

يجب على حاضنتنا بناء علاقات قوية مع حاضنات الأعمال.

التواصل الفعال مع الشركات الناشئة:
يجب على شركتنا التواصل الفعال مع الشركات الناشئة.
مراقبة اتجاهات السوق:
يجب على شركتنا مراقبة اتجاهات السوق بشكل مستمر.

الإستراتيجيات التسويقية:

■ الإستراتيجيات التسويقية:

الإستراتيجية المتبعة هي استراتيجية النمو والتوسع لحاضنة الأعمال:
لضمان استمرار وازدهار حاضنة الأعمال YOUR WAY startup في عالم الأعمال الديناميكي اليوم، و لكي
ننجح و نستمر لابد من اتباع خطة نمو شاملة و لتحقيق ذلك اتبعنا استراتيجية النمو والتوسع. و التي تحتوي
استراتيجيات التنوع، والتوسع الجغرافي، والنمو الخارجي.

1. استراتيجية التنوع:

تتضمن استراتيجية التنوع توسيع نطاق عروض حاضنة الأعمال لتشمل قطاعات أو مجالات جديدة. يمكن أن
يساعد ذلك في تقليل المخاطر وجذب المزيد من الشركات الناشئة.
بعض طرق تنوع عروض حاضنة الأعمال:
استهداف قطاعات جديدة: استهداف قطاعات جديدة ذات إمكانات عالية للنمو، مثل التكنولوجيا الفائقة أو
الرعاية الصحية أو الزراعة.
تقديم خدمات جديدة: تقديم خدمات جديدة للشركات الناشئة، مثل خدمات التسويق أو الاستشارات
القانونية أو المحاسبية.
جذب مستثمرين جدد: جذب مستثمرين جدد من خلفيات وخبرات مختلفة.

2. استراتيجية التوسع الجغرافي:

تتضمن استراتيجية التوسع الجغرافي توسيع نطاق حاضنة الأعمال إلى مواقع جديدة. يمكن أن يساعد ذلك في
الوصول إلى جمهور أوسع من الشركات الناشئة وجذب المزيد من المواهب.
بعض طرق توسيع نطاق حاضنة الأعمال جغرافياً:
فتح فروع جديدة: فتح فروع جديدة في مدن أو مناطق جديدة.
الشراكة مع حاضنات أعمال أخرى: الشراكة مع حاضنات أعمال أخرى في مدن أو مناطق أخرى.
المشاركة في برامج تبادل: المشاركة في برامج تبادل مع حاضنات أعمال أخرى في بلدان أخرى.
3. استراتيجية النمو الخارجي:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

تتضمن استراتيجية النمو الخارجي شراء أو الاستحواذ على شركات أخرى. يمكن أن يساعد ذلك حاضنة الأعمال على توسيع نطاقها بسرعة واكتساب قدرات وخبرات جديدة.

بعض طرق النمو الخارجي لحاضنة الأعمال:

شراء شركات ناشئة: يمكن لحاضنة الأعمال شراء شركات ناشئة ناجحة.

الاستحواذ على حاضنات أعمال أخرى: يمكن لحاضنة الأعمال الاستحواذ على حاضنات أعمال أخرى في مدن أو مناطق أخرى.

الدخول في شراكات استراتيجية: الدخول في شراكات استراتيجية مع شركات أخرى.

ولتحقيق ذلك ينبغي حريصين على الأهداف التالية:

بناء فريق قوي: من المهم دائما البحث عن الكفاءات ليكون لديها فريق من ذوي الخبرة في قيادة الأعمال.

خلق ثقافة الابتكار: نشجع دوما على الابتكار والإبداع.

بناء علاقات قوية: بناء علاقات قوية مع الشركات الناشئة والمستثمرين والشركاء الآخرين.

البقاء على اطلاع بأخر الاتجاهات: يجب أن نظل على اطلاع بأخر الاتجاهات في عالم قيادة الأعمال.

وضع أهداف قابلة للتحقيق ومحددة زمنياً وواقعية وذات صلة وقابلة للقياس:

زيادة عدد الشركات الناشئة المدعومة بنسبة 20٪ خلال العام المقبل.

تحقيق عائد على الاستثمار بنسبة 10٪ خلال ثلاث سنوات.

المزيج التسويقي:



المزيج التسويقي:

المنتج: عبارة عن خدمات مقدمة في الحاضنة او عن طريق

التطبيق الإلكتروني.

السعر: نقدم خدمات تنافسية، متميزة و متنوعة.

و بسعرا منخفض نظرا للخدمات المقدمة.

الترويج: يكون عن طريق التسويق التقليدي و التسويق الرقمي.

التوزيع: افتراضي عن طريق تطبيق متاح على مدار الساعة أو

حضور في مركز الحاضنة المتواجد ببلدية النعام.

القيمة المضافة وقياس الأداء:

القيمة المضافة وقياس الأداء:

قياس الأداء

عدد المشاريع المحتضنة

حجم الاستثمارات التي تم جذبها

عدد فرص العمل

عدد الشراكات التي تم إبرامها

رضا رواد الأعمال عن خدمات
الحاضنة

القيمة المضافة

تمكين رواد الأعمال

خلق فرص عمل

توليد إيرادات جديدة للشركة

تحقيق الإستدامة المالية

ربط المشاريع المحتضنة مع بعضها

المحور الرابع : خطة الإنتاج و التنظيم



خطة الإنتاج و التنظيم:

المحور الرابع: خطة الإنتاج و التنظيم

نتطرق في خطة الإنتاج والتنظيم الى الجوانب التالية:

1. عملية الإنتاج:

- تطوير المنصة الرقمية للحاضنة:

- - إجراء تحليل شامل لمتطلبات المستخدمين وتصميم التجربة.
- - استخدام أحدث التقنيات في التطوير مثل النماذج الأولية والتصميم التفاعلي.
- - إنشاء نظام إدارة محتوى متطور لتحديث المعلومات بسهولة.
- - تطبيق المعايير والممارسات المعتمدة لضمان الجودة والأداء.

- إنتاج المحتوى والموارد الرقمية:

- - إعداد برامج تدريبية متنوعة في مجالات ريادة الأعمال.
- - تطوير مكتبة من الموارد (دورات، أدلة، ندوات، ورش عمل).
- - إنشاء محتوى تفاعلي وقابل للتخصيص (نماذج، أدوات، تطبيقات).
- - استخدام خبرات داخلية وشراكات خارجية لضمان الجودة والتنوع.

2. التمويل والبنية التحتية:

- البنية التحتية والمرافق:

- - تجهيز مساحات العمل المشتركة والخاصة بالمشروع.
- - توفير التجهيزات والتقنيات اللازمة (أجهزة، برمجيات، اتصالات).
- - إنشاء مرافق للاجتماعات والفعاليات والتدريب.
- - التأكد من استيفاء المعايير والاشتراطات الفنية والأمنية.

- الخدمات اللوجستية والدعم:

- - إعداد خدمات الاستضافة والبنية التحتية السحابية.
- - توفير خدمات الأمن والصيانة والنظافة للمرافق.
- - إنشاء مركز دعم فني متكامل للمستخدمين.
- - إدارة المخزون والمشتريات بكفاءة وفق احتياجات العمل.

3. اليد العاملة والموارد البشرية:

- التوظيف والتعيين:

- - وضع الوصف الوظيفي والمؤهلات المطلوبة لكل دور.
- - استقطاب الكفاءات المتخصصة في ريادة الأعمال والتطوير.
- - إجراء عملية اختيار موضوعية وشفافة للمرشحين.

- التطوير والتدريب:

- - تصميم برامج تدريبية مستمرة لتحسين المهارات.
- - تنظيم ورش عمل وجلسات تطوير القيادة والابتكار.
- - تطبيق نظام للتقييم الأداء والحوافز المرتبطة بالإنجازات.

- الثقافة التنظيمية:

- - ترسيخ قيم الحاضنة في التميز والابتكار والتعاون.
- - تعزيز روح الفريق ودعم المبادرات الفردية.
- - إشراك الموظفين في عملية صنع القرار والتطوير المستمر.

4. الشراكات الرئيسية:

- الشراكات الحكومية والقطاع الخاص:

- - التعاون مع الجهات الحكومية في مجال ريادة الأعمال.
- - إقامة شراكات مع شركات رائدة في التكنولوجيا والابتكار.
- - الربط مع مؤسسات تمويلية لتوفير برامج دعم مالي للمشاريع.

- الشراكات الأكاديمية والبحثية:

- - التعاون مع الجامعات ومراكز البحث العلمي.
- - تنظيم برامج مشتركة لدعم الأفكار والمشاريع الطلابية.
- - الاستفادة من خبرات الباحثين والخبراء في مجالات التخصص.

- الشبكات الإقليمية والدولية:

- - الانضمام إلى منظومات حاضنات الأعمال الإقليمية والعالمية.
- - التواصل والتبادل مع حاضنات أخرى لتعزيز الخبرات والفرص.
- - المشاركة في المؤتمرات والفعاليات ذات الصلة بريادة الأعمال.

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

في تنفيذ خطة الإنتاج والتنظيم لحاضنة الأعمال، قد نواجه بعض التحديات الرئيسية التي يجب أخذها في الاعتبار عند التخطيط والتنفيذ. وأبرز هذه التحديات هي:

1. التحديات التقنية والتكنولوجية:

- - الحفاظ على استقرار وأمان المنصة الرقمية للحاضنة.
- - مواكبة التطورات التقنية المتسارعة في مجال التطبيقات والبرمجيات.
- - ضمان قابلية الاستخدام والتفاعلية لجميع مستخدمي المنصة.
- - إدارة البنية التحتية التقنية والتكنولوجية بكفاءة.

2. التحديات البشرية والتنظيمية:

- - جذب وتطوير الكفاءات المتخصصة في ريادة الأعمال.
- - تعزيز ثقافة الابتكار والتعاون بين الموظفين.
- - إدارة عمليات التغيير والتطوير التنظيمي بفعالية.
- - تحقيق التوازن بين المركزية واللامركزية في اتخاذ القرارات.

3. التحديات المالية والاستدامة:

- - توفير التمويل اللازم لتطوير البنية التحتية والعمليات.
- - الحفاظ على استدامة مصادر الدخل والتمويل طويلة الأجل.
- - تحقيق التوازن بين رسوم الخدمات والجهات الداعمة.
- - إدارة التكاليف التشغيلية والاستثمارية بكفاءة.

4. التحديات التنسيقية والتكاملية:

- - التنسيق الفعال بين مختلف الوظائف والعمليات.
- - المواءمة مع الأنظمة والشراكات الخارجية.
- - مشاركة البيانات والمعلومات بين الأطراف المعنية.
- - إدارة توقعات المشاركين والشركاء بشكل متوازن.

5. التحديات التنظيمية والتشريعية:

- - الالتزام بالأنظمة والتشريعات التنظيمية المطبقة.
- - الحصول على التراخيص والموافقات اللازمة للعمليات.
- - التكيف مع التغييرات التنظيمية والتشريعية المستقبلية.
- - ضمان الامتثال القانوني في جميع الممارسات.

تدعم الحاضنة و ترافق رواد الأعمال و أصحاب الافكار و المشاريع و تقدم الخدمات وفق الاليات و المراحل التالية:

YOUR WAY startup حاضنة الأعمال الخاصة توفر خدماتها عن طريق:

الشركة: نرحب بكم في زيارة شركتنا الواقعة في بلدية النعامة للقاء خبراءنا والاستفادة من خدماتنا مباشرة.
المنصة الافتراضية: توفر منصة افتراضية حديثة تتيح لكم الوصول إلى جميع خدماتنا ومواردنا بسهولة ويسر من أي مكان وزمان.

حاضنة الأعمال بالشركة:

1. حاضنة الأعمال بالشركة:

ما قبل الاحتضان:

- جذب رواد الأعمال المحتملين
- الإعلان عن استقبال رواد الأعمال و حاملي الافكار و المشاريع
- جذب رواد الأعمال المحتملين بعرض ما يميزنا عن باقي حاضنات الأعمال الأخرى
- استخدام محتوى تسويقي جذاب يعرض خدماتنا عن طريق جميع وسائل التواصل الإجتماعي
- تنظيم فعاليات وورش عمل تجذب رواد العمال المحتملين
- استقبال الطلبات و تسجيلهم في قوائم الكترونية
- تقسيم المنتسبين الى دفعات و أفواج

خدمات تقييم الأفكار وتطويرها:

- مساعدة رواد الأعمال على صقل أفكارهم وتحويلها إلى مشاريع قابلة للتطبيق.
- تقديم ورش عمل حول تطوير الأعمال وكتابة خطط العمل.
- عرض خدمات الاستشارات:
- تقديم استشارات حول مختلف جوانب بدء وتشغيل الأعمال.
- مساعدة رواد الأعمال في تطوير خططهم التسويقية والمالية.

ربط الخدمات بـBMC

عرض القيمة:

- تحديد احتياجات رواد الأعمال في مرحلة ما قبل الاحتضان.

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

➤ تقديم خدمات تلبي هذه الاحتياجات.

شرائح العملاء:

- استهداف رواد الأعمال في مرحلة ما قبل الاحتضان الذين لديهم أفكار تجارية قابلة للتطبيق.
- التركيز على رواد الأعمال الذين يبحثون عن دعم وتوجيه لبدء مشاريعهم.
- تحديد الشركات الناشئة ذات الإمكانيات العالية للنمو.

قنوات التوزيع:

- استخدام موقع ويب حاضنة الأعمال لعرض خدماتنا.
- التواصل مع رواد الأعمال المحتملين من خلال وسائل التواصل الاجتماعي.
- المشاركة في فعاليات ريادة الأعمال.
- التعاون مع المنظمات الأخرى التي تدعم الشركات الناشئة.

علاقات العملاء:

- بناء علاقات قوية مع رواد الأعمال.
- تقديم دعم مستمر لرواد الأعمال طوال رحلة ريادة الأعمال.
- بناء شبكة من رواد الأعمال والشركاء.

أنشطة رئيسية:

- تقييم الأفكار وتطويرها.
- تقديم الاستشارات.
- تنظيم فعاليات وورش عمل.

الموارد الرئيسية:

- فريق من الخبراء ذوي المهارات العالية.
- شبكة من الشركاء.
- مكان عمل مناسب.

الشراكات الرئيسية:

1. شركاء أكاديميون:

الجامعات، المعاهد، المدارس

مراكز التكوين.

دور الثقافة. دور الشباب

2. شركاء اقتصاديون:

المؤسسات الاقتصادية.

البنوك.

صندوق تمويل المؤسسات الناشئة.

المستثمرين.

3. شركاء حكوميون:

السجل التجاري.

مديرية الضرائب.

مركز المقاولاتية.

الحماية الصناعية.

الهيئات المعنية في عملية التصدير.

الهيئات الخاصة ببراءة الاختراع.

4- وسائل الإعلام، مؤسسات دولية

بنية التكلفة:

➤ تكاليف تشغيل مساحة العمل.

مرحلة الإحتضان:

في هذه المرحلة، سنركز اهتمامنا على دعم الشركات الناشئة المقيمة في الحاضنة و تطويرها

1. توفير مساحة عمل مناسبة

➤ توفير مساحة عمل مشتركة أو مكاتب خاصة للشركات الناشئة.

➤ توفير جميع المرافق اللازمة، مثل الإنترنت والطابعات وأجهزة الكمبيوتر.

➤ خلق بيئة عمل إيجابية ومحفزة.

2. تقديم برامج تدريبية وتطويرية:

➤ تقديم ورش عمل ودورات تدريبية حول مختلف جوانب بدء وتشغيل الأعمال.

➤ دورات تدريبية في فن الإتصال و التفاوض، التسويق الرقمي، الذكاء الإصطناعي

➤ دورات تدريبية حسب الحاجة و حسب طبيعة المشاريع

➤ Prototype المساعدة في اعداد النماذج الأولية

➤ مساعدة الشركات الناشئة على تطوير مهاراتها في التسويق والمبيعات والتمويل. دورات حول البطاقة التقنية

و الإقتصادية للمشروع

➤ القيام بتوصيل الشركات الناشئة بمصادر مفيدة، مثل المستشارين والمستثمرين.

3. تسهيل التواصل بين الشركات الناشئة:

تنظيم فعاليات ولقاءات لجمع الشركات الناشئة معًا.

تشجيع التعاون والتواصل بين الشركات الناشئة عن طريق منصات

التواصل الإجتماعي.

4. ربط الشركات الناشئة بالمستثمرين:

القيام بتنظيم فعاليات لعرض الشركات الناشئة على المستثمرين.

مساعدة الشركات الناشئة في إعداد عروضها التقديمية.

القيام بتوصيل الشركات الناشئة بشبكة المستثمرين الخاصة بنا.

5. تقديم خدمات الدعم الإداري:

مساعدة الشركات الناشئة في المهام الإدارية، مثل المحاسبة والضرائب.

تقديم المشورة القانونية.

مساعدة الشركات الناشئة في الحصول على التراخيص والتصاريح.

كيفية التسجيل في منصة STARTUP.dz للحصول على وسم لابل

مرحلة ما بعد الإحتضان:

في هذه المرحلة، سنركز اهتمامنا على مساعدة الشركات الناشئة التي تخرجت من حاضنة الأعمال الخاصة بنا على الاستمرار في النمو والنجاح:

1. تقديم خدمات الاستشارات المستمرة:

تقديم المشورة للشركات الناشئة حول التحديات التي تواجهها في مرحلة ما بعد الإحتضان.

مساعد الشركات الناشئة في تطوير استراتيجياتها للنمو والتوسع.

توصيل الشركات الناشئة بمصادر مفيدة، مثل المستثمرين والعملاء.

2. توفير فرص التواصل:

تنظيم فعاليات ولقاءات لجمع الشركات الناشئة التي تخرجت من حاضنة الأعمال.

تشجيع التعاون والتواصل بين الشركات الناشئة.

القيام بإنشاء منصات عبر الإنترنت للتواصل بين الشركات الناشئة.

3. ربط الشركات الناشئة بالشركات الكبيرة:

القيام بتنظيم فعاليات لعرض الشركات الناشئة على الشركات الكبيرة.

مساعدة الشركات الناشئة في إقامة شراكات مع الشركات الكبيرة.

القيام بتوصيل الشركات الناشئة بشبكة الشركات الكبيرة .

4. تقديم خدمات التمويل:

مساعدة الشركات الناشئة في الحصول على تمويل إضافي.

القيام بتوصيل الشركات الناشئة بالمستثمرين الملائكة وأصحاب رؤوس الأموال.

استكشاف فرص التمويل البديل، مثل التمويل الجماعي.

5. تقديم خدمات التسويق:

مساعدة الشركات الناشئة في تطوير استراتيجياتها التسويقية.

القيام بتوصيل الشركات الناشئة بمصادر التسويق، مثل وكالات التسويق والمؤثرين.

عرض خدمات التسويق الخاصة بحاضنة الأعمال

❖ الخدمات المقدمة من طرف الحاضنة:

خدمات لوجستية:

مكاتب عمل و غرف اجتماعات، مكاتب فردية و جماعية

الأجهزة و المعدات اللازمة كالهاتف و الفاكس و الطابعات... قاعة للإعلام الالي

تقديم خدمات الإعلام الألي لتصميم العلامة التجارية، الشعار، بطاقات العمل، الطباعة

توفر مرافق كالحمام ، كافيتريا، ...

تتميز بيئة العمل بالراحة و الخصوصية

يتميز موظفو الحاضنة بشخصية صديقة سهلة التعامل

خدمات ادارية:

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

حل المشاكل التي تواجه المشروع

المساعدة في التنظيم و الإدارة الحديثة

تشرف الحاضنة على المشروع بعد انتهاء فترة الإحتضان

أليات التسجيل و الحماية للملكية الفكرية جراء عملية البحث في مختلف قواعد البيانات الدولية للمنظمة العالمية

خدمات تمويلية:

توفير المتطلبات اللازمة لاتمام المشروع

انشاء مخاير تصنيع Fab-lab لإنجاز النماذج الأولية

تعمل الحاضنة على تشبيك اصحاب المشاريع مع المستثمرين

المساعدة على تقليل التكاليف العامة للمشروع

خدمات استشارية و تدريبية:

توفير استشاريين للمساعدة في اعداد الخطط اللازمة لبدء للمشروع

تعلم كيفية اعداد مخطط العمل BMC

تدريبات لصقل المهارات الشخصية، مهارات الإتصال و الإلقاء، الذكاء الإصطناعي

اعداد دورات تدريبية لرفع الكفاءة التسويقية، التسويق الرقمي

التعريف بالخدمات (تحاليل...) لمقدمة من طرف منصة ابتكار، و ANVREDET

التعريف باليات الحماية الفكرية و الصناعية للأفكار المبتكرة

خدمات تسويقية:

تساهم الحاضنة في ربط المشروع بالسوق المحلي

تقوم الحاضنة بالترويج للمشروع على صفحتنا الإلكترونية

تعمل الحاضنة على توفير فرص ترويجية للمشروع من خلال المعارض، الأبواب المفتوحة

لإستعانة بتقنية MOOC لاتاحة المحتوى لأكبر عدد ممكن من المستهدفين

تساعد الحاضنة على تنظيم حملات الدعاية و الترويج للمشروع

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

تساعد الحاضنة على ايجاد أسواق جديدة للمشاريع

مقهي الأعمال: الجمع بين أصحاب المؤسسات و حاملي المشاريع في جلسات عمل.

اقامة مسابقات و تحديات محلية و وطنية لتبادل الخبرات.

حاضنة الاعمال عبر المنصة الرقمية:

حاضنة الأعمال عبر المنصة الرقمية:

شرح كيفية الولوج للموقع الإلكتروني و الخدمات المتوفرة في الموقع:

1. كيفية الولوج الى الموقع الإلكتروني:

مرحباً بكم في المنصة الرقمية YOUR WAY start up

تهدف منصتنا إلى مساعدة رواد الأعمال على تحويل أفكارهم إلى مشاريع ناجحة من خلال توفير مجموعة من الموا
رد والخدمات، بما في ذلك:

التوجيه: يقدم خبراء مختصون في مجالات مختلفة التوجيه والدعم لرواد الأعمال في جميع مراحل رحلة ريادة
الأعمال.

التدريب: نقدم مجموعة متنوعة من البرامج التدريبية لتعليم رواد الأعمال المهارات اللازمة لبدء وإدارة أعمالهم
التجارية.

التمويل: نساعد رواد الأعمال على الوصول إلى مصادر التمويل، بما في ذلك القروض والمستثمرين الملائكة.

الشبكات: نتيج لرواد الأعمال التواصل مع رواد أعمال آخرين ومستثمرين وخبراء في مجالهم.

الموارد: نقدم مجموعة من الموارد، مثل قوالب الأعمال وأدوات التسويق وبرامج المحاسبة.

للوصول إلى المنصة الرقمية، اتبع الخطوات التالية:

1. انتقل إلى موقعنا الإلكتروني على

2. انقر على "تسجيل الدخول"

3. إذا لم يكن لديك حساب بالفعل، انقر على "إنشاء حساب جديد".

4. أدخل معلوماتك الشخصية، بما في ذلك اسمك وعنوان بريدك الإلكتروني وكلمة المرور.

5. انقر على "إنشاء حساب".

6. بمجرد تسجيل الدخول، ستتمكن من الوصول إلى جميع ميزات وخدمات المنصة.

نقدم أيضاً مجموعة من أدلة المستخدم ومقاطع الفيديو التعليمية لمساعدتك على استخدام المنصة.

2. الخدمات المتوفرة في الموقع:

الرئيسية:

من نحن:

نحن فريق عمل فريق عمل متخصص:

يضم خبراء و دكاترة في إدارة الأعمال، الإعلام الآلي، الذكاء الإصطناعي، المحاسبة، التسويق والقانون .

يحتضن ويرافق رواد الأعمال، أصحاب المشاريع ، الشركات الناشئة والابتكارات

YOUR WAY startup هي حاضنة أعمال خاصة تأسست عام 2024 من قبل رواد أعمال جزائريين يهد

ف دعم قادة المشاريع من خلال توفير بيئة مثالية لهم لتحقيق أفكارهم وإنشاء أعمالهم. تقدم شركة YOU WAY استقراراً وأمان، بحيث توفر النصائح ، الإرشادات ، التوصيات، ودورات تكوين في مجال ريادة الأعمال ل وتزودهم بتجارب جديدة وتعليمية وملهمة. . سيتم متابعتهم، توجيههم وتشجيعهم في عملية صنع القرار الأ كثر استراتيجية.

تقدم **YOUR WAY** قسم للشركات الناشئة لعرض مشاريعهم وقسم للمستثمرين لعرض فرص الإستثمار بالإضافة الى تقديم برامج التعاون بين المؤسسات التعليمية و المؤسسات الحكومية و الإقتصادية،

تهدف **YOUR WAY** الى المساهمة في التنمية المحلية ،خلق فرص عمل جديدة ودعم الإقتصاد والإستثمار مار.

قيمتنا:

- "نؤمن بأهمية الابتكار لخلق حلول جديدة تواجه تحديات العالم."
- "نؤمن بقوة التعاون لتحقيق أهداف أكبر من قدرات الفرد."
- "نؤكد على التزامنا بالمسؤولية الأخلاقية والمهنية في جميع أعمالنا."
- "نساهم في خلق مستقبل مستدام من خلال دعم المشاريع التي تعزز حماية البيئة وتنمية المجتمع."
- "نشجع التنوع ونؤمن بالاختلافات بين أعضاء فريقنا ورواد الأعمال الذين ندعمهم."

و العديد من الخدمات المتاحة في أقسام لرواد الأعمال وقسم المؤسسات الناشئة وكذا المستثمرين. بالإضافة الى خدمات متنوعة و مساحات اشهارية.

المحور الخامس: الخطة المالية



الخطة المالية:

المحور الخامس: الخطة المالية

الخطة المالية لمشروع حاضنة أعمال خاصة ضمن قرار 75/12 منتمية الى الحاضنة الجامعية بالمركز الجامعي صالحى احمد بالنعامه:

- ان الفكرة والهدف يبقى مجرد طموح وغاية ما لم يتم تنفيذه من خلال خطة عمل واضحة فالهدف الذي نطمح له نحن كفريق هو تحقيق الربح والإستمرارية ككل مؤسسة عند الانشاء وجب عليها و وضع خطة مالية ناجحة عند انشاء مشروع ريادي وتطبيق فكرة إبداعية,
- ولعل من من اكبر التحديات الرئيسية او كما ما وصفها احد أعضاء فريقنا بالمعوقات التي واجهتنا عند محاولة تطبيقنا لفكرتنا الريادية هي توفير الدعم المادي خصوصا ان مشروعنا يحمل الكثير من التحدي كونه يصب في نهر الأفكار الجديدة الريادية وغير تقليدية والتي لا تخلو من عنصر المخاطرة ,
- ففي هذا الفصل سنستعرض الأسس التي ارتكزنا عليها في وضع خطتنا المالية والتي كان المنطلق بوضع ما يسمى بالتخطيط المالي والذي تعتبر الخطة المالية جزءا منه كما وصفه العديد من الاقتصاديين الذي في اغلب الأحيان يشكل الفارق بين البقاء او الاندثار للمشروع الريادي في ظل بيئة الاعمال التي تتميز بالتغير وعدم الاستقرار حيث تكون عملية التخطيط من ثلاث محاور أساسية وتتمثل في التكاليف المتوقعة التدفق النقدي ومصادره والعوائد المحتملة حيث ساعدتنا هذه المحاور في وضع مايسمى بالخطة المالية للمشروع مما يسمح نوعا ما من الحد من المخاطرة من خلال التنبؤ باتجاهات السوق ومنه وضع خطة مالية تساعدنا في معرفة مدى ما تم تحقيقه من اهداف حددتها عملية التخطيط كما ساعدتنا الخطة المالية في تحديد افضل المصادر للتمويل والحصول على الأموال اللازمة للمشروع وطرق صرفها بشكل رشيد ومن تم اعداد البيانات المالية كالميزانية العمومية وتحديد نقطة التعادل والتي يتمكن فيها المشروع من المساواة بين النفقات والإرادات ومعرفة اذاكان هناك عجز ام فائض .

أقسام الخطة المالية:

1. التكاليف والأعباء :

- ✓ تشمل التكاليف الثابتة: الإيجار، والأجور، والمرافق، والتأمين، ومعدات المكتب.
- ✓ تشمل التكاليف المتغيرة: تكاليف التسويق، والمبيعات، والسفر.
- ✓ كما تُدرج في الخطة المالية أيضاً أعباء أخرى، مثل القروض أو الديون.

2. رقم الاعمال :

- ✓ رقم الاعمال هو اجمالي المبيعات من المنتجات والخدمات والناج عن الأنشطة المحققة.
- ✓ تُعد الخطة المالية عنصرًا أساسيًا لنجاح أي حاضنة أعمال. فهي توضح كيفية استخدام الأموال لتحقيق أهداف الحاضنة، وتساعد على ضمان الاستدامة المالية على المدى الطويل.
- ✓ وتحتضن حاضنتنا من 05 الى 10 مؤسسات ناشئة في العام. بالإضافة الى مرافقة من 30 الى 50 رائد اعمال وحامل فكرة.

3 جدول حسابات النتائج المتوقع:

- ✓ يُظهر هذا الجدول الإيرادات والنفقات والأرباح المتوقعة للحاضنة على مدى السنوات الثلاث إلى الخمس القادمة.
- ✓ يان هذا الجدول متنسق مع توقعات السوق وخطط الأعمال.

4. خطة الخزينة:

- ✓ تُوضح خطة الخزينة كيفية إدارة الحاضنة لتدفقاتها النقدية.
- ✓ تتضمن هذه الخطة توقعات لتدفقات النقدية، واحتياجات رأس المال، واستراتيجيات إدارة النقد.

➤ فالخطة المالية لمشروع ما تتغير حسب نوع وطبيعة المشروع او النشاط ويمكن تصنيفها في الشكل التالي :



التكاليف و الأعباء:

أولاً: المدخلات قسمناها الى قسمين التكاليف الاستثمارية ومصادر تمويلها والقسم الثاني خصصناه للتكاليف والارادات الجارية

بيانات الإدخال

عناصر التكاليف والارادات الجارية		التكاليف الاستثمارية ومصادر تمويلها		
المستلزمات والخامات السنوية	ايرادات المبيعات المتوقعة	الالات والمعدات	الاثاث والمفروشات'	مصاريف التأسيس
اقساط الاستهلاك	تكاليف ادارية وعمومية		مصادر التمويل	رأس المال العامل'

فقمنا بتخصيص كل عنصر من عناصر الأقسام تكلفة على حسب احتياجات المشروع من من الأصول الثابتة وكذلك الارادات او المبيعات المتوقعة والمتمثلة في الخصوم حسب الجدول أعلاه.

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

- اما فيما يخص عملية تايث حاضنتنا خصصنا مائة وثمانية وخمسون الف دينار جزائري كمبلغ اجمالي لتكاليف تايث الحاضنة مقسمة على الاحتياجات المبدئية للمشروع مقسمة حسب الجدول التالي :

✓ تكلفة الاثاث والمفروشات

البيان	العدد	تكلفة الوحدة	القيمة الكلية
طاولات	1	15000	15000
كراسى مكتب عادية	4	3000	12000
كراسي مكتب دوارة	1	4000	4000
مكتب	1	20000	20000
طاولة اجتماعات	1	50000	50000
خزانة مكتب	1	10000	10000
ستائر	1	3000	3000
الاجمالي			114000

اما فيما يخص التجهيزات الخاصة بالاعلام الالي ومستهلكاته قمنا بتخصيص مبلغ تقديري يخص كل من أجهزة الاعلام الالي ومستهلكاته بقيمة مائة وثمانية وخمسون الف دينار جزائري مقسمة حسب الجدول التالي:

البيان	العدد	تكلفة الوحدة	القيمة الكلية
جهاز كمبيوتر	01	90000	90000
الة نسخ والاستنساخ	1	60000	60000
الحبر الخاص بالنسخ	04	2000	8000
الإجمالي			158000

✓ تكلفة الآلات والمعدات

اما بالنسبة لمصاريف التأسيس فخصصنا مبلغ أربعة الاف دينار جزائري كمبلغ تقديري سنوي مقسمة في الجدول التالي :

مصاريف التأسيس

البيان	القيمة	ملاحظات
تكاليف دراسة الجدوى	2000	
اعلانات	00	
تكاليف ابرام العقود	00	

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

تكاليف استخراج التراخيص	2000
تكاليف تدريب العاملين	00
تجارب بدء التشغيل	00
اجمالي المصاريف	4000

اما فيما يخص رأس مال العامل فخصصنا مبلغ اجمالي يقدر بعشرون الف دينار جزائري كمبلغ خاص بالدورة التشغيل الأولى فقط

✓ رأس المال العامل

ملاحظات	القيمة	البيان
	20000	طاقة (كهرباء، غاز، ماء....)
	00	أجور عمالة
	20000	اجمالي رأس المال العامل

مصادر التمويل و معدل تكلفة رأس المال:

مصادر التمويل ومعدل تكلفة رأس المال

مصادر التمويل ومعدل تكلفة رأس المال

معدل التكلفة السنوية	نسبة المصدر الى اجمالي مصادر التمويل	القيمة	مصدر التمويل
15%	6,9%	400000	رأس مال نقدي
		/	احتياطات وارباح مرحلة
	3,5%	200000	رأس مال عيني (تمويل ذاتي باصول مملوكة)
			قرض
	10,53%		الاجمالي

1,4%
12,0%

متوسط تكلفة رأس المال
المعدل الجارى

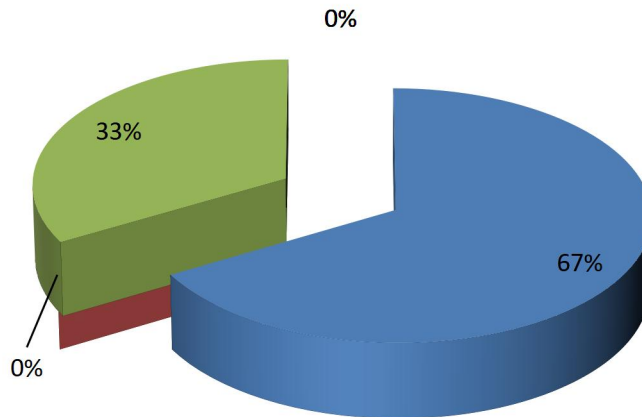
12,0%

معدل الخصم

- تمتاز عملية تمويل حاضنتنا بمجموعة من الخصائص التي تؤهلها من تحقيق اهدافها المرجوة خاصة انها تنطوي تحت قرار 75/12 الرامي الى كيفية تمويل المؤسسات الناشئة و المبتكرة بعد الحصول على علامة مشروع مبتكر من قبل اللجنة الوطنية المتكونة من 14 عضوا يمثلون وزارات مختلفة وخبراء خارجيين برئاسة الوزير المكلف بالمؤسسات الناشئة بغية الحصول على المزايا التالية والتي تساعدنا في انشاء حاضنتنا الذي تديره المسرعة العمومية الجيريا فونتور Kickstart برنامج براءات الاختراع او الاستفادة من برامج الدعم لتطوير للاستثمارات ASF
- ومنه نقص التكاليف الخاصة بانشاء الحاضنة والذي نطمح نحن كمؤسسة ناشئة من الاستفادة من صندوق الاستثمار العمومي المخصص للشركات الناشئة فتمويل المؤسسات بصفة عامة والمؤسسات الناشئة بصفة خاصة، يتطلب توفر السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري في ظل التحولات الاقتصادية من أجل الحصول على التجهيزات اللازمة حيث ارتكزنا على راس مال عيني خاص بجهة تمويل مستعدة للمشاركة مع مؤسستنا براس مال عيني بقيمة مائتان دينار جزائري ورأس مال نقدي ممول من طرفنا نحن كشركاء في المشروع وكفريق عمل بقيمة أربعة مائة الف دينار جزائري مقسمة في الجدول التالي موضحة ومبينة .

التوزيع النسبي لمصادر التمويل

■ 1 قرض ■ (مملوكة باصول ذاتي تمويل) عيني مال رأس ■ مرحلة وارباح احتياطيات ■ نقدي مال رأس ■



ثانيا عناصر التكاليف والايادات الجارية:

تكاليف المواد الخام والمستلزمات السلعية:

في هذا الجدول تطرقنا الى مستلزمات مكتبية خاصة بعملية الانشاء بمبلغ اجمالي قدر بأربعة عشر الف وتسعة مائة وسبعون دينار جزائري مقسمة كما هو موضح في الجدول التالي:

البيان	وحدة القياس	الاحتياجات السنوية بالوحدة	متوسط سعر الوحدة	القيمة
علبة ورق	وحدة	10	1200	12000
علبة أرشيف	وحدة	04	250	1000
أقلام	وحدة	50	30	1500
سجل	وحدة	1	250	250
شريط لاصق	وحدة	02	110	220
		اجمالي تكلفة الخامات السنوية		
		14970.00		
		النسبة الى المبيعات السنة الاولى		
		%0,19		

لتكاليف الإدارية والعمومية: الجدول التالي يوضح التكاليف التقديرية لكل ما هو متعلق بمصاريف الانترنت والكهرباء:

البيان	القيمة	ملاحظات
هاتف وانترنت	20000	
كهرباء	15000	
ضرائب أخرى		
الاجمالي	220000	
النسبة الى مبيعات السنة الاولى	0,44%	

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

أقساط الإستهلاك السنوية:

في هذا الجدول تم استهلاك الأصول على حسب سنوات الإهلاك او عدد سنوات العمر الإقتصادي للمشروع أو العمر ا لإنتاجي للأصل.

جدول أقساط الإستهلاك السنوية:

نوع الأصل	قيمة الأصل	معدل الإهلاك	قسط الإهلاك
الات و معدات	158000	%10	15800
أثاث و مفروشات	114000	%25	28500
تكاليف استثمارية أخرى	0	0	0
الإجمالي			44300

تم حساب معدل استهلاك أي أصل على أساس عدد سنوات العمر الإقتصادي للمشروع أو العمر الإنتاجي للأصل.

المبيعات و رقم الأعمال:

المبيعات المتوقعة السنوية (خلال خمسة سنوات الأولى):

البيان	السنة 1	السنة 2	السنة 3	السنة 4	السنة 5
<u>المرافقة</u>					
كمية	15	18	20	21	23
سعر الوحدة	150000	180000	220000	252000	299000
قيمة المبيعات	2250000	3240000	4400000	5292000	6877000
<u>مخطط الأعمال</u>					
كمية	10	12	14	15	16
سعر الوحدة	100000	156000	224000	345000	288000
قيمة المبيعات	1000000	1872000	3136000	5175000	4608000
<u>التكوين</u>					
كمية	10	13	14	15	16
سعر الوحدة	210000	273000	294000	315000	353600
قيمة المبيعات	2100000	3549000	4116000	4725000	5657600
<u>شهادة التوطين</u>					

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

23	22	20	18	15	كمية
230000	220000	190000	171000	135000	سعر الوحدة
5290000	4840000	3800000	3078000	2025000	قيمة المبيعات
					استشارات قانونية
20	17	15	12	10	كمية
140000	110500	93750	75000	62500	سعر الوحدة
2800000	1878500	1406250	900000	625000	قيمة المبيعات
25232600	21910500	16858250	12639000	8000000	اجمالي قيمة المبيعات

تحليل للمبيعات المتوقعة للسنوات الخمس الأولى للمشروع:

1. التنوع في المنتجات والخدمات المقدمة:

- يتضح من الجدول أن الحاضنة تخطط لتقديم خمسة منتجات/خدمات رئيسية: المرافقة، مخطط الأعمال، التكوين، شهادة التوطين، واستشارات قانونية.
- هذا التنوع في المنتجات/الخدمات يُعد جيدًا، حيث يُساعد على تنويع مصادر الإيرادات وتقليل المخاطر.

2. نمو المبيعات على مدار السنوات:

- تشهد جميع الخدمات التي نقدمها نموًا سنويًا في الكميات والأسعار، مما يعكس خطة تسويقية طموحة.
- معدلات النمو في المبيعات تتراوح بين 5% إلى 15% سنويًا، وهي معدلات طموحة وهي ممكنة لشركة ناشئة في هذا المجال.

3. معقولية الأسعار:

- الأسعار المقترحة لكل خدمة معقولة وتتناسب مع طبيعة السوق المستهدف.
- كما أن التسعير يتناسب مع مراحل نمو المنتج/الخدمة (المرافقة، مخطط الأعمال، التكوين، إلخ).

4. إجمالي المبيعات السنوية:

- تُظهر التوقعات نمو إجمالي المبيعات من 8 مليون دينار في السنة الأولى إلى 25.2 مليون دينار في السنة الخامسة.
- هذا النمو الكبير في المبيعات هو طموح بالنسبة لنا و ممكنًا إذا تم تنفيذ خطة التسويق والترويج بشكل جيد.

بشكل عام، توقعات المبيعات واقعية وتتناسب مع طبيعة الحاضنة ومنتجاتها/خدماتها.

الجزء الثاني التقارير والمخرجات:

وكتناج او اهداف نرمي الى تحقيقها وضعنا الجدول التالي الذي يحوي على مجمل التكاليف الاستثمارية وتكاليف التشغيل الكلية بالإضافة الى قائمة التدفقات النقدية واخيرا تقييم المشروع من تقديرات خلال الفترة التشغيلية من المشروع والمدرج في الجدول التالي:

تقارير ومخرجات

تقييم المشروع	قائمة التدفقات النقدية	تكاليف التشغيل الكلية	التكاليف الاستثمارية
---------------	------------------------	-----------------------	----------------------

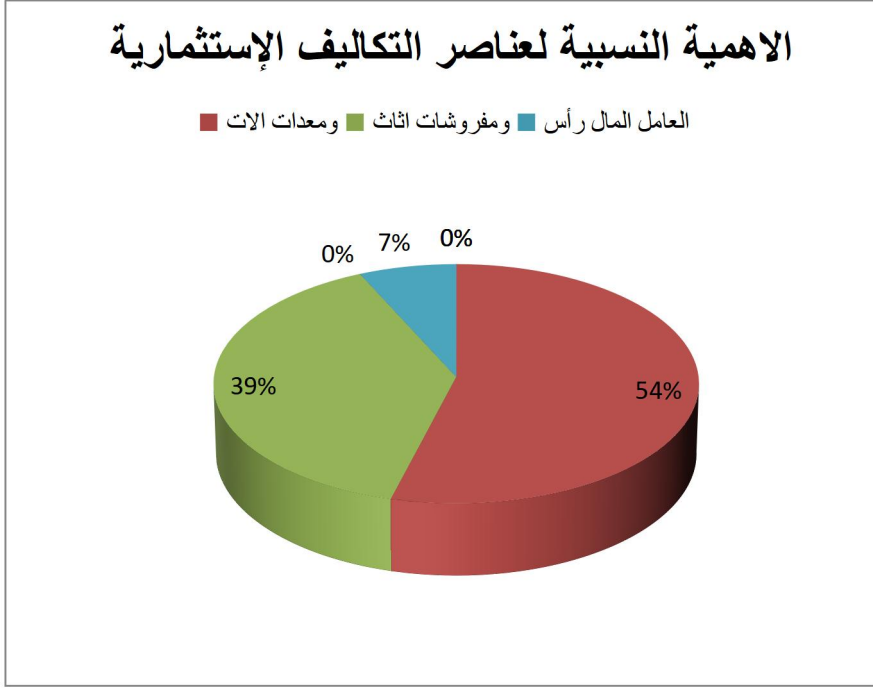
اولا

التكاليف الاستثمارية:

بيان مجمع بإجمالي التكاليف الاستثمارية

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

البيان	القيمة
الات ومعدات	158000
اثاث ومفروشات	114000
رأس المال العامل	20000
الاجمالي	292000



- بيان مجمع بإجمالي تكاليف التشغيل الكلية السنوية بدون فوائد القروض

البيان	القيمة
المستلزمات والخامات السنوية	14970
تكاليف ادارية وعمومية	35000
اهلاكات الأصول	44300
الاجمالي	94270

حسابات الخزينة:

صافي التدفقات النقدية والتدفق التراكمي :

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

5	4	3	2	1	
25232600	21910500	16858250	12639000	8000000	الإيرادات السنوية
					تخصم التكاليف السنوية
47216,5	41000,02	31546	23650,73	14970	المستلزمات والخامات
110392,6	95858,44	73754,84	55295,63	35000	تكاليف إدارية وتمويلية
44300	44300	44300	44300	44300	اهلاكات الأصول
201909,1	181158,5	149600,8	123246,4	94270	مجموع التكاليف السنوية
25030691	21729342	16708649	12515754	7905730	صافي الربح قبل خصم ضرائب الدخل
25030691	21729342	16708649	12515754	7905730	صافي الربح بعد الضرائب
44300	44300	44300	44300	44300	يضاف الإهلاك
					يضاف رأس المال العامل
0	0	0	0	0	تخصم أقساط القروض
25074991	21773642	16752949	12560054	7950030	صافي التدفق النقدي السنوي التشغيلي
292000	292000	292000	292000	292000	تخصم التكاليف الاستثمارية
24782991	21481642	16460949	12560054	7658030	صافي التدفقات النقدية

بطاقة تقييم المشروع:

بطاقة تقييم المشروع		
تقييم المشروع	القيمة	المؤشر
المشروع مقبول	8 000 000.00	رقم الأعمال الإجمالي
المشروع مقبول	386 270.00	مجموع التكاليف السنوية
المشروع مقبول	7 613 730.00	صافي الأرباح

المخاطر المحتملة و الخطط البديلة:

بناءً على تحليل البيانات المقدمة، يمكن تحديد بعض المخاطر المحتملة للمشروع وبناء خطط بديلة لمواجهتها كما يلي:

1. مخاطر زيادة التكاليف التشغيلية:

- **المخاطر:** ارتفاع أسعار المستلزمات والخامات، زيادة التكاليف الإدارية والعمومية، ارتفاع تكاليف الموارد البشرية.

- **خطة بديلة:**

- إجراء تحليل دقيق للتكاليف التشغيلية والتأكد من قابليتها للتحكم والسيطرة.
- إعداد موازنات تشغيلية تفصيلية والتخطيط للاحتياجات اللازمة.
- البحث عن موردين بديلين وتنويع مصادر المشتريات لتقليل المخاطر.
- التخطيط لزيادة الإنتاجية وتحسين الكفاءة التشغيلية.

2. مخاطر انخفاض الطلب والمبيعات المتوقعة:

- **المخاطر:** تباطؤ النمو الاقتصادي، زيادة المنافسة، تغير تفضيلات العملاء.

- **خطة بديلة:**

- إجراء دراسات سوقية دورية للتعرف على التغيرات في الطلب والاتجاهات السوقية.
- تنويع المنتجات والخدمات المقدمة لتقليل اعتماد المشروع على منتج أو سوق واحد.
- تطوير خطط تسويقية وترويجية مرنة للتكيف مع متغيرات السوق.
- البحث عن فرص تصدير واختراق أسواق جديدة.

3. مخاطر الحصول على التمويل:

- **المخاطر:** عدم كفاية التمويل الذاتي، صعوبة الحصول على قروض بشروط مناسبة.

- **خطة بديلة:**

- التخطيط لزيادة نسبة التمويل الذاتي عبر جذب مستثمرين إضافيين.
- البحث عن مصادر تمويل بديلة كالتمويل الجماعي أو التمويل من الحاضنات.
- إعداد خطط مالية بديلة تركز على الاستفادة من برامج التمويل الحكومية والدعم المؤسسي.

4. مخاطر تأخر التنفيذ والبدء التشغيلي:

- **المخاطر:** تأخر في تجهيز البنية التحتية، تأخر في الحصول على التراخيص اللازمة.

- **خطة بديلة:**

- إعداد جداول زمنية تفصيلية للتنفيذ والتشغيل وتحديد نقاط المراجعة والمتابعة.
- التنسيق المبكر مع الجهات الحكومية المعنية للتسريع في إجراءات الترخيص.
- توفير احتياطات مالية لتغطية أي تأخيرات محتملة في البدء التشغيلي.

من المهم مراجعة هذه المخاطر والخطط البديلة بشكل دوري وتحديثها وفقاً للمستجدات في البيئة التشغيلية للمشروع.

ملخص للدراسة المالية:

. ملخص تنفيذي:

تقدم هذه الدراسة المالية تحليلاً لحاضنة أعمال خاصة ناشئة يبلغ حجم مبيعاتها السنوية المتوقعة ثمانية ملايين دينار جزائري. تهدف الدراسة إلى تقييم الجدوى المالية والربحية المحتملة لمؤسستنا، ومن خلال فحص المؤشرات المالية الرئيسية وإجراء تحليل مالي شامل، ستساعد هذه الدراسة في اتخاذ قرارات مستنيرة فيما يتعلق بإنشاء وتشغيل حاضنة الأعمال.

2. نظرة عامة على الأعمال:

تهدف حاضنة أعمالنا الخاصة إلى تعزيز نمو ونجاح الشركات الريادية في مراحلها المبكرة من خلال تزويدها بالموارد والإرشاد وفرص التواصل ودعم البنية التحتية. وتشمل أهدافنا الأساسية رعاية الأفكار المبتكرة، تسريع تطوير الأعمال، وتعزيز خلق فرص العمل داخل الاقتصاد الجزائري.

3. التوقعات المالية:

بناءً على رقم المبيعات المستهدف المحدد بثمانية ملايين دينار جزائري، تم وضع التوقعات المالية التالية:

أ. توقع الدخل:

توقعات الإيرادات لحاضنة الأعمال هي كما يلي:

- السنة 1 : 8,000,000 دج

- السنة 2 : 10,000,000 دج

- السنة 3 : 12,000,000 دج

ب. هيكل التكاليف:

يشمل هيكل تكلفة حاضنة الأعمال التكاليف الثابتة والمتغيرة. تشمل مكونات التكلفة الرئيسية ما يلي:

- مصاريف المرافق والبنية التحتية

- الرواتب ومزايا الموظفين
- مصاريف التسويق والترويج
- التكاليف الإدارية والتشغيلية

ج. التحليل الربحي:

لتحديد ربحية حاضنة الأعمال، تم إجراء تحليل شامل لهامش الربح الإجمالي وهامش الربح التشغيلي وهامش الربح الصافي. وستوفر هذه المؤشرات نظرة ثاقبة لقدرة مؤسستنا على تحقيق الأرباح والحفاظ على عملياتها.

4. التمويل والاستثمار:

ومن أجل إنشاء حاضنة الأعمال، كان من الضروري إجراء تقييم مفصل لمتطلبات التمويل ومصادر الاستثمار المحتملة. يشمل خيارات التمويل المحتملة، الاستثمار في الأسهم، أو القروض المصرفية، أو المنح الحكومية، أو الشراكات مع الكيانات المؤسسية المهمة بدعم قيادة الأعمال والابتكار.

5. تقييم المخاطر المالية:

سيتم إجراء تقييم للمخاطر المالية المحتملة المرتبطة بحاضنتنا الخاصة. وسيشمل هذا التقييم عوامل مثل تقلبات السوق والمنافسة والمخاطر التنظيمية والظروف الاقتصادية التي قد تؤثر على الاستقرار والأداء المالي للمؤسسة.

6. مؤشرات الأداء الرئيسية: (KPIs)

لرصد وتقييم أداء حاضنة الأعمال بشكل فعال، سيتم إنشاء مجموعة من مؤشرات الأداء الرئيسية. وقد تتضمن هذه المؤشرات مقاييس مثل عدد الشركات الناشئة الناجحة المحتضنة، وخلق فرص العمل، ونمو الإيرادات، والعائد على الاستثمار، ورضا العملاء.

7. الإدارة المالية وإعداد التقارير:

سيكون تنفيذ ممارسات الإدارة المالية القوية وإنشاء إطار شامل لإعداد التقارير أمرًا بالغ الأهمية لنجاح حاضنتنا. وسيتضمن ذلك إعداد تقارير مالية منتظمة وإعداد الميزانية وإدارة التدفق النقدي والتحليل المالي لضمان اتخاذ القرارات الفعالة والمساءلة.

8. الخلاصة:

وبناء على الدراسة المالية التي تم إجراؤها، فإن حاضنة الأعمال الخاصة **YOUR WAY start up** والتي يبلغ حجم مبيعاتها **ثمانية ملايين دينار جزائري** تظهر إمكانات واعدة للنجاح. وسيكون من الضروري دائما إجراء مزيد من التحليل التفصيلي وأبحاث السوق والتخطيط الاستراتيجي للتخفيف من المخاطر وتحسين الاستراتيجية المالية للمؤسسة و التعامل مع الخبراء الماليين ومحترفي الصناعة وأصحاب المصلحة المعنيين لتحسين نموذج الأعمال وزيادة احتمالية تحقيق الربحية والاستدامة على المدى الطويل.

المحور السادس : النموذج الأولي التجريبي



عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

المحور السادس: النموذج الأولي

أولاً: لمنصة الرقمية لحاضنة الأعمال YOUR WAY start up

ثانياً: تصميم بطاقة العمل والمطويات واللافتات

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



YOUR WAY
Incubator

+213 670 06 00 06

<https://yourway-cuniv.my.canva.site/>

yourway.startup@gmail.com

University Centre of Naama





Your Way is the only Way
حول أفكارك الى واقع

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة



WE WILL HELP YOU TURN YOUR IDEA INTO REALITY

Create Your Own Path to Success

حول أفكارك إلى واقع

Centre Universitaire Salhi Ahmed
+213670060006
contact@your-way.cc





تواصل معنا | abdelhalim_mansouri | +2136 70 06 00 06 | Help | الرئيسية | الدورات | الخدمات | التسعير | الشركة

عرض فرص الاستثمار

كيف تستثمر عندها
استمارة للمستثمرين المهتمين

عرض برامجكم و مشاريعكم

وظائف بدء التشغيل (الوظائف المتاحة في الشركات الناشئة)
معرض للشركات الناشئة
قسم التكنولوجيا

عرض برامج التعاون

قسم المؤسسات الحكومية
والاقتصادية

من نحن

نحن فريق عمل فريق عمل متخصص: يضم خبراء و دكاترة في إدارة الأعمال، الإعلام الآلي، الذكاء الإصطناعي، المحاسبة، التسويق والقانون . يحتضن و يرافق رواد الأعمال، أصحاب المشاريع ، الشركات الناشئة

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

Home | yourway

https://yourway1.odoo.com

50%

الصفحة الرئيسية | الموقع | إعداد التقارير | التهيئة

البريد الإلكتروني | +98170 04 00 04 | 06:00:00 | 06:00:00 | 06:00:00

من نحن

نحن فريق عمل فريقي عمل متخصص، يقدم خبراء و أفكار في إدارة الأعمال، الإعمار، الأحياء، التكاثر، الإستراتيجي، المحاسبة، التسويق، العقول، بحثنا و برناجنا، رؤى الأعمال، أصناف المشاريع، الشركات الناشئة

Vision **فكرتك في الطريق الى النجاح** **STARTUP**

استخدم خدمات واستشارات مع أفكارنا و بالتحقق

تواصلنا

قسم رؤى الأعمال

رؤى الأعمال مع المستثمرين الناشئة و صياغة رأس المال الاستثماري، التفاوض، التفاوض مع المصارف، التمويل، وحل المشاكل، رؤى عمل ونموذج في مجالات مثل: تقنية، خدمة العملاء، التصنيع، والتسويق.

قسم الشركات الناشئة

عرض براميجك و مشاريعك، وتطوير خطة التشغيل (الإطلاق) المتكاملة في الشركات الناشئة، عرض الشركات الناشئة

قسم الأعمال الحرة للمهنيين ذوي الخبرة

برامج و أدوات عمل و تطوير نموذج الأعمال الحرة، خدمات التوجيه والإدارة للمهنيين ذوي الخبرة، مخططات العمل، برامج و أدوات عمل و تطوير نموذج الأعمال الحرة، خدمات التوجيه والإدارة للمهنيين ذوي الخبرة

Taper ici pour rechercher

08:11 19/06/2024

عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

The screenshot displays the Odoo Courses homepage with the following elements:

- Navigation Bar:** Includes the Odoo logo, user profile 'abdelhalim_mansouri', and various utility icons.
- Hero Section:** A banner with the headline 'الوصول إلى قمم جديدة' (Reach new peaks) and 'ابداً دورتك عبر الإنترنت اليوم!' (Start your course online today!).
- Course Packages:** Three columns representing different levels of courses:
 - XTRA PRO (DA 12000):** Includes services like 'التسويق الرقمي', 'مخطط الأعمال', 'توزيع العمل التجاري', 'SWOT', 'ميكانيك العلاقة لفتح المجال الأوفى', 'PROTOTYPE', 'الترويج القوي لبدء الأعمال', 'www.startuodz', 'خطة العمل', 'ورشات العمل العملية', 'العروض القوية للمشروع الريفي', and 'PITCH DECK'.
 - PRO (DA 7000):** Includes 'التسويق الرقمي', 'نظام المعلومات والتسويق الرقمي', 'مخطط الأعمال', 'توزيع العمل التجاري', 'SWOT', 'ميكانيك العلاقة لفتح المجال الأوفى', 'الوحدة القوية للتوسعة', 'الترويج القوي لبدء الأعمال', and 'www.startuodz'.
 - Standard (DA 4000):** Includes 'التسويق الرقمي', 'نظام المعلومات والتسويق الرقمي', 'مخطط الأعمال', 'توزيع العمل التجاري', and 'SWOT'.
- Search Bar:** Located below the course packages.
- User Profile:** 'abdelhalim_mansouri' is shown with a 'رئيس' (Admin) role and 'صفحة نشطة' (Active page) status.
- Footer:** Contains a search bar 'Taper ici pour rechercher', system icons, and the date '19/06/2024'.

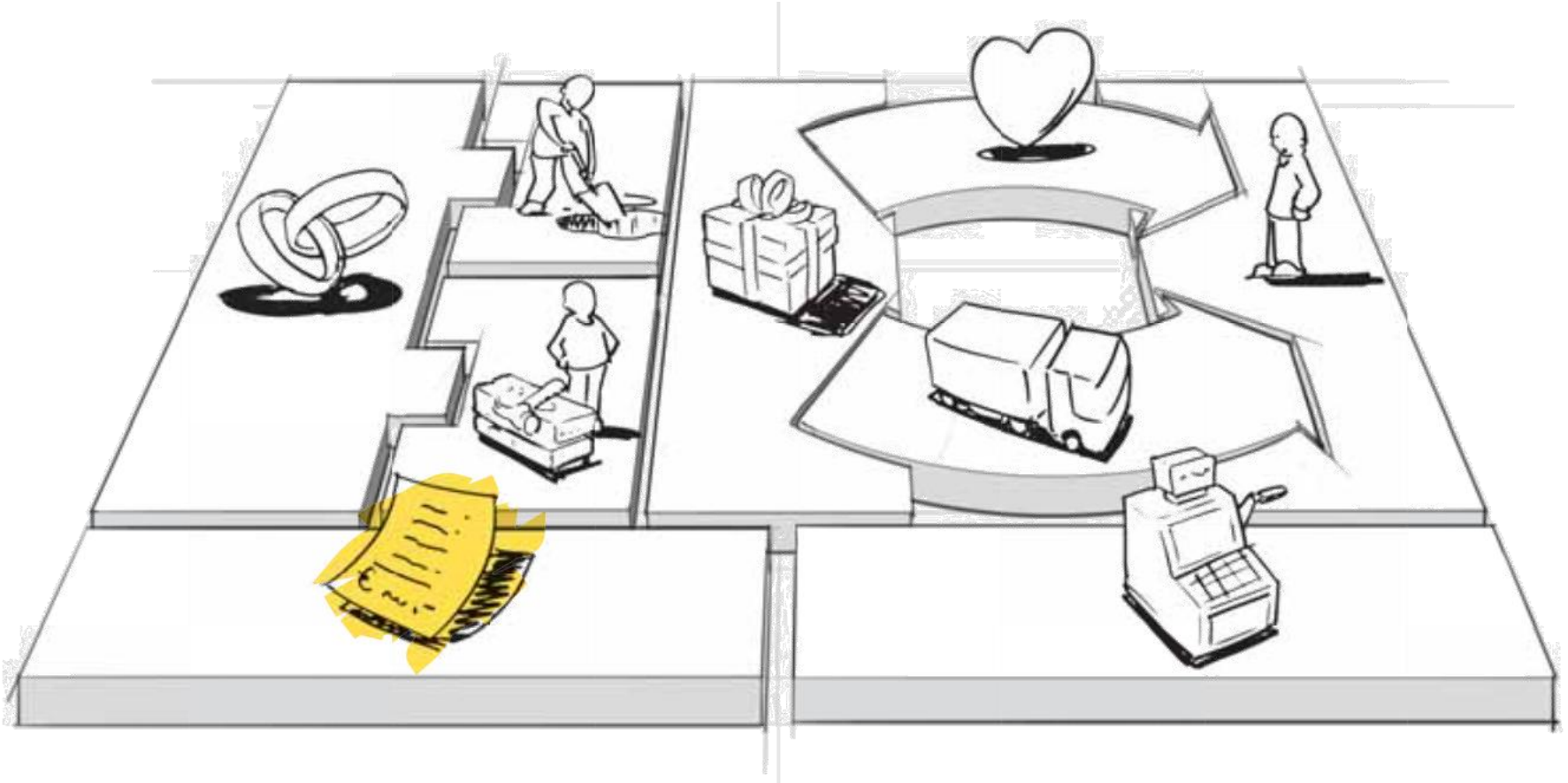
عنوان المشروع: حاضنة أعمال خاصة

The screenshot shows a web browser window with the URL <https://yourway1.odoo.com/pricing>. The page is titled 'التسعير' (Pricing) and displays three pricing options:

- خدمات إضافية (Additional Services):** DA 4000 / الشهر. Services include: خدمة العمل والسكرتارية, هاتف وورق العمل, الإنترنت (في RG45 وروتر), منطقة للاستخدام (مكتفياً حسب الطلب، منطقة الاستراحة), خط مكالمة مخصص, خط فاكس (إرسال واستقبال), and خدمات إدارية.
- حزمة توظيف العمل المشترك (Shared Work Hiring Package):** DA 15000 / الشهر. Services include: مكان محمول, حزمة ماديون شخصية للتأجير, ماديون زينة للزينة, 8 ساعات شهرية في قاعة الاجتماعات أو التدريب, خدمات إدارية, خدمات العمل المشترك والإقامة, and جميع وسائل الراحة اللازمة.
- حزمة توظيف الأعمال الفردية (Individual Business Hiring Package):** DA 12000 / الشهر. Services include: ماديون زينة للزينة, 08 ساعات شهرية في قاعة الاجتماعات, خدمات العمل المشترك والإقامة ومساحة لورشات عمل, and تثبيت فوري، وإذا لم يتم إكمالها، فنقوم بالتحويل عن تلك.

Each package has a 'تواصل معنا' (Contact Us) button. The footer includes the 'YOUR WAY' logo, social media icons, and a 'ابق على تواصل' (Stay in touch) button. The system tray at the bottom shows the date 19/06/2024 and time 08:12.

نموذج العمل التجاري



<p>الشراكات الرئيسية</p> <p>من يساعدك</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. شركاء أكاديميون: الجامعات، المعاهد، المدارس مراكز التكوين. دور الثقافة دور الشباب 2. شركاء اقتصاديون: المؤسسات الاقتصادية. البنوك. صندوق تمويل المؤسسات الناشئة. المستثمرين. 3. شركاء حكوميون: السجل التجاري. مديرية الضرائب. مركز المقاولاتية. الحماية الصناعية. الهيئات المعنية في عملية التصدير. الهيئات الخاصة ببراءة الاختراع. 4-وسائل الإعلام، مؤسسات دولية 	<p>الأنشطة الرئيسية</p> <p>ما تفعله</p> <p>دعم الابتكار بتوفير فضاءات لرواد الأعمال والمستثمرين لمقابلة عملائهم والشركاء والمنافسين. فضاءات تجمع الحاضنات برواد الأعمال، المستثمرين و المؤسسات</p> <p>توفير Fab-Lab</p> <p>محاضرات مؤتمرات استعانة بخبراء العمل على تحقيق التنمية المستدامة المساعدة في إعداد النماذج الأولية. خدمات إدارية استشارية وقانونية. تقديم الدعم النفسي لرواد الأعمال</p>	<p>القيم المقترحة</p> <p>كيف تساعد</p> <p>موقع الكتروني يقدم مساحة عمل افتراضية و العبيد من الخدمات لرواد الأعمال و المؤسسات الناشئة</p> <p>الوساطة بين أصحاب المشاريع المبتكرة ورؤوس الأموال المجددة</p> <p>المساهمة في معالجة التنمية المحلية و خلق فرص عمل جديدة</p> <p>التعاون مع الجامعة ، المدارس التعليمية ومراكز التكوين لتعزيز ثقافة ريادة الأعمال. و تمكين الأساتذة من تطوير مجال التعليم</p> <p>نوفر استقرار و أمان وظيفي لأصحاب الأفكار.</p> <p>دورات تكوينية حول الذكاء الاصطناعي، انترنت الأشياء..</p>	<p>العلاقات مع الزبائن</p> <p>كيف تتفاعل</p> <p>الاستماع لاحتياجات العملاء خلق بيئة داعمة برامج تدريبية في ريادة الأعمال و براءات الاختراع ورشات عمل، خرجات ميدانية، معارض و ندوات متابعة العملاء و طلب ارائهم تحليل البيانات و فهم سلوك العملاء</p>	<p>شرائح الزبائن</p> <p>من الذين تساعدهم</p> <p>رواد الأعمال وأصحاب الأفكار الرقمية</p> <p>مطورو التطبيقات. الرياديون. المصممون. أصحاب الحرف. الباحثون عن العمل.</p> <p>الطلاب</p> <p>تلاميذ المدارس (الوعي المبكر). الطلبة الجامعيين. المعاهد و طلبة التكوين. المؤسسات التعليمية</p> <p>المدارس، المعاهد والجامعات. المؤسسات الأخرى الموظفين. المؤسسات الاقتصادية. الدوائر الحكومية</p>
	<p>الموارد الرئيسية</p> <p>من أنت وماذا تملك</p> <p>فريق عمل متخصص: يضم خبراء و دكاترة في إدارة الأعمال، الإعلام الآلي، المحاسبة، التسويق والقانون .</p> <p>مخابر التصنيع Fab-Lab</p> <p>فضاءات عمل فردية و مشتركة منصة رقمية، موقع الكتروني، منصات التواصل الإجتماعي</p>	<p>قنوات التوزيع</p> <p>كيف يعرفونك وكيف توفر القيمة</p> <p>التسويق الرقمي: التواصل الاجتماعي، المؤثرون، مواقع الكترونية، التطبيقات و الرسائل النصية.</p> <p>التسويق التقليدي: التلفزة الإذاعة، اعلانات مطبوعة.</p>		<p>مصادر الإيرادات</p> <p>ما تجنيه</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. توفير مساحات عمل ومكاتب ذكية بعقود إيجار 2. برامج الدعم و الخدمات: توفير استشارات، تدريب، توجيه 3. مساحات إعلانية عبر الموقع الإلكتروني 4. تقديم خدمات عنوان الحاضنة كعنوان مرجعي للمؤسسات الناشئة 5. اقامة اتفاقيات تعاون وشراكة.
<p>هيكل التكاليف ما تتفقه</p> <p>تكاليف التشغيل وتكاليف التسويق، مخابر التصنيع Fab-Lab</p> <p>أجور العاملين: تشمل رواتب وأجور موظفي الحاضنة</p> <p>الإيجار تكلفة موقع الحاضنة</p> <p>المود الاستهلاكية: لوازم مكتبية، خدمات الإنترنت، الرسوم الفوتيريير، التصاميم، مصاريف أخرى</p> <p>التأمين على الممتلكات و المسؤولية....</p>				

نموذج العمل التجاري لحاضنة الأعمال "YOU WAY start-up"

خاتمة

سلطنا الضوء في هذا الدليل على الجوانب التطبيقية لحاضنتنا الخاصة في سبيل تفعيل دورها لمساعدة رواد الأعمال، و من ثم حاولنا اسقاط هاته الجوانب التطبيقية في جانب نظري يكون عبارة عن قاعدة معلومات علمية و أكاديمية لإثراء المكتبة العلمية للطلبة.

تهدف هذه الدراسة الى توضيح مدى احتياج بيئتنا الى حاضنة أعمال خاصة لتوفير الدعم المناسب لحاملي الأفكار و مساعدتهم على تجسيدها في أرض الواقع و تقديم المرافقة و الدعم النفسي لهم.

تتجه الجزائر الى زيادة الإهتمام بحاضنات الأعمال لأنها تعد أداة لتنشيط الإقتصاد الوطني، حيث أصبحت اليوم م تؤدي دورا فعالا في التنمية الإقتصادية و الإجتماعية للدولة.

شرح بعض المصطلحات و المفاهيم لرواد الاعمال المستقبلين:

❖ مصطلحات:

❖ **BMC (Business Model Canvas):** مخطط الأعمال

هو أداة مرئية لتخطيط وتطوير نماذج الأعمال. يتكون من تسعة عناصر رئيسية توضح كيفية عمل عملك وكيف يف يخلق قيمة للعملاء.

❖ **تقنية MOOC :**

MOOC هو اختصار لـ Massive Open Online Courses وتعني "الدورات الإلكترونية المفتوحة الضخمة".

❖ **الهالكاثونات Hackathons :**

الهالكاثون هو حدث تجمياعي يجمع بين المبرمجين والمصممين ورجال الأعمال لإنشاء مشاريع برمجية جديدة خلال فترة زمنية محددة، عادةً ما تكون من 24 إلى 72 ساعة.

❖ **مخبر التصنيع Fab-Lab:**

مخبر التصنيع هو مساحة مفتوحة مجهزة بأدوات ومعدات تسمح للأفراد بتصميم وبناء واختبار أشياء مادية.

❖ **CATI** مركز الدعم التكنولوجي و الابتكار

❖ **BLUE** مكتب الربط بين المؤسسة و الجامعة

❖ **INAPI** المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية:

❖ **ONDA** الديوان الوطني لحقوق المؤلف و الحقوق المجاورة

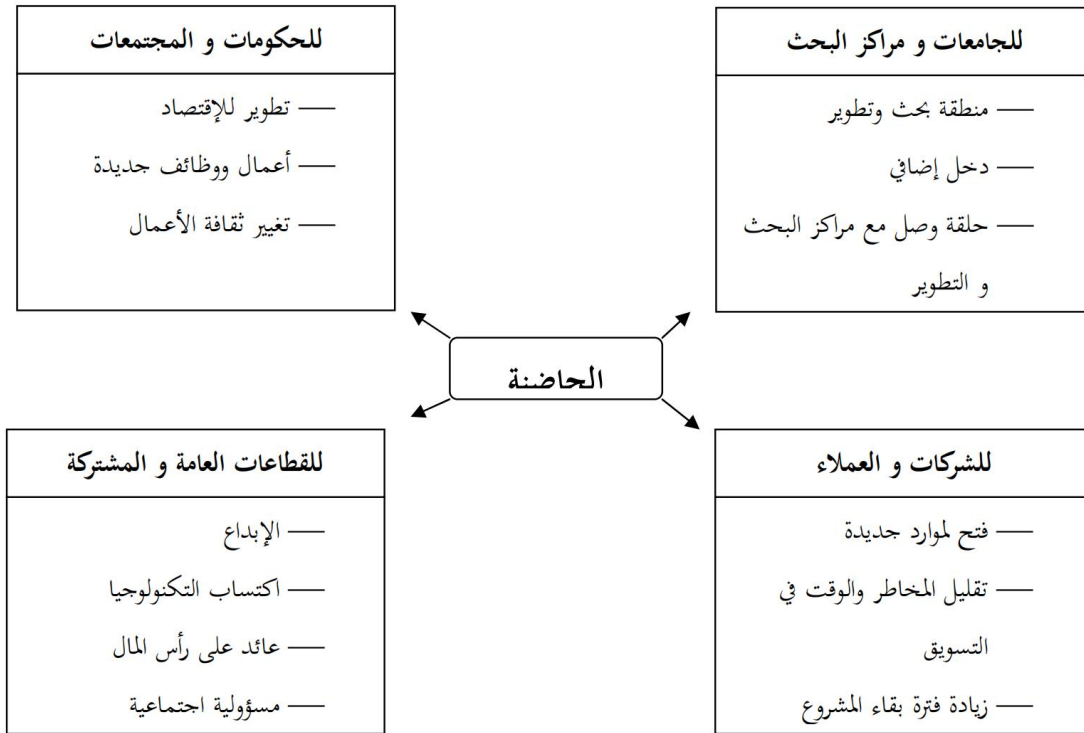
❖ مفاهيم:

❖ حاضنة الأعمال:

هي منظومة عمل متكاملة توفر كل السبل، من مكان مجهز ومناسب، به كل الإمكانيات المطلوبة لبدأ المشروع، و شبكة من الارتباطات والاتصالات بمجتمع الأعمال والصناعة، وتدار هذه المنظومة عن طريق إدارة محدودة متخصصة توفر جميع أنواع الدعم اللازم لزيادة نسب نجاح المشاريع الملتحقة والتغلب على المشاكل التي تؤدي إلى فشلها وعجزها عن الوفيات بالتزاماتها (عيساني، 2013، صفحة 52، 53).

كما عرفت جمعية اتحاد الحاضنات الوطنية (National Business Incubators Association) NBIA الأمريكية حاضنات الأعمال بأنها مجموعة من الدعم لأصحاب مشاريع الأعمال الوليدة من أجل العمل على تعجيل النمو والتطور في فترة الانطلاق، من خلال تقديم حزمة من الخدمات والموارد. (كافي، 2017، صفحة 117)

أهمية حاضنات الأعمال موضحة في المخطط التالي:



المصدر: د. توفيق جوادي، مداخلة: "حاضنات الأعمال" نموذج عملي للقضاء على البطالة وتحقيق اقتصاد مستدام، إستراتيجية الحكومة للقضاء على البطالة و تحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، سنة 2011، ص 09.

✧ الشركة الناشئة (Startup Company)

يعرف القانون الفرنسي LA ROUSSE المؤسسات الناشئة على انها: المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيا الحديثة.

تُعرف الشركة الناشئة على أنها شركة حديثة الإنشاء والتي تتميز بكونها ما زالت في مرحلة النمو الأولية، وتكون الشركات الناشئة عادةً في مرحلة البحث عن سوق لمنتجاتها أو خدماتها، وتسعى إلى العثور على مصادر تمويل لدعم نموها المستقبلي. كما تعمل على بناء وتعزيز هويتها التجارية وتطوير نموذج ربحي يضمن لها النمو المستدام والبقاء في السوق.

اصطلاحاً تعرف المؤسسة الناشئة: على انها مشروع صغير بدأ للتو **SATRT-up** وتتكون من جزأين **start** و هو ما يشير الى فكرة الإنطلاق و **up** هو مايشير لفكرة النمو القوي و بدأ استخدام المصطلح **start up** بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة، وذلك مع بداية ظهور شركات رأس مال المخاطر ليشيع استخدام المصطلح بعد ذلك، على انها المؤسسات الشابة المبتكرة، في قطاع التكنولوجيا الحديثة. (بو الشعور الشريفة، 2018، صفحة 421).

تعتبر "مؤسسة ناشئة" بموجب القانون الجزائري المؤسسة التي تستوفي المعايير التالية:

- يجب أن يعتمد نموذج عمل الشركة على المنتجات أو الخدمات أو نموذج الأعمال أو أي مفهوم مبتكر آخر.
- يجب ألا تكون الشركة موجودة منذ أكثر من ثماني (8) سنوات.
- يجب ألا يتجاوز حجم المبيعات السنوي المبلغ الذي حددته اللجنة الوطنية (تم تحديده لعام 2021 بمبلغ 500.000.000 دينار جزائري أو 50 مليار سنتيم) ؛
- يجب أن يحتفظ رأس المال بنسبة 50% على الأقل من قبل أشخاص طبيعيين أو صناديق استثمار معتمدة أو شركات أخرى تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" ؛

يجب ألا يزيد عدد موظفي الشركة عن 250 موظف • ا. • يجب أن تكون إمكانات تسارع نمو الشركة كبيرة بما يكفي

✧ منتج الحد الأدنى (Minimum Viable Product – MVP)

يُعتبر منتج الحد الأدنى القابل للتطبيق (MVP) مفهوماً مهماً في عالم الشركات الناشئة، حيث يتمثل هذا المفهوم في إطلاق منتج جديد يحقق أقل قدر ممكن من الوظائف والميزات، بهدف الحصول على أكبر قدر ممكن من المعرفة الموثوقة من العملاء بأقل جهد ممكن، فالفرضية الرئيسة وراء فكرة MVP هي أنه يُمكن إنتاج منتج فعال ي

كون قابلاً للاستخدام والبيع، حتى ولو كانت ميزاته قليلة. فباختبار تفاعل العملاء مع هذا المنتج، يمكن للشركة تحديد مدى جاذبيته وقابليته للنجاح في السوق، وبالتالي توجيه جهودها واستثماراتها بشكل أكثر فعالية.

✧ النموذج الأولي التجريبي (Prototype)

يُعتبر تحويل فكرة منتج أو خدمة إلى نموذج أولي تجريبي خطوة أساسية في عملية تطوير المنتج، ويُعتبر النموذج الأولي التجريبي نسخة تفاعلية من المنتج المقترح، تُظهر مظهره النهائي وتعمل ببعض الوظائف الأساسية، مما يسمح للمستخدمين والمستثمرين المحتملين بفهم كيفية عمل المنتج والتفاعل معه، حيث يُعتبر النموذج الأولي التجريبي أداة قيمة في عملية تحسين المنتج وضبطه بناءً على ردود الفعل والتجارب.

✓ علامة "مشروع مبتكر: على حسب الموقع الرسمي ل ALGERIA VENTURE

✓ يمكن لأي شخص طبيعي أو مجموعة من الأشخاص الطبيعيين المطالبة بعلامة "المشاريع المبتكرة" لأي مشروع يتعلق بالابتكار،

✓ يتعين على الشخص الراغب في الحصول على علامة "مشروع مبتكر" تقديم طلب عبر البوابة الإلكترونية للشركات الناشئة مصحوباً بالمستندات التالية:

▪ عرض تقديمي للمشروع وجوانب الابتكار فيه.

▪ عناصر تثبت الإمكانيات القوية للنمو الاقتصادي (نموذج الأعمال، خطة العمل، إلخ).

▪ المؤهلات العلمية و / أو الفنية والخبرة للفريق المسؤول عن المشروع.

▪ أي ملكية فكرية وأي جوائز أو جوائز تم الحصول عليها في ؛

مزايا علامة Label: على حسب الموقع الرسمي ل ALGERIA VENTURE

✓ الحصول على العلامتين "مشروع مبتكر" و "مؤسسة ناشئة" يكون بإمكانهم الحصول على التمويل من طرف

الصندوق الجزائري للمؤسسات الناشئة. ويبلغ حجم صندوق الاستثمار هذا 1.2 مليار دينار أي ما يعادل 1

20 مليار سنتيم. علماً أن مستويات التمويل تعتمد جزئياً على مدى الاستحقاق الاقتصادي للمشروع ويمكن

أن تتراوح بين 2.5 مليون دينار (250 مليون سنتيم) إلى 20 مليون دينار.

✓ الحصول على العلامة يمكنهم من الولوج إلى برامج الدعم لتطوير الشركات الناشئة

✓ المزايا الضريبية:

تعفى الشركات التي تحمل علامة "مؤسسة ناشئة" من الضريبة على النشاط المني (TAP) أو ضريبة الدخل العام (IRG) أو ضريبة دخل الشركات (IBS) (لمدة أربع (4) سنوات، من تاريخ الحصول على "علامة مؤسسة ناشئة" مع سنة إضافية واحدة (1) في حالة التجديد. كما أنهم معفون من ضريبة القيمة المضافة TVA ويخضعون لرسوم جمركية بنسبة 5% للمعدات المقتناة التي تدخل مباشرة في تجسيد مشاريعهم الاستثمارية

مواقع مهمة:

<https://www.startup.dz>

المنصة الرقمية المؤسسات الناشئة

<https://ibtikar.dgrsdz.dz>

منصة ابتكار

<https://startup.dz/algeria-venture/>

Algeria venture

<https://www.anvredet.org.dz/>

وكالة ANVREDET

www.asf.dz

صندوق تمويل المؤسسات الناشئة ASF

<https://moukawil.dz/beta/knowledgebase/nesda/>

وكالة دعم وتطوير المقاولاتية NESDA

<https://business-seed.mesrs.dz/>

حاضنة الأعمال الرقمية

www.sidjilcom.cnrc.dz

التجاري السجل

[/org.inapi.services-e://https](https://org.inapi.services-e://https)

المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية

www.damancom.casnos.dz

صندوق الضمان الاجتماعي

www.angem.dz/

صندوق الضمان المشترك للقروض الصغيرة

www.cnac.dz

الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة

www.promoteur.anade.dz/

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية

<https://www.industrie.gov.dz/andi/>

الوكالة الوطنية لدعم الإستثمار

www.mokawil.dz

دليل المقاول

المديرية العامة للبحث العلمي والتطوير التكنولوجي DGRSDT

<https://dgrsdz.dz/ar>

وزارة اقتصاد المعرفة والمؤسسات الناشئة والمؤسسات الصغيرة

<https://www.commerce.gov.dz/>

دراسات مقترحة:

- ◆ التعرف على التحديات التي تواجهها حاضنات الأعمال و اقتراح حلول لها.
- ◆ تحليل تأثير حاضنات الأعمال على أداء الشركات الناشئة
- ◆ التعرف على تأثير حاضنات الأعمال على الصحة العقلية لأصحاب المشاريع.
- ◆ دراسة تأثير حاضنات الأعمال على التنمية الاقتصادية
- ◆ دراسة دور حاضنات الأعمال في تعزيز المسؤولية الاجتماعية للشركات
- ◆ تقييم تأثير حاضنات الأعمال على تغيير السياسات
- ◆ دور حاضنات الأعمال في تشجيع البحث العلمي
- ◆ جرائم الملكية الفكرية
- ◆ الملكية الفكرية و تحديات الذكاء الإصطناعي
- ◆ مؤشرات انتهاكات الملكية الفكرية و كيفية مكافحة الغش
- ◆ قرصنة براءات الإختراع و البرمجيات