

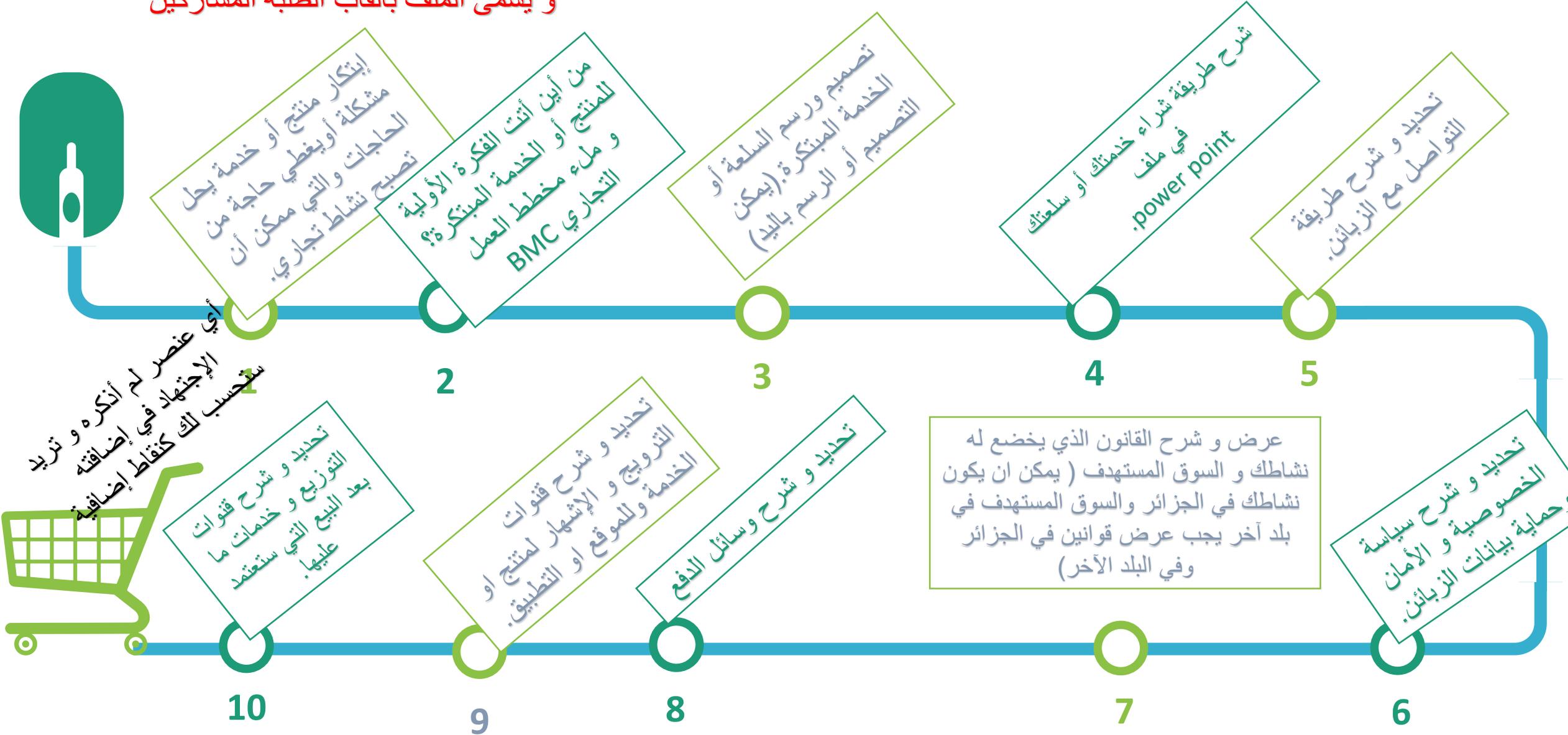
أعمال موجهة في مقياس

ندوة المشاريع المقاولاتية

إعداد الأستاذة : لخضاري نسيمة

**آخر أجل لإرسال الأعمال 24 أبريل 2023 على الساعة الخامسة
بعدها يغلق الإيميل أتوماتيكيا و لا يستقبل إيميلات
ترسل العمال في ملف power point لا يقبل أي برنامج آخر،
و يسمى الملف بألقاب الطلبة المشاركين**

آخر أجل لإرسال الأعمال 24 أبريل 2023 على الساعة الخامسة
بعدها يغلق الإيميل أتوماتيكيا و لا يستقبل إيميلات
ترسل العمال في ملف power point لا يقبل أي برنامج آخر،
و يسمى الملف بألقاب الطلبة المشاركين



المطلوب في الأعمال الموجهة

مقياس ندوة المشاريع المقاولاتية

إعداد الأستاذة الدكتورة لخضاري نسيمة

- إبتكار خدمة أو سلعة جديدة غير موجودة سابقا أو موجودة و لا توجد في الجزائر حيث تلبي حاجات الزبائن أو تحل مشكلة في هذا القطاع التي يتعرض لها الزبون او مؤسسة ما
- إذا كانت الخدمة أو المنتج مستمد من فكرة أجنبية يجب تكيفها مع المجتمع و القطاع الجزائري.
- وضع المزيج التسويقي لهذا الإبتكار
- تعريف القطاع الذي إختارته
- تعريف الحاجة أو المشكلة التي ستبتكر لها خدمة
- تعريف الإبتكار مع تفاصيل الفكرة من كل جزائها. (تعريفها، خصائصها، أهدافها و أهميتها للقطاع الذي إختارته

ندوة المشاريع المقاولاتية
إعداد الأستاذة : لخضاري نسيمة

• تصميم المزيج التسويقي بعناصره و شرح كل عنصر :

- (كيفية إنتاج الخدمة أو السلعة المبتكرة من إنتاجها ما هي تكلفتها التقديرية...،
- تسعير هذه الخدمة ، أو السلعة
- الترويج (تصميم إعلان مرئي أو صوتي يكون مبدع عن طريق الرسم و تركيب الصور.....) ،
- توزيع ، أساليب و قنوات توزيع المبتكرة.
- ممكن أيضا أن يبدع الطالب في رسمه و شرحه و تصميمه للدليل المادي من لباس الموظفين ، محيط الخدمة و مظهر المؤسسة..... يترك مجال الإبداع لإجتهد الطالب.
- العمليات ، المشاركون أو الأفراد أو الجمهور : من هم و ما هي صفتهم و ما هو دورهم في هذه الخدمة المالية و ما هي أهمية وجودهم

إعداد ملف العرض فقط في صيغة power point في حدود 12 صفحة إلى 15 صفحة كحد أقصى يحتوي على كل عناصر المشروع

الجانب الشكلي للعرض المشروع يجب أن يحتوي على العناصر و الشروط و المراحل المنهجية للبحث العلمي

1. الواجهة : يكون فيها اسم الجامعة ، الكلية، القسم، الطور و السنة ، التخصص ، عنوان المشروع و العلامة التجارية له، اسم و لقب الطالب أو الطالبة (اسم و لقب أستاذة المقياس)
2. خطة عرض المشروع
3. مخطط العمل BMC
4. عناصر المشروع الأخرى التي شرحتها في الصفحات السابقة
5. نتيجة تحتوي على آفاق المشروع و قابليته للتطوير.و النتائج المرجوة منه لك و لزيابنك و للاقتصاد الوطني

Skype

مخطط نموذج العمل التجاري

 <p>الشراكات الرئيسية Key Partners</p> <p>شركات الأتصال بوابات الدفع الإلكتروني وبطاقات الإنتمان</p> <p>مصنّعو الأجهزة</p>	 <p>الأنشطة الرئيسية Key Activities</p> <p>تطوير الخدمة</p>	 <p>القيم المقترحة Value Proposition</p> <p>تواصل مباشر مجاني سهل بالنص والصوت والفيديو مع مُستخدمي سكايب</p>	 <p>العلاقات مع العملاء Customer Relationships</p> <p>علاقة الشوق الشامل Mass Market</p>	 <p>شرائح العملاء Customer Segments</p> <p>مُستخدمو الإنترنت حول العالم: تواصل مجاني</p> <p>مُستخدمو الإنترنت حول العالم: اتّصال غير مُكفّف مع أرضي أو محمول</p>
 <p>الموارد الرئيسية Key Resources</p> <p>المطوّرون - بشرية البرمجيات/براءات الاختراع - فكرية</p>	<p>تواصل مُباشر غير مكلف مع هواتف أرضية ومحمولة دولية</p>	 <p>القنوات Channels</p> <p>تطبيقات الهواتف موقع ويب</p>	<p>تواصل مُباشر غير مكلف مع هواتف أرضية ومحمولة دولية</p>	<p>تواصل مُباشر غير مكلف مع هواتف أرضية ومحمولة دولية</p>
 <p>هيكل التكاليف Cost Structure</p> <p>التّطوير المُستمر مُعالجة الشكاوى المالية</p>	 <p>مصادر الإيرادات Revenue Streams</p> <p>عتاد وإكسسوارات</p>			

شرائح العملاء

قم بعمل 3 إلى 4 بيرسوناً (شخصية المشتري) للأشخاص الذين ستقدم لهم المساعدة بالخدمة أو المنتج الذي ستقدمه. حاول تخيل صفات الأشخاص الذين سيلجؤون إليك بحثاً عن طول.

المستخدمون الأوائل

ما هي الصفات المحددة للمستهلكين الأوائل أو المتبنين أصحاب السبق، وما الذي يميزهم؟

الميزة التنافسية

مثال:
-فريق الأعلام
-علاقات واسعة وقوية في القطاع
-عملاء حاليون بولاء عال
-ترتيب عال على صفحات نتائج البحث للكلمات المستهدفة

القنوات

كيف ستصل إلى جمهورك المستهدف؟ منصات تواصل اجتماعي، بريد إلكتروني، إعلانات شوارع... الخ. حدد الطرق والقنوات الفعالة للوصول إليهم

القيمة المقدمة الفريدة

كيف ستقوم بتحويل الزائر الذي لا يعرف شيئاً عن شركتك أو منتجك إلى زائر مهتم بما تقدمه؟ قم بوضع رسالة واضحة ومثيرة (من سطر واحد) للاهتمام لتشاركها مع جمهورك المستهدف.

ملخص تنفيذي

ملخص عام عن الخدمة أو المنتج والأهداف والغرض من تقديمها

التكاليف

ما هي التكاليف الثابتة والمتغيرة اللازمة لإطلاق منتجك أو خدمتك؟ تكاليف كل مرحلة بدءاً من إطلاق الموقع الإلكتروني، تعيين الموظفين، الإنتاج، التسويق، وتوصيل المنتج أو الخدمة للمستهلك

مصادر الإيرادات

ما هي المصادر المتوقعة للإيرادات والأرباح؟ كيف ستقوم بإنشاء مصدر للدخل؟ عرض نموذج تسعير لمنتجك أو خدمتك وضمنه مصادر الدخل الأخرى مثل المبيعات ورسوم التسجيل.

الحل

كيف ستقوم بحل المشكلة أو المشاكل السابق ذكرها؟ اكتب حلاً لكل مشكلة (أو مصدر إحباط)

مؤشرات الأداء

كيف ستقوم بقياس نجاح المنتج أو الخدمة؟ قم بعمل قائمة بالمؤشرات الرئيسية

المشكلة

ما هي المشاكل التي يواجهها الجمهور المستهدف؟ اعرض أهم 3 مصادر للإحباط

البدائل المتوفرة

كيف يتم حل هذه المشاكل حالياً؟ كيف يمكن لذلك أن يكون مصدر منافسة مباشرة لمدى تقدمه أو للطرق الحالية التي يوظفها المستخدمون لحل مشاكلهم؟