

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

عنوان المشروع: تطبيق ذكي لتقسيم الأراض
الزراعية



مشروع لنيل شهادة مؤسسة ناشئة في اطار القرار الوزاري
1275

Smart app for soil



properties clustering

SoilClust

السنة الجامعية

2022 _ 2023

بطاقة معلومات:

(الخط: Sakkal majalla، حجم الخط14، تباعد أسطر 1 سم)

حول فريق الاشراف وفريق العمل

1- فريق الاشراف:

فريق الاشراف	
المشرف الرئيسي صولي	التخصص: اعلام الي
المشرف الرئيس زواي	التخصص: اعلام الي
المشرف المساعد:	التخصص:

2- فريق العمل:

فريق المشروع	التخصص	الكلية
الطالبة: شلي نبيلة	ذكاء إصطناعي	علوم الدقيقة و الحياة
الطالب:		
الطالب:		
الطالب:		

فهرس المحتويات

المحور الأول: تقديم المشروع

المحور الثاني: الجوانب الابتكارية

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

المحور الخامس: الخطة المالية

المحور السادس : النموذج الاولي التجريبي

المحور الأول: تقديم المشروع:

1-فكرة المشروع:

تحتل الجزائر مرتبة متقدمة في قائمة أكبر الدول استيراداً للقمح, وفقاً للبيانات لموسم 2020-2021. بلغت فاتورة استيراد الحبوب حوالي 1.6 مليار دولار في عام 2020، ما يعادل 20% من إجمالي استيراد المواد الغذائية في البلاد.

بلاضافة الى ذلك، فان أسعار المنتجات في الأسواق الجزائرية مرتفعة و يرجع بعضها الى تداعيات جائحة كورونا التي أثرت على معظم البلدان في جميع انحاء العالم. كما لعبت التوترات الناجمة عن الحرب الروسية الأوكرانية دورا. ومع ذلك هناك أسباب داخلية سنتناولها. على الرغم من توفر أراضي خصبة ومياه وفيرة في الجزائر، إلا أن استغلال الأراضي السيء والممارسات الزراعية البدائية التي يتبعها المزارعون قد ساهمت في تفاقم هذه المشاكل. وقد دفعتنا كل هذه العوامل الى التفكير في حل يستخدم تكنولوجيا حديثة، وتحديد الذكاء الاصطناعي الذي أثبت فعاليته في الزراعة المحددة التي تبنتها الدول المتقدمة. حلنا يتضمن تطوير تطبيق يستخدم تعلم الآلة من خلال تقنيات التجميع لتقسيم الأراضي الزراعية الى قطع ذات خصائص مماثلة.

2-القيم المقترحة:

من اجل تشجيع المزارعين على استخدام تطبيقنا الذي يقوم بتجميع خصائص التربة, يمكن ان نقترح العديد من القيم والمتمثلة في:

1-دقة متزايدة:يستخدم التطبيق خوارزميات متقدمة لتحليل وتجميع خصائص التربة يساعد هذا المزارعين في الحصول على معلومات دقيقة حول خصائص كل قطعة أرض, مما يساعدهم في اتخاذ قرارات أكثر ذكاء في إدارة المحاصيل.

2-تحسين الإنتاجية:من خلال فهم خصائص التربة في كل منطقة محددة يمكن للمزارعين تكييف ممارساتهم الزراعية وفقا لذلك.يمكن أن يؤدي ذلك الى استخدام أكثر فعالية للموارد وتحسين إنتاجية المحاصيل.

3-إدارة مستدامة للأراضي: باستخدام تطبيق تجميع خصائص التربة يمكن للمزارعين تحديد المناطق التي تحتاج الى اهتمام خاص مثل تلك التي تحتوي على مستويات عالية أو منخفضة من المواد الغذائية و مشاكل التصريف. يتيح ذلك إدارة مستهدفة و مستدامة للأراضي الزراعية.

4-توفير التكاليف: من خلال تحسين استخدام المستلزمات الزراعية مثل الأسمدة والمبيدات و الماء يمكن للمزارعين تقليل تكاليف الإنتاج. يمكن لتطبيق تجميع خصائص التربة مساعدتهم في تحديد احتياجات كل منطقة بشكل محدد مما يتجنب الاستخدام الزائد أو غير الكافي لهذه المستلزمات.

5-الوصول الى توصيات مخصصة: بناء على نتائج التجميع يمكن للتطبيق تقديم توصيات محددة لكل قطعة أرض مثل أنواع المحاصيل المناسبة بشكل أفضل و أنسب الممارسات الإدارية وأوقات الزراعة المثلى. يمكن لذلك مساعدة المزارعين في تعظيم إمكانية الإنتاجية واتخاذ قرارات أكثر ذكاء.

6-مراقبة وتتبع البيانات: يمكن للتطبيق تسجيل ومتابعة البيانات المتعلقة بخصائص التربة على مر الزمن. يتيح ذلك للمزارعين الحصول على سجل تاريخي مفصل لأراضيهم مما يسهل التخطيط على المدى الطويل والكشف المبكر عن التغيرات وضبط ممارسات الزراعة.
7-الحدثة:

يتميز تطبيقنا في حدثته لاستخدامنا الذكاء الاصطناعي للمساهمة في معالجة مشاكل القطاع الفلاحي و الدفع به إلى تبني التكنولوجيا الجديدة لتحقيق الربح والاكتفاء الغذائي والحفاظ على البيئة والموارد الطبيعية.

-إن نقص الوعي لدى الفلاحين وأن غالبيتهم ليسوا متعلمين يشكل عائقا أمام نجاح فكرتنا لكن بتكرار الحملات التحسيسية واقناعهم بفوائد استخدام التكنولوجيا وبيان الجانب الربحي لهم سيقارب بيننا .

-ان ايصال خدماتنا تكون عبر البريد الالكتروني او بالحضور الى موقع الشركة.

-إن فكرة المشروع لها تأثير إيجابي ومباشر على البيئة بالحفاظ على صلاحية التربة بالتحليل الدوري لخصائصها , الحد من تلوث المياه الجوفية باستخدام التسميد المدروس, تحقيق الاكتفاء الغذائي للمواطن بزيادة الإنتاج ووفرتة والمساهمة في توفير فائض الإنتاج وتصديره.

-يمكن للمنشأة التوسع بعد اطلاق المشروع لتشمل اسواق مختلفة عبر ولايات الوطن.

-فوائد المشروع :

القضاء على الاستغلال العشوائي للأراضي الفلاحية و الحفاظ على نوعية تربتها بالتحليل الدوري لخصائصها,

زيادة المنتج الزراعي وتحسين نوعيته للوصول الى التصدير.

الحفاظ على الموارد الطبيعية واستغلالها بشكل مدروس أهمها المياه.

تطوير القطاع الزراعي بإدخال الذكاء الاصطناعي .

3-فريق العمل:

الطالبة شلي نبيلة حصلت على شهادة الليسانس في الاعلام الاالي 2018-2021 واحضر هذا العام لنيل شهادة
الماستر في الذكاء الاصطناعي ,تلقيت دورات تدريبية في مجال الأعمال ,اتقن اللغة الفرنسية والانجليزية,امتتع بروح
المغامرة وحب الوصول الى المراتب العالية بالعمل والتعلم والإصرار على تحقيق النجاح بالرغم من كثرة
الصعوبات والبحث المستمر على تقنيات جديدة في مجال الذكاء الاصطناعي لتطوير التطبيق حتى يلبي
احتياجات العملاء المتزايدة. نطمح في نجاح الشركة وتوسيعها بالتوسع في استخدام تكنولوجيا إنترنت
الأشياء (IOT) ودخول أسواق جديدة.

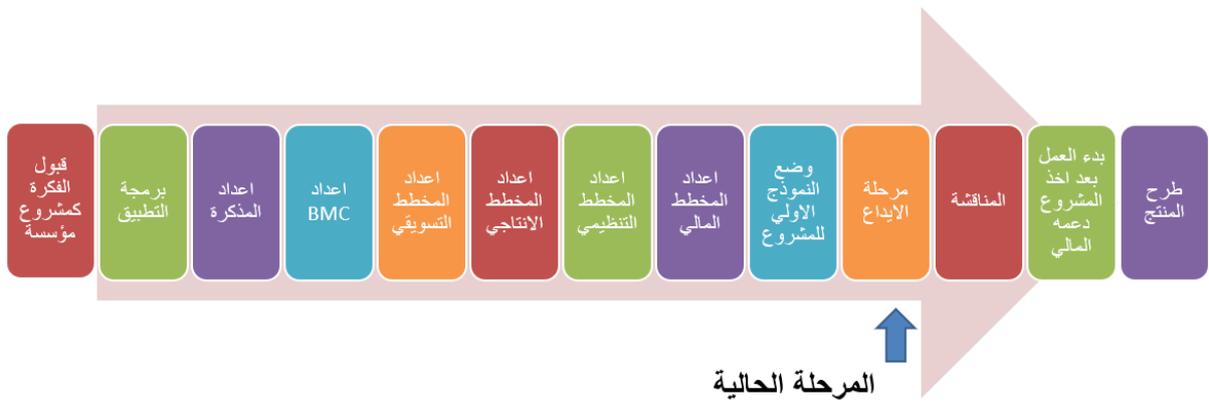
4-اهداف المشروع:

- 1-اقتناع الفلاح بالفكرة واعتماده لخدمات التطبيق.
- 2-زيادة الطلب لخدمات التطبيق من قبل مخابر البحث والمؤسسات المهمة بالفلاحة والبيئة.
- 3-تحقيق الربح المالي للمؤسسة

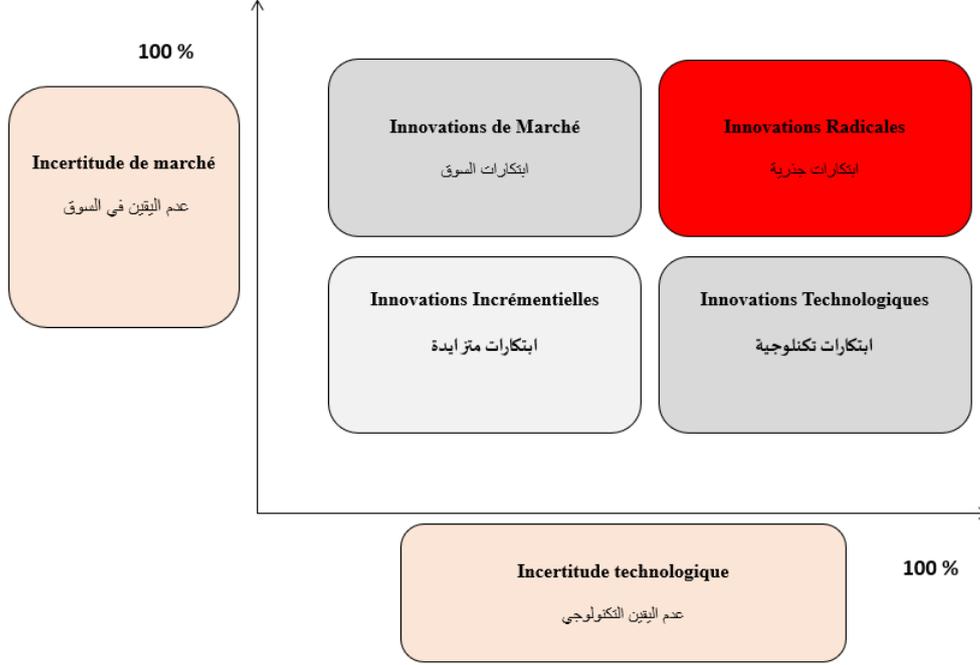
6 - جدول زمني لتحقيق للمشروع :

عنوان المشروع:

المرحلة	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	قبول الفكرة كمشروع مذكرة تخرج شهادة مؤسسة ناشئة											
	برمجة التطبيق											
	اعداد المذكرة											
2	اعداد BMC											
	اعداد المخطط التسويقي											
	اعداد المخطط الانتاجي											
	اعداد المخطط التنظيمي											
	اعداد المخطط المالي											
3	وضع النموذج الاولي للمشروع											
4	مرحلة الايداع											
5	المناقشة											



المحور الثاني: الجوانب الابتكارية



1- خدمة التطبيق مبتكرة تم توظيف تقنية الذكاء الاصطناعي بشكل جديد لحل مشكلة الاستغلال العشوائي للأراضي الفلاحية.

2- تقدم خدمة التطبيق العديد من الفوائد الاجتماعية والبيئية:

1- الإدارة المستدامة للأراضي: من خلال توفير معلومات حول صحة التربة ومحتوى المغذيات والملوثات، يعزز تحليل التربة ممارسات الإدارة المستدامة للأراضي. يتيح ذلك اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن خصوبة التربة واختيار المحاصيل وتخطيط استخدام الأراضي ، مما يؤدي إلى تحسين الممارسات الزراعية وتقليل الأثر البيئي.

2- الحفاظ على البيئة: يحدد تحليل التربة تلوث التربة ومصادر التلوث ، مما يساعد في مراقبة جودة التربة والكشف عن المواد الضارة. تسمح هذه المعلومات بالاستراتيجيات المستهدفة للعلاج ومنع التلوث وحماية النظم البيئية وصحة الإنسان.

- 3- الاستخدام الفعال للموارد: يعمل تحليل التربة على تحسين استخدام الموارد مثل الأسمدة ومياه الري من خلال التحديد الدقيق لمحتوى المغذيات ومستويات الرطوبة. هذا يقلل من النفايات ويقلل من التأثير البيئي المرتبط بجريان المغذيات الزائدة واستهلاك المياه.
- 4- التخفيف من آثار تغير المناخ: يقيّم تحليل التربة إمكانات عزل الكربون في التربة ، مما يساعد في جهود التخفيف من آثار تغير المناخ. يساعد فهم محتوى المادة العضوية وسعة تخزين الكربون في تطوير استراتيجيات لتعزيز عزل الكربون في التربة ، وتخفيف انبعاثات غازات الاحتباس الحراري.
- 5- استعادة الأراضي وإعادة تأهيلها: يوفر تحليل التربة رؤى ثاقبة في تكوين التربة وهيكلها ونقص المغذيات ، وهو أمر حاسم للتدخلات المستهدفة في استعادة الأراضي وإعادة تأهيلها. هذا يعزز التنوع البيولوجي ، ويعزز قدرة النظام البيئي على الصمود ، ويعيد التربة المتدهورة.
- 6- تحسين مستوى المعيشة بتحقيق الاكتفاء الغذائي للمواطن والمساهمة في توفير فائض الإنتاج وتصديره.

المحور الثالث: التحليل الاستراتيجي للسوق

أولاً- تحليل المتغيرات الكلية PESTEL:

1-العوامل السياسية :

-تم إقرار مشروع قانون الموازنة التكميلية لعام 2020 والذي يعفي الشركات الناشئة من دفع الرسوم على النشاط المهني والضرائب المتعلقة بالدخل الإجمالي وإرباح الشركات لمدة ثلاث سنوات بدءاً من تاريخ بدء النشاط. كما يعفى أيضاً المعدات من ضريبة القيمة المضافة.

-تم استثناء الشركات الناشئة من القيود المفروضة على نسبة الملكية في رأس المال الاستثماري حيث كانت الحد الأقصى لامتلاك شركة واحدة هو 49%. يبرر استثناء الشركات الناشئة من هذه القاعدة بأنها تواجه صعوبات في الحصول على التمويل المصرفي بسبب اعتبارها شركة مبتكرة تفتقر إلى الضمانات الكافية. وبالتالي يمكن أن يلعب رأس المال الاستثماري دوراً رئيسياً في تمويل هذه الشركات التي تكون مستعدة لجذب رأس المال أمامهم.

-تم تحويل صلاحية تحديد المراكز التكنولوجية و الموافقة عليها من وزارة تكنولوجيا الاعلام و الاتصال والمواصلات السلوكية واللاسلكية والتكنولوجيات والرقمنة الى وزارة المؤسسات الصغيرة والناشئة واقتصاد المعرفة وتم تغيير الجهة المسؤولة عن صرف الأموال من حساب الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب لتكون وزارة المؤسسات الناشئة بدلا من وزارة العمل والضمان الاجتماعي.

2-العوامل الاقتصادية:

تؤثر العوامل الاقتصادية التالية على عمل شركتنا الناشئة المتخصصة في تجميع خصائص التربة للأراضي الزراعية

- معدل النمو: يمكن أن يتسبب النمو الاقتصادي القوي في زيادة الطلب على الأراضي الزراعية و هذا يكتنف عمل شركتنا ويزيد من فرص نجاحها.
- معدل التضخم: يؤثر على تكاليف التجميع والتشغيل الزراعي حيث يمكن أن يزيد التضخم العالي من تكاليف المواد الزراعية والمصروفات العامة ينما يمكن أن يساهم التضخم المعتدل في خلق بيئة اقتصادية مستقرة.
- قدرة الشراء لدى المستهلك: ان ضعف قدرة الشراء لعملائنا الفلاحين تدفعهم الى الاستغناء عن خدماتنا وبالتالي خسارة احد اهم العملاء.
- السياسة المالية: ان سياسة الدولة المشجعة للاستثمار في القطاع الزراعي وتعزيز الابتكار قد تدعم نجاحنا.
- تقلبات الأسعار: ان ارتفاع أسعار السلع الزراعية قد يفتح فرصا للتجميع والبيع في حين أن انخفاضها قد يجعل السوق أكثر تحديا.
- معدل الفائدة: يمكن أن تساهم معدلات الفائدة المنخفضة في توفر القروض وتسهيل النمو بينما تزيد المعدلات العالية من تكاليف رأس المال وتقيد فرص التوسع.
- معدل البطالة: تقلل معدلات البطالة العالية من الطلب على الأراضي الزراعية و الاستثمار فيها بينما انخفاضها يحفز النشاط الاقتصادي ويوفر فرصا لشركتنا الناشئة.

3- العوامل الاجتماعية:

الوصول إلى البيانات :

قد نواجه صعوبات في الحصول على إلى بيانات دقيقة وشاملة حول خصائص التربة و ذلك بسبب عدة مشاكل فهي اما غير متاحة او محاطة بالسرية أو حتى تردد أصحاب الأراضي أو الجهات الحكومية في مشاركة هذه المعلومات. مقاومة التغيير:

قد يكون اعتماد التكنولوجيا والمنهجيات الجديدة صعبا بسبب المقاومة للتغيير. فالمزارعون ومهنيو الصناعة الزراعية أو أطراف أخرى في القطاع مترددين في استخدام خدمات تجميع خصائص التربة، مفضلين الاعتماد على الأساليب التقليدية أو المعتمدة. الحاجة للتوعية والتعليم:

العاملون في قطاع الزراعة أو الصناعة الزراعة قد لا يدركون تمامًا أهمية وفوائد تحليل تجميع خصائص التربة، وهذا يعيق تقدمنا لذا يجب تكثيف جهود التوعية والتثقيف للجسمهور المستهدف حول الفوائد والفرص التي توفرها الخدمة

4- العوامل التكنولوجية:

التشريعات المتعلقة بالتكنولوجيا: يجب ان يتوافق عملنا مع المعايير و التشريعات المتعلقة بالتكنولوجيا لضمان استمراريته.

البنية التحتية للاتصالات:

توفر الانترنت وجودتها وتميز شبكات الاتصال بالتقنيات الحديثة تلعب دورا هاما في دعم عمل شركتنا وتطوره ويساهم في توسيع قاعدة عملائنا وتسهيل التواصل و التعامل معهم.

الحوافز التكنولوجية:

استغلال وجود الدعم والحوافز المقدمة من قبل الدولة او مؤسسات أخرى لتطبيق التكنولوجيا يساهم في نجاح شركتنا وتسريع نموها.

مستوى التكنولوجيا في عملنا:

..... عنوان المشروع :

مدى تبيننا للتكنولوجيا والابتكار في عملنا يمكن ان يؤثر على تنافسيتنا و قدرتنا على تلبية احتياجات العملاء بشكل افضل لذلك يجب علينا مواكبة التطورات التكنولوجية الجديدة واتباع افضل الممارسات في عملنا للحفاظ على تنافسيتنا.

الانفاق على البحث و التطوير:

ان تخصيص ميزانية للاستثمار في البحث والتطوير وابتكار تقنيات جديدة يحسن خدمتنا ويعزز قدرتنا على تلبية احتياجات العملاء والابتكار في مجالنا.

وصول المستهلكين للتكنولوجيا:

ان قدرة العملاء على استخدام التكنولوجيا و الوصول اليها يؤثر على سلوكياتهم و توجهاتهم لذا علينا أن نوفر لهم وسائل و حلول تكنولوجية تلبي توقعاتهم.

5-العوامل البيئية:

المناخ: ان تغيرات المناخ العالمي له تأثير مباشر على نظام الزراعة التنوع البيولوجي وتوفر المياه لذا علينا ان نكون حذرين في تقييم آثار التغير المناخي على الأراضي الزراعية ونضع حلول مستدامة ومقاومة للتغيرات المناخية.

المواقف تجاه الطاقة المتجددة ودعمها:

ان الاهتمام بالطاقة المتجددة والاستدامة البيئية يتزايد عالميا لذا علينا ان نكون حرصين على اعتماد تقنيات الطاقة المتجددة في عملنا وتعزيز استخدامها بين عملائنا.

6-العوامل القانونية:

قانون الملكية الفكرية وحماية حقوق التأليف والنشر: تلعب قوانين حماية الملكية الفكرية دورا حاسما في حماية الابتكارات والتقنيات الخاصة بنا .

الامتثال لهذا القانون يجنب أي نزاع قانوني.

قانون العمل:

على شركتنا الالتزام بقوانين العمل المعمول بها والمتعلقة بحقوق الموظفين مثل ساعات العمل والأجور والتعاقد والصحة المهنية.

قانون التجارة: على شركتنا الالتزام بالقوانين و اللوائح المتعلقة بالأعمال و الممارسات التجارية و العقود المعمول بها لضمان سير أعمالنا بشكل قانوني.

ثانيا- تحليل القوى التنافسية (PORTER):

1-حدة المنافسة:

يمكن أن تختلف شدة المنافسة في مجال نشاطنا والمتمثل في جميع خصائص التربة الزراعية اعتمادًا على

عدة عوامل. نظرًا لأننا أول من يقدم هذه الخدمة في هذا المجال ، يمكننا الاستفادة من ميزة تنافسية أولية

ومع ذلك ، من المهم ملاحظة أن الوضع يمكن أن يتغير بسرعة ، وقد يظهر منافسون جدد بعروض مماثلة

في المستقبل. لذلك ، من الضروري مواكبة التطورات المتجددة ومواصلة تحسين خدمتنا من أجل الحفاظ على

ميزتنا التنافسية.

للحفاظ على مركزنا القيادي ومواجهة أي منافسة مستقبلية ، يمكننا التفكير في التدابير التالية:

-تعزيز خبرتنا: الاستمرار في تطوير معرفتنا ومهاراتنا في مجال التجميع لخصائص التربة الزراعية سيتيح لنا ذلك تقديم نتائج دقيقة وموثوقة لعملائنا.

-تحسين خدمتنا باستمرار: علينا ان نترقب احتياجات المزارعين والعاملين في الصناعة الزراعية. نحدد الثغرات المحتملة في خدمتنا ونقوم بإجراء التحسينات اللازمة لتقديم تجربة للمستخدم فائقة.
-بناء شراكات إستراتيجية: علينا ان نتعاون مع لاعبين آخرين في الصناعة الزراعية مثل المنظمات البحثية أو موردي الأسمدة لتوسيع شبكتنا وبناء مصداقيتنا.
-التميز: نحدد الميزات الفريدة لخدمتنا ونبرزها. سواء كانت دقة نتائجنا او قابلية استخدام النظام الأساسي الخاص بنا او غيرها.

-الاعتناء بخدمة العملاء: تقديم خدمة ممتازة للعملاء من خلال الرد بسرعة على أسئلتهم ومخاوفهم و بناء علاقة قوية معهم لتعزز ولائهم لنا.
2-قوة العملاء:

عدد العملاء: إذا كان لدينا عدد كبير من العملاء المحتملين في القطاع الزراعي ، فقد يؤدي ذلك إلى تقليل القوة الفردية لكل عميل. ومع ذلك ، إذا كان السوق المستهدف صغيرا وكان عدد العملاء محدودا ، فقد يكون لهم تأثير أكبر على أسعار خدماتنا.

إيجاد بديل: إذا وجد العملاء بسهولة بدائل لخدمة تجميع خصائص التربة الزراعية الخاصة بنا ، فيمكن أن يزيد ذلك من قوتهم. علينا التأكد من الحفاظ على ميزة تنافسية من خلال تقديم نتائج دقيقة وموثوقة ، بالإضافة إلى ميزات أو خدمات إضافية يصعب العثور عليها من منافسين.

حجم الشراء: إذا قام العملاء بشراء كميات كبيرة من خدمات تجميع خصائص التربة الزراعية ، فقد تزيد قدرتهم التفاوضية. من ناحية أخرى ، إذا كانت أحجام الشراء منخفضة نسبياً ، فيمكن تقليل تأثيرها على الأسعار والجودة.

تمايز المنتج: إذا كانت شركتنا الناشئة تقدم خدمة تجميع خصائص التربة الزراعية الفريدة والمتباينة ، فقد يكون العملاء أقل ميلا للبحث عن بدائل. علينا توصيل الفوائد والقيمة المضافة لخدمتنا لتقليل القدرة التفاوضية للعملاء.

3-قوة الموردين:

تفرد الموردين: إن الاعتماد على عدد محدود من الموردين للوصول إلى البيانات أو الموارد اللازمة لأداء تجميع خصائص التربة الزراعية ، يكون لديهم قدرة تفاوضية متزايدة. في هذه الحالة ، قد يكونون قادرين على فرض أسعار أعلى أو شروط ليست مناسبة.

توافر البدائل: إذا كان من السهل استبدال مزودي البيانات أو الموارد لتجميع خصائص التربة فقد يؤدي ذلك إلى تقليل قوة مقدمي الخدمات. علينا تنويع مصادر التوريد الخاصة بنا واستكشاف الخيارات المختلفة لضمان الاستقرار والمرونة في سلسلة التوريد الخاصة بنا.

لتحكم في الموارد الرئيسية: إذا كان لدى الموردين سيطرة حصرية على الموارد الرئيسية اللازمة لعملنا، فقد يؤدي ذلك إلى تعزيز قدرتهم على المساومة. من المهم مراقبة اتجاهات السوق بعناية والبحث عن بدائل أو حلول بديلة لتجنب الاعتماد على بائع واحد.

العلاقة مع الموردين: إذا كانت لدينا علاقات جيدة مع موردينا وقمنا ببناء شراكات قوية ، فيمكن أن يقلل ذلك من قدرتهم على المساومة. يمكن أن يؤدي التعاون الوثيق والتواصل الشفاف إلى اتفاقيات مفيدة للطرفين.

4-تهديد المنتجات البديلة :

-توافر المنتجات أو الخدمات البديلة: يعتمد تهديد المنتجات البديلة في حالتنا على توافر طرق بديلة للحصول على معلومات عن خصائص التربة الزراعية. قد يختار المزارعون طرقاً أخرى لجمع هذه البيانات وتحليلها، مثل اختبار التربة التقليدي أو الخدمات التي يقدمها المنافسون الذين يعملون بأساليب مختلفة. من المهم مراقبة ظهور تقنيات أو خدمات بديلة يمكن أن تجذب العملاء المحتملين.

-سعر وجودة المنتجات البديلة: إذا تم تقديم منتجات بديلة بأسعار أقل أو عرضت جودة مماثلة أو حتى أفضل ، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة التهديد على عملنا. لذلك من الضروري التأكد من أن خدمة تجميع خصائص التربة الزراعية تقدم قيمة مضافة كبيرة مقارنة بالبدائل المتاحة.

-ربحية المنتجات البديلة: إذا تمكن منافسونا من تحقيق أرباح أعلى عن طريق خفض تكاليفهم ، فقد يؤدي ذلك إلى تعزيز مكانتهم في السوق. علينا ان نتأكد من تحسين تكاليفنا الداخلية مع الحفاظ على جودة خدماتنا لنظل قادرين على المنافسة ومقاومة هذا التهديد.

5-تهديد دخول منافسين جدد:

-الخبرة والتكنولوجيا: إذا كانت شركتنا الناشئة تتمتع بخبرة وتقنيات فريدة في مجال تجميع خصائص التربة الزراعية ، فقد يؤدي ذلك إلى إنشاء حاجز أمام دخول منافسين جدد. قد تجعل الحاجة إلى المعرفة المتخصصة والأدوات المتقدمة من الصعب على اللاعبين الآخرين دخول السوق.

الوصول إلى البيانات: يعد الوصول إلى البيانات واسعة النطاق عالية الجودة أمراً ضرورياً لتجميع خصائص التربة الزراعية. إذا استطاعت شركتنا الناشئة إقامة شراكات أو اتفاقيات مع مصادر بيانات موثوقة ، فقد تكون هذه ميزة تنافسية وتجعل من الصعب على اللاعبين الجدد الحصول على نفس البيان.

السمعة وعلاقات العملاء: إذا كانت شركتنا الناشئة قد أسست بالفعل سمعة قوية وعلاقات قوية مع العملاء في مجال تجميع خصائص التربة الزراعية ، فقد تكون هذه ميزة تنافسية. سيتعين على المنافسين الجدد بعد ذلك بذل جهد إضافي لكسب ثقة العملاء الحاليين.

ثالثا- تحليل (SWOT):

نقاط الضعف (Weakness)

موارد مالية محدودة: قد تواجه شركتنا الناشئة صعوبات بسبب نقص رأس المال للاستثمار في البنية التحتية أو البحث والتطوير أو تسويق خدماتنا، يمكن أن يحد هذا من قدرتنا على النمو بسرعة أو التنافس مع الشركات ذات الموارد المالية الأكبر.

نقص المعدات والبنية التحتية: تفقر شركتنا الناشئة الى معدات أو بنية تحتية كافية لجمع بيانات التربة الزراعية وتحليلها ومعالجتها ، فقد يكون هذا عائقا أمام قدرتنا على تقديم خدمات تجميع دقيقة وموثوقة. مهارات تسويقية محدودة: قد يكون الضعف هو الفهم غير الكافي لتقنيات التسويق والمبيعات. إذا فشلنا في الترويج الفعال لخدمات تجميع خصائص التربة الزراعية الخاصة بنا للمزارعين أو التعاونيات الزراعية أو غيرهم من الفاعلين في الصناعة ، فقد نجد صعوبة في جذب العملاء. معالجة نقاط الضعف:

من المهم تحديد نقاط الضعف هذه في تحليل SWOT الخاص بنا حتى نتمكن من تطوير استراتيجيات للتخفيف منها أو التغلب عليها. على سبيل المثال ، يمكننا البحث عن مستثمرين لمعالجة نقص الموارد المالية، الاستثمار في المعدات ومشاركة مخبر لتحليل خصائص التربة لتعويض النقص في المعدات و البنية التحتية، اخذ دورات تدريبية في التسويق لتحسين إستراتيجيتنا التسويقية من اجل زيادة فرصنا في النجاح في السوق.

نقاط القوة (Strengths)

استخدام التقنيات الجديدة: إن شركتنا الناشئة تستخدم تقنيات مبتكرة في مجال تحليل التربة الزراعية ، مثل تقنيات التعلم الآلي أو الذكاء الاصطناعي ، فقد تكون هذه نقطة قوة. يمكن أن تسمح لنا هذه التقنيات بالحصول على نتائج أكثر دقة وكفاءة ، والتي يمكن أن تميزنا عن منافسينا.

المهارات البشرية المتميزة: لدينا مهارات تقنية ومعرفة متعمقة في مجال تحليل التربة الزراعية ، فقد تكون هذه نقطة قوة كبيرة. ان تحليل البيانات والنمذجة الإحصائية وتفسير النتائج والمجالات الأخرى ذات الصلة تمكيننا من تقديم حلول عالية الجودة وكسب ثقة العملاء.

تكاليف تنافسية: إذا تمكنت شركتنا الناشئة من الحفاظ على التكاليف التشغيلية منخفضة نسبيا مع تقديم خدمات تجميع خصائص التربة الزراعية عالية الجودة ، فيمكن أن تمنحنا ميزة تنافسية. يمكن أن تجذب التكاليف التنافسية المزارعين واللاعبين الآخرين لاختيار خدماتنا على خدمات المنافسين.

علامة تجارية قوية وخدمة عملاء قوية: إذا تمكنت شركتنا الناشئة من تطوير علامتها التجارية و تقويتها واكتسبت سمعة إيجابية في مجال اختبار التربة الزراعية ، فقد تكون هذه نقطة قوة. يمكن للعلامة التجارية

القوية أن تولد الثقة في العملاء وتشجعهم على اختيار خدماتنا. بالإضافة إلى ذلك ، يمكن لخدمة العملاء الممتازة ، مع الاستجابة السريعة للاستفسارات والمساعدة الفنية والمشورة ذات الصلة ، أن تعزز ميزتنا التنافسية.

من المهم الاستفادة من نقاط القوة هذه وعرضها في استراتيجية عملنا.
التحديات (Threats)

دخول منافسين جدد: قد يشكل دخول شركات جديدة إلى سوق التجميع لخصائص التربة الزراعية تهديداً، خاصة إذا كان هؤلاء اللاعبون الجدد يقدمون خدمات مماثلة أو مبتكرة. يمكن أن تؤدي المنافسة المتزايدة إلى تقليل حصتنا في السوق والضغط على أسعارنا وأرباحنا.

تغيير اللوائح: يمكن للتغيرات في اللوائح الزراعية والبيئية أن تؤثر على عملنا. على سبيل المثال قد يتطلب إدخال الممارسات الزراعية المنظمة الجديدة تعديلات على أساليب وحلول التجميع ، مما قد يؤدي إلى تكاليف إضافية أو اضطرابات في عملنا.

عدم الاستقرار الاقتصادي: يمكن أن يؤثر ركود النشاط الاقتصادي في القطاع الزراعي أو الركود الاقتصادي الأوسع نطاقاً على عملنا وقدرتهم على الاستثمار في خدمات التجميع لخصائص التربة. يمكن أن يؤدي انخفاض الطلب على خدمات التجميع لخصائص التربة الزراعية إلى انخفاض الإيرادات.

الفرص (Opportunities)

ظهور تقنيات جديدة: يمكن أن يمثل ظهور تقنيات جديدة في مجال الزراعة وتحليل التربة فرصة لتطوير مشروعنا. على سبيل المثال ، فإن استخدام أجهزة الاستشعار المتصلة أو إنترنت الأشياء يمكن أن يجعل من الممكن جمع بيانات التربة وتحليلها بشكل أكثر كفاءة ودقة ، مما يمكن أن يحسن جودة خدماتنا ويميزنا في السوق.

الدعم الحكومي: يمكن للمبادرات الحكومية لتعزيز الزراعة المستدامة أو الأمن الغذائي أو حماية البيئة أن تخلق فرصاً لشركتنا الناشئة. يمكن أن تساعدنا برامج المنح أو الحوافز الضريبية أو الشراكات مع المؤسسات العامة في توسيع نطاق عملنا والوصول إلى عملاء أو أسواق جديدة.

نمو السوق السريع: إذا كان سوق الزراعة والطلب على خدمة تجميع التربة ينمو بسرعة ، فقد يمثل ذلك فرصة لبدء عملنا. يمكن أن يساعدنا الطلب المتزايد على خدماتنا في جذب عملاء جدد وتنمية أعمالنا بشكل أسرع.

القيود المفروضة على المنتجات الأجنبية: قد تعزز القيود التجارية أو سياسات التفضيل المحلية الطلب على خدمات تجميع خصائص التربة الزراعية المحلية. فشركتنا الناشئة تعمل في سياق يتم فيه التركيز على الإنتاج والاستهلاك المحلي ، فيمكن أن يخلق ذلك فرصاً لتنمية قاعدة عملائنا وعملنا.

من المهم اغتنام هذه الفرص من خلال مواءمة استراتيجيتنا مع اتجاهات السوق هذه. يمكننا الاستثمار في البحث والتطوير لدمج التقنيات الجديدة ، والشراكة مع المؤسسات الحكومية ، وتوسيع مجموعة خدماتنا لتلبية نمو السوق ، وتعزيز خبرتنا في تجميع خصائص التربة الزراعية المحلية.

رابعا المزيح التسويقي :

-المنتج: هو عبارة عن تطبيق يستعمل تقنيات تعلم الآلة لتجميع خصائص التربة الزراعية ويقسم من خلال هذا التجميع الأرض الفلاحية الى قطع ذات خصائص متشابهة ويعود على العميل بالفوائد التالية:

زيادة الدقة: يستخدم التطبيق خوارزميات متقدمة لتحليل وتجميع خصائص التربة ، مما يوفر للمزارعين معلومات دقيقة حول كل قطعة أرض. هذا يساعدهم على اتخاذ قرارات مستنيرة بشأن إدارة المحاصيل. تحسين الإنتاجية: من خلال فهم خصائص التربة المحددة في كل منطقة ، يمكن للمزارعين تعديل ممارساتهم الزراعية وفقا لذلك. هذا يمكن أن يؤدي إلى استخدام أكثر كفاءة للموارد وتحسين إنتاجية المحاصيل. الإدارة المستدامة للأراضي: يتيح التطبيق للمزارعين تحديد المناطق التي تحتاج إلى اهتمام خاص من حيث مستويات المغذيات والري. هذا يسهل الإدارة المستهدفة والمستدامة للأراضي الزراعية. خفض التكلفة: من خلال الاستخدام الأمثل للمدخلات الزراعية مثل الأسمدة والمبيدات الحشرية والمياه ، يمكن للمزارعين تقليل تكاليف الإنتاج. يتيح تجميع خصائص التربة تحديد الاحتياجات المحددة لكل منطقة ، وبالتالي تجنب الإفراط أو نقص استخدام هذه الموارد. توصيات مخصصة: يوفر التطبيق توصيات محددة لكل قطعة أرض بناء على نتائج المسح. وهذا يشمل أنسب أنواع المحاصيل وأفضل ممارسات الإدارة. تساعد هذه التوصيات المزارعين على زيادة إمكاناتهم الإنتاجية إلى أقصى حد واتخاذ قرارات أكثر استنارة. مراقبة البيانات: يسجل التطبيق بيانات تجميع خصائص التربة ويستطيع تتبعها بمرور الوقت. يتيح ذلك للمزارعين الحصول على تاريخ مفصل لأراضيهم ، مما يسهل اكتشاف التغييرات المبكرة والطويلة الأجل ومراقبة الممارسات الزراعية. الحداثة: يتميز التطبيق باستخدامه للذكاء الاصطناعي مما يجعله حلا حديثا لحل المشاكل في القطاع الزراعي. كما يشجع على اعتماد تقنيات جديدة لتحقيق أهداف مثل الربحية ، والاكتفاء الذاتي الغذائي ، والحفاظ على البيئة والموارد الطبيعية.

التسعير: علينا تحديد إستراتيجية تسعير مناسبة بناء على القيمة التي نقدمها لعملائنا والتكاليف المرتبطة بخدمات تجميع خصائص التربة الخاصة بنا. علينا ان نضع في اعتبارنا أيضا التسعير المتدرج استنادا إلى حجم الحقل وتعقيد التحليل واحتياجات العميل المحددة. الترويج والتوزيع: علينا ان نضع استراتيجية ترويج فعالة لجعل شركتنا الناشئة معروفة وجذب العملاء. علينا ان نستخدم قنوات التسويق الرقمي مثل وسائل التواصل الاجتماعي وتحسين محركات البحث وتسويق المحتوى والإعلانات المستهدفة.

علينا ان نحدد الشركاء المحتملين ، مثل شركات الزراعة أو الاستشارات البيئية ، الذين يمكننا التعاون معهم لتوسيع نطاق وصولنا.

العمليات: علينا ان نضع عمليات فعالة في مكانها الصحيح لإجراء التحليلات وتفسير البيانات وتقديم تقارير مفصلة لعملائنا. علينا ان تأكد من أن عملياتنا قوية وسريعة ودقيقة لضمان نتائج موثوقة.

الدليل المادي: علينا ان نقدم دليل مادي على جودة خدماتنا. قد يشمل ذلك دراسات الحالة ، وشهادات العملاء الراضين ، والتقارير التحليلية التي توضح دقة نتائجنا ، والشهادات أو الاعتمادات ذات الصلة. سيساعد هذا الدليل المادي في بناء ثقة العملاء في شركتنا الناشئة وإقناعهم بقيمة خدماتنا.

باختصار ، بالنسبة إلى شركتنا الناشئة المتخصصة في تجميع خصائص التربة ، تشمل عناصر المزيج التسويقي تطوير خدمة قوية ، والتسعير المناسب ، والترويج والتوزيع الفعالين ، وفريق مؤهل ، وعمليات محددة جيداً ، ودليل مادي يوضح القيمة وموثوقية خدماتنا.

خامسا: الاستراتيجيات التسويقية :

استراتيجية القيادة بالتكلفة :

كشركة ناشئة متخصصة في تجميع خصائص التربة الزراعية ، يمكن أن يكون اعتماد استراتيجية القيادة بالتكلفة مفيدا لاكتساب ميزة تنافسية. وهنا بعض الأشياء في الاعتبار: تحسين الموارد: علينا ان نركز على تحسين الموارد الداخلية ، مثل مهاراتنا والأدوات والتقنيات المستخدمة لإجراء تحليل التربة و التأكد من استخدام هذه الموارد بكفاءة لزيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف. توفير التكاليف الناتجة عن حجم العمليات: نبحث عن طرق لتحقيق توفير التكاليف الناتجة عن حجم العمليات من خلال زيادة عدد العملاء أو تجميع احتياجات تحليل التربة لعدة عملاء لتقليل التكاليف الفردية. يمكن تحقيق ذلك من خلال تقديم عروض مجمعة أو أسعار مفضلة للأحجام الكبيرة أو شراكات مع جهات أخرى في صناعة الزراعة.

التحكم في التكلفة التشغيلية: تحديد المجالات التي يمكن تحقيق تخفيضات في التكلفة فيها ، مثل تحسين عمليات شراء المواد ، وتبسيط العمليات اللوجستية وتقليل النفقات العامة. سيساعدنا هذا في الحفاظ على هوامش ربح أعلى مع تقديم خدمات تنافسية بسعر مغري.

الشراكات الإستراتيجية: بناء شراكات مع الآخرين في الصناعة الزراعية ، مثل موردي الأسمدة ، وشركات المعدات الزراعية ، أو منظمات البحوث الزراعية. يمكن أن تساعدنا هذه الشراكات في تقليل تكاليف تطوير التكنولوجيا وتوسيع نطاق وصولنا إلى السوق.

توصيل القيمة المضافة: تسليط الضوء على الفوائد الاقتصادية التي تجلبها خدمة تجميع خصائص التربة للمزارعين و التركيز على خفض تكاليف الاستخدام غير الفعال للمدخلات الزراعية ، وتحسين إنتاجية المحاصيل ، واتخاذ قرارات أكثر استنارة لإدارة الأراضي.

..... عنوان المشروع :

من خلال اعتماد إستراتيجية القيادة بالتكلفة ، يمكن لشركتنا وضع خدماتها كحل فعال من حيث التكلفة وجذاب للمزارعين ، مع الحفاظ على هوامش ربح معقولة واكتساب ميزة تنافسية في السوق.

سادسا تقدير المبيعات:

أبحاث السوق: نقوم بإجراء بحث سوق متعمق لتقييم الطلب المحتمل على خدمات تجميع خصائص التربة الزراعية الخاصة بنا. نستهدف اولاً مخابر البحث والمؤسسات التي تعمل على تطوير الزراعة مثل CRSTRA وITDAS ، ثم الفلاح حيث يبلغ عددهم 53000 في ولاية بسكرة.

تحليل العملاء: علينا تحديد وتقييم شرائح العملاء المحتملين الذين يمكنهم الاستفادة القصوى من خدماتنا، هناك ترحيب مشجع من قبل المخابر مثل CRSTRA والمؤسسات مثل ITDAS، لكن هناك تخوف من قبل الفلاحين لكن بعد التوعية و بيان القيم المضافة المهم والربح العائد لهم مع تكاليف الخدمة المتاحة نأمل في التعامل مع 10000 فلاح.

نظرة عامة على السوق:

الصناعة الزراعية (Industrie agricole):

يمكن للمزارعين والمهندسين الزراعيين والاستشاريين الزراعيين الاستفادة من تجميع خصائص التربة (regroupement des propriétés du sol) لتحسين غلات المحاصيل وتحسين خصوبة التربة واتخاذ قرارات مستنيرة فيما يتعلق بالري والتسميد وتناوب المحاصيل. الاستشارات البيئية (Conseil en environnement): قد يطلب المستشارون البيئيون ومطورو الأراضي والمنظمون تحليل التربة لتخطيط استخدام الأراضي وتقييمات الأثر البيئي ومشاريع المعالجة. يمكن أن يوفر حل التجميع الخاص بنا رؤى قيمة حول تكوين التربة وأنماط التلوث.

مؤسسات البحث (Établissements de recherche): غالبا ما يقوم علماء التربة والجيولوجيون والباحثون في المؤسسات الأكاديمية والوكالات الحكومية بإجراء دراسات تتعلق بخصائص التربة وإدارة الأراضي. يمكن لتقنية التجميع الخاصة بنا أن تساعد في تحليل مجموعات البيانات الكبيرة وتحديد الأنماط داخل خصائص التربة.

الزراعة الدقيقة (Agriculture de précision): يمكن للشركات والشركاء الناشئة التي تركز على تقنيات الزراعة الدقيقة ، مثل الاستشعار عن بعد وأجهزة إنترنت الأشياء وتحليلات البيانات ، دمج حلول تجميع خصائص التربة في منصاتهم. وهذا من شأنه أن يعزز قدرتهم على تقديم توصيات مخصصة للمزارعين وتحسين توزيع الموارد.

مختبرات اختبار التربة (Laboratoires d'analyse des sols): يمكن لمختبرات اختبار التربة التجارية التي تقدم خدمات تحليل التربة للمزارعين ومهندسي الحدائق والبستانيون الاستفادة من حل التجميع الخاص بنا لتحسين تقاريرهم وتقديم تفسيرات أكثر جدوى للنتائج.

اتجاهات السوق :

زيادة الوعي بالأثر البيئي: هناك وعي واهتمام متزايد بشأن القضايا البيئية ، بما في ذلك تدهور التربة ، وتلوث المياه ، وتأثير الممارسات الزراعية على النظم البيئية. يركز المستهلكون والهيئات التنظيمية والمنظمات بشكل أكبر على الحلول المستدامة والصديقة للبيئة مثل الحفاظ على التربة وإدارة المغذيات وتحسين صحة التربة. يمكن أن تتوافق خدمات مؤسستنا الناشئة مع هذا الاتجاه من خلال تقديم الأدوات والرؤى التي تدعم ممارسات الإدارة المستدامة للأراضي.

الطلب على الزراعة العضوية والمتجددة: يسعى المستهلكون بشكل متزايد إلى المنتجات الزراعية العضوية والمتجددة بسبب فوائدها الصحية المتصورة وتأثيرها البيئي. تركز ممارسات الزراعة العضوية والمتجددة على صحة التربة والتنوع البيولوجي وتقليل استخدام المدخلات الاصطناعية. يمكن أن يساعد حل تجميع

خصائص التربة المزارعين على تنفيذ هذه الممارسات من خلال تقديم توصيات تستند إلى البيانات لإدارة التربة ومراقبتها.

مبادرات التثقيف والتوعية: تستثمر بعض المنظمات والمؤسسات في المبادرات التعليمية لزيادة الوعي حول الحفاظ على التربة والزراعة المستدامة وأهمية صحة التربة. يمكن أن تساهم شركتنا الناشئة في هذا الاتجاه من خلال توفير الموارد التعليمية وبرامج التدريب والأدوات التفاعلية التي تساعد المستخدمين على فهم خصائص التربة وتأثيرها على إنتاجية المحاصيل وممارسات الإدارة المستدامة للتربة. الشمول والتنوع: يزداد الاعتراف بأهمية التنوع والشمول عبر الصناعات. في القطاع الزراعي ، يمتد هذا الاتجاه إلى تعزيز التنوع في التركيبة السكانية للمزارعين ، ودعم المزارع الصغيرة والمملوكة للأقليات ، والتصدي للتحديات الفريدة التي يواجهونها. يمكن أن تساهم شركتنا الناشئة في ذلك من خلال تقديم حلول ميسورة التكلفة ويمكن الوصول إليها وسهلة الاستخدام تلبي احتياجات مجموعة متنوعة من المستخدمين.

زيادة التركيز على الزراعة الدقيقة المستخدمة من قبل فئة قليلة من المزارعين: تستمر الزراعة الدقيقة في اكتساب الزخم حيث يسعى مستخدموها إلى ممارسات زراعية أكثر كفاءة واستدامة. يمكن أن يلعب تجميع خصائص التربة دورًا مهمًا في الزراعة الدقيقة من خلال توفير رؤى قيمة للإدارة الخاصة بالموقع ، والتطبيق الدقيق للمغذيات ، واستراتيجيات الري المحسنة.

تزايد الطلب على الحلول القائمة على البيانات: هناك اعتراف متزايد بأهمية البيانات في قطاعي الزراعة والبيئة. نتيجة لذلك ، هناك طلب متزايد على الحلول التي تعتمد على البيانات والتي يمكنها تسخير كميات كبيرة من بيانات التربة ، ودمجها مع مصادر البيانات الأخرى (مثل بيانات الطقس أو معلومات المحاصيل) ، وتقديم توصيات قابلة للتنفيذ. يمكن بدء تشغيل مجموعة خصائص التربة الخاصة بنا للاستفادة من هذا الاتجاه من خلال تقديم تحليلات البيانات المتقدمة وأدوات التصور.

اعتماد تقنيات الاستشعار عن بعد وإنترنت الأشياء: تُستخدم تقنيات الاستشعار عن بعد ، بما في ذلك صور الأقمار الصناعية والطائرات بدون طيار ، على نطاق واسع لرصد وتقييم خصائص التربة في مناطق واسعة. يمكن أن يؤدي تكامل بيانات الاستشعار عن بعد مع تجميع خصائص التربة إلى تحسين رسم الخرائط وفهم تقليبية التربة. بالإضافة إلى ذلك ، أصبح استخدام أجهزة إنترنت الأشياء ، مثل مستشعرات التربة ، أكثر انتشارًا ، مما يوفر بيانات في الوقت الفعلي لمراقبة التربة بدقة. يمكن أن يتكامل الحل الخاص بنا مع هذه التقنيات لتقديم رؤى شاملة.

التأكيد على الاستدامة والإشراف البيئي: الاستدامة البيئية هي الشغل الشاغل على الصعيد العالمي ، والزراعة تلعب دورًا هامًا في ذلك. هناك تركيز متزايد على الممارسات المستدامة ، مثل الحفاظ على التربة وإدارة

عنوان المشروع:

المغذيات وتحسين صحة التربة. يمكن أن يتوافق تجميع خصائص التربة الخاصة بنا مع هذا الاتجاه من خلال تقديم حلول تساعد على تحسين استخدام الموارد وتقليل الآثار البيئية وتحسين صحة التربة.

التطورات في التعلم الآلي والذكاء الاصطناعي: يستمر مجال التعلم الآلي والذكاء الاصطناعي (AI) في التطور بسرعة. يمكن لهذه التقنيات تحسين دقة وكفاءة خوارزميات تجميع خصائص التربة ، مما يتيح نماذج تنبؤ أفضل وتوصيات أكثر دقة. البقاء على اطلاع بأحدث التطورات في تقنيات الذكاء الاصطناعي والتعلم الآلي يمكن أن يمنح شركتنا الناشئة ميزة تنافسية.

المحور الرابع: خطة الإنتاج والتنظيم

أولا-خطة الإنتاج:

-موقع المشروع: مقر للايجار العالية.

-طبيعة الإنتاج: خدمة تجميع خصائص التربة الزراعية.

الطاقة الإنتاجية: الفلاح يحتاج خدمة التجميع مرة كل 6 اشهر والمؤسسات والمخابر نضعها مرة كل 6 اشهر أيضا.

احتياجات الإنتاج (المشروع):

-حاسوبين(2)

-طابعة

- سكرتار

-صاحبة المشروع

-مكتبين مع 2 كراسي

-كراسي 4 في قاعة الاستقبال

-مكيفات هواء 2

ثانيا-المخطط التنظيمي:

الشكل القانوني للشركة الناشئة : ملكية فردية ذات مسؤولية محدودة (EURL)

..... عنوان المشروع :

الهيكال التنظيمي لمشروع:

-مديرة المشروع: قمت بانشاء التطبيق وعلي مسؤولية تقديم خدمة التجميع لخصائص التربة الزراعية

للعلاء والسهر على تلبية احتياجاتهم وعلي مسؤولية تطوير التطبيق للاستجابة لمتطلبات العملاء المتجددة.

-السكرتار: مهمته استقبال العملاء وتسجيل احتياجاتهم.

المحور الخامس: الخطة المالية PLAN FINANCIER

أولا- تكاليف المشروع :

التكاليف الاستثمارية:

التكلفة	الأصول
204000	المباني
395000	الآلات والمعدات
102000	الأثاث
10000	رأس المال العامل
711000	المجموع

التكاليف التشغيلية:

التكلفة	الأصول
0	مواد أولية
840000	أجور
36000	الهاتف والإنترنت
30000	الكهرباء والماء
60000	تكاليف التعامل مع المخابر
29800	تكاليف فتح سجل تجاري+التسمية+الكاتب
995800	المجموع

.....: عنوان المشروع:

الهيكل التمويلي:

البيان	النسبة	القيمة
أموال خاصة	100%	2000000
القروض	/	/
المجموع		2000000

➤ الجداول والأشكال

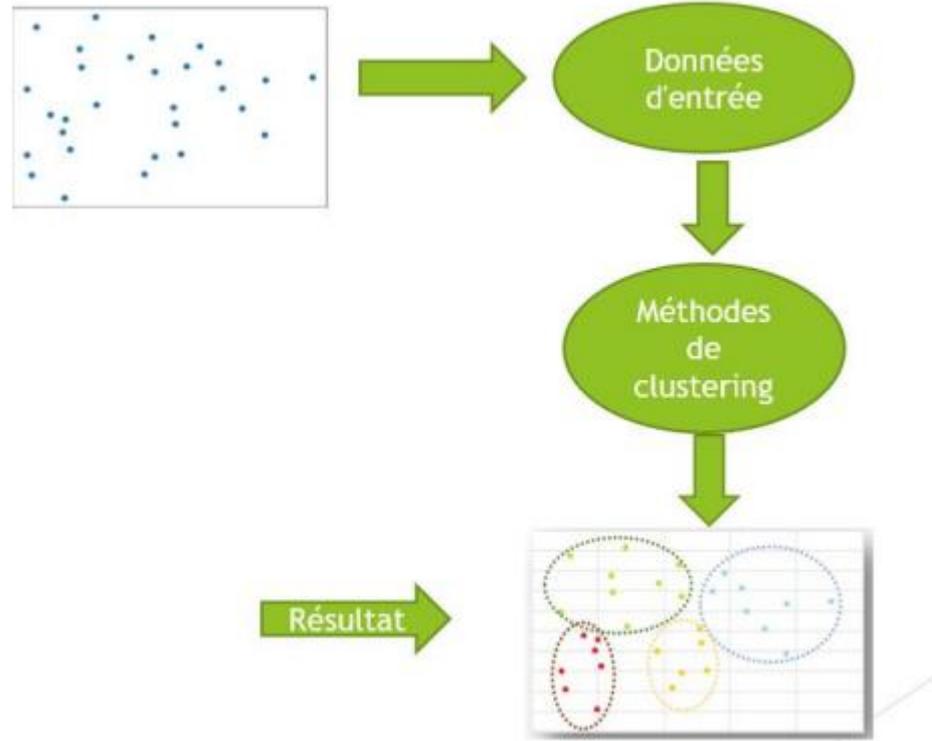
STARTUP:

	<u>REALISATION</u>			<u>PREVISION</u>				
	N	N	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Produit A destiné Client	- 2	-1						
Quantité produit A			504	544	584	624	664	1004
Prix HT produit A			3725.16	3725.16	3700	3700	3700	3690
<u>Ventes produit</u> A	-	-	1877480.64	2026487.04	2160800	2308800	2456800	3704760
CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL	-	-	1877480.64	2026487.04	2160800	2308800	2456800	3704760

..... عنوان المشروع:

المحور السادس: النموذج الاولي التجريبي:

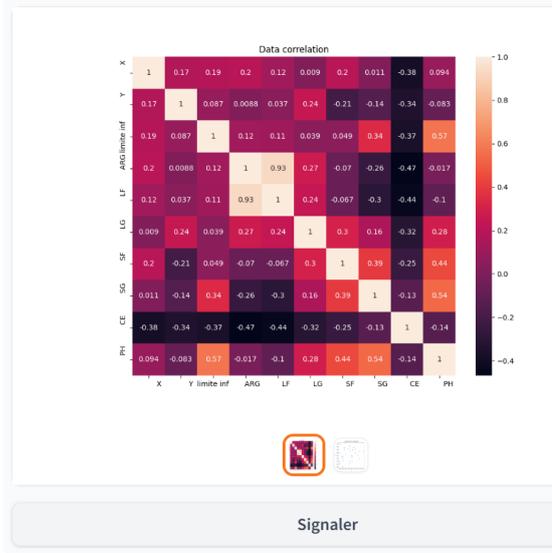
رسم تخطيطي يبين كيفية عمل التطبيق



النموذج التجريبي الأولي للتطبيق:

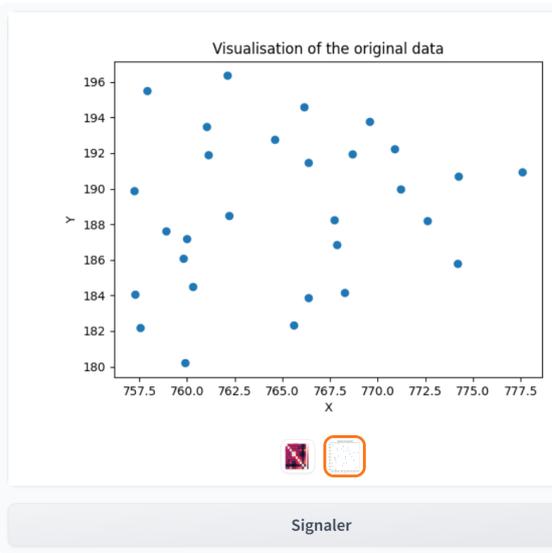
Agricultural soil Analysis Dashboard

Soil properties Data									
X	Y	limite inf	ARG	LF	LG	SF	SG	CE	
771.2	190	25	22	11	8	57	2	3.	
772.6	188.2	35	31	22	8	24	14	4.	
770.9	192.25	28	20	18	13	33	16	0.	
757.9	195.5	30	9	13	13	27	38	3.	
758.9	187.6	20	36	34	8	20	1	7.	
768.65	191.95	30	0	0	1	6	2	27	
757.25	184.05	18	0	0	1	10	2	57	
767.85	186.85	30	56	37	3	2	1	1.	
765.6	182.35	50	9	1	3	33	55	0.	
769.55	193.75	40	23	21	11	34	10	1.	
768.25	184.15	28	29	40	1	27	1	8.	
774.25	190.7	40	30	28	7	29	6	2.	



Agricultural soil Analysis Dashboard

Soil properties Data									
X	Y	limite inf	ARG	LF	LG	SF	SG	CE	
771.2	190	25	22	11	8	57	2	3.	
772.6	188.2	35	31	22	8	24	14	4.	
770.9	192.25	28	20	18	13	33	16	0.	
757.9	195.5	30	9	13	13	27	38	3.	
758.9	187.6	20	36	34	8	20	1	7.	
768.65	191.95	30	0	0	1	6	2	27	
757.25	184.05	18	0	0	1	10	2	57	
767.85	186.85	30	56	37	3	2	1	1.	
765.6	182.35	50	9	1	3	33	55	0.	
769.55	193.75	40	23	21	11	34	10	1.	
768.25	184.15	28	29	40	1	27	1	8.	
774.25	190.7	40	30	28	7	29	6	2.	



Primes et réserves- Réserves Consolidées								
Résultat net- RN part du groupe								
Autres capitaux propres- report à nouveau								
Part de la société consolidante (1)								
CAPITAUX PROPRES	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>PASSIFS NON-COURANTS</u>								
Emprunts et dettes financières								
impôt différé passif								
Autres dettes non courantes								
Provisions et produits constatés d'avance								
PASSIFS NON-COURANTS	-	-	-	-	-	-	-	-
<u>PASSIFS COURANTS</u>								
Fournisseurs et comptes rattachés								
Impôts								
Autres dettes								
Trésorerie passif								
PASSIFS COURANTS	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL PASSIF	-	-	-	-	-	-	-	-
Verification de l'équilibre Actif/Passif	-	-	-	-	-	-	-	-

Impôts et taxes et versement assimilés								
Excédent Brut d'Exploitation	-	-	-	-	-	-	-	-
Autres produits opérationnels								
Autres charges opérationnelles								
Dotations aux amortissements, Provisions								
Reprise sur pertes de valeurs et provisions								
Résultat opérationnel	-	-	-	-	-	-	-	-
Produits Financiers								
Charges financières								
Résultat financier	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat Ordinaire avant impôt	-	-	-	-	-	-	-	-
Impôt exigible sur résultat ordinaire								
Impôt différé (variation) sur résultat ordinaire								
<i>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</i>	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTA NET DES ACTIVITES ORDINAIRES	-	-	-	-	-	-	-	-

.....: عنوان المشروع

الملحق رقم 04: نموذج العمل التجاري

Business Model Canvas -

