



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
اللجنة الوطنية التنسيقية لمتابعة الابتكار و حاضنات الأعمال الجامعية
تنسيقية الغرب

نموذج مخطط الأعمال للمشاريع الخاصة بالقرار 1275



البطاقة التقنية للمشروع

BELMIMOUN ABDENNOUR	الاسم و اللقب Votre prénom et nom Your first and last Name
BIO-castranova	الاسم التجاري للمشروع Intitulé de votre projet Title of your Project
	الصفة القانونية للمشروع Votre statut juridique Your legal status
__**-07	رقم الهاتف Votre numéro de téléphone Your phone number
a.belmimoun@univ-mascara.dz	البريد الالكتروني Votre adresse e-mail Your email address
(Ville (Mascara/tissemsilet/Tlemcen/sidi bel abbes/Adrar/oran	مقر مزاولة النشاط (الولاية- البلدية) Votre ville ou commune d'activité Your city or municipality of activity

■ طبيعة المشروع

المنتوج ذو طابع إنتاجي أو خدماتي

**Vente de marchandises ou de
services**

Sale of goods or services

■ القيمة المقترحة أو العرض المقدم *Value Proposition*

تحديد المشكل الذي يواجهه الزبون

.....Les engrais azotés de synthèse, un danger pour la santé et l'environnement	ما هي المشكلة التي تريد حلها؟
L'ammoniac est la matière première de tous les engrais azotés chimiques acidification des sols, conduisant à une baisse de leur fertilité et un risque accru de lessivage des métauxlourds	ما هي البيانات المتوفرة لديك التي تدل على وجود المشكلة المحددة؟
.....(Fabricant Producteur engrais biologiques (Algérie	ما هي المشاريع الأخرى التي استهدفت نفس المشكلة والتي جرى تنفيذها؟

Une erreur de manipulation ou un mauvais dosage des engrais chimiques peuvent entraîner de graves conséquences environnementales (pollution des nappes phréatiques pour ne citer que cet exemple). Avec un engrais naturel, même un jardinier débutant peut se permettre de se tromper. Il peut être utilisé sanscrainte pour vos plantes et pour votre santé

ماهي أهداف مشروعك و/أو نتائجه المتوقعة؟

القيمة المقترحة وفق المعايير التالية

- Le produit est capable de réduire le poids et le volume des déchets organiques jusqu'à 95%.
- 95% des déchets alimentaires organiques seront décomposés en air et vapeur, les 5% restants seront transformés en sous-produits pouvant être utilisés comme engrais pour faire pousser les plantes.

القيمة المبتكرة أو الجديدة

	القيمة بالتخصيص
	القيمة بالسعر
	القيمة بالتصميم
	القيمة بالأداء العالي
	القيمة بالخدمة الشاملة
	قيم أخرى

Géographique الجغرافية	Démographique (B2C)	Démographique (B2B)	Psychographique العوامل النفسية و الشخصية	Comportemental السلوكيات
Continent القارة	Age العمر	Secteur القطاع	Classe sociale لطبقة الاجتماعية	Usage استخدام
Pays	Sexe	Nombre d'employés	Niveau de vie	Loyauté

الدولة	الجنس	عدد العمال في القطاع	المستوى المعيشي	الوفاء
Région الجهة	Revenus annuel متوسط الدخل	Maturité de l'entreprise نضج المؤسسة	Valeurs القيم	Intérêt اهتمام
Département الولاية	Etat matrimonial الحالة الاجتماعية	Situation financière الحالة المالية للمؤسسة	Personnalité الشخصية	Passion الهواية و شغف
Ville الدائرة أو البلدية	Niveau d'étude المستوى الدراسي	Détention/ actionnariat الملكية/المساهمة	Convictions المعتقدات	Sensibilité حساسيات
Quartier الحي	Profession المهنة	Valorisation/ capitalisation boursière التقييم / القيمة السوقية	Présence digitale et sur les réseaux sociaux استعمال التكنولوجيا في التواصل	Habitude de consommation عادة الاستهلاك
Climat المناخ	Culture الثقافة	Business model نموذج الأعمال	Centres d'intérêts مراكز الاهتمام	Mode de paiement طرق الدفع
	Religion الدين	Secteur servi القطاع الذي يخدمه		Connaissance المعرفة
	Langue اللغة	Technologie utilisée التكنولوجيا المستعملة		Nature de la demande طبيعة الطلب
		Format du produit ou packaging شكل المنتج أو التعبئة والتغليف		Fréquence d'achat عدد مرات الطلب على السلعة

شرائح العملاء أو الزبائن Customer Segments

■ قنوات التوزيع Channels

المبيعات المباشرة

Vente en ligne via des plateformes.....	
	تجار الجملة
Réseaux de distributeurs.....	الموزعون
	توزيع التجزئة

العلاقة مع العملاء *Customer Relationship*

كيف تدير علاقاتك مع العملاء؟

Le service individuel...../Le service individuel dédié...../Le self-service..... Le service automatisé...../Les communautés...../La co-crédation.....	
zoho CRM (un abonnement).....	ماهية أهم البرامج التي ستعتمد عليها في إدارة العلاقة مع الزبون Microsoft Dynamics Monday CRM Zoho CRM الخ

■ الشركاء الأساسيون *Key Partners*

طبيعة الشراكة	معلومات حول الشركاء	الشركاء
---------------	---------------------	---------

- الشريك ليس منافس و انما هي عملية ترتيب متبادل المنفعة - يكون لنا معه مصلحة مشتركة في تطوير منتجات جديدة - إستراتيجية مصممة لتقليل المخاطر ، والتي قد ترتبط بإحضار منتج جديد إلى السوق - علاقتنا مع الشريك هي علاقات بين المشتري والمورد	الشريك الأول
- الشريك ليس منافس و انما هي عملية ترتيب متبادل المنفعة - يكون لنا معه مصلحة مشتركة في تطوير منتجات جديدة - إستراتيجية مصممة لتقليل المخاطر ، والتي قد ترتبط بإحضار منتج جديد إلى السوق - علاقتنا مع الشريك هي علاقات بين المشتري والمورد	الشريك الثاني
- الشريك ليس منافس و انما هي عملية ترتيب متبادل المنفعة - يكون لنا معه مصلحة مشتركة في تطوير منتجات جديدة - إستراتيجية مصممة لتقليل المخاطر ، والتي قد ترتبط بإحضار منتج جديد إلى السوق - علاقتنا مع الشريك هي علاقات بين المشتري والمورد	الشريك الثالث

قم بكتابة قائمة الشركاء الرئيسيون لمشروعك بالتفصيل مع ذكر الإسم، الهاتف، العنوان... إلخ

■ هيكل التكاليف *structure Costs*

تكاليف التعريف بالمنتج أو المؤسسة Frais d'établissement	
--	--

	تكاليف الحصول على العدادات (الماء- الكهرباء (..... Frais d'ouverture de compteurs (....-(eaux-gaz
	تكاليف (التكوين- برامج الاعلام الالي المختصة) Logiciels, formations
	Dépôt marque, brevet, modèle تكاليف براءة الاختراع و الحماية الصناعية و التجارية
	Droits d'entrée تكاليف الحصول على تكنولوجيا او ترخيص استعمالها
	Achat fonds de commerce ou parts شراء الأصول التجارية أو الأسهم
	Droit au bail الحق في الإيجار
	Caution ou dépôt de garantie وديعة أو وديعة تأمين
	Frais de dossier رسوم إيداع الملفات
	Frais de notaire ou d'avocat تكاليف الموثق-المحامى-.....
	Enseigne et éléments de communication تكاليف التعريف بالعلامة و تكاليف قنوات الاتصال
	Achat immobilier شراء العقارات
	Travaux et aménagements الأعمال والتحسينات الاماكن
	Matériel الالات- المركبات- الاجهزة
	Matériel de bureau تجهيزات المكتب

	Stock de matières et produits تكاليف التخزين
	Trésorerie de départ التدفق النقدي (الصندوق) الذي تحتاجه في بداية المشروع.

المجموع =

■ نفقاتك أو التكاليف الثابتة الخاصة بمشروعك

	Assurances التأمينات
	Téléphone, internet الهاتف و الانترنت
	Autres abonnements

	اشتراكات أخرى
	Carburant, transports الوقود و تكاليف النقل
	Frais de déplacement et hébergement تكاليف التنقل و المبيت
	Eau, électricité, gaz فواتير الماء – الكهرباء- الغاز
	Mutuelle التعاضدية الاجتماعية
	Fournitures diverses لوازم متنوعة
	Entretien matériel et vêtements صيانة المعدات والملابس
	Nettoyage des locaux تنظيف المباني
	Budget publicité et communication ميزانية الإعلان والاتصالات

المجموع=

Revenue Stream مصادر الإيرادات

	Apport personnel ou familial المساهمة الشخصية أو العائلية
--	---

	(Apports en nature (en valeur التبرعات العينية
	(Prêt n°1 (nom de la banque قرض رقم 1 اسم البنك
	(Prêt n°2 (nom de la banque قرض رقم 2 اسم البنك
	(Prêt n°3 (nom de la banque قرض رقم 3 اسم البنك
	(Subvention n°1 (libellé منحة 1
	(Subvention n°2 (libellé منحة 2
	(Autre financement (libellé تمويل آخر

المجموع=

■ رقم الأعمال

بيع المنتج في السنة الأولى

Votre chiffre d'affaires de la première année

متوسط أيام العمل في الشهر	بيع المنتج في السنة الأولى
20	الشهر 1Mois
20	الشهر 2Mois
20	الشهر 3Mois
20	الشهر 4Mois
20	الشهر 5Mois
20	الشهر 6Mois
20	الشهر 7Mois
20	الشهر 8Mois
20	الشهر 9Mois
20	الشهر 10Mois
20	الشهر 11Mois
20	الشهر 12Mois

= المجموع

النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين كل شهر لسنة الأولى؟

بيع المنتج في السنة الثانية

Votre chiffre d'affaires de la deuxième année

متوسط أيام العمل في الشهر	بيع المنتج في السنة الثانية
20	الشهر 1Mois
20	الشهر 2Mois
20	الشهر 3Mois
20	الشهر 4Mois
20	الشهر 5Mois
20	الشهر 6Mois
20	الشهر 7Mois
20	الشهر 8Mois
20	الشهر 9Mois
20	الشهر 10Mois
20	الشهر 11Mois
20	الشهر 12Mois

= المجموع

النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين كل شهر لسنة الثانية؟

بيع المنتج في السنة الثالثة

Votre chiffre d'affaires de la troisième année

متوسط أيام العمل في الشهر	بيع المنتج في السنة الثانية
20	الشهر 1Mois
20	الشهر 2Mois
20	الشهر 3Mois
20	الشهر 4Mois
20	الشهر 5Mois
20	الشهر 6Mois
20	الشهر 7Mois
20	الشهر 8Mois
20	الشهر 9Mois
20	الشهر 10Mois
20	الشهر 11Mois
20	الشهر 12Mois

= المجموع

النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين كل شهر لسنة الثالثة ؟

■ تطور حجم رقم الأعمال في السنة

- النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين السنة 1 والسنة 2؟

النسبة المئوية للزيادة في حجم الأعمال بين السنة 2 والسنة 3 ؟

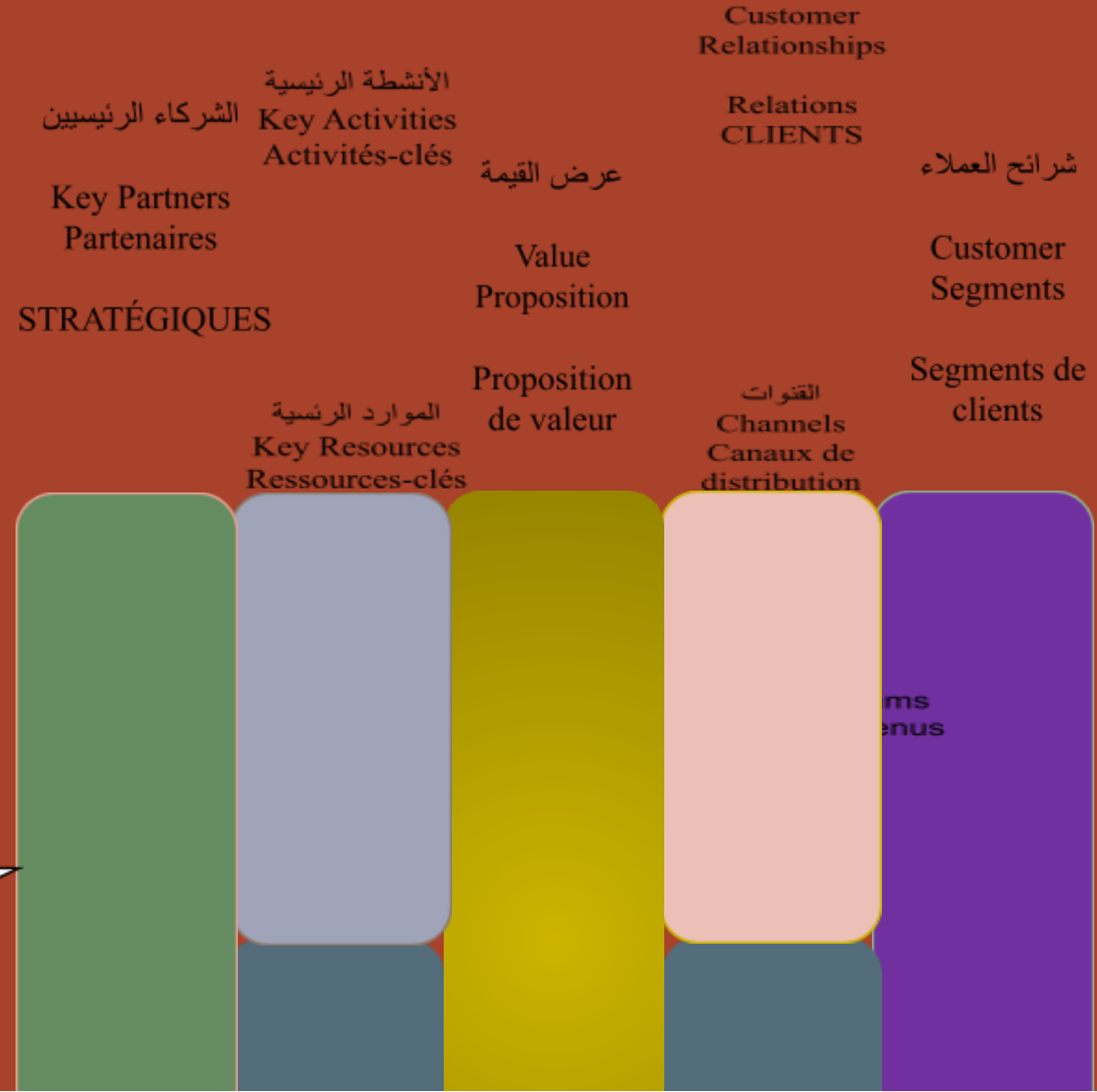
■ حاجتك لرأس المال العامل

30 يوم	متوسط مدة الاعتمادات الممنوحة للعملاء بالأيام Durée moyenne des crédits accordés aux clients en jours
30 يوم	متوسط مدة ديون الموردين بالأيام Durée moyenne des dettes fournisseurs en jours

رواتب الموظفين و مسؤولين الشركة

	رواتب الموظفين Salaires employés
--	--

صافي أجور المسؤولين Rémunération nette dirigeant



مخطط نموذج العمل التجاري

Business Model Canvas

Modèles d'affaires